
REVISTA

R GLOBAL *de* NEGOCIOS

Volumen 3

Número 3

2015

CONTENIDO

Proceso de Entrega de Fondos Gubernamentales No Bancarios a MIPYMES en Mexicali, Baja California, México Cruz Elda Macías Terán, Rita Muñoz Cázares & Santiago Pérez Alcalá	1
Tiendas de Barrio Responsabilidad Social: Caso Fusagasugá, Colombia Elizabeth Ann Escobar Cazal & Gonzalo Escobar Reyes	17
Responsabilidad Social Empresarial en las Pequeñas Empresas Constructoras de Puebla, Mexico Rafaela Martínez Méndez, María Antonieta Monserrat Vera Muñoz & José Gerardo Serafin Vera Muñoz	31
El Perfil del Extensionista Rural en Baja California Sur (BCS), México Manuel Benjamín Mayoral García, Plácido Roberto Cruz Chávez, Juan de Dios Duarte Osuna & Judith Juárez Mancilla	43
Políticas Públicas e Incubadoras de Empresas en México: Estudio Longitudinal 1994-2013 Norma Leticia Vizcarra Vizcarra, Virginia Guadalupe López Torres & Imelda Yáñez Ruiz	55
Ecoturismo y Desarrollo Local de Comunidades Indígenas en México Rosa María Velázquez-Sánchez, Jesús Gómez-Velázquez, Marlene Guadalupe Bohórquez Canseco, Omar Raúl Solana Vásquez & Armando Pérez Delgadillo	67
La Percepción de los Estudiantes en la División Académica de Ciencias Económico Administrativas en Cuanto al Programa de Tutorías Olga Beatriz Sánchez Rosado, Carlos Paz Gómez, María del Carmen Ancona Alcocer, Cecilia García Muñoz Aparicio & María del Carmen Navarrete Torres	77
Fuentes y Mecanismos de Financiación en las Pymes de Villavicencio (Colombia) María del Carmen Ruiz Sánchez	93

PROCESO DE ENTREGA DE FONDOS GUBERNAMENTALES NO BANCARIOS A MIPYMES EN MEXICALI, BAJA CALIFORNIA, MÉXICO

Cruz Elda Macías Terán, Universidad Autónoma del Estado de Baja California

Rita Muñoz Cázares, Universidad Autónoma del Estado Baja California

Santiago Pérez Alcalá, Universidad Autónoma del Estado de Baja California

RESUMEN

La presente investigación aborda el tema de los fondos gubernamentales no bancarios a los que pueden tener acceso la Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) mexicanas. El propósito de este estudio es brindar información actualizada a las MIPYMES de Mexicali, Baja California para que identifiquen las instancias a las que pueden acudir cuando requieran obtener fondos gubernamentales no bancarios. Se analizan investigaciones previas sobre el tema, así como el marco conceptual y legal de los fideicomisos. Se esquematiza y explica el procedimiento que aplica el gobierno federal, estatal y municipal para la entrega de los fondos. Se investiga el grado de conocimiento que tienen las MIPYMES sobre los tipos y montos de apoyos gubernamentales no bancarios. Es un estudio de corte cuantitativo de tipo descriptivo. Se estudia una muestra no probabilística de tipo por conveniencia de 30 empresas mexicalenses que aceptaron participar en la investigación. Un hallazgo en esta indagatoria fue que en Mexicali, Baja California los fideicomisos no se dan a conocer en su totalidad tal como los promueve el gobierno federal. Los datos obtenidos permitieron concluir, que la mayoría de las MIPYMES desconocen los diferentes tipos de apoyos gubernamentales no bancarios y utilizan sus ahorros personales para financiarse.

PALABRAS CLAVES: Fondos Gubernamentales, Fideicomisos, MIPYMES

DELIVERY PROCESS OF NON-BANKING GOVERNMENT FUNDS TO SMES IN MEXICALI, BAJA CALIFORNIA, MEXICO

ABSTRACT

This research addresses the issue of non-banking Government funds to which micro, small and medium enterprises (SMES) in Mexico may have access. The purpose of this study is to provide updated information to SMES in Mexicali, Baja California to help them identify different options available when they require non-banking government funds. Research on the theme, as well as the conceptual and legal framework of trusts is analyzed. It outlines and explains the procedure applied by federal, state and local Governments for the delivery of funds. Research is done under the degree of knowledge that SMES had on the types and amounts of non-banking funds. This is a descriptive research quantitative in nature. It also explores a non-probability sample, a convenience sample of 30 companies that agreed to participate in this research. One finding in this investigation was that in Mexicali, Baja California, trusts are not disclosed in full when promoted by the federal government and this creates confusion among employers. The data obtained allowed us to conclude that most SMES are unaware non-bank government support and use their personal savings to finance their operations.

JEL: G23, N86

KEYWORDS: Government Funds, Trusts, SMES

INTRODUCCIÓN

En México los empresarios dueños de MIPYMES son los principales empleadores del país. De acuerdo a datos proporcionados por la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de las Instituciones Financieras [CONDUSEF] (2012) los empresarios dueños de MIPYMES aportan un 72% del empleo en México.

Actualmente el 99.8 por ciento de las empresas mexicanas son MIPYMES, muchas de ellas son empresas familiares, de las cuales el 90 por ciento son microempresas. La totalidad de MIPYMES dan empleo al 70 por ciento de la población económicamente activa, según estudios realizados por el Banco de México (Banxico, 2013).

A partir de la administración del ex presidente Vicente Fox Quesada, el Gobierno Federal emprende e implementa acciones a través de dos programas fundamentales en los cuales participan instituciones, organismos públicos y privados. Estos programas fueron impulsados también por gobiernos posteriores como fué el caso del expresidente Felipe Calderón Hinojosa, a través del: Plan Nacional de Desarrollo (2007 – 2012) y el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo. El Plan Nacional de Desarrollo pretende a través del Gobierno Federal y por medio de la Secretaría de Economía, brindar apoyo a las MIPYMES. Para tal efecto, se ofrecen programas de financiamiento, asesoría y asistencia.

Una herramienta de política fundamental ha sido sin duda la Banca de Desarrollo, la cual a través del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE), promueve el desarrollo de las MIPYMES, soluciona sus problemas de acceso a los servicios financieros y mejora sus condiciones. Lo anterior resulta importante especialmente para aquellos sectores que destacan por su contribución al crecimiento económico y al empleo.

No obstante los esfuerzos federales que se mencionan anteriormente, según Nacional Financiera (2004), algunas MIPYMES fracasan debido a “la ausencia de una planeación adecuada de las necesidades de recursos”, lo que evidencia una problemática de financiamiento en las MIPYMES. La realización de una planeación financiera se vuelve fundamental, en consecuencia.

Aunado a lo anterior, a decir de Sánchez Barajas (2004), la normatividad para la promoción y consolidación de las MYPES ha sido incompleta e inoportuna;

es sintomático observar que no ha existido secuencia lógica ni un enfoque integral en la promulgación de los ordenamientos establecidos para el fomento de estos estratos empresariales; parece que el gobierno aún no acaba de conocer el universo de las MYPES con sus características y problemas correspondientes (p. 7)

Algunos autores que han estudiado el tema de las MIPYMES han sido Echavarría, Morales, Varela (2011); Anguiano (2010) y Bardán (2002). Echavarría y cols. (2011) realizaron un estudio en el que analizan las alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas PYMES mexicanas. Así también Anguiano (2010) estudió las formas de Irrigación y capital para transformar el desierto en Baja California profundizando en la formación de las primeras empresas de este estado. Por su parte Bardán (2002) analizó la evolución de las micro, pequeñas y medianas empresas en México, su funcionamiento y problemática.

Si bien es cierto que el tema en comento ha sido estudiado por algunos autores, las investigaciones mencionadas no abordan el procedimiento que se aplica para la entrega de fondos, ni a las instancias que se deben acudir para la obtención de financiamientos gubernamentales, por lo que se justifica ampliamente

el desarrollo del presente estudio. Esta es la contribución que se hace con la investigación.

Dado lo anterior el propósito de éste estudio es brindar información actualizada a las Micro, Pequeña y Mediana Empresas (MIPYMES) para que identifiquen las instancias a las que deben acudir cuando requieran obtener fondos gubernamentales no bancarios. Es un estudio de corte cuantitativo de tipo descriptivo. Se estudia una muestra de 30 empresas ubicadas en la ciudad de Mexicali, Baja California.

El presente trabajo se estructura de la siguiente manera: una introducción, revisión literaria, metodología, resultados y conclusiones. En la introducción se presentan los antecedentes y problemáticas de las MIPYMES en la actualidad, se analizan investigaciones previas sobre el tema y se plantea el propósito de la investigación. En el apartado de revisión literaria se presenta el marco conceptual y legal de los fideicomisos. En el apartado de resultados se esquematiza y explica el procedimiento que aplica el gobierno federal para la entrega de los fondos y se presentan los resultados de la investigación de campo realizada sobre el grado de conocimiento que tienen las MIPYMES sobre los tipos y montos de apoyos gubernamentales no bancarios.

REVISIÓN LITERARIA

Para iniciar la revisión literaria se considera pertinente conceptualizar algunos términos que son de interés en este estudio, tales como fideicomiso, financiamiento y MIPYME. El término fideicomiso encuentra sus raíces en el derecho romano, pues ya desde entonces se consideraba dentro de la sucesión. A decir de Luna (2005) la palabra fideicomiso según el diccionario de la lengua española es:

La disposición testamentaria por la cual el testador deja su hacienda o parte de ella encomendada a la fe de uno para que, en caso y tiempo determinados, la transmita a otro sujeto o la invierta del modo que se le señale (p. 17).

El citado autor precisa que si bien originalmente el fideicomiso fue utilizado con fines testamentarios, en la actualidad también se aplica tanto para arrendamientos como para aspectos empresariales.

El término financiamiento es definido por Ortega (2005), como la captación de fondos a través de préstamos o aportaciones de capital. De acuerdo al diccionario LID de Empresa y Economía el fideicomiso se define como la aportación de dinero para desarrollar un proyecto o empresa. Puede ser como fondos propios con retribución variable en función de los beneficios o como fondos ajenos que cobran una retribución fija o interés.

Las MIPYMES son las micro, pequeñas y medianas empresas. A decir de Vazquez (2007), las MIPYMES son consideradas como...

las organizaciones dominantes en todos los países del continente, representan más del 95% de los negocios existentes en el mundo, cuentan con una ventaja competitiva sobre las empresas grandes, no requieren de grandes capitales, altos inventarios y costosos equipos sino de saber general activos intangibles como es el capital intelectual y mejorar el conocimiento y la innovación por lo que deben entender el valor del conocimiento (p. 99).

Financiamiento no Bancario Federal

En México, las MIPYMES son apoyadas por la Secretaría de Economía a través de fondos públicos. El objetivo de estos apoyos es contribuir al desarrollo económico nacional, fomentar la creación, consolidación y competitividad de estas empresas y la inversión productiva que genere más empleos. Así la Secretaría de Economía a través de un fideicomiso ofrece a las MIPYMES el fondo Pyme, el cual apoya a las empresas

de menor tamaño y a emprendedores otorgando apoyos a sus programas y proyectos. El Fondo Pyme también ofrece los Centros México Emprende que otorgan servicios y apoyos públicos o privados de acuerdo con su tamaño y su potencial.

En la Tabla 1 se muestra la estratificación de las Mipymes por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en acuerdo con lo establecido por la Secretaría de Economía y publicada en el Diario Oficial de la Federación. Se define a las Mipymes como Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas que se conforman con los siguientes criterios: tamaño, sector, rango de número de trabajadores, rango de monto de ventas anuales

Tabla 1: Estratificación de MIPYMES

Tamaño	Sector	Rango De Número de Trabajadores	Rango de Monto de Ventas Anuales (mdp)	Tope Máximo Combinado
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

En esta tabla se observa la estratificación que la Secretaría de Economía hace para distinguir el tamaño de las MIPYMES. Destaca que a diferencia de la pequeña y mediana empresa en donde son consideradas sólo aquellas que participan en el sector comercio, industria y servicio, en el estrato de la micro empresas entran todas. Fuente: Reglas de Operación del Fondo de Apoyo para las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyMe) para el ejercicio fiscal 2013. Diario Oficial de la Federación (28 de febrero de 2013).

Otros tipos de intermediarios o entidades financieras no bancarias que existen en México ofrecen opciones de financiamiento con base en la necesidad del negocio. Entre estos intermediarios se encuentran las arrendadoras financieras, las cuales adquieren bienes para que otra persona haga uso de él. En este caso la entidad financiera se obliga a pagar una renta para cubrir el valor de la adquisición del bien, sin que éste sea de su propiedad. Las empresas de factoraje financiero y las entidades de ahorro y crédito popular son otras entidades financieras, éstas sirven como intermediario para pactar con el cliente el que ceda todos sus derechos de crédito por un precio determinado.

Según se establece en el artículo 3 de la Ley de Instituciones de Crédito (1990), reformada en 2010 y vigente en 2013, el Sistema Bancario Mexicano está integrado por: el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo y los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico que realicen actividades financieras y los organismos autoregulatorios bancarios.

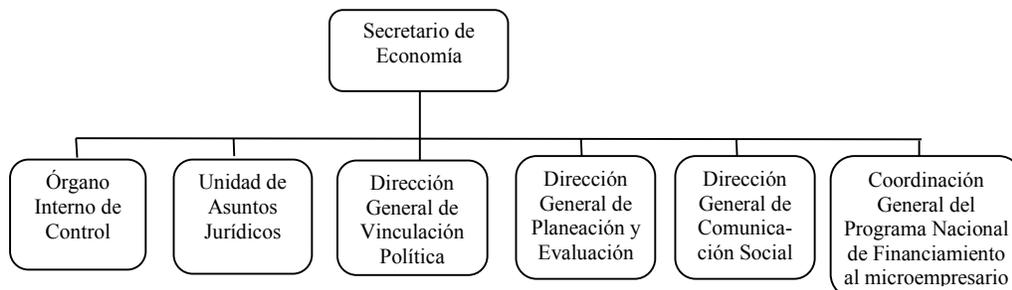
Las instituciones de la Banca de Desarrollo del sector empresarial está regulada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la conforman Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) para impulsar el desarrollo de las MIPYMES ofreciendo acceso a productos financieros, capacitación, asistencia técnica con el fin de lograr un mayor desarrollo y generar más empleos. NAFIN es regida por la Ley Orgánica de Nacional Financiera y BANCOMEXT por la Ley Orgánica de Banco Nacional de comercio Exterior.

El Presupuesto Federal que se asigna al Fondo Pyme es del 95.62 por ciento destinados a la población objetivo y hasta un 4.38 por ciento a los gastos asociados a la promoción, operación, supervisión, seguimiento y evaluación que se requiere para la ejecución del Fondo Pyme por parte del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

En la Figura 1 se define el organigrama de la Secretaría de Economía donde se muestra el proceso para brindar apoyo financiero no bancario a las MIPYMES, el gobierno federal se apoya en la Secretaría de Economía y en algunas dependencias como la Coordinación General del Programa Nacional de

Financiamiento al Microempresario y en el Instituto Nacional del Emprendedor [INADEM]. Se hace la precisión que a partir del año 2013 se creó el Instituto Nacional del Emprendedor, aunque aún no aparece como una dependencia dentro del organigrama oficial.

Figura 1: Organigrama de la Secretaría de Economía



La figura muestra un fragmento del organigrama de la Secretaría de Economía, en el se observa la Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al microempresario, la cual está a cargo de brindar apoyos no bancarios a las MIPYMES.
Fuente: Secretaría de Economía.

La Tabla 2 describe los programas que ofrece la Secretaría de Economía (SE) a los empresarios dueños de micro y pequeños negocios a través del fideicomiso México Emprende. Entre otros fondos además de Mi Tortilla y Mi Tiendita, se ofrecen apoyo a Programas Emergentes y Proyectos Productivos así como para Promoción. Destaca el programa de consultoría empresarial como otra opción para recibir apoyo por parte del gobierno federal que ayuda a las MIPYMES.

Tabla 2: Cuadro de Apoyos para MIPYMES de la SE

Fondo	Tipo De Empresa	Monto por Empresa y Ejercicio Fiscal	Destino Del Financiamiento
Mi Tortilla	Microempresa	\$ 40,000.00	Mejorar la competitividad y participación de mercado de la industria de la masa y la tortilla por medio de su modernización administrativa, comercial y tecnológica
Mi tiendita	Microempresa	\$ 40,000.00	Creación, modernización, eficiencia, consolidación, competitividad y sustentabilidad en logística y abasto.
Asesoría financiera	Pequeña y Mediana Empresa	\$ 25,000.00	Apoyar a las MIPYMES en el diagnóstico de sus necesidades de financiamiento y en la gestión para obtenerlo.
Programas Emergentes	Pequeña y Mediana Empresa	*	Impulsar la recuperación económica en las zonas afectadas por desastres naturales mediante el otorgamiento de crédito en condiciones preferenciales y esquemas crediticios no tradicionales, a las MIPYMES que hayan interrumpido la actividad económica.
Proyectos Productivos	Pequeña y Mediana Empresa	**	Financiar proyectos de inversión que fortalezcan la competitividad de las MIPYMES; como medio para detonar la creación y conservación de empleos y el desarrollo regional.
Promoción	Pequeña y Mediana Empresa	\$ 200,000.00	Otorgar apoyos destinados a difundir y promover los esquemas y mecanismos para el desarrollo de la productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el acceso a distintas expos y eventos. Asimismo apoya la formación y consolidación de los emprendedores, con la participación del sector empresarial y diversas instituciones públicas y privadas.
Capacitación y Consultoría Empresarial	Pequeña y Mediana Empresa	\$ 60,000.00	Instrumento que permite a las MIPYMES ser más rentables y productivas, mediante la identificación de programas de intervención empresarial especializada, dirigida a una o varias de las áreas sustantivas de la empresa.

En esta tabla se observan los diversos fondos que ofrece la SE, de los cuales dos están dirigidos exclusivamente para microempresas. *En el caso de los programas emergentes para la recuperación económica en las zonas afectadas por desastres naturales, el monto puede ser hasta del cien por ciento, sujeto a la disponibilidad presupuestal del FONDO PYME. ** La SE no especifica monto, sin embargo menciona que se otorga hasta un 100% de apoyo. Fuente: Elaboración propia con información de la página de la SE (2014).

Así las cosas, para las microempresas existen tres programas de apoyo, Mi tortilla, Franquicias y Mi tienda. Estos apoyos contribuyen al fortalecimiento y modernización integral de las microempresas. El objetivo

del fondo para apoyar el programa Mi Tortilla es el modernizar su desempeño administrativo, comercial y tecnológico y de esta manera hacer más competitiva la industria de la masa y la tortilla. Las franquicias ponen a disposición de los emprendedores el apoyo y la experiencia y un negocio exitoso. Por su parte el programa de apoyo Mi Tienda está dirigido a tiendas de abarrotes que generen un desarrollo competitivo a través de consultorías y capacitación para mejorar su administración.

Bajo este rubro de financiamiento no bancario federal, se puede observar que para cualquiera de las empresas de los programas Mi tortilla y Mi tienda el monto asignado es de hasta \$40,000 pesos en la subcategoría de Capacitación y Consultoría, según las reglas de operación del fondo PYME. El fondo PYME deriva los montos al estado y éste establece las fechas de convocatorias y plazos de pago una vez que determinan la capacidad de pago de las empresas.

En la subcategoría de Fondo de Financiamiento que se destina a las pequeñas y medianas empresas, llama la atención el hecho que en las reglas de operación no se muestra un monto asignado a ella, sólo se indica que se destina el 100 por ciento del monto. Sin embargo, en el resto de las subcategorías, si se desglosan montos asignados a los distintos conceptos que las conforman. Así se puede observar que en las subcategorías de Capacitación en Capital de Riesgo se asigna un monto de hasta \$15,000.00 pesos y un porcentaje de apoyo de hasta un 50 por ciento, en tanto que en la subcategoría de Metodología, Contenidos y Materiales se ofrece un monto de hasta \$500,000.00 pesos, con un porcentaje de apoyo de hasta 50 por ciento. La subcategoría de Elaboración de Estudios y Proyectos muestra un monto asignado de hasta \$500,000.00 pesos con hasta 50 por ciento de apoyo y la subcategoría Esquemas de Reducción de Costos de Financiamiento muestra un monto de hasta \$50,000.00 pesos, con porcentaje de apoyo del 100 por ciento.

Financiamiento no Bancario en Baja California

En Baja California, para fomentar la participación social en la educación y para fortalecer comisiones y consejos de desarrollo económico, la Ley de Hacienda del estado asigna recursos que provienen del Impuesto sobre Remuneraciones del Trabajo Personal (IRTP) en las áreas de Seguridad Pública con cargo al patrimonio al Fideicomiso Empresarial de Baja California (FIDEM).

La operación del FIDEM está reglamentada y determinada por un fideicomitente integrado por el gobierno del Estado a través del Poder Ejecutivo, un fiduciario BBVA Bancomer y fideicomisarios que son las instituciones públicas y privadas y las comisiones o consejos empresariales reconocidos legalmente en Baja California a las que el Comité Técnico designe como beneficiarias. EL FIDEM es un fideicomiso público el cual apoya áreas estratégicas del desarrollo de los municipios y deberá relacionarse con algunas de las áreas estratégicas de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos o del Plan Nacional de Desarrollo.

La Ley de Hacienda del estado de Baja California, asigna recursos que provienen del Impuesto sobre Remuneraciones del Trabajo Personal (IRTP) en las áreas de Seguridad Pública, con cargo al patrimonio del Fideicomiso Empresarial de Baja California (FIDEM), lo anterior para fomentar la participación social en la Educación y para fortalecer comisiones y consejos de Desarrollo Económico.

El FIDEM es el fideicomiso No. 1249 “Para Coadyuvar al Desarrollo de las Entidades Federativas y Municipios” el cual se rige por sus propias reglas de operación. Este fideicomiso público apoya áreas estratégicas del desarrollo de los municipios y deberá relacionarse con algunas de las áreas estratégicas de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos o del Plan Nacional de Desarrollo. En el desarrollo de este fideicomiso, el fideicomitente aporta el 5% de los ingresos por la recaudación del IRTP y los proyectos susceptibles de apoyo de las tres áreas anteriores deberán encuadrar en las líneas de apoyo que entre otras están los programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas.

En la Tabla 3 se definen los programas que ofrece en Baja California, la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO) a los empresarios dueños de micro y pequeños negocios a través del fideicomiso México Emprende. No se incluyen los programas dirigidos a emprendedores. En estos fondos la comisión de apertura es de 1.5% por única ocasión más IVA (No aplica para el Emprende Tradicional). Tasa de interés anual 6% más IVA. Tasa moratoria de 27% anual fija. El plazo de financiamiento es de 18 meses, incluyendo un período de gracia en capital de hasta 3 meses.

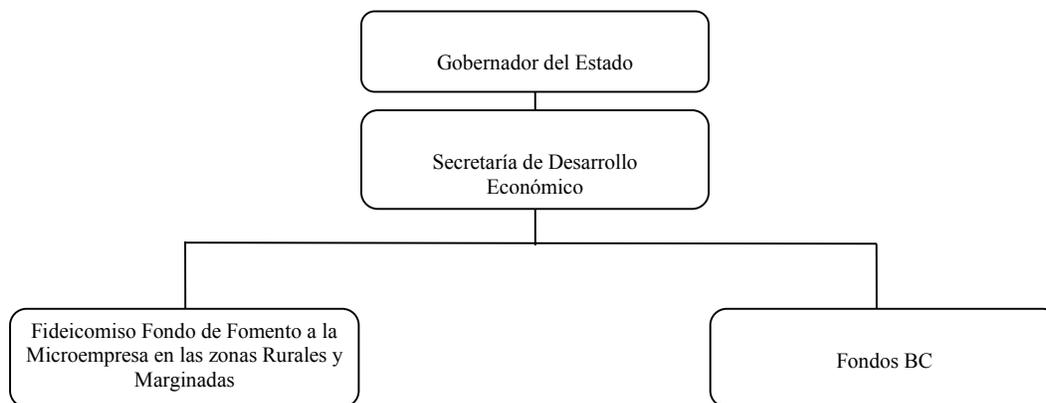
Tabla 3: Cuadro Comparativo de Apoyos para MIPYMES de la SEDECO en Baja California

Fondo	Tipo de Empresa	Destino del Financiamiento	Monto
Prosoft	Micro, pequeña y mediana empresa	Capacitación y certificación, habilitación equipamiento tecnológico, normas y modelos, adopción y producción de TI.	Desde un Mínimo \$6,000.00 hasta un Máximo de \$5,000,000.00
Prológyc	Micro, pequeña y mediana empresa	Creación, modernización, eficiencia, consolidación, competitividad y sustentabilidad en logística y abasto.	Desde un Mínimo \$10,000.00 hasta un Máximo de \$2,000,000.00
Capital Semilla	Micro, pequeña y mediana empresa	Negocios tradicionales, tecnología intermedia y alta tecnología.	Desde Mínimo de \$5,000.00 hasta un Máximo de \$3,000,000.00

En esta tabla se observa que son tres los fondos dirigidos a las Micro, Pequeña y Medianas empresas a través de la SEDECO en Baja California. Los montos difieren en cuanto a su mínimo y máximo. Se observa que es Prosoft quien recibe un monto máximo mayor. Fuente: Elaboración propia con información de la página de SEDECO de Baja California (2013).

En la Figura 2 se observa el organigrama del Poder Ejecutivo del gobierno de Baja California el cual se apoya en la Secretaría de Desarrollo Económico para brindar los Fondos Baja California a las MIPYMES. La Secretaría de Desarrollo Económico es la encargada de lanzar la convocatoria a través de su página de internet para que participen las MIPYMES.

Figura 2: Organigrama del Poder Ejecutivo de Baja California



La figura muestra el organigrama del Poder Ejecutivo de Baja California, la cual está a cargo de brindar apoyos no bancarios a las MIPYMES. En el organigrama se señala a la Secretaría de Desarrollo Económico como la encargada del Fideicomiso Fondo de Fomento a la Microempresa en las zonas Rurales y Marginadas, así también aparece como la encargada de los Fondos Baja California. Fuente: Gobierno del Estado de Baja California (2014).

Según información que se presenta en la Convocatoria del Fideicomiso Empresarial del Estado de Baja California, en la página oficial de Secretaría de Desarrollo Económico de Baja California (2013), los proyectos susceptibles de apoyo son: 1) elaboración de estudios y proyectos, 2) programas de promoción, 3) campañas de difusión, 4) programas de capacitación, 5) programas de becas, 6) programas de apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, 7) gestión de proyectos, 8) obra pública y 9) apoyo para equipamiento. De acuerdo a lo anterior y considerando la política de desarrollo empresarial, así como la

visión de los organismos intermedios, se apoyan proyectos que resuelven una necesidad específica de desarrollo económico, educación y de seguridad pública del Estado.

METODOLOGÍA

El tema que se ha venido abordando a lo largo de la presente investigación es el financiamiento gubernamental no bancario para las micro y pequeñas empresas en Baja California, México. Es un estudio de corte cuantitativo de tipo descriptivo explicativo. Se realizó una investigación de tipo transversal, haciendo un corte en el tiempo para describir el estado del arte, la normatividad vigente al momento de llevar a cabo el estudio y las opiniones de los empresarios encuestados durante el segundo semestre del año 2012.

Se estudió un universo conformado por las micro pequeñas y medianas empresas establecidas en Baja California. Según datos obtenidos del Sistema de Información Empresarial Mexicano (2012) existen 11,420 empresas en la citada entidad federativa, de las cuales 3000 se encuentran en la ciudad de Mexicali. Se estudió una muestra no probabilística que estuvo conformada por empresas que aceptaron participar en el presente estudio.

De esta manera los sujetos estudiados fueron 30 micro y pequeñas empresas, las cuales se dedican únicamente a los giros comercial y de servicios. De las 30 empresas encuestadas el 78 por ciento se dedica al sector comercio y el 22 por ciento al sector servicio. Como características demográficas de quienes contestaron la encuesta se especifica que 55 por ciento de los encuestados fueron mujeres, mientras que el 45 por ciento fueron hombres. El rango de edad varió de 41 a 50 años en un 39 por ciento, de 31 a 40 en un 38 por ciento y de 20 a 30 en un 16 por ciento.

El material utilizado en este estudio fueron libros, páginas web, revistas, leyes aplicables, así como un cuestionario. Se consultaron autores como Anguiano (2010), Bardán (2002) Luna (2005) y Echavarría, Morales y Varela (2011), entre otros. Se consultaron páginas web como la de Banco de México, CONDUSEF, la de Secretaría de Economía, Gobierno del Estado de Baja California y la del Sistema de Información Empresarial Mexicano, entre otras. También se consultaron revistas como Business Conexión. También se revisó la normatividad aplicable como la Ley de Instituciones de Crédito.

El procedimiento aplicado en este estudio inició con una revisión documental en la que se identificaron algunas investigaciones previas realizadas sobre el tema de estudio y algunos autores que han abordado este tema. Se elaboró una guía de entrevista y se entrevistó al encargado del Centro de Atención Empresarial (CEA) en la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO). Esta entrevista permitió obtener información que ayudó a contextualizar el problema estudiado y a identificar los puntos de interés para la presente investigación. Asimismo la entrevista fue muy valiosa para la elaboración del instrumento de investigación que se aplicaría a los empresarios. A partir de los datos obtenidos fue posible diseñar el instrumento dando opciones de respuesta factibles.

La Tabla 4 contiene la guía de la entrevista realizada al director del Centro de Atención Empresarial (CAE) dentro de las oficinas de la Secretaría de Desarrollo Económico de Baja California la cual atiende a emprendedores y empresarios e informa sobre los diferentes tipos de crédito gubernamentales que se ofrecen. La guía de entrevista que se utilizó estuvo conformada por siete preguntas abiertas la cual arrojó información importante en cuanto a las tasas de interés por crédito ofrecido así como la falta de información sobre el monto total de apoyo otorgado en los últimos años ni un control estadístico suficientemente confiable.

Tabla 4: Guía de Entrevista

No.	Pregunta
1	¿Cuál cree usted que es la razón por la que los empresarios dueños de Mipymes no acuden a solicitar más apoyos gubernamentales no bancarios?
2	¿A cuántas empresas se les ha dado apoyo desde del inicio del programa?
3	¿Cuáles son los fondos de gobierno que no utilizan créditos bancarios?
4	¿Cómo es la promoción que hace SEDECO para dar a conocer los apoyos?
5	¿Cuál es el proceso para que le sea aprobado un crédito a un empresario?
6	¿Cuál es el objetivo de los fondos gubernamentales?
7	Una vez aprobado el crédito, ¿cuáles son los requisitos que debe seguir el empresario?

En esta tabla se muestra la guía de entrevista con las preguntas que sirvieron de base para la realización de la entrevista al encargado del Centro de Atención Empresaria (CAE), el cual es el organismo encargado de atender a los empresarios interesados en buscar apoyos financieros gubernamentales para empresarios y emprendedores.

En la Tabla 5 se muestra un cuadro de operacionalización de variables, el cual se elaboró para la realización del diseño de la investigación, se identificaron dos variables: los apoyos gubernamentales no bancarios y el financiamiento para empresas. Las Microempresas se identificaron como dimensiones de éstas variables y como indicadores el perfil de la empresa, el plan de negocio, los tipos de fondo y el conocimiento sobre tipos de apoyos gubernamentales. Así también se determinaron las técnicas y fuentes.

Tabla 5: Cuadro de Operacionalización de Variables

Variables	Dimensión	Indicadores	Técnicas	Fuentes Primarias	Fuentes Secundarias	Items Cuestionario	Guía Entrevista
Independiente							
Apoyos Gubernamentales No Bancarios	Micro y Pequeñas Empresas	1. Perfil de la empresa 2. Plan de Negocio	1.1 Revisión Documental 1.2 Entre- vista	1.2.1. Dir. de SEDECO	1.1.1. Página Oficial de SEDECO	3,4,5,6,7	1, 2, 3, 4, 6
						9,14	
Dependiente							
Financiamiento para Empresas	Micro y Pequeñas Empresas	3. Tipos de Fondos: -Emprende Tradicional -Emprende Empresarial -Fondo emprendedor -Prosoft -Prológyca -Capital Semilla 4. Conocimiento sobre Tipos de Apoyos Gubernamentales	3.1 Revisión Documental 3.2 Entrevista 4.1 Encuesta	3.1.1. Dir. de SEDECO 4.1.1. Gerentes de Mipymes	3.2.1. Página Oficial de SEDECO	10,11	5, 7

En esta tabla se observan las variables, dimensiones e indicadores a estudiar. Asimismo se especifican las técnicas de investigación a aplicar y las fuentes de información. También se indican los ítems del cuestionario que corresponden a cada variable, lo cual resulta de mucha utilidad para el análisis de resultados.

Se encuestaron a 30 micro y pequeñas empresas de la ciudad de Mexicali, Baja California. El cuestionario se aplicó durante los meses de Agosto y Septiembre de 2012, durante los turnos matutino y vespertino de las empresas. Los datos obtenidos fueron capturados en una hoja de cálculo para su análisis. La información obtenida se analizó por medio de la aplicación de estadística descriptiva, a través de medidas de tendencia central, como fue el cálculo de la media aritmética. Se generaron las gráficas respectivas, utilizando el programa Excel. A partir de los resultados obtenidos tanto en la revisión documental, como en la entrevista y la encuesta realizadas, se establecieron algunas hipótesis, así como algunas reflexiones finales sobre las limitaciones del estudio y sobre la aportación de este estudio al estado del conocimiento sobre el tema estudiado.

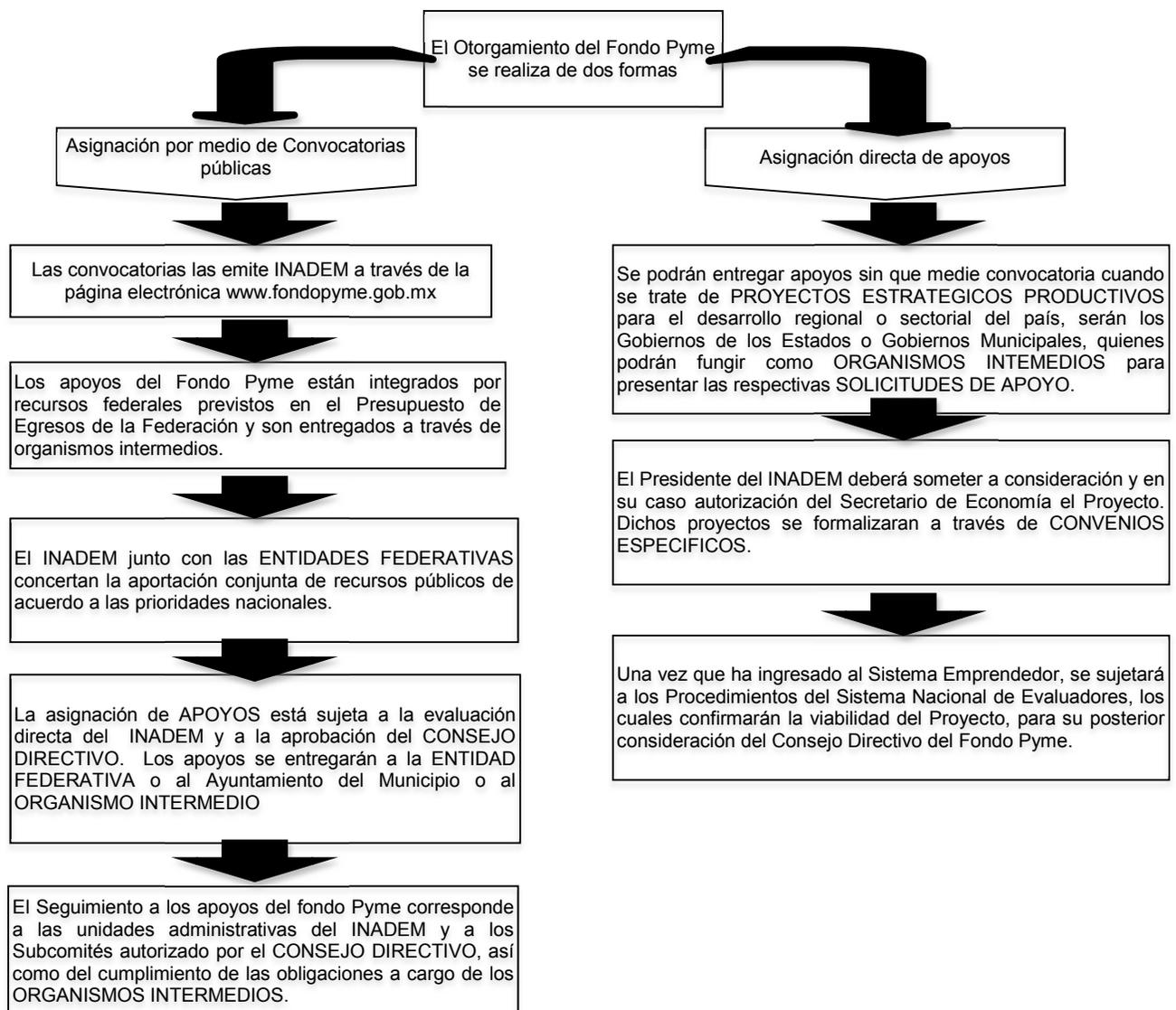
RESULTADOS

A continuación se muestran los resultados obtenidos en esta investigación, los cuales se presentan en cuatro subsecciones: (1) Financiamiento No Bancario Federal, (2) Financiamiento No Bancario en Baja California y (3) Resultados de la Entrevista y 4) Resultados de la Encuesta.

Financiamiento No Bancario Federal

La Figura 3 muestra el procedimiento que aplica el Gobierno Federal para la entrega del Fondo Pyme, la cual fue elaborada con información de la Secretaría de Economía y las Reglas de Operación del Fondo Pyme en el Diario Oficial de la Federación. El otorgamiento de fondos se realiza de forma indirecta a través de Convocatorias y de asignación directa.

Figura 3. Procedimiento que Aplica el Gobierno Federal para la Entrega del Fondo PYME



En esta figura se observa el procedimiento que aplica el gobierno federal para el otorgamiento del fondo PyME, donde se destaca el que los fondos pueden ser entregados de manera directa o indirecta a través de convocatorias. Fuente: Elaboración propia con base en las Reglas de Operación del INADEM para el ejercicio fiscal 2013.

El gobierno federal para la entrega de los fondos a MIPYMES, de acuerdo al Artículo 3 de la Ley de Instituciones de Crédito, integra al Sistema Bancario Mexicano por Banco de México, instituciones de banca múltiple, los organismos auto regulatorios bancarios y “las instituciones de banca de desarrollo y los fideicomisos públicos constituidos por el gobierno federal para el fomento económico que realicen actividades financieras”.

Los fideicomisos públicos realizan actividades financieras de fomento económico, a través de las cuales se realizan actividades auxiliares de crédito. Las actividades auxiliares de crédito se encuentran reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (1985), reformada en 2006 y vigente a 2013, en su Artículo 4 fracción III, se establece que se consideran actividades auxiliares del crédito a la transmisión de fondos. En este contexto opera el fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa (fondo PYME).

Los recursos que asigna el Gobierno Federal por medio de la Secretaría de Economía, eran otorgados a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME). Durante el cambio del actual Gobierno, dicha subsecretaría desapareció y ahora el INADEM que anteriormente solo se dedicaba a publicar las convocatorias para otorgar los fondos, es quien se encarga de todo el proceso de entrega de montos provenientes de fondos federales para las Mipymes.

La promoción del Fondo Pyme se realiza a través de la página electrónica del Fondo Emprendedor del INADEM, así como a través de eventos y medios nacionales. Los proyectos son evaluados y se les asigna una calificación y dependiendo del promedio se jerarquiza y sólo quedan los que alcance entre 70 y 100 puntos para posteriormente pasar a la evaluación del Consejo Directivo.

Al tratarse de proyectos estatales, estos deberán ser evaluados por un Comité Estatal y dicha evaluación tendrá un valor del 30% del porcentaje total con un máximo de calificación de 100 puntos y de ahí pasará a Sistema Nacional de Evaluadores Especializados cuya evaluación es también del 30% y un máximo de 100 puntos. El proyecto que promedie 75 puntos a un máximo de 100 pasará a consideración del Consejo Directivo.

Los miembros del Consejo Directivo emiten una calificación sobre los proyectos estatales y se promediará y si cuenta con más de 70 puntos de un total de 100, entonces contará con un total del 40% para la calificación total.

El INADEM concerta con las Entidades Federativas la aportación conjunta de recursos públicos, y cuando las Entidades no logren aportar recursos a los proyectos de carácter estatal, el Consejo Directivo podrá destinar recursos federales del Fondo Pyme a la población objetivo a través de Organismos Intermedios para la ejecución de proyectos estatales.

Financiamiento No Bancario en Baja California

El subcomité en Baja California, evalúa, dictamina y da seguimiento a los proyectos estatales a los cuales se les fue aportado algún recurso de una Entidad Federativa. La Ley de Hacienda del estado de Baja California, con cargo al patrimonio del Fideicomiso Empresarial de Baja California (FIDEM), asigna recursos provenientes del Impuesto sobre Remuneraciones del Trabajo Personal (IRTP) en el área de Seguridad Pública, y así fomentar la participación social en la Educación y fortalecer comisiones y consejos de Desarrollo Económico.

Resultados de la Entrevista

La entrevista realizada al Director de la Secretaría de Desarrollo Económico de Baja California, permitió conocer algunos puntos importantes en cuanto a las variables estudiadas: apoyos gubernamentales no

bancarios y financiamiento para empresas; en especial se obtuvo información sobre la dimensión estudiada: Micro y Pequeñas empresas; y en particular sobre el indicador: tipos de fondos.

El entrevistado comentó que los fondos de gobierno para Mipymes que no utilizan créditos bancarios son: emprende tradicional, Prosoft, Prológica y Capital Semilla. Emprende tradicional es un fondo 100% estatal, el cual requiere la elaboración de un plan de negocio. Según los datos proporcionados por el entrevistado, a la fecha se han apoyado alrededor de 1600 empresas.

Por su parte, Prosoft es un fondo 50% Federal y 50% Estatal, el cual no requiere la elaboración de un plan de negocio. Asimismo Prológica es un fondo 50% Federal y 50% Estatal, tampoco requiere plan de negocio. En cuanto a Capital Semilla el entrevistado comentó que se trata de un fondo 50% Federal y 50% Estatal.

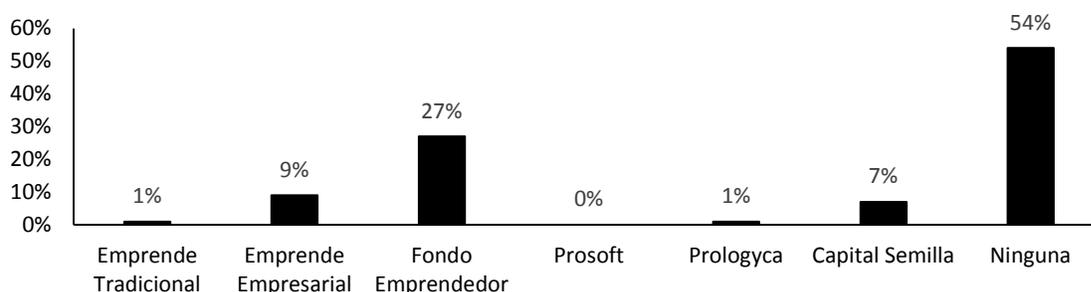
Con relación a la promoción que hace SEDECO para dar a conocer los tipos de fondos, el entrevistado mencionó que el CEA o centro de Atención Empresarial de esta institución depende del Estado y se asocia con Cámaras. Existe un presupuesto para promover eventos en Cámaras, el cual se encuentra contenido en el presupuesto de egresos del Plan Nacional de Desarrollo.

El proceso para que le sea aprobado un crédito a un empresario inicia con el envío de la solicitud a Finanzas y si es aprobada por el comité se programan sus abonos dependiendo de su capacidad de pago y bajo el análisis financiero se le hace la observación de que se le dará el dinero dependiendo de cuánto puede pagar. El objetivo de los fondos gubernamentales es generar empleos. Una vez aprobado el crédito se le dan 3 meses de gracia para el primer pago y tiene un plazo de 18 meses con mensualidades fijas con una tasa del 6%. La ganancia por intereses se envía a una cuenta concentradora y al siguiente año se presta a otro empresario.

Resultados de la Encuesta

La encuesta realizada permitió conocer información sobre la variable estudiada, la cual en este caso fue el financiamiento para empresas. La dimensión que se estudió fue las micro y pequeñas empresas. En particular se estudió un indicador, el cual fue el conocimiento sobre tipos de apoyos gubernamentales. En la Figura 4 se muestra como a través de esta encuesta se pudo observar que más del 50 por ciento de los empresarios desconoce los programas que se encuentran disponibles. Sólo tres fondos resultaron ser conocidos por los encuestados: el fondo emprendedor, el fondo empresarial y el fondo capital semilla.

Figura 4. Grado de Conocimiento de los Empresarios Sobre los Tipos de Fondos

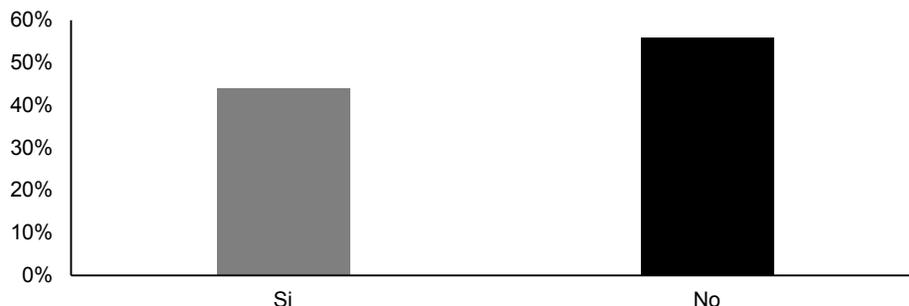


En la figura 1 se observa el grado de conocimiento que tienen los empresarios sobre los diferentes tipos de fondos y muestra que el 54% no tiene ningún conocimiento sobre dichos apoyos. Así también se observa que 27% conoce el Fondo Empresarial. Fuente: Elaboración propia, con información obtenida a través de aplicación de encuesta.

La Figura 5 representa las respuestas en cuanto al conocimiento que tienen los empresarios de MIPYMES sobre los montos de los apoyos gubernamentales no bancarios donde se obtuvo que la mayoría, es decir un

56% desconoce dichos montos. Aunque por otro lado, el 44% dice tener conocimiento de ellos. Es decir, no se confirmó el discurso que se ha venido manejando por algunos estudiosos del tema en comento y por las propias autoridades mexicanas en cuanto a que los empresarios no utilizan los apoyos gubernamentales porque los desconocen.

Figura 5: Respuestas de los Empresarios Sobre los Montos de los Fondos de Gobierno



En esta figura se puede observar que algunos de los empresarios encuestados si conocen los montos que ofrecen los fondos gubernamentales. Fuente: Elaboración propia, con información obtenida a través de aplicación de encuesta.

Estudios similares se han enfocado solamente a investigar sobre la falta de interés de los empresarios en cuanto a invertir en sus propias empresas, también sobre la falta de habilidades administrativas, o de la poca visión a futuro, o de las oportunidades que desaprovechan en cuanto a la exportación de sus productos. Las encuestas aplicadas en el presente estudio, demuestran que los dueños de Mipymes desconocen en su mayor parte lo que el Gobierno Federal y Estatal les ofrece en cuanto a financiamiento no bancario.

Como contribución única, el presente estudio proporciona al lector un cuadro comparativo de apoyos para MIPYMES que ofrece SEDECO en Baja California, en el cual se mencionan los montos que los empresarios pueden obtener. Asimismo, se explica el proceso de entrega que Aplica el Gobierno Federal para la Entrega del Fondo PYME, lo cual brinda luz al tema, ya que el portal de SEDECO de Baja California no explica de manera clara cómo un empresario puede tener acceso a este tipo de financiamiento y confunde la información al mostrar juntos el Fondo Pyme y el fideicomiso FIDEM, cuando son dos apoyos distintos y de distinta fuente con distintos procedimiento de entrega.

CONCLUSIONES

Al término de la presente investigación se hace conciencia que el propósito de la investigación fue logrado, el cual fue “brindar información actualizada a las MIPYMES de Mexicali, Baja California para que identifiquen las instancias a las que pueden acudir cuando requieran obtener fondos gubernamentales no bancarios”. Para el logro de este propósito se analizaron investigaciones previas sobre el tema, así como el marco conceptual y legal de los fideicomisos. Se esquematizó y explicó el procedimiento que aplica el gobierno federal, estatal y municipal para la entrega de los fondos. Se investigó el grado de conocimiento que tienen las MIPYMES sobre los tipos y montos de apoyos gubernamentales no bancarios.

La investigación realizada mostró que a lo largo de los años las MIPYMES no han sido bien respaldadas. Se pudo observar que no existe una base de datos real que indique la cantidad de empresas y el seguimiento que se les ha dado. Lo anterior en virtud de que estas empresas no son prioridad para el gobierno Mexicano, pues no pagan gran cantidad de impuestos ni requieren grandes cantidades de crédito.

Se pudo observar también que ha habido constantes modificaciones de los criterios para determinar el tamaño de las empresas y la inexistencia de series históricas consistentes y detalladas. Asimismo sobresale otra inconsistencia, pues el fideicomiso empresarial de Baja California actualmente canaliza recursos a

líneas que no fueron concebidas originalmente. En la creación del FIDEM, los acuerdos originales fueron que los recursos serían tomados del Impuesto Sobre Remuneraciones al Trabajo Personal (ISRTP) y se entregaría a la iniciativa privada; sin embargo, actualmente sólo se entrega el 5% del ingreso y el 95% restante se va al presupuesto de egresos. (Business Conexión, 2012).

Cabe señalar que si bien el Sistema Financiero Mexicano no ha logrado que las MIPYMES lleguen a desarrollarse aún y con los apoyos que ofrecen, se han hecho algunos cambios importantes como el aglutinar todos los programas en una sola institución como lo es la Secretaría de Economía. Lo anterior puede considerarse un logro importante, ya que se inicia una mejor organización al dividir a las empresas para su estudio separando a las Microempresas de las Pequeñas empresas.

El Gobierno del Estado de Baja California, ofrece como intermediario algunos programas que son apoyados por la Secretaría de Economía, sin embargo no ha dado los resultados esperados, ya que la encuesta mostró cómo los micro y pequeños empresarios aún tienen desconocimiento de los fondos públicos.

La mayoría de los estudios hechos a MIPYMES se enfocan en su administración, sus conocimientos sobre finanzas o si conocen los fondos públicos. En ésta investigación se puso de manifiesto que los micro y pequeños empresarios desean invertir en sus negocios y conocen los créditos de la Banca Comercial y conocen algunos apoyos públicos. Sin embargo, fue evidente que existe un gran desconocimiento sobre lo que ofrece la Secretaría de Economía y lo que ofrece SEDECO.

Se hace conciencia que la Secretaría de Economía ha logrado un gran avance en tratar de informar a las MIPYMES y los diferentes medios con los que pretende persuadirlo. La SEDECO por otro lado, no logra acercarse a los empresarios y los esfuerzos que hace no son suficientes; tienen constantes cambios en sus directivos y no presentan la información de los proyectos que apoyan, lo cual debe ser publicado para cumplir con la Ley de Transparencia.

Tras la realización de la presente investigación, se puede concluir que existe una gran brecha entre lo que el Gobierno Estatal ofrece en sus fondos de apoyo con lo que son las necesidades creadas por la situación actual. También se llega a la conclusión que las MIPYMES no conocen los programas y que se requiere hacer un mayor esfuerzo para llegar a ellas. En este sentido la SE debe mostrar los programas a los que ha apoyado y el monto de la inversión para que aumente la confianza hacia dichos programas y se acerquen un poco más a solicitarlos.

La investigación realizada puso de manifiesto que existen fuentes de financiamiento para las Micro y pequeñas empresas y que se ofrecen diferentes alternativas a los empresarios que solicitan financiamiento; sin embargo, de acuerdo a los resultados obtenidos se puede inferir que la mayoría de las MIPYMES visitadas desconocen los diferentes tipos de apoyos gubernamentales no bancarios y utilizan sus ahorros personales para financiarse.

Se concluye además que el grado de conocimiento de los programas de financiamiento gubernamentales no bancarios en los dueños de MIPYMES es muy bajo, ya que en la encuesta aplicada más de la mitad de los empresarios dijo no conocer dichos fondos. Los fondos gubernamentales no bancarios pueden ser más aprovechados por las MIPYMES iniciando con una actualización en la información de la página de internet de la SEDECO en Baja California, ya que no presenta todos los apoyos que ofrece el Fondo Pyme derivado de la Secretaría de Economía.

Algunas limitaciones que se tuvieron que enfrentar en la realización del presente estudio fueron la poca información recibida por parte de la SEDECO en Mexicali y los constantes cambios de directores de la Secretaría de Desarrollo Económico de Baja California. Otra limitación fue que la información ofrecida en la página de internet es confusa, lo que dificultó determinar el proceso de entrega de los apoyos

gubernamentales. Aunado a lo anterior, no se menciona en ella la existencia de un fideicomiso además de los fondos.

Para futuras investigaciones se recomienda se realice una encuesta en los demás municipios de Baja California, para saber si el conocimiento y aprovechamiento del fideicomiso y los fondos gubernamentales es igual o diferente que los resultados obtenidos en el presente estudio. Otra dirección para futuras investigaciones es estudiar la Banca de Desarrollo incluyendo no sólo el sector empresarial sino también otros sectores como por ejemplo el rural.

REFERENCIAS BOBLIOGRÁFICAS

Anguiano, M. E. (2010). Irrigación y capital para transformar el desierto. La Formación social del valle de Mexicali a Principios del siglo XX. Colegio de la Frontera Norte (Julio 2010). [Revista Electrónica]. Recuperado de http://www2.colef.mx/fronteranorte/articulos/FN8/5-f18_Irrigacion_y_capital_para_transformar_el_desierto.pdf.

Banco de México (2013). Página Oficial. Recuperado de <http://www.banxico.org.mx/divulgación/sistemafinanciero/sistemafinanciero.html#Introduccionalsistemafinanciero>.

Barajas, G. S. (2004). El desarrollo regional de las micro y pequeñas empresas mexicanas. *Desarrollo regional, local y empresas*.

Bardán, E. (2002). Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. Evolución, Funcionamiento y Problemática [Instituto de Investigación Legislativa del Senado de la República. Recuperado de <http://www.scribd.com/doc/46518298/MPYMEM>.

Business Conexión (2012). Revista de Promoción Empresarial de Baja California. Recuperado de <http://www.businessconexion.info>.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). (2012). Recuperado de <http://www.condusef.gob.mx>.

Echavarría, A., Morales, J., Varela, L. (2011). Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas PYMES Mexicanas. Recuperado de <http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/aes.htm>.

Fondo Pyme (2012). Recuperado de <http://www.fondopyme.gob.mx>.

INADEM (2013). Recuperado de <https://www.inadem.gob.mx/docs/reglas/Reglas%20de%20Operacion%20del%20Fondo%20PyME%20-%202028%20Febrero%202013.pdf>.

Ley de Instituciones de Crédito (1990). Diario Oficial de la Federación. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (1985). Diario Oficial de la Federación. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

Luna, A. (2005). *Régimen legal y fiscal del fideicomiso*. México: ISEF

Nacional Financiera (2004). Fundamentos de negocio Administración . Filosofía empresarial. La Pyme y

los empresarios. Recuperado de http://www.nafin.com/portalfn/get?file=/pdf/herramientas-negocio/administracion1_1.pdf

Ortega, A. L. (2005). *Introducción a las Finanzas*. México: McGraw-hill.

Reglas de Operación del Fondo de Apoyo para las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyMe) para el ejercicio fiscal 2013 (28 de febrero de 2013). Diario Oficial de la Federación

Secretaría de Desarrollo Económico de Baja California (2013). Fideicomiso Empresarial del Estado de Baja California. Recuperado de <http://www.bajacalifornia.gob.mx/sedeco/2008/fidem.html>

Secretaría de Economía (2013). Estructura Orgánica. Recuperado de <http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/estructura-organica#!prettyPhoto>

Secretaria de Hacienda y Crédito Público (2013). Lineamientos para la asignación y aplicación de los apoyos que se otorguen para la ejecución de los proyectos municipales de modernización catastral, con cargo al patrimonio del fideicomiso No. 1249, “Para coadyuvar al desarrollo de las entidades federativas y municipios” (FIDEM). Recuperado de http://www.hacienda.gob.mx/EGRESOS/PEF/temas_gasto_federalizado/fidem/lineamientos_fidem_mod_catastral.pdf

Sistema de Información Empresarial Mexicano (2012). Página Oficial. Recuperado de <http://www.siem.gob.mx/siem/>.

Vázquez, R. D. (2007). Las MIPyMES y la administración de riesgos. En R. Regalado Hernández (Coord.), *Las MIPYMES en Latinoamérica: estudios e investigaciones en la Organización Latinoamericana de Administración* (pp. 93- 105). México: Eumed.net

BIOGRAFÍA

Cruz Elda Macías Terán es Licenciada en Administración de Empresas egresada de la Escuela de Contabilidad y Administración de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) México en 1987, titulada en 1989; obtuvo grado de Maestra en Docencia y Administración Educativa en 2004 por la UABC; obtuvo grado de Doctora en Ciencias de la Educación en 2009 por la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Obtuvo el grado de Doctora en Ciencias Administrativas en 2014 por UABC. Es Académica Certificada en Administración por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA) y se desempeña actualmente como Profesor Investigador en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Autónoma de Baja California.

Rita Muñoz Cázares es Licenciada en Administración en Mercadotecnia, egresada del Centro de Enseñanza Técnica y Superior en 1998; es candidata al grado de Maestra en Administración en la Universidad Autónoma del Estado Baja California.

Santiago Pérez Alcalá, es Contador Público por la Escuela de Contabilidad y Administración de la Universidad Autónoma del Estado de Baja California en 1993; obtuvo diploma de la Especialidad en Fiscal de la UABC en 2007; obtuvo el grado de Maestro en Contaduría en la UABC en 2008 y se desempeña como director de la Facultad de Ciencias Administrativas de la UABC.

TIENDAS DE BARRIO RESPONSABILIDAD SOCIAL: CASO FUSAGASUGÁ, COLOMBIA

Elizabeth Ann Escobar Cazal, Universidad de Cundinamarca
Gonzalo Escobar Reyes, Universidad de Cundinamarca

RESUMEN

El Proyecto: Organizaciones empresariales en Fusagasugá. Estudio multidimensional de sectores 2008 – 2012 se centró básicamente en los aspectos de empleabilidad y responsabilidad social. El propósito de la investigación fue realizar un diagnóstico de las organizaciones empresariales formales e informales vinculadas a los sectores servicio, comercio e industria, analizando el impacto socio-económico generado. Dentro del sector comercio y por su alto impacto socio-económico se analizaron las tiendas de barrio, consideradas organizaciones informales por no cumplir con requerimientos administrativos y económicos propios de la economía formal. Las tiendas de barrio se han convertido en una alternativa laboral importante, como generadoras de autoempleo cualificando la responsabilidad social local. Se determinó que el autoempleo constituye una alternativa productiva que permite a emprendedores y familias alcanzar condiciones básicas de vida (aseguramiento en el mediano y largo plazo de adquisición de vivienda, acceso a la educación y uso de servicios públicos). Se destacan el compromiso y servicio prestados por el tendero a la comunidad.

PALABRAS CLAVES: Microempresas, Economía Informal, Responsabilidad Social, Autoempleo

NEIGHBORHOOD STORES SOCIAL RESPONSIBILITY. CASE: FUSAGASUGÁ, COLOMBIA

ABSTRACT

This paper examines business organizations in Fusagasugá, Columbia. This multidimensional study of sectors uses data from 2008 – 2012. It focuses on aspects of employability and social responsibility. The purpose of the research was to diagnose formal and informal business organizations linked to the sectors service, trade and industry, analyzing the socio-economic impact generated. Within the trade sector and its socio-economic impact we analyzed neighborhood shops, considered informal organizations for failing to comply with administrative and economic requirements of the formal economy. Local shops have become an important employment alternative, as generators of self-employment qualifying local social responsibility. It was determined that self-employment is a productive alternative that allows entrepreneurs and families to achieve basic living conditions (assurance in the medium and long-term acquisition of housing, access to education and use public services). The paper highlights commitment and service provided by the merchant community.

JEL: M1, M14

KEYWORDS: Microenterprises, Informal Economy, Social Responsibility, Self-Employment

INTRODUCCIÓN

El grupo de Investigación ARADO adscrito al Programa Administración de Empresas de la Universidad de Cundinamarca, sede Fusagasugá, desarrolló una investigación longitudinal, en el área de las Organizaciones y la línea: Desarrollo Organizacional y Regional. La investigación: Organizaciones empresariales en Fusagasugá, estudio multidimensional de sectores, abarcó el período 2008 - 2012. Se realizaron estudios descriptivos y diagnósticos sobre las organizaciones formales e informales (mipymes) vinculadas a los sectores: servicio, comercio e industria, determinando a partir del diseño e implementación de estrategias metodológicas, la comprensión de la interrelación de actores (usuarios y público), la evaluación de procesos, la valoración del impacto socio-económico generado y la movilidad que sobre oferta y demanda laboral presentó la dinámica.

Dentro del sector de la informalidad, se estableció que factores como la insuficiencia de innovación y producción tecnológica, la dependencia financiera y la escasa existencia de estudios para creación de empresas, son una constante. En tal sentido, estos factores, en muchos municipios de mediana población, como es el caso de Fusagasugá, han impedido y aplazado, junto con otras causas, la creación y establecimiento de grandes empresas. Así, el índice de desempleo en el municipio se relaciona con el número de microempresas, fenómeno presente no tanto como alternativa de desarrollo de sectores económicamente deprimidos, sino como una significativa disminución de la capacidad económica de la clase media. Así, se pueden seguir eventos emergentes como la transformación de barrios residenciales y espacios campestres en concentraciones poblacionales movidas por la economía informal predominando el autoempleo, entendido este, como la actividad laboral realizada por una persona para la creación de su propio empleo o puesto de trabajo convirtiéndola en emprendedora, para lo cual el trabajador utiliza su capital y esfuerzo generando empleo para él y otros pocos. Como objetivo se planteó analizar la responsabilidad social de las tiendas de barrio y su incidencia en la dinámica socio-económica del municipio. Las tiendas de barrio se han convertido en una alternativa laboral importante, como generadoras de empleo y cualificando la responsabilidad social local. El artículo comprende: - revisión literaria que relaciona la clasificación Uniforme CIIU, aspectos geográficos y socio-económicos de Fusagasugá, referencia de artículos publicados en revistas académicas – La metodología que determina el tipo de investigación, el proceso de observación directa y estructurada, muestra y Operacionalización de variables - Resultados e información estadística - Conclusiones y limitaciones, referentes bibliográficos.

REVISIÓN LITERARIA

Clasificación de las Tiendas de Barrio

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU (2012) el Sector comercio es el sector económico que engloba todas aquellas actividades económicas que se dedican a la compra y venta de bienes materiales que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población. La Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU clasifica a las tiendas como comercio al por menor. Es decir, comercio de bienes propios de consumo final privado, nuevo o usado, sin transformación, dirigido a familias y hogares.

Antecedentes Geográficos

Por sus características particulares es necesario precisar aspectos socio-económicos y geográficos (división política por comunas) del municipio. Fusagasugá, es uno de los 116 municipios que conforman el departamento de Cundinamarca ubicado en la región central de Colombia. Es capital de Provincia, Sumapáz, integrada por 10 municipios. Su extensión es de 204 km². Se encuentra a una distancia de 64 km de Bogotá (D.C. Colombia), vinculado a una red vial que la comunica con el resto del país. Conocido

también como "Ciudad Jardín de Colombia" y "Tierra Grata". Es la Tercera Ciudad del Departamento de Cundinamarca, considerada como un importante centro regional de comercio, servicio y turismo.

Tabla 1: Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU (Comercio al Por Menor)

Comercio Al Por Menor	Código CIIU
Comercio al por menor, en establecimientos no especializados, con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco	G521100
Comercio al por menor en tiendas pequeñas y graneros	G521101
Comercio al por menor de víveres y abarrotes en otros tipos de establecimientos no especializados	G521102
Comercio al por menor en supermercados y almacenes de cadena	G521103

Fuente: Cámara de comercio de Bogotá. 2012. El Código CIIU tiene como propósito agrupar todas las actividades económicas similares por categorías, permitiendo que todos los empresarios puedan clasificarse dentro de actividades muy específicas que facilitan el manejo de información para el análisis estadístico y económico empresarial.

Se destacan tres sectores en la economía de Fusagasugá: 1. el agrícola-pecuario, con cultivos de café, maíz, caña de azúcar, habichuela, tomate chonto, frijol, arveja, y de frutales como: mora, plátano, cítricos, lulo, tomate de árbol, curuba, pitaya, feijoa, guanábana. Y en este mismo renglón, la ganadería, la avicultura y sus derivados, la porcicultura, de importante tradición. 2. El sector comercio (construcción, mipymes) y 3. El sector servicio, relevante particularmente respecto al número de instituciones educativas, de salud, turismo (hotelería y restaurantes) y transporte, en la actualidad determinantes en su desarrollo. Por su parte, el sector industria (elaboración de alimentos a base de frutas, panaderías, procesadoras de lácteos y empresas dedicadas a la confección de ropa) presenta una baja participación en la economía municipal. Para el año 2005 según el censo realizado por DANE, los subsectores más importantes según participación en el empleo y el ingreso, respectivamente, eran: comercio con 57,4% (al por menor de alimentos, expendio a la mesa en restaurantes, expendio de bebidas alcohólicas). El comercio de Fusagasugá depende de Bogotá, aunque en una proporción inferior a la del promedio de municipios del departamento: el 44,5% de las empresas comerciales vende mercancías que proceden de la capital. El sector servicio con 34,1%, industria 7,3% y otras actividades 1,2%.

Referentes Literarios

En revisión de diferentes periódicos y revistas académicas que analizan el tema tiendas de barrio se aprecia la significación otorgada al concepto de múltiples servicios prestados por estos establecimientos a las comunidades. Así, se citan: Las tiendas de barrio existen desde tiempos lejanos. La tienda, siendo de origen informal, debido a la demanda de los productos, se han convertido con el transcurrir de tiempo en un negocio formal exitoso y próspero, a partir de una estrategia basada en el precio y en la fracción del producto (PERALTA, 2011). Su objeto o razón social es la de comercializar de manera regular productos de consumo masivo (Fenalco Meiko, 2010) (Peralta, 2011).

La tienda de barrio es un producto cultural, porque posee tres cualidades relevantes: una materialidad física en el local donde se instala, es simbólica porque tiene una carga significativa que le permite ser reconocida como tienda de barrio en cualquier sitio y es un imaginario social porque es un lugar donde, además, de encontrar los productos básicos para la canasta familiar, es referente de los encuentros sociales y la interacción social en los barrios de sectores populares (Baquero, 2009) Dentro de la bibliografía citada se menciona comparativamente el posicionamiento del comercio tradicional detallista frente a los mercados de gran tamaño. Igualmente este artículo amplía y precisa el impacto de las grandes superficies a nivel local y sus márgenes de competencia frente a las tiendas.

En esa dirección, se registra que: Desde hace más de una década Colombia entró a formar parte de los países que cuenta con grandes cadenas de supermercados e hipermercados nacionales e internacionales como Éxito, en 1999; Makro, en 1995; Carrefour en 1998; Alkosto, en 1999. La entrada y crecimiento de las cadenas de supermercados se presentó como una gran amenaza para las tiendas de barrio que se presumía no podían competir con las economías de escala, la variedad de productos, la variedad de marcas y los precios bajos que estos ofrecían. Frente a este cambio, Henry Salem un gurú mundial del comercio, vino a Colombia invitado por FENALCO y vaticinó en 1992 que en el 2002, debido a la consolidación del comercio de grandes cadenas, se acabarían las tiendas de barrio y las centrales de abasto. En el 2002, Salem regresó a Colombia a explicar cómo negociar con el canal tradicional y reconoció que había subestimado el factor cultural cuando predijo el fin de los tenderos (Revista Dinero, 2003. Edición 184. www.dinero.com). (Acevedo, Páramo, & Ramírez, 2008).

En oposición a las teorías que muestran la extinción de las pequeñas unidades de negocios ante la presencia de los grandes minoristas, las tiendas se han convertido en la última década en el principal competidor de grandes supermercados e hipermercados (Londoño, 2007) Las tiendas como canal tradicional de distribución al detal no se han debilitado, sino que, por el contrario, se han fortalecido, debido a factores culturales, económicos, comerciales, entre otros (Páramo, 2005) Hoy, no solo siguen siendo el negocio líder en el país, sino un canal de distribución que representa oportunidad de trabajo, apoyo a la industria nacional, con precios asequibles, cercanía al producto y al vendedor (Álvarez, 2011)

En Colombia, la tienda de barrio y los formatos tradicionales siguen teniendo un lugar privilegiado en los hábitos de compra de los consumidores (Gómez, 2013). Algunos indicadores o comportamientos de estos micro establecimientos, tomados en este escrito como responsabilidad social, se identifican como estrategias de fortalecimiento, mencionados en otros estudios. Al respecto se referencian: El principal triunfo de los pequeños comercios reside en la proximidad tanto geográfica como social con sus clientes (FLEXOR, 2014). Las tiendas de barrio se han convertido en el motor de desarrollo de muchas zonas, en especial porque solucionan problemas de la demanda (mejores precios y ajuste de cantidades) a las familias y de la oferta, y a los tenderos como una alternativa efectiva de generación de empleo (Gaitán, 2010). Estudios realizados en diferentes ciudades de Colombia demuestran que las tiendas están comprometidas con la comunidad, es valor determinante en la cultura del consumidor en la tienda tradicional de barrio (Acevedo, Páramo, & Ramírez, 2008) (Páramo, García & Arias 2007),

En las tiendas de barrio se desarrollan prácticas comerciales basadas en la confianza, las personas compran por cercanía, por miniaturización de productos expendidos, por el fiado confiando sólo en la palabra, el regateo y la ñapa (Ramírez, 2004) Se sabe que por ser un lugar de encuentros sociales, la tienda es un genuino espacio de reforzamiento cultural, un energizante de identidad cultural. (Páramo Morales, 2012). En las tiendas de barrio se presta todo tipo de servicios: recepción y transmisión de mensajes entre los vecinos, publicación de información de interés general, vigilancia respecto al movimiento de gente extraña o de personas sospechosas, siendo de esta manera los lugares favoritos para la discusión de problemas comunes o para el conocimiento de la noticia del día en el barrio, en el país o internacionalmente (González, Pinilla, 2004).

El trabajo se identifica con otros estudios similares relacionados al ámbito de la informalidad, en el cual se mueve aún un alto porcentaje de estas microempresas, que empiezan no obstante a evolucionar hacia la formalidad y continúan en franco crecimiento dentro del país. En la investigación, el valor de la Responsabilidad Social ligado como un concepto fundamental dentro de las Ciencias humanas, particularmente en la disciplina de la Administración de Empresas aporta elementos sobre la construcción de redes de servicio, interacción comercial y solidaridad comunitaria, los anteriores, constituidos como referentes de análisis científico. No obstante, ser el tema Tiendas de barrio relativamente nuevo, ofrece la posibilidad de tratar aspectos epistemológicos y del quehacer investigativo, ponderando los criterios lógicos, estéticos y axiológicos pertinentes.

METODOLOGÍA

Como política institucional y proceso misional de la Universidad de Cundinamarca se promueve en los programas académicos el entrenamiento y práctica de la investigación de aula, cuyo objetivo general es el desarrollo de competencias particulares sobre captura y sistematización de la información, suficiencia contextualizada, manejo de lenguaje técnico – científico, profundización analítica, etc, para estudiantes y profesores. Así, el proyecto se inició por el interés de un grupo docente que como primera estrategia preparó estudiantes auxiliares (co-investigadores) en actividades de análisis, apropiación de terminologías instrumentales y operativas referidas al lenguaje básico de la investigación formal al que se encuentran incorporados conceptos alusivos a las etapas de observación y descripción de objetos, fenómenos, circunstancias, a la suficiencia en el manejo de herramientas de recolección y organización de la información, abarcando la primera fase. Igualmente se orientó al estudio y difusión de teorías y métodos disciplinares requeridos para cumplir los procesos de explicación y predicción, soportando esta condición, a partir de actividades prácticas, particularmente desde el trabajo de campo, acotando el interés que despertó en los estudiantes la visita, recorridos y re-conocimiento del perímetro urbano. Es interesante mencionar un comentario posterior a las salidas de campo en el cual los estudiantes refieren, “que creían conocer Fusagasugá”.

Desde la periodización longitudinal del macro proyecto original de investigación, el presente estudio sistematizó las fases de observación y descripción de la dinámica socio-económica de barrios y asentamientos urbanos (urbanizaciones, conjuntos residenciales, conjuntos cerrados, etc.) en torno a las organizaciones empresariales, durante cuatro años (2008 a 2012). Para ese período fueron vinculados 40 estudiantes auxiliares y 3 profesores investigadores principales. Como valor central del proceso se menciona el hecho que la participación de los alumnos validó su experiencia en este desarrollo académico, haciendo homologable su desempeño investigativo al cumplimiento de la modalidad de proyectos, como requisito de trabajo de grado.

Observación Directa Estructurada

En aplicación de procedimientos propios de la investigación cualitativa, las fuentes primarias se determinaron a través de la observación directa estructurada, cuyo procedimiento inició con: - Consulta de estudios preliminares relacionados (bases de datos, cartografía, consulta a la comunidad). Seguidamente - La preparación e información al grupo de investigadores auxiliares sobre la forma de registro de datos, participación como observadores enfatizando la contextualización y dando paso al sistema de clasificación para destacar las características situacionales del objeto de estudio. - Utilización de listas y diario de campo consignando de manera cronológica la información obtenida. Se realizaron entrevistas a los presidentes de las Juntas de Acción Comunal para entender el contexto socio-económico de sus localidades. También se aplicaron encuestas a empleadores, empleados, clientes y proveedores. Las encuestas se diseñaron conservando uniformidad en las temáticas generales sobre información básica y de empleabilidad. La contrastación de la información obtenida en las encuestas se adelantó mediante fichas de observación y entrevistas, complementándose con registro fotográfico.

Muestra

Se utilizó la técnica de muestreo probabilístico determinando la mayor o menor participación de los tenderos dentro del estudio. El muestreo aleatorio simple se aplicó entre distintos tenderos ubicados en el área urbana. Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó información obtenida en el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE el cuál determinó en el censo poblacional del año 2005, que el 98% de las organizaciones empresariales de Fusagasugá corresponde a mipymes, de los cuales el 74.2% es decir, 2.281 se identifican como del sector comercio. Y en el Plan Económico para la Competitividad de

Fusagasugá de la Cámara de Comercio de Bogotá, que encontró un aproximado de 1.200 tiendas, para el mismo año.

Operacionalización de Variables

Se determinó que las tiendas de barrio conforman la unidad de análisis del problema o elementos mínimos de estudio observables y medibles. Por lo anterior se identificaron las siguientes variables: 1. Crecimiento en los hábitos de compra de los consumidores en la tienda y 2. Crecimiento de la economía informal. A la variable 1 le corresponde la dimensión: Posicionamiento comercial de la tienda. Los indicadores: ubicación geográfica (cercanía), venta de productos al menudeo, atención al cliente, servicio social y manejo de crédito informal. Los índices se ponderaron en valores. A la variable 2 le corresponde la dimensión: tenderos generadores de empleo. El indicador número de empleos directos e indirectos. El índice se ponderó en cantidad.

Tabla 2: Relación Tamaño de las Organizaciones y Número de Empleados

Tamaño Empresa Mipymes 98%*	Nº Empleados
COMERCIO 74.2% ** (2.281)	51,2% ** (6.075)
TIENDAS ** 1200 (aprox.)	
MUESTRA 462 TIENDAS	462 171

Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá (2005) Plan Económico para la Competitividad de Fusagasugá, Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE (2005) [sitios web] disponible en : <http://www.dane.gov.co/> Tomado el 07/10/13. (Escobar Cazal, 2011). [Sitio web] disponible en: <http://www.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=86&conID=759> Tomado el 07/10/13 En la Tabla se aprecia la siguiente información: *De acuerdo al DANE censo poblacional (2005) el 98% de las organizaciones empresariales corresponde a mipymes; de los cuales el 74.2% es decir, 2.281 se identifican como del sector comercio**, según el Plan Económico para la Competitividad realizado por la Cámara de Comercio de Bogotá. El comercio emplea 6.075 personas que representan el 51,2% ** del empleo urbano y en el cual se encuentran establecidas aproximadamente 1200 tiendas ** (comercio tradicional detallista). En este proyecto se sacó una muestra representativa correspondiente a 462 tiendas que emplean a 462 personas en empleos directos (propietarios) y 171 operarios. Como dato importante encontrado por el DANE los establecimientos a nivel nacional que no tienen o no renuevan registro mercantil son el 55.5%, pero con una tendencia a crecer en un 1.5% anual, así mismo la informalidad laboral representa al 77,8% de la fuerza laboral del sector micro-empresarial.

Tabla 3: Operacionalización de Variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Índices
Crecimiento en los hábitos de compra de los consumidores en la tienda.	Posicionamiento comercial de la tienda	Ubicación geográfica. Cercanía	Valores
		Venta de productos al menudeo	Valores
		Atención al cliente	Valores
		Servicio social	Valores
		Manejo del crédito informal	Valores
Crecimiento de la Economía Informal	Tenderos generadores de empleo	Nº Empleos directos e indirectos	Cantidad

Fuente: (Escobar Cazal, 2011) La Tabla identifica las variables del estudio: 1. Crecimiento en los hábitos de compra de los consumidores en las tiendas de barrio. La dimensión o factor medible: Posicionamiento comercial de la tienda. Los elementos o indicadores que permiten medir la dinámica de las variables: ubicación geográfica, venta de productos al menudeo, atención al cliente, servicio social, manejo del crédito informal. Los índices se ponderaron en valores. 2. Crecimiento de la Economía Informal. La dimensión: Tenderos generadores de autoempleo. Los indicadores: número de empleos directos e indirectos con índices ponderados en cantidad.

Posteriormente, las variables seleccionadas se interpretaron mediante su tabulación y el análisis estadístico. Se diseñaron tablas de análisis y gráficas para promediar resultados. Un siguiente momento correspondió al desarrollo del ejercicio explicativo orientado a plantear relaciones de tipo teórico entre condiciones y datos observados, descritos y contrastados, definiendo niveles de interdependencia mediante la aplicación

del análisis e Impactos socio-económicos. Para el desarrollo de este artículo se propuso analizar la empleabilidad y responsabilidad social generadas desde la dinámica económica de las tiendas de barrio. En total se aplicaron 462 encuestas a tenderos ubicados en todas las comunas de la zona urbana.

RESULTADOS

El municipio de Fusagasugá se ubica en el Suroccidente del Departamento de Cundinamarca. La población proyectada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE para el año 2012 fue de 126.691 habitantes (DANE, 2009). De los cuales el 80% reside en la zona urbana. El perímetro urbano, con una extensión de 14 Km² (aprox.) se subdivide en 6 comunas: Centro, Norte, Oriental, Sur-Oriental, Occidental, Sur Occidental, conformadas aproximadamente por 42 barrios y 300 urbanizaciones. El municipio no cuenta con grandes industrias y fábricas, por el contrario su economía se apoya en el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas mipymes. El término Mipyme comprende las micro, pequeñas y medianas empresas de carácter familiar. De acuerdo a Fedesarrollo 2007 cuanto más pequeña es la pyme, se aproxima más a la informalidad y por lo tanto la consecución de recursos (créditos) a través de entidades financieras, es tarea mayormente difícil. Lo común en estas organizaciones es el carácter emprendedor que las distingue, su facultad para innovar y su proceso de toma de decisiones que debe garantizar en primera instancia la supervivencia de la organización y luego, su posterior crecimiento y desarrollo (Hurtado Bolaños, 2011).

El censo poblacional de 2005, reporta que las PYMES constituyen el 99% de las organizaciones nacionales y ocupan al 80% de los trabajadores colombianos, la información del DANE muestra que el 96.4% son microempresas y allí están trabajando la mayoría de los empleados. Estas empresas se ubican en las principales ciudades y departamentos de Colombia, en su orden, Bogotá, Medellín, Valle del Cauca, Cundinamarca, Santander y Atlántico. En Bogotá, el porcentaje de empresas grandes es mayor que el de PYMES (36.1% vs. 22.8%), mientras que en el resto de departamentos es casi la misma proporción de grandes empresas y PYMES. Las microempresas suelen ocupar menos de cinco empleados, operan en el comercio (47.3%), en el sector servicio (39.1%) y con una baja participación en la industria (11.1%). Esta distribución explica los niveles de informalidad, el bajo nivel tecnológico, la escasa formación de su personal y las limitaciones para conseguir financiación en la banca formal (Hurtado Bolaños, 2011). Localmente, según este mismo censo, Fusagasugá no cuenta con grandes empresas lo cual ha limitado posibilidades de empleo e inversión. El 98% del tejido empresarial corresponde a microempresas que generan principalmente autoempleo y hasta tres empleos directos, incidiendo con su producción en la economía regional. Por la oferta de empleabilidad se destacan los sectores de comercio y servicio.

La Ley 905 de 2004, define microempresa o famiempresa reconociendo como la mayoría de establecimientos que pertenecen al sector comercio, las tiendas de barrio. Estas tiendas son consideradas organizaciones informales, por no cumplir con requerimientos administrativos y económicos propios de la economía formal: - Régimen contributivo, Pago de salarios integrales, - Constitución jurídica, - Disponibilidad de recursos y planificación financiera, - Uso de tecnologías básicas (programas contables, software empresarial, etc.) y - Estructura organizacional. Tampoco cumplen con planes de saneamiento e infraestructura física adecuada. Generalmente estos negocios se establecen en viviendas propias y/o arrendadas y los ingresos dependen de la dinámica socio-económica que se presenta en el lugar y respecto a los diversos comercios que entran en competencia. Igualmente, la propiedad del negocio o micro empresa es de una sola persona o grupo familiar. En este aspecto, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), define como vinculados al sector informal de la economía a los familiares ayudantes a los que no se les paga un salario, a las empleadas del servicio doméstico, a los trabajadores que se encuentran laborando por su propia cuenta en Actividades propias o familiares (excluyendo trabajadores y técnicos) y a los obreros y empleados asalariados del sector privado y patrones o empleadores vinculados a empresas con diez o menos personas ocupadas.

De acuerdo a los resultados de la investigación, en Fusagasugá para 2012 las entidades y actividades comerciales generadoras de empleo más importantes fueron: ventas por catálogo, centros comerciales, plaza de mercado y tiendas. Se identificaron 462 establecimientos destinados a tiendas ubicadas en todas las comunas de la zona urbana. Por el amplio número de negocios, esta actividad genera competencia entre propietarios, situación que beneficia a los clientes, quienes tienen la posibilidad de escoger, comparar precios, calidad de los productos y disponer de mejor atención.

Tabla 4: Encuestas Aplicadas a Tenderos Fusagasugá

Encuestas Aplicadas a Tenderos			
Comuna Sur Oriental y Occidental	Comuna Norte y Centro	Comuna Oriental y Sur Occidental	Total Encuestas Aplicadas
181	120	161	462

Fuente: (Escobar Cazal, 2011) La Tabla relaciona las 462 encuestas que se aplicaron a tiendas ubicadas en la zona urbana de Fusagasugá, dividida políticamente en 6 comunas: en la Sur Oriental y Occidental se aplicaron 181, en la Norte y Centro 120, y en la Oriental y Sur Occidental 161 encuestas. Comparando el tamaño (área de extensión) de las comunas, el mayor número de encuestas se realizó en las Comunas Sur Oriental y Occidental.

Para Adela Cortina empresa es una organización o la base de la sociedad, es decir “tiene un tipo de entidad que se distiende en pasado, presente y futuro y que no se reduce a la suma de sus miembros; a su vez esa entidad ha de cumplir unas funciones y asumir claras responsabilidades sociales, es decir, ha de tomar decisiones morales” (Cortina, 2008). Aclarando que la responsabilidad de los individuos no se debe diluir en los derroteros de la empresa, sino que además de existir la ética individual, hay una ética corporativa y comunitaria. La ética de las organizaciones se debe complementar con la ética individual.

“Una ética de las organizaciones es indispensable para reconstruir el tejido de una sociedad, para remoralizarla” (Cortina, 2008) Los planteamientos de Cortina respecto a la toma de decisiones justas de la empresa, fundamentadas en valores, implica ser responsable con ella misma, con los consumidores, empleados o trabajadores, proveedores y sociedad en general. Por otra parte, Homero Martínez expresa que “La responsabilidad social de la empresa es el compromiso que tiene la empresa de contribuir con el desarrollo, el bienestar y el mejoramiento de la calidad de vida de los empleados, sus familias y la comunidad en general. Es la capacidad de valorar las consecuencias que tienen en la sociedad las acciones y decisiones que tomamos para lograr los objetivos y metas propias de nuestras organizaciones” Martínez Herrera, 2011). Más allá de estos planteamientos, nos permitimos hacer una reflexión de responsabilidad social empresarial en la relación empresa: tienda – actores involucrados, de otros indicadores que se registraron espontáneamente en los análisis de resultados de la investigación.

El posicionamiento del comercio tradicional detallista como importante canal de distribución frente a los mercados de gran tamaño o grandes superficies. En Colombia, la tienda de barrio sigue teniendo un lugar privilegiado en los hábitos de compra de los consumidores. Este comportamiento diferencia a los colombianos del resto de los latinoamericanos. Así lo demuestra un estudio divulgado por la compañía de investigación de mercados AC Nielsen, que indagó respecto a los hábitos de compra de alimentos frescos (carne, leche, pan, frutas y verduras) a nivel global. Mientras el promedio de participación en las ventas de alimentos frescos en los supermercados o grandes superficies latinoamericanos es del 25 %, en Colombia la cifra llega apenas al 13 % (Citado en: Portafolio.co. Colombia el país donde las tiendas de barrio dominan. Abril 25 de 2013). En Fusagasugá se identifican 3 grandes cadenas de mercado: el Éxito, Colsubsidio y Supermercados Cundinamarca, caracterizados entre otros aspectos, por ofertar variedad de productos dentro del mismo espacio, como artículos electrodomésticos, electrónicos, ropas y accesorios, juguetería, artículos de aseo, alimentos. El Éxito y Colsubsidio ofrecen además, artículos de marca propia

a más bajo precio. Adicionalmente, prestan servicios crediticios a través de tarjetas y descuentos y promociones con manejo de tarjeta puntos.

A su vez los Supermercados Cundinamarca manejan surtido básico de alta rotación y estrategias de mercadeo como premios, sorteos y rifas. A pesar de la alta competencia, el mercado de tienda compite con las grandes superficies en la venta de alimentos. El director Económico de la Federación nacional de Comerciantes Fenalco, Rafael España, considera que la venta de alimentos en las grandes superficies pierde terreno, mientras que las tiendas de barrio siguen siendo el canal que se lleva la mayor parte del mercado. Es importante tener en cuenta la entrada del nuevo formato de Tienda Express, de gran incidencia en la venta de alimentos en países como México, España y Portugal, entre otros, y que empieza a implementarse en Colombia a través de Éxito Express, Carrefour Express, Oxxo y en un futuro próximo, de Jerónimos Market, de Portugal. Igualmente anotó, que alrededor del mundo, en las grandes superficies, continúa la tendencia observada en los últimos años: las ventas de bienes perdurables van en aumento, mientras que las de alimentos han perdido representatividad, en favor del formato Express España. 2-13). La comodidad de adquirir productos básicos cerca del lugar de residencia sin necesidad de realizar grandes desplazamientos. Este servicio es fundamental, y las tiendas se identifican en todos los barrios y asentamientos de la zona urbana municipal y en su periferia.

El autoempleo constituye una alternativa productiva que permite a emprendedores y familias alcanzar condiciones básicas de vida (aseguramiento en el mediano y largo plazo de adquisición de vivienda, acceso a la educación y uso de servicios públicos). Es la actividad laboral realizada por una persona para la creación de su propio empleo o puesto de trabajo convirtiéndola en emprendedora, para lo cual el trabajador utiliza su capital y esfuerzo generando empleo para él y limitadamente a otros. La Organización Internacional del Trabajo OIT define el trabajo por cuenta propia como “el sector integrado por todos aquellos que trabajan en unidades económicas de su propiedad que ellos mismos dirigen”. Se infiere la responsabilidad social de las tiendas al generar empleo e impactar socio-económicamente al municipio. Las tiendas además de generar empleos directos o autoempleo (462), también generan 171 empleos indirectos (proveedores, ayudantes o empleados). Las Comunas Sur Oriental y Occidental promueven 181 empleos directos y 69 indirectos. Las Comunas Norte y Centro aportan 120 empleos directos y 72 Indirectos. Y 161 empleos directos y 30 indirectos en las Comunas Oriental y Sur Occidental. De acuerdo a los resultados de la investigación se resalta que las familias de los tenderos en un porcentaje alto la conforman de 1 a 3 integrantes. Se observa en las Comunas Sur Oriental y Occidental (92), Norte y Centro (97) y Oriental y Sur Occidental (99). Familias conformadas por 4 o más integrantes en las Comunas Sur Oriental y Occidental se encontraron 71, en Norte y Centro 27 y en Oriental y Sur Occidental 62.

Tabla 5: Tipos de Empleo, Conformación de las Familias y Manejo de Crédito

Sur Oriental y Occidental		Norte y Centro		Oriental y Sur Occidental	
Panel A: Tipos de Empleo					
Directo	Indirecto	Directo	Indirecto	Directo	Indirecto
181	69	120	72	161	30
Panel B: Conformación de las Familias					
De 1 a 3	Igual o mayor de 4	De 1 a 3	Igual o mayor de 4	De 1 a 3	Igual o mayor de 4
92	71	97	27	99	62
Panel C: Manejo de Crédito					
SI	NO	SI	NO	SI	NO
89	92	101	19	63	98

Fuente: (Escobar Cazal, 2011) La tabla muestra el Panel A: tipos de empleo, Comunas Sur Oriental y Occidental, generan 181 empleos directos y 69 empleos indirectos. Comunas Norte y Centro generan 120 empleos directos y 72 empleos indirectos. Comunas Oriental y Sur Occidental generan 161 empleos directos y 30 empleos indirectos. Panel B: Se observa en todas las comunas que la tendencia de los grupos familiares es de 1 a 3 personas, y en menor cantidad se identifican familias de 4 o más integrantes. Panel C: corresponde al manejo de créditos: Comunas Norte y Centro 101 tenderos practican la modalidad de crédito mientras que 19 dijeron no estar de acuerdo con este tipo de financiación. Comunas Sur Oriental y Occidental 89 tenderos prestan este servicio, mientras que 92 no lo ejercen y 63 tenderos de las Comunas Oriental y Sur Occidental prestan este servicio y 98 de ellos no lo hacen.

Como datos importantes relacionados en la Tabla, está el manejo de crédito. 89 tenderos de las Comunas Oriental y Occidental prestan este servicio, pero 92 tenderos de la misma zona no lo hacen. 101 tenderos de las Comunas Norte y Centro también conservan la tradición de fiar, pero 19 no. Contrastan estas cifras con las registradas en las Comunas Oriental y Sur Occidental, en las que 98 tenderos no prestan el servicio y 63 si lo hacen. La relación cercana del tendero con los actores involucrados, en este caso, el consumidor, es de confianza y credibilidad, si este se centra en la calidad de los productos, el servicio personalizado prestado y manejo de precios justos. Se encontró además que la mayoría de tenderos brindan al consumidor el servicio de comprar a crédito o fiar. Cuando la tienda se establece en un lugar determinado: barrio, vereda, etc. por espacios de tiempo largos (de 1 a 50 años) generalmente proporciona y funciona con esta modalidad de pago.

Es importante expresar que aunque en la mayoría de tiendas no hay cajas registradoras, los tenderos llevan sus cuadernos de “contabilidad” o libro de anotaciones donde identifican a sus clientes, la fecha de la compra y la lista de los productos que adquieren y acuerdan los pagos, que pueden ser semanales, quincenales o mensuales. Cabe anotar que la frecuencia de compras en el negocio, junto al conocimiento de residencia de los usuarios y vecinos, son factores que determinan grados de confianza entre las partes para hacer uso de la forma de crédito mencionada. Por lo general el horario de atención de las tiendas es de 6:00a.m. a 10:00 pm. No son negocios que prestan servicio las 24 horas. Sin embargo la mayoría de los tenderos atienden a sus clientes (vecinos) a cualquier hora. Casos de emergencia, como salud (venta de algún fármaco, venta de minutos), venta de alimentos, casos de esparcimiento y diversión (venta de bebidas alcohólicas), etc. El impacto que genera este servicio es de solidaridad, reconocimiento y respeto.

Tabla 6: Horario de Atención

Sur Oriental y Occidental		Norte y Centro		Oriental y Sur Occidental	
De 6:00 am a 10:00 pm	De 6:00 am a 12:00 y de 2:00 pm a 8:00 pm	De 6:00 am a 10:00 pm	De 6:00 am a 12:00 y de 2:00 pm a 8:00 pm	De 6:00 am a 10:00 pm	De 6:00 am a 12:00 y de 2:00 pm a 8:00 pm
173	8	117	3	19	142

Fuente: (Escobar Cazal, 2011) La Tabla muestra que este tipo de negocio tiene un horario de atención bastante amplio. Entre las 6:00 a.m. y las 10:00 p.m. 173 tenderos de las Comunas Sur Oriental y Occidental laboran; 117 tenderos de las Comunas Norte y Centro y 19 tenderos de las Comunas Oriental y Sur Occidental disponen de esta jornada de trabajo. Y se destaca que en las Comunas Oriental y Sur Occidental 142 tenderos cierran sus negocios en horas de almuerzo.

En todas las comunas la tendencia es atender los clientes en jornadas extendidas a partir de las 6:00 am hasta las 10:00 pm. Se aprecia en las Comunas Sur Oriental y Occidental con 173 tiendas; 117 tiendas en la Norte y Centro y 19 tiendas en la Oriental y Sur Occidental. Sin embargo se aprecia que 142 tiendas ubicadas en las Comunas Oriental y Sur Occidental prestan su servicio entre las 6:00 am y las 12: pm y nuevamente abren a partir de las 2:00 pm hasta las 8:00 pm. La venta de productos al menudeo hace posible que los clientes compren productos en cantidades mínimas (una pastilla de chocolate, unidades en galletas y otros productos de paquete, unidades en productos de panadería y pastelería, cojines de shampoo, etc.). También, aunque no es una práctica tan frecuente entre los tenderos, se encontró un número importante de tiendas que prestan el servicio de venta de bolsitas (tipo papeleta) de aceite de cocina. Los tenderos atienden a pobladores desempleados o con niveles salariales bajos, cuyo presupuesto no alcanza para adquirir un producto completo (ejemplo: botella de aceite).

La tienda se ha convertido en un espacio social vital para los residentes de los barrios y otros asentamientos. Allí en muchos casos se toman decisiones en beneficio de la comunidad. De otra parte, el tendero también brinda el servicio de “comunicador de mensajes”. Hay familias que a través de ellos, dejan notas, dinero y hasta las llaves de la casa para entregar a otros integrantes del hogar. El conocimiento de la competencia, le genera seguridad al tendero, al conocer con quien compite. La existencia de otros micro-establecimientos dentro del barrio o asentamiento y la asistencia de casi siempre, los mismos proveedores establecen relaciones de respeto y reconocimiento y en ocasiones acuerdos para evitar la venta de cigarrillos y alcohol

a menores de edad. Diversidad de servicios. Además de vender productos básicos de la canasta familiar, ofertan marcas no reconocidas de alta rotación a precios más bajos. También se pudo evidenciar que prestan otros servicios como la venta de minutos por celular y la comercialización de alimentos perecederos como lácteos, frutas y verduras fruver, cárnicos, huevos, productos de panadería, etc. De los servicios mencionados, 85 tiendas de las comunas Sur Oriental y Occidental ofrecen un alto porcentaje de estos servicios, 96 lo hacen parcialmente. En la Norte y Centro 85 de ellas también atienden un importante porcentaje de servicios, mientras que 35 no lo cumplen. 27 tenderos ubicados en las comunas Oriental y Sur Occidental ofrecen igualmente estos servicios y 134 lo realizan mínimamente.

Tabla 7: Diversidad de Servicios

Sur Oriental y Occidental		Norte y Centro		Oriental y Sur Occidental	
SI	NO	SI	NO	SI	NO
85	96	85	35	27	134

Fuente: (Escobar Cazal, 2011) En la Tabla se aprecia que 85 tenderos de las Comunas Sur Oriental y Occidental, 85 tenderos de las Comunas Norte y Centro y 27 tenderos de las Comunas Oriental y Sur Occidental prestan otros servicios adicionales en la tienda, como la venta de minutos por celular, la venta de alimentos perecederos y panadería. Se destaca que no prestan servicios adicionales 134 tiendas de las Comunas Oriental y Sur Occidental; 96 tiendas de las Comunas Sur Oriental y Occidental y 35 tiendas de las Comunas Norte y Centro.

CONCLUSIONES Y LIMITACIONES

Dentro de la inusitada dinámica de condiciones cambiantes presentes en el fenómeno de la globalización y manifiestas en transformaciones económicas, sociales y tecnológicas en distintas latitudes del mundo que han incidido en la aparición de nuevos negocios como las denominadas grandes superficies ampliamente instaladas en multitud de países, se conservan y tienden incluso a crecer microempresas, como es el caso colombiano relacionado con las tiendas de barrio. Quizá su supervivencia o mejor su existencia pueda explicarse desde la “sencillez” de su constitución. A diferencia de las grandes y medianas superficies, estos negocios funcionan con inversión de pequeños capitales, en alta proporción los propietarios son a la vez empleados y vinculan a otros miembros de la familia al negocio. En un elevado porcentaje, por lo general, los empleados contratados no superan más de tres personas, lo que determina una liviana carga de orden salarial y prestacional. A su vez, esta condición incide en relaciones laborales flexibles, que también desde la convivencia en el trabajo facilita la comunicación directa y de confianza, evitándose la rigidez presente en las empresas estructuradas verticalmente.

Otra característica de estos negocios es su tamaño pequeño, un alto porcentaje de tiendas se encuentra instalado en áreas entre los 12 a los 40 m2. La expansiva existencia de las tiendas de barrio en Colombia constituye una realidad incidente en el valor de la responsabilidad social, al desarrollar estos negocios y/o mipymes un potencial comercial que ha propendido por la imagen y posicionamiento de credibilidad al prestar servicios especiales como el microcrédito, la venta al detal y de pequeñas porciones de productos alimenticios y al brindar a residentes del vecindario disposición permanente y solidaria de tiempo para atender servicios urgentes (llamadas, oferta de fármacos, etc.) De otra parte y considerando causas relacionadas con la aparición de las tiendas, debe mencionarse que el desempleo aumenta esta alternativa laboral y pese a su constitución informal contribuyen al desarrollo socio – económico del municipio.

En el mismo sentido, se concluye que datos obtenidos en esta investigación se asemejan a otros estudios encaminados en el tema y que han venido desarrollándose en distintas ciudades del país. Sin embargo la muestra utilizada, las variables identificadas y el contexto geográfico, social, económico y cultural del municipio le dan a su vez, un carácter particular. Por su parte, dentro de las limitaciones presentadas en la investigación se encuentra el acelerado crecimiento económico y urbanístico del municipio que rápidamente desactualiza la información acopiada.

Finalmente y habiéndose señalado los principales componentes y conclusiones del estudio, el grupo de investigación ARADO actualmente se encuentra desarrollando el macroproyecto Intervenciones y consultoría en empresas públicas y privadas Fusagasugá – Región. Complementariamente el estudio adelanta el trabajo: Fortalecimiento empresarial a mipymes, Fusagasugá – Región (de carácter interinstitucional) a través de acciones de intervención: diagnósticos, capacitación y seguimiento y evaluación de procesos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvarez, Gisella. (Dic. 2011) Tiendas de barrio siguen siendo protagonistas en la economía. Portafolio.co

Acevedo, C. Páramo, D. & Ramírez, E. (2008) ¿Por qué las Tiendas de barrio en Colombia no fracasaron frente a la llegada de las grandes cadenas de supermercados? Papeles de Administración Hoy. Ed: Universidad Piloto de Colombia. v.1 fasc.2 p. 57 - 73

Baquero, M. (2009). La Tienda de Lichigo. Una Metáfora del Consumo. Pontificia Universidad Javeriana Facultad de Comunicación y Lenguaje Maestría en Comunicación. Web site: <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/comunicación/tesis152.pdf>.

Compañía De Investigación De Mercados Nielsen. (2013). Por qué los minoristas lo mantienen fresco. Radar Económico Internacional.

Cortina, A. (2008). Ética De La Empresa. Madrid: Trotta S.A. Departamento Administrativo Nacional De Estadística. (2014). Web site: <http://www.dane.gov.co/index.php/es/acerca-del-dane>.

Escobar Cazal, E. (2011). Organizaciones empresariales en Fusagasugá. Estudio multidimensional de sectores 2008 - 2011. Fusagasugá.

España, R. (2013). El Supermercadismo: ganando batallas pero no la guerra. Góndola.

Flexor, G. (2014). Las Tiendas frente a la "revolución de los supermercados": el caso de la Región Metropolitana de Río de Janeiro. Economía Sociedad y Territorio. vol. xiv, núm. 45. El Colegio Mexiquense, A.C.Toluca, México. p. 497 - 522

Gaitán, D. (2010). Caracterización de las Tiendas de barrio de Cartagena. Panorama Económico. Vol. 4, numero 8. Institucion universitaria Politécnico Gran Colombiano. Bogotá. p. 59 - 71.

Gómez, Ignacio (Abril 26, 2013). Colombia el país donde las tiendas de barrio dominan. Portafolio.Co

González, G.; Pinilla, O. (2004). “Estudio comparativo de las características del merchandising aplicado la tienda tradicional de Barranquilla en estratos 2 y 5”. Especialización Empresas Comerciales. Universidad del Norte.

Hurtado Bolaños, H. (2011). Pymes y corporaciones en contextos de globalidad . Palmira: Universidad Nacional Abierta y a Distancia.

Londoño, E. (2007). Imagen y posicionamiento de las tiendas de barrio en Colombia aplicando el análisis factorial de correspondencias - AFC -. Panorama Económico, p. 265 - 293.

López Caicedo, M. J. (2004). Estudio prospectivo y estratégico municipio de Fusagasugá 2020. Bogotá.

Maciariello, J. L. (2012). Peter Drucker y el arte perdido en la Gerencia. Bogotá: Norma.

Martínez Herrera, H. (2011). Responsabilidad Social Empresarial. Bogotá: Ecoe ediciones.

Páramo Morales, D. (2012). Tiendas de barrio en Colombia. Pensamiento&Gestión, N° 32 enero - Junio. Universidad del Norte, Barranquilla, Colombia. p. vii - x

Páramo Morales, D. (2005). Valores, creencias y orientación temporal del consumidor de tiendas de barrio de Barranquilla. Web site: www.ascolfa.edu.co/mod.php?mod=docs&op=see&lid=130. Ponencia presentada en el Encuentro Nacional de Investigadores en Administración. p. 83 - 110

Páramo, D. García, O. Arias, M. (2011). Hacia una tipología de tenderos de Manizales. Pensamiento & Gestión ed: Ediciones Uninorte. v.30 fasc. N7A p. 93 - 122

Páramo, D. García, O. Arias, M. (2007) Reseña de Consumidor de tienda manizaleña. Una mirada cultural. de Dagoberto Páramo Morales, Olga Lucía García Cano y María. Pensamiento & Gestión. ed: Editorial Uninorte. núm. 23, diciembre. p. 256-259

Peralta, P. (2011). Modelo de negocio de tienda de barrio y la brecha. Rev. Ed. tecnológica frente a la competitividad. Desarrollo Gerencial, V3 fasc 1 . Universidad Simón Bolívar. p.166 - 183

Ramírez, O.; Pachón A. (2004). Una forma para entender la ciudad. Relaciones sociales y prácticas culturales en tres escenarios de mercado”. Universidad Surcolombiana. Neiva

Revista Dinero (2003, junio 27). Edición 184. La tienda no se rinde. Web site: <http://www.dinero.com/noticias-negocios/tienda-no-rinde/3555.aspx>.

UNESCO. (1995). Documento para el cambio y el desarrollo en la educación Superior. Bogotá.

BIOGRAFÍA

Elizabeth Ann Escobar Casal. Universidad de Cundinamarca. Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Contables. Dirección: Diagonal 18 20 – 29 Fusagasugá. Correo electrónico: elizanne21@yahoo.com. Docente Asesor. Investigador Principal Grupo de Investigación ARADO. Licenciada Filosofía e Historia. Especialista en Educación: Filosofía Colombiana, Especialista Filosofía de la Educación, Magíster Filosofía Latinoamericana.

Gonzalo Escobar Reyes. Universidad de Cundinamarca. Dirección de Postgrados. Dirección: Diagonal 18 20 – 29 Fusagasugá. Correo electrónico: arado0@yahoo.com. Profesor Titular de carrera. Director Grupo de Investigación ARADO. Licenciado Ciencias de la Educación. Especialista en Educación: Filosofía Colombiana, Especialista Filosofía de la Educación, Magíster Filosofía Latinoamericana, Magíster Filosofía, Doctorante Ciencias de la Educación.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE PUEBLA, MEXICO

Rafaela Martínez Méndez, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
María Antonieta Monserrat Vera Muñoz, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
José Gerardo Serafín Vera Muñoz, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo conocer de qué manera es llevada a cabo la Responsabilidad Social Empresarial en las pequeñas empresas constructoras ubicadas en Puebla México. Para lo cual se aplicó la investigación documental para sustentar el marco teórico y la investigación empírica. La muestra estuvo integrada por 53 pequeñas empresas constructoras, para realizar la investigación empírica se aplicó un cuestionario. Como resultado de la investigación se encontró la práctica de acciones comunes de Responsabilidad Social Empresarial; el tener y actuar con un código de ética empresarial; así como considerar importante la medición del consumo de agua y energía para la protección del medio ambiente.

PALABRAS CLAVES: Responsabilidad Social Empresarial, Dimensiones de la RSE, Sector de la Construcción

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN SMALL BUSINESSES CONSTRUCTION COMPANIES FROM PUEBLA, MEXICO

ABSTRACT

This research examines Corporate Social Responsibility in small construction companies located in Puebla Mexico. This research was applied to support the theoretical framework and empirical research. The sample was composed of 53 small construction companies. A questionnaire was applied. We found the practice of common actions of Corporate Social Responsibility. These include operating with a code of business ethic; as well as considering the consumption of water and energy for the protection of the environment.

JEL: L2, L29, L7, L74

KEYWORDS: Corporate Social Responsibility, Dimensions of Corporate Social Responsibility, the Construction Sector

INTRODUCCION

Durante los últimos años, uno de los temas que ha cobrado mayor relevancia en el ámbito de la administración es la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), por el debate que ha generado sobre sus alcances e implicaciones y sobre todo por la dificultad para establecer su práctica; este enfoque sobre la forma como se deben administrar las empresas, ha ayudado a replantear los esquemas tradicionales de gestión empresarial, propiciando un gran cambio en la forma de hacer negocios, en función de estos planteamientos, de tal forma que se fundamenta la necesidad de las empresas como motores de

desarrollo económico, al tiempo que actúan de manera ética y socialmente responsables, sin que los beneficios o utilidades económicas se antepongan sobre los aspectos sociales.

Entre las investigaciones sobre Responsabilidad Social Empresarial se encuentran los siguientes. Calderón, Álvarez, y Naranjo (2011) en su investigación encontraron la relación teórica entre la responsabilidad social empresarial (RSE) y la gestión humana, a partir de ella hallar evidencias en empresas colombianas del papel de esta área en el cumplimiento de la responsabilidad social. La investigación base del trabajo utilizó técnicas cuantitativas complementadas con entrevistas expertos y grupos foco. Moreno y Gratarlo (2011) realizaron una investigación sobre las prácticas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) que lleva a cabo la pequeña y mediana empresa (Pyme) del sector metalmecánico en la Zona Industrial II de Barquisimeto, Estado Lara, Venezuela, en él se determinó la existencia de capacidades y recursos en la Pyme sin que éstos sean usados estratégicamente para fortalecer sus ventajas competitivas; también se evidenció la práctica de acciones comunes de (RSE), toda vez que se considera importante la protección del ambiente, la reducción de energía, manejo de desechos, aguas residuales; En México, Mercado Salgado y García Hernández (2006) realizaron un estudio exploratorio para describir la Responsabilidad Social Empresarial de 31 empresas ubicadas en el Valle de Toluca México, los resultados reflejan que las empresas se encuentran en el nivel inicial de filantropía, detectándose la voluntad de la alta dirección y de los accionistas como factores que podrían favorecer la adopción de la responsabilidad social.

Por otro lado Barroso (2008), estudió cuarenta empresas de Mérida, Yucatán, México, su objetivo fue verificar qué entienden por RSE sus directivos, si creen que es necesaria para el éxito de sus empresas y si éstas son socialmente responsables. López (2013) estudio la RSE de 272 Mipymes de la ciudad de Celaya-Guanajuato-México, los resultados muestran que poco menos de la mitad de las empresas implementa actividades de RSE enfocándose principalmente a acciones relacionadas a fomentar la calidad laboral, al ámbito medioambiental y a la mercadotecnia social. En este contexto el objetivo de la presente investigación es conocer de qué manera es llevada a cabo la Responsabilidad Social Empresarial en las pequeñas empresas constructoras ubicadas en Puebla México. Por lo tanto la pregunta central de la misma es ¿Qué prácticas de Responsabilidad Social Empresarial se realizan en las pequeñas empresas constructoras de Puebla, México? La investigación está estructurada en tres grandes apartados: en el primero, trata sobre el Marco Teórico de la Responsabilidad Social Empresarial, las dimensiones de la RSE y el sector de la construcción; en el segundo apartado trata de la metodología que se aplicó en esta investigación, en seguida los resultados del estudio empírico y por último las conclusiones.

REVISIÓN LITERARIA

Conceptualización de la Responsabilidad Social Empresarial

Las diversas definiciones de RSE formuladas por diferentes organismos e instituciones y desde diversos ámbitos –académico, gubernamental, empresarial– destacan la consideración de la Responsabilidad Social Empresarial como una estrategia voluntaria, la incorporación de preocupaciones sociales y ambientales a la gestión empresarial y su relación con la ética. Desde los años noventa, la responsabilidad social se integra en el discurso sobre la ética de la empresa, Surgiendo el concepto de “empresa ciudadana” o “empresa socialmente responsable”, que destaca la responsabilidad de la empresa hacia el medio ambiente y la colaboración con la comunidad

El Business for Social Responsibility: (BSR) (2000) citado por López y Contreras (2010: 420) sostiene que la responsabilidad social empresarial es la administración de un negocio de tal forma que excede las expectativas éticas, legales, comerciales y públicas que tiene la sociedad hacia una empresa. De acuerdo a Taquia (2006), el Banco Interamericano de Desarrollo define la RSE como las prácticas empresariales que constituyen parte de la estrategia corporativa pero son complementarias al negocio, las cuales evitan efectos negativos o generan beneficios para los grupos participantes como los clientes, empleados, accionistas,

comunidad y entorno. Dichas prácticas son de carácter voluntario y no impuesto por leyes o regulaciones. En este sentido para Chiavenatto (2007: 527) la Responsabilidad Social es el grado de obligación que una organización asume por medio de acciones, que proyectan y mejoren el bienestar de la sociedad a medida en que buscan alcanzar sus propios intereses. El Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI), organismo fundado en 1988 y de carácter privado, indica que una empresa socialmente responsable es aquella que tiene un compromiso consciente y congruente de cumplir íntegramente con su finalidad tanto en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas de todos sus participantes en lo económico, social o humano y ambiental, demostrando el respeto por los valores éticos, la gente, las comunidades, el medio ambiente y para la construcción del bien común (Porto y Castromán, 2006) citado por Barroso (2008: 77).

Alvarado y Schlesinger (2008) citado por Crespo (2010: 123) la Responsabilidad Social Empresarial sustentados en trabajos previos de Carroll, comprende al menos cuatro dimensiones: la económica entendida como expectativa de la sociedad alrededor de la eficiencia y la efectividad de las empresas; la legal, según la cual se espera que ese logro económico se haga con arreglo al orden jurídico establecido; la ética, asociada a un concepto deontológico del actuar empresarial y la filantrópica o la responsabilidad voluntaria de las empresas por causas sociales. Los autores consideran que la responsabilidad social son las acciones que una empresa emprende para mejorar el bienestar de sus integrantes y su entorno. Las definiciones coinciden en que la Responsabilidad Social Empresarial es la integración voluntaria por parte de las empresas de las preocupaciones sociales y medioambientales en su quehacer cotidiano.

Dimensiones de la Responsabilidad Social Empresarial

A los involucrados en los procesos de la empresa se les llama *stakeholders*, quienes son las personas o grupos que tienen propiedad, derechos o intereses en una empresa y en sus actividades, pasadas, presentes o futuras, las cuales pueden ser legales o morales, individuales o colectivas (Rojas, M'Zail, Torcotte y Kooli, 2006) citado por Barroso (2007:67). La RSE implica de modo implícito una extensión de la teoría de la agencia hacia otras partes interesadas (*stakeholders*) a parte de los accionistas Piñeiro y Romero (2011; 9). La Tabla 1, muestra los grandes grupos de interés como son los clientes, empleados, proveedores, propietarios o accionistas, etc., así como los intereses de estos en la empresa.

Tabla 1: Partes Interesadas

Stakeholders	Intereses en la Empresas
Accionistas	Información y transparencia Maximización del valor de la acción y el dividendo
Entidades financieras	Solvencia liquidez
Gobierno	Impuestos—sobre el beneficio, IVA— Cumplimiento con la legislación
Clientes	Calidad Cumplimiento de garantías Información y transparencia Atención y servicio posventa
Empleados	Condiciones laborales justas Salario adecuado al esfuerzo Promoción y crecimiento profesional Libertad de asociación y derechos de negociación
Proveedores/Distribuidores	Información y transparencia Condiciones justas en los contratos Colaboración
Medio ambiente	Racionalización de los consumos de recursos Reducción de residuos, emisiones y vertidos Utilización de energías limpias
Comunidades locales	Creación de empleo Integración y desarrollo regional

Esta tabla muestra los grandes grupos de interés relacionados con la empresa como los accionistas, las entidades financieras, el Gobierno, los clientes, empleados, proveedores, el medio ambiente y la comunidad, así como el interés en la misma

De acuerdo al Libro Verde (Comisión Europea, 2001) las áreas de contenido de la RSE, se divide en dos bloques o dimensiones una interna a la empresa y otra externa. Dentro de la empresa, las prácticas socialmente responsables afectan fundamentalmente a los empleados y al medio ambiente en lo que respecta a cuestiones como la gestión de los recursos humanos, la salud y seguridad en el trabajo, la gestión del cambio y la gestión de los recursos naturales empleados en la producción. La dimensión externa recoge las relaciones de la empresa con las comunidades, los socios comerciales, las Organizaciones No Gubernamentales, los proveedores, los clientes y los inversores, así como la consideración del respeto por los derechos humanos y por las preocupaciones medioambientales globales.

La Responsabilidad Social Empresarial en México

En la última década se ha producido un incremento de la conciencia por parte de las empresas de su entorno. El distintivo ESR acredita a las empresas que han asumido voluntaria y públicamente el compromiso de una gestión socialmente responsable como parte de su cultura y estrategia de negocio. La obtención del este distintivo es la consecuencia de la implantación de una gestión socialmente responsable en cuatro ámbitos de la responsabilidad social empresarial, (RSE) que son: a) calidad de vida en la empresa, b) ética empresarial, c) vinculación de la empresa con la comunidad y, d) cuidado y preservación del medio ambiente (CEMEFI, 2012). La validez de este distintivo es de un año pero puede ser renovado.

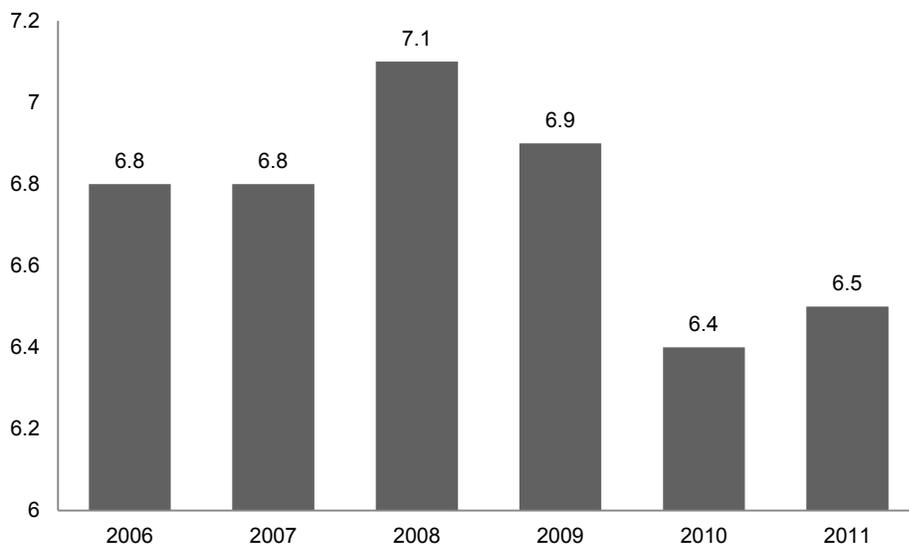
En México existen diferentes organizaciones involucradas en incentivar a las empresas con certificaciones y reconocimientos: Entre ellas encontramos al: Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) y la Alianza por la Responsabilidad Social Empresarial en México (ALIARSE). Para ellas la RSE se comprende y se ejerce de acuerdo a cuatro ámbitos estratégicos: Ética Empresarial, Calidad de Vida, Vinculación y Compromiso con la Comunidad y su desarrollo, Cuidado y Preservación del Medioambiente. El mismo CEMEFI junto con la COPARMEX, la Confederación USEM, Desarrollo Empresarial Mexicano y la Editorial Expansión lanzaron la convocatoria, en el año 2000, para reconocer las “mejores prácticas” de RSE (Saldaña 2010:80). Uno de los principales avances en el tema es haber logrado el consenso de los principales organismos empresariales y de responsabilidad social sobre un concepto y un marco ideológico común, lo que, sin duda, facilita su difusión y comprensión. Es así como todos los organismos de AliarSE4 entienden a la RSE como: el compromiso consciente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa, tanto en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas económicas, sociales y ambientales⁶ de todos sus participantes, demostrando respeto por la gente, los valores éticos, la comunidad y el medio ambiente, contribuyendo así a la construcción del bien común La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) crea en 2010, el Comité Nacional de Responsabilidad Social. Desde entonces, el Comité se encarga de diseñar la normatividad de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) aplicable a las más de 10,000 empresas afiliadas a está y a sus programas de implementación, así como de la difusión de un código de ética, evaluando los avances de los comités delegacionales de responsabilidad social con los que cuenta la CMIC.

El Sector de la Construcción

El sector de la construcción en México generó en el año 2012 5.6 millones de puestos de trabajo y 2.8 millones de puestos de trabajo indirectos según cifras de la Cámara Mexicana de la industria de la construcción. Fue la tercera actividad económica con mayor capacidad de generación de empleo ya que emplea a personas con alta especialidad y a las menos especializadas, por cada 10 puestos de trabajo directos, se generan 5 Indirectos en ramas económicas relacionadas. Está relacionada con 63 de las 79 ramas productivas y por cada peso que se invierte en la industria de la construcción, 43 centavos se derraman en las ramas integradas a la cadena productiva. El sector de la construcción es uno de los sectores más importantes para México en la generación del valor agregado, la Figura 1 muestra que el Producto Interno Bruto de la construcción representó en el período 2006-2011 entre 6.8% y 6.5% del Producto Interno Bruto PIB total , según el

sistema de Cuentas Nacionales de México esta participación no ha variado significativamente en los últimos años.

Figura 1: % Participación del Sector de la Construcción al PIB



Esta figura muéstralos porcentajes de aportación del sector de la construcción al Producto Interno Bruto de México, en el año 2008 la industria de la construcción aportó el 7.1%, en 2011 el 6.5%

Dentro del sector de la construcción el subsector de edificación es el que tiene mayor importancia; en el 2010 su participación en el PIB total fue de 3.69%, mientras que la construcción de obra pesada representó el 2.44% y los trabajos especializados de construcción tuvieron una participación del 0.50% respecto a la actividad total de la economía.

METODOLOGÍA

La presente investigación es de tipo descriptivo con enfoque cuantitativo. El diseño es no experimental, el investigador no tiene injerencia en la generación de los resultados, sino que sólo los registra. Es también transversal debido a que la información se obtuvo en un solo período de tiempo (Hernández, Fernández y Baptista, 2003), siendo el método el estudio de campo y la técnica utilizada la encuesta estructurada. Las variables de Responsabilidad Social Empresarial que fueron analizadas la Tabla 2, muestra la operacionalización de las variables, código de ética, prácticas laborales, medio ambiente y vinculación con los grupos de interés que incluye la definición y las preguntas asociadas.

La población objeto de estudio fue de 118 pequeñas empresas de la construcción en el Estado de Puebla según el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), la fórmula utilizada para determinar el tamaño de la muestra fue:

$$n = \frac{k^2 pqN}{e^2(N-1) + K^2 pq} \quad (1)$$

Donde:

N= es el tamaño de la población o universo 118 pequeñas empresas

k = es el nivel de confianza que se asignó es de 95% = 1.96

e = el error muestral asignado de 5%

p = probabilidad de ocurrencia del evento 50%

q = probabilidad de no ocurrencia del evento 50%

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{1.96^2(0.50)(0.50)118}{0.10^2(118-1)+1.96^2(0.50)(0.50)} = 53$$

Por lo tanto el tamaño de la muestra estudiada fue de 53 pequeñas empresas constructoras ubicadas en el Estado de Puebla México, las encuestas se aplicaron en el periodo Septiembre - Noviembre del 2013.

Tabla 2: Operacionalización de las Variables

Variable	Definición	Preguntas Asociados
Responsabilidad social empresarial	Son las acciones que una empresa emprende para mejorar el bienestar de sus integrantes y su entorno	1.- ¿Conoce el significado de Responsabilidad Social Empresarial o Empresa Socialmente Responsable? 2.- ¿Con que aspectos asocia que una empresa aplique la Responsabilidad Social Empresarial?
Código de ética	Fija las normas tendientes a regular el comportamiento de las personas dentro de un determinado contexto, como puede ser el de una profesión, una empresa u organización, entre otros	1.- Su empresa cuenta con una política o código de conducta empresarial. 2.- Aborda a tres o más de las siguientes partes interesadas: empleados, proveedores, consumidores/ clientes, comunidad, gobierno y accionistas 3.- Prohíbe expresamente la utilización de prácticas ilegales (corrupción, soborno, doble contabilidad) para obtener ventajas económicas.
Prácticas laborales	Implica la responsabilidad compartida y subsidiaria de inversionistas, directivos, colaboradores y proveedores para el cuidado y fomento de la calidad de vida en el trabajo y el desarrollo integral y pleno de todos ellos	1.- ¿Qué acciones está realizando como empresario para beneficiar a sus empleados? 2.- ¿Qué incentivos otorga a cuando el trabajador aporta ideas para mejorar su actividad o el área de trabajo?
Medio ambiente	Es el espacio en el que se desarrolla la vida de las empresas y permite la interacción de los mismos	1.- ¿Cuáles son las acciones de su empresa para cuidar el medio ambiente? 2.- Tiempo de renovación y mantenimiento del equipo de transporte que tiene que ver con el cuidado al medio ambiente
Vinculación con otras empresas	Implica la generación y distribución de bienes y Servicios útiles y rentables para la comunidad, además de su aportación a la causa pública	1.- ¿Cuáles son las instituciones que ha beneficiado?

Esta tabla muestra las variables estudiadas; la responsabilidad social empresarial, código de ética, prácticas laborales, medio ambiente y vinculación con otras empresas, su definición y las preguntas asociadas.

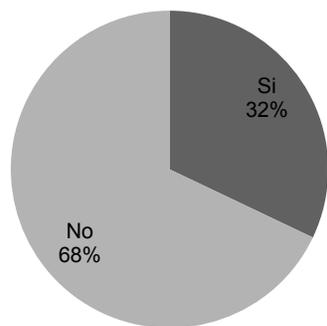
Perfil de la Muestra

De las 53 pequeñas empresas encuestadas la mayoría (63.8%) de más de 10 años de antigüedad, con media de 12.2 años y desviación estándar de 1.8 años; giro principal es la edificación de vivienda unifamiliar 42%, mantenimiento e instalación 27% y obra pública 15%. El 64% los gerentes de la empresa son dueños de la misma, el 36 % es ajeno a la misma. Así como el 42% de los gerentes encuestados estudiaron la Licenciatura en Ingeniería Civil, el 12% estudio la Licenciatura en Arquitectura, el 16% estudió una Licenciatura económico administrativa, 32% carrera trunca.

RESULTADOS

De la muestra estudiada de las 53 pequeñas empresas del sector de la construcción ubicadas en el Estado de Puebla México encuestada, los resultados que se obtuvieron se presentan a continuación: Al preguntar ¿Conoce el significado de Responsabilidad Social Empresarial o Empresa Socialmente Responsable? Como se puede observar en la Figura 2, el 32% respondió que sí conocía el significado y el 68% respondió que no conocía su significado.

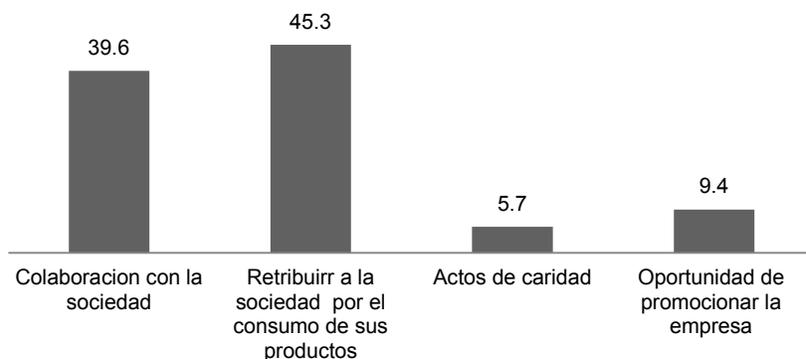
Figura 2: Significado de Responsabilidad Social Empresarial



Esta Figura muestra que los dirigentes de las pequeñas empresas constructoras en su mayoría 68% no conocen el significado de Responsabilidad Social Empresarial.

Al preguntar. ¿Con que aspectos asocia que una empresa aplique la Responsabilidad Social Empresarial? Como se puede observar en la Figura 3, el 45.3% menciona que retribuir a la sociedad por el consumo de sus productos, el 5.7% con actos de caridad.

Figura 3: Conceptos Asociados Con la Responsabilidad Social



Esta figura muestra la tendencia a asociar la Responsabilidad Social Empresarial, con la retribución a la sociedad por el consumo de sus productos, con la colaboración con la sociedad, actos de caridad y oportunidad de promocionar la empresa.

A la Pregunta Su empresa cuenta con una política o código de ética empresarial. La tabla 3, muestra que el 86% de los encuestados contestos en forma afirmativa, de los cuales el 82 % su código de ética aborda a tres de las partes interesadas, empleados, proveedores, consumidores, el 74% de los que tienen un código de ética prohíbe la utilización de prácticas ilegales

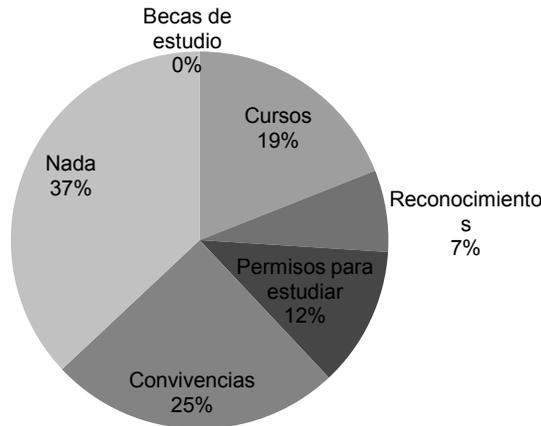
Tabla 3: Principios Éticos

	SI	No
Su empresa cuenta con una política o código de conducta empresarial	86%	14%
En el caso que en su organización exista un código de ética y/o declaración de valores, éste:		
Aborda a tres o más de las siguientes partes interesadas: empleados, proveedores, consumidores/ clientes, comunidad, gobierno y accionistas	82%	18%
Prohíbe expresamente la utilización de prácticas ilegales (corrupción, soborno, doble contabilidad) para obtener ventajas económicas	74%	26%

Esta tabla muestra que la mayoría de las pequeñas empresas constructoras cuentan con un código de ética empresarial que prohíbe prácticas desleales. Así como aborda a las partes interesadas como son los empleados, proveedores, consumidores.

Se preguntó ¿Qué acciones está realizando como empresario para beneficiar a sus empleados? Como se puede observar en la Figura 4, el 25% de los encuestados respondió que la convivencia con sus empleados (realizando actividades deportivas una vez al mes), el 19% proporciona cursos a sus empleados y un 37% no tiene acciones implementadas en su empresa

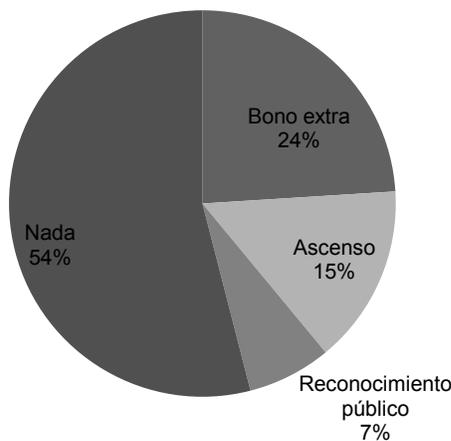
Figura 4: Acciones Implementadas



Esta figura muestra las acciones que han implementado los dirigentes de las pequeñas empresas constructoras en beneficio de sus empleados como son: becas de estudio, cursos, reconocimientos, convivencias familiares, permisos para estudiar.

A la pregunta ¿Que incentivos otorga a cuando el trabajador aporta ideas para mejorar su actividad o el área de trabajo? La Figura 5, muestra que el 24% de los encuestados respondió que otorgan un bono extra, el 15% ascenso, el 7% otorga un reconocimiento público, el 54 % no otorga ningún incentivo.

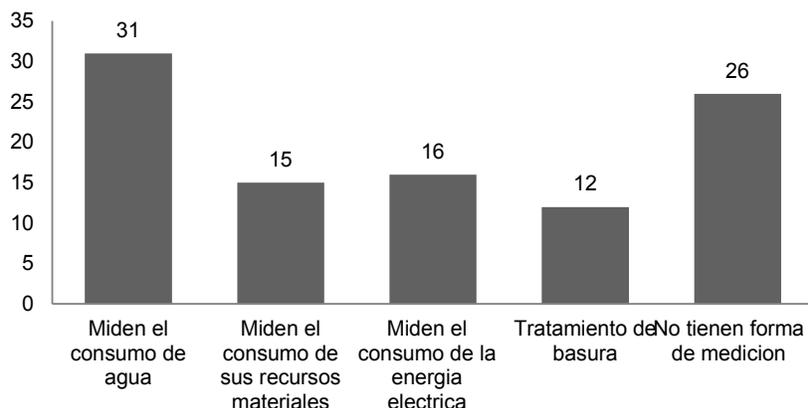
Figura 5: Incentivos Por Mejora del Trabajo



La figura muestra los incentivos que se otorgan en las pequeñas empresas constructoras para motivar al personal, cuando realizan una propuesta de mejora, como bono extra, ascenso, reconocimiento público.

Al preguntar ¿Cuáles son las acciones de su empresa para cuidar el medio ambiente? Como se puede observar en la Figura 6, el 31% de los encuestados respondió que mide el consumo de agua, el 26% desconoce la forma de medir, el 12% respondió el tratamiento de basura, el 16% mide el consumo de energía eléctrica.

Figura 6: Acciones Para Cuidar el Medio Ambiente



Esta Figura muestra las acciones que realizan las pequeñas empresas constructoras para cuidar el medio ambiente, como medir el consumo de agua, en menor porcentaje miden el consumo de sus recursos materiales, miden el consumo de energía eléctrica y el tratamiento de basura.

El 74% de las pequeñas empresas miden los consumos de agua, recursos materiales y energía eléctrica de forma interna, con los recibos o facturas. El resto desconoce una forma estructural de medición. Otra pregunta fue la relacionada al tiempo de renovación y mantenimiento del equipo de transporte que tiene que ver con el cuidado al medio ambiente. El 9% de la muestra estudiada respondió que a los 5 años, el 56% más de 5 años y menos de 10 y el 35% más de 10 años. Al preguntar ¿Cuáles son las instituciones que ha beneficiado? Como se puede observar en la Tabla 4, el 46% de los encuestados ha beneficiado a la Cruz Roja, el 18% a Casa Hogar, el 11% a la iglesia, el 5% clubes deportivos y el 6% a Bomberos.

Tabla 4: Instituciones Beneficiadas

Institución	Porcentaje
Escuelas	12
Clubes deportivos	5
Casa hogar	18
Iglesia	11
Bomberos	6
Cruz Roja	46
Ninguna	2

Esta tabla muestra las instituciones que benefician las pequeñas empresas constructoras en mayor proporción a la Cruz Roja, Casa hogar, Iglesias, bomberos y en menor proporción los clubes deportivos.

La mayoría de los dirigentes de las pequeñas empresas constructoras no conocen el termino de Responsabilidad Social Empresarial el 68% sin embargo se pudo constatar que a pesar de no tener conocimiento, si realizan algunas acciones que pueden considerarse de RSE. El desconocimiento de RSE se traduce en el hecho de que los empresarios simplemente apoyan a la sociedad de manera mínima con acciones que están más relacionadas con la filantropía. Finalmente el presente estudio buscó mostrar la manera en que es llevada a cabo la Responsabilidad Social Empresarial en las pequeñas empresas constructoras el cual es una aportación a los estudios empíricos.

CONCLUSIONES

En este apartado se discuten las principales implicancias teóricas y empíricas derivadas de la presente investigación: El objetivo que se planteó al inicio de la presente investigación fue conocer de qué manera es llevada a cabo la Responsabilidad Social Empresarial en las pequeñas empresas constructoras ubicadas en Puebla México, misma que se alcanzó como se puede observar en el apartado de resultados. La metodología aplicada en esta investigación de tipo descriptivo con enfoque cuantitativo, permitió realizar

el estudio empírico a 53 pequeñas empresas constructoras. Entre los resultados obtenidos se encuentran que el 86% de las pequeñas empresas constructoras cuentan con políticas o código de conducta empresarial, 31% de los encuestados miden y cuidan el consumo de agua para proteger el medio ambiente, el 32% de los encuestados conoce el significado de RSE.

Desde el punto de vista teórico los resultados de la investigación son consistentes con el Estado del arte, las acciones de RSE están encaminadas a fomentar la calidad laboral, el ámbito medio ambiental (Barroso, 2008; Botero 2009; López (2013). Los resultados muestran que poco menos de la mitad de las empresas implementa actividades de RSE enfocándose principalmente a acciones relacionadas a fomentar la calidad laboral, al ámbito medioambiental y a la mercadotecnia social. Desde el punto de vista práctico es posible sugerir a las pequeñas empresas constructoras: a) Capacitar al personal en términos de Responsabilidad Social Empresarial a todos los niveles desde el nivel Directivo hasta el nivel operativo; b) Deben Generar indicadores que midan las acciones de RSE; c) Generación de programas y actividades de voluntariado a los que las partes involucradas pudieran sumarse; d) Implementar la RSE como una estrategia de competitividad. Por último, futuros trabajos podrían retomar esta investigación para abordar elementos que quedan pendientes de analizar, como la RSE en el conglomerado de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) y en cada sector específico de actividad, por entidades, así como añadir variables de control, como el género de los empresarios, la edad, etc.

REFERENCIAS

- Barroso Tanoira, F. (2007). “Responsabilidad social empresarial: concepto y sugerencias para su aplicación en empresas constructoras”. Revista Ingeniería 11-3 p.p.65-72.
- Barroso Tanoira F (2008). “La responsabilidad social empresarial. Un estudio en cuarenta empresas de la ciudad de Mérida, Yucatán”. Contaduría y Administración núm. 226, pp. 73-91,
- Botero Botero Luis Fernando (2009). “Responsabilidad social empresarial en el sector de la construcción” Revista Ad-minister. No. 14. Pp. 106-126
- Briseño García Arturo Lavín Verástegui Jesús y García Fernández Francisco (2011). “Análisis exploratorio de la responsabilidad social empresarial y su dicotomía en las actividades sociales y ambientales de la empresa”. Revista Contaduría y Administración, núm. 233, pp. 73-83,
- Calderón Hernández Gregorio, Álvarez Giraldo Claudia Milena y Naranjo Valencia Julia (2011). “Papel de Gestión Humana en el Cumplimiento de la Responsabilidad Social Empresarial”. Revista Estudios Gerenciales, vol. 27, núm. 118, pp. 163-188.
- CEMEFI. Convocan a la 12ª edición del proceso de diagnóstico para obtener el Distintivo ESR® 2012 http://www.cemefi.org/esr/images/stories/convocatoria_distintivo_2012/ConvocatoriaDistintivoESR2012.pdf
- Chirinos, María Eugenia; Fernández, Lizyllen y Sánchez, Guadalupe (2012).”Responsabilidad Social o Empresas Socialmente Responsables”. Revista Razón y Palabra, núm. 81.
- Chiavenato Idalberto (2007). Introducción a la Teoría general de la Administración. Editorial Mc Graw Hill. México. Pp.527-529.
- Crespo Razeg Farade. (2010). “Entre el concepto y la práctica: Responsabilidad Social Empresarial”. Revista Estudios Gerenciales, vol. 26, núm. 117, pp. 119-130,

Comisión de las Comunidades Europeas (2001). “Libro verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de la empresa”. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001_0366es01.pdf

López Salazar Alejandra y Contreras Soto Ricardo (2010). “El concepto Responsabilidad Social Empresarial desde diversos enfoques teóricos”. Revista Ide@s CONCYTEG 5.

López Salazar Alejandra (2013). “Hacia la Responsabilidad Social Empresarial de Pequeñas empresas: Caso México: Revista Administración y Finanzas. Vol.6, no.6.pp 39-54.

Mercado Salgado Patricia y García Hernández Patricia (2007). La Responsabilidad Social en empresas del Valle de Toluca (México). Un estudio exploratorio. Revista Estudios Gerenciales. Universidad ICESI. pp. 119-135.

Moreno Freites Zahira, Graterol Dennys (2011). “Prácticas de responsabilidad social empresarial en la Pyme. Un estudio en el sector metalmecánico de Barquisimeto, Estado Lara, Venezuela” Contaduría y Administración, núm. 235, pp. 175-194, Universidad Nacional Autónoma de México

Piñeiro Chousa Juan y Romero Castro Noelia (2011).” Responsabilidad Social Empresarial y resiliencia” Revista Galega de Economía, vol. 20, núm. 2, 2011, pp. 1-34,

Saldaña Rosas Alejandro J. (2010). Responsabilidad social empresarial: Hacia una agenda de investigación en México. Revista Administración y organizaciones. http://148.206.107.15/biblioteca_digital/articulos/9-564-8006exv.pdf.

Solís González José Luis (2008).” Responsabilidad social empresarial un enfoque alternativo”. Revista Análisis Económico. Vol. XIII, no.53.pp227-252

Taquia Gutiérrez Rossana. El nuevo paradigma del interés social en el marco de la Responsabilidad Social de la empresa. http://www.derecho.usmp.edu.pe/centro_resp_social/articulos/Rossana_Taquia.pdf

RECONOCIMIENTOS

Los autores agradecen los comentarios de los árbitros y editores del IBFR los cuales contribuyeron a mejorar la calidad de esta investigación.

BIOGRAFÍA

Rafaela Martínez Méndez. Doctora en Ciencias de la Administración. Desde 1992 es Profesora-investigadora de tiempo completo en la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México. E-Mail: rafaela72280@hotmail.com

María Antonieta Monserrat Vera Muñoz. Doctora en Dirección de Organizaciones. Desde 1986 es Profesora-investigadora de tiempo completo en la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México. E-Mail: monseveram@hotmail.com

Gerardo Vera Muñoz. Doctor en Administración. Desde 1986 es Profesor-investigador de tiempo completo en la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México. E-Mail: gerver61@yahoo.com.mx

EL PERFIL DEL EXTENSIONISTA RURAL EN BAJA CALIFORNIA SUR (BCS), MÉXICO

Manuel Benjamín Mayoral García, Universidad Autónoma de Baja California Sur
Plácido Roberto Cruz Chávez, Universidad Autónoma de Baja California Sur
Juan de Dios Duarte Osuna, Universidad Autónoma de Baja California Sur
Judith Juárez Mancilla, Universidad Autónoma de Baja California Sur

RESUMEN

La extensión rural ha sido una práctica que se ha utilizado para generar desarrollo rural en México desde mediados de la década de 1950, formando parte de las políticas públicas de desarrollo rural. El extensionista, es el agente responsable de llevar a cabo la ejecución de la actividad, jugando un papel clave en el logro de los objetivos que se plantean para el desarrollo rural. El objetivo de este trabajo tiene que ver con analizar el perfil con el que cuentan dichos profesionistas en BCS, y describir su actuar como parte de su responsabilidad en las condiciones actuales del sector; ya que un extensionista con experiencia adecuada, dedicación, actitudes, formación académica acorde y conocimientos suficientes, tiene mayores elementos para potenciar el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades de aprendizaje e innovación, participación activa, autónoma y solidaria permanente de los sujetos atendidos para así lograr su propio desarrollo integral y el de sus procesos, llevándolos al éxito, manteniéndolos vigentes en las condiciones actuales sociales, ambientales y de mercado.

PALABRAS CLAVES: Extensión Rural, Extensionista, Perfil Profesional

THE PROFILE OF RURAL DEVELOPMENT SERVICE PROVIDER IN BAJA CALIFORNIA SUR (BCS), MEXICO

ABSTRACT

Rural extension has been used to generate rural development in Mexico since the mid-1950s as part of public policies for rural development. The extension is responsible for carrying out the execution of the activity, or playing a key role in achieving the objectives proposed in the rural development policy agent. The aim of this paper is to analyze the professional profile of the extension with extension services in BCS; An extension with appropriate expertise, dedication, attitudes, academic training relevant and sufficient knowledge, have more elements to enhance the development and strengthening of the capacities. These capacities include learning and innovation, active, autonomous and permanent supportive of clients seen. This is done to achieve its own integral development and its processes, leading to success, keeping current on current social, environmental and market conditions.

JEL: M00

KEYWORDS: Extension, Provider Services, Rural Development

INTRODUCCIÓN

En el siglo XXI la humanidad enfrenta el reto fundamental de orientarse hacia formas de desarrollo más justas para la gran mayoría y amigables con la naturaleza; fenómenos como el cambio climático, el incremento de la pobreza y la degradación de recursos, son cada vez más complejos, de impacto global y que afectan más a aquellos seres de mayor vulnerabilidad, la cual, se da sobre todo en el medio rural, espacio donde los Gobiernos han emprendido esfuerzos para abatirla mediante iniciativas de desarrollo rural; al respecto, Roura y Cepeda (1999) argumentan que el tema de la pobreza y falta de desarrollo de las zonas rurales ha sido motivo de preocupación central de gobiernos y entidades privadas ya desde la revolución industrial. La causa principal es que el sector rural, a pesar de su contribución a la economía y su carácter crítico como proveedor de alimentos, ha perdido importancia relativa en la economía mundial. Estos cambios exigen transformaciones aceleradas en la formación de recursos humanos para dar respuesta a los imperativos del crecimiento económico, elevar la productividad y alcanzar mejores niveles de competitividad (Garza, 2006); ello permitirá que el desarrollo del sector rural trascienda la esfera agropecuaria a fin de posibilitar el nivel de ocupación productiva y remuneración que se requieren para el mejoramiento de los índices de bienestar familiar, de las comunidades y núcleos de población rural. Para ello, se han implementado por muchos años servicios de extensión en México, con los cuales se ha buscado potenciar el desarrollo rural, primeramente (a partir de la década de 1950) con la misión de facilitar la transferencia de conocimientos y tecnologías desde los centros de investigación, hasta los agricultores y los campesinos, donde se concebía el proceso de innovación como un problema de organización de la diseminación y difusión de información, otorgando el rol de liderazgo a la investigación y colocando a los productores en un papel pasivo de usuarios de tecnología (Berdegué, 2002); y posteriormente (a partir de la década de 1980) con la finalidad de reducir la brecha tecnológica, incorporando ideas de sustentabilidad, bajo estrategias de desarrollo rural sustentable (Hernández, 2009); además de desarrollar capacidades en los productores para modificar los sistemas de producción e introducir valor agregado, economías de escala, incrementar la capacidad de negociación de precios y mecanismos para bajar costos, entre otros (Torres, *et. al.* 2011).

En este sentido, Roura y Cepeda (1999) sostienen que las maneras de encarar el problema del desarrollo rural han pasado por modas que, normalmente, cambiaban una postura extrema por otra igualmente extrema pero de signo opuesto. Esto se plantea tanto respecto al objetivo buscado y a la definición del problema, como con relación a quién debe intervenir más activamente y de qué manera conviene que lo haga, para desarrollar a las zonas rurales. En Baja California Sur (BCS), uno de los 32 Estados de México, la entidad federativa menos poblada, con un total de 637,026 habitantes (INEGI 2010), se han implementado al igual que en el resto del país, servicios de extensión rural; sin embargo, actualmente BCS se encuentra inmerso con el 4.7% (18.2%) de la población en situación de pobreza alimentaria, el 8% (23.5%) en pobreza de capacidades y el 23.5% (47%) de pobreza de patrimonio (SAGARPA-INCA Rural BCS, 2013); así mismo, con una producción rural caracterizada por ser artesanal, obtenida sin criterios de calidad, con debilidades del sistema de sanidad e inocuidad, procesos incipientes para dar valor agregado, y un proceso de comercialización defectuoso, donde los productores rurales no obtienen beneficios de acuerdo a sus necesidades (Torres, *et. al.* 2011); además, la falta de organización, ya que en el Sector Rural existe una resistencia fuerte hacia la organización para el trabajo. Lo anterior se refleja en el Producto Interno Bruto (PIB) estatal, ya que de 67,609.2 millones de pesos que fue en el 2010, la agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza constituyeron el 4% del total estatal (SAGARPA-INCA Rural BCS, 2013).

Lo anterior se contrapone a lo que con los servicios de extensión se ha buscado lograr, reflejando que las personas ocupadas en las actividades agropecuarias, se caracterizan por tener bajos niveles de desarrollo humano y una casi nula capitalización social y productiva, lo que impide a esta población aumentar su productividad y su ingreso. En la práctica entonces, se puede decir que los servicios de extensión han sido con frecuencia decepcionantes, deficiencias de financiación y administración han llevado al síndrome,

frecuentemente observado, de extensionistas que dedican más tiempo a la oficina que a las unidades de producción rural; además, las vinculaciones entre los servicios de extensión y la investigación han sido generalmente escasas (FAO, 2004). Por ello en esta tarea de los servicios de extensión, el agente profesional, llamado extensionista, es un actor clave en el desarrollo de dichos servicios, pudiendo ser responsable en parte de las decepciones y deficiencias de las que se habla, o en contraparte, responsable de la obtención de los logros que con dichos servicios se buscan lograr.

Ahondando en parte de la práctica que realizan los extensionistas en los servicios de extensión, el objetivo de este trabajo tiene que ver con analizar el perfil con el que cuentan dichos profesionistas en BCS, y describir su actuar como parte de su responsabilidad en las condiciones actuales del sector; en lo general en México y en específico en BCS existe una ausencia de trabajos científicos orientados al estudio descriptivo del perfil de los extensionistas rurales. Por el contrario, en el ámbito de las actividades productivas la descripción y caracterización de la diversidad de productores resulta algo relativamente usual. Así, contribuyendo con conocimientos útiles a los servicios de extensión rural, particularmente al diseño y a la toma de decisiones en torno a la selección y contratación de extensionistas rurales, ya sea a través de programas públicos o de forma privada, se presentan los resultados de una investigación que permitió contribuir a la descripción del perfil de los extensionistas rurales que trabajan en el sistema de extensión público de BCS; para ello, en el trabajo se aborda primeramente el significado de extensión rural así como sus bases en la educación y comunicación, elementales para desarrollar el trabajo de extensión y el papel que el extensionista debe de llevar a cabo en dicha actividad; la investigación refleja el grado de adiestramiento con el que cuentan los extensionistas que desarrollan servicios de extensión rural actualmente; de esta manera al considerar variables como años de experiencia, edad, sexo, tiempo dedicado a la actividad, formación académica, perfil productivo del grupo de productores que atienden; se puede construir si con lo que cuentan es lo idóneo, se puede deducir igualmente que los prestadores de servicios (extensionistas) no siempre reúnen las condiciones (perfil) necesarias para solucionar los múltiples problemas que implica el desarrollo de las empresas agropecuaria.

Ya que un extensionista con experiencia adecuada, dedicación, actitudes, formación académica acorde y conocimientos suficientes, tiene mayores elementos para potenciar el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades de aprendizaje e innovación, participación activa, autónoma y solidaria permanente de los sujetos atendidos para así lograr su propio desarrollo integral y el de sus procesos, llevándolos al éxito, manteniéndolos vigentes en las condiciones actuales de mercado.

REVISIÓN DE LITERATURA

Extensión Rural, Educación y Comunicación

La extensión ha sido definida por cuantiosos autores como un instrumento indispensable para el desarrollo rural. Barrientos y Ryan (2005), definen extensión como un proceso en el cual el extensionista y los actores con los que interactúa, a partir del abordaje de un objeto de conocimiento, tienden a lograr su propio desarrollo integral y su participación activa, autónoma y solidaria en procesos organizativos que contribuyan a la transformación y desarrollo de la sociedad, siendo su objetivo el desarrollo integral de los sujetos que participan en este proceso; Grondona *et. al.* (2012) la manifiesta como un proceso de intervención de carácter educativo formal e informal, de intercambio de información, conocimientos y prácticas para el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades de aprendizaje e innovación permanente de las comunidades. Su finalidad es contribuir a la competitividad, la sustentabilidad y la equidad social. Sánchez de Puerta (1996), argumenta que es el conjunto de acciones que envuelven la utilización de información y conocimiento, en la que intervienen agentes externos e internos con la población rural y cuyo objetivo es el desarrollo de esta última. Rodríguez (2009), sostiene que mediante la extensión se busca ayudar a los productores a mejorar la productividad además de desarrollar sus capacidades para dirigir su desarrollo futuro. Barrientos y Ryan (2012) argumentan que el proceso de extensión es de carácter

educativo y que la esencia del proceso educativo es el desarrollo de la personalidad humana; así mismo definen educación, una práctica social necesaria e intencional, como una intervención consciente de los hombres en el aprendizaje de otros hombres; por lo tanto, dirigida a transformar las circunstancias a través de la transformación de los sujetos.

La educación es un proceso continuo en, de, para y por el hombre, insertado en lo social y lo natural, tendiente a su auto-superación en todas y cada una de sus esferas vitales, por medio de la libertad (Vázquez, 2005). En esta relación que se da entre extensionistas y productores para realizar procesos de educación, se produce necesariamente en el contexto de una relación social. Para que exista una relación entre personas, es preciso que ellas se comuniquen entre sí. El trabajo extensionista, por lo tanto, tiene lugar siempre en una situación de comunicación (Rios y Ceconello, 2006). Por lo tanto la comunicación es el soporte o basamento de la educación. La educación y la comunicación requieren, entonces, de una complementación mutua, porque si es válido afirmar que la educación necesita de la comunicación para concretarse, es verdad, asimismo, que una comunicación adecuada no podrá lograrse de no mediar un proceso educativo que permita el desarrollo de la capacidad de comunicarse (Barrientos y Ryan (2005).

En este sentido, relacionado con la extensión el difundir tecnología no es tarea complicada, lo que resulta más difícil, es lograr que los destinatarios la comprendan, la acepten y la apliquen. Para lograr esto es necesario convencerlos de las ventajas de las tecnologías que se pretenden transferir (Frank y Torrado, 2006). Es aquí donde la comunicación resulta una herramienta fundamental, en el proceso de extensión. Para ello, se define comunicación como el conjunto de signos intercambiados entre hombres y producidos intencionalmente con la función objetiva, explícita o no, de actuar sobre, o interactuar con, otros hombres, siendo esta válida en el caso de la comunicación interpersonal (Calvelo, 1998). Barrientos y Ryan (2005), la definen como el acto de informar, transmitir y emitir; así mismo como dialogo, intercambio, intención de compartir, de reciprocidad y de hallarse en correspondencia; de igual forma citan a Berelson y Steiner (1964) los cuales la definen como el acto o proceso que consiste en la transmisión de información, ideas, emociones, habilidades, etc., mediante el empleo de signos y palabras. Rios y Ceconello (2006), argumentan que un contexto social puede determinar la calidad de la comunicación en el sentido de hacerla más o menos profunda y sincera. Si entre los sujetos que se comunican se establece un clima afectivo, de confianza, sin tensiones, buscando complementarse con el saber que el otro comunica en su mensaje, entonces se habla de una comunicación fluida y enriquecedora. Por el contrario, si el clima o contexto es tenso o conflictivo, la comunicación no generará buenos resultados.

El Perfil del Extensionista en la Extensión Rural

El perfil laboral o profesional es la descripción clara del conjunto de capacidades y competencias que identifican la formación de una persona para encarar responsablemente las funciones y tareas de una determinada profesión o trabajo, en este sentido el perfil profesional ha de ser una descripción detallada y esmerada que muestre los rasgos más característicos de un grupo profesional como al conjunto de capacidades y competencias que identifican la formación de una persona, para asumir en condiciones óptimas las responsabilidades propias del desarrollo de funciones y tareas de su profesión (Bozu, 2002). En este sentido hablando de las capacidades y competencias de los extensionistas rurales debido a su importancia dentro del sector rural, la función del extensionista puede y debe ser analizada desde diversas perspectivas y alcances (Financiera Rural, 2012). Al respecto Méndez (2006), sostiene que en tiempos actuales se debe concebir al extensionista como un acompañante de procesos que aporta sus conocimientos, habilidades y percepciones en función de la búsqueda de condiciones que satisfagan el vivir. En este mismo sentido Thornton *et. al.* (2003) reconoce que la demanda de servicios del sector rural exige profesionistas graduados para desarrollar la extensión con nuevas capacidades, no prima el conocimiento técnico sino la facilitación de diagnósticos, de interrelación de mediaciones, de la búsqueda de oportunidades, de la experimentación y de la formulación de propuestas; Son intermediarios entre los productores rurales, por

una parte, y los investigadores, abastecedores de insumos y crédito, comerciantes y otros agentes que intervienen en la agricultura, por la otra.

Por lo tanto, el cumplimiento de su función requiere administrar flujos de información en un doble sentido, lo mismo que capacidades de comunicación y conocimientos técnicos, siendo frecuentemente su principal función estimular procesos de aprendizaje en los cuales participan tanto ellos como los productores (FAO, 2004); al respecto Sánchez *et. al.* (2013) sostiene que los agentes de cambio han sido creados para ayudar a los productores a acelerar el proceso de innovación, y que por medio de la asistencia técnica y la transferencia de tecnología pueden influenciar de forma sustantiva en las decisiones del productor para desencadenar la adopción de la innovación; su eficacia en la facilitación del procesos de innovación dependerá de la metodología de extensión que utilice, y la incorporación de los contenidos dados en cursos y actividades puntuales para la difusión de los mismos. de igual forma Cano (2004) argumenta que concibe el extensionista como un profesional con formación académica en algún campo de la educación superior, con capacidades básicas formadas en la educación media, como las de interpretar textos, expresarse claramente por medio de la palabra, así como las bases en ciencias y matemáticas; y arguye que una condición preponderante en la inserción efectiva en las sociedades globalizadas es el acceso a activos productivos, acceso que viene siendo conceptualizado en el contexto de la economía de mercado en términos de formas de capital: natural, físico, financiero, humano y social; en este sentido sostiene además que en el acceso a activos productivos está el conocimiento, y la vía directa hacia la expansión del conocimiento continúa siendo la educación para todos, con calidad y con pertinencia a los retos de la existencia humana; lo cual lleva acentuar la naturaleza educativa en el trabajo del extensionista. Freire (1984) plantea la educación como un proceso constante de liberación del hombre, en donde éste ha de relacionarse de forma dialéctica con su entorno, en un mundo que está en constante cambio, transformación y recreación; tomando como preocupación principal la profundización de la conciencia en la praxis y una constante confrontación con la realidad.

Al respecto Méndez (2006), sostiene que superar la tradicional visión netamente productiva es el principal desafío que sugiere la transición hacia una nueva forma de concebir la práctica extensionista; para ello, se puede decir que la educación y tecnología son poderosos instrumentos de desarrollo (Cano, 2004). Este renovado modo de ser extensionista se asocia a la percepción de su rol como facilitador y articulador de procesos, para el cual la comunicación se convierte en necesaria e ineludible; y favorece así, el acompañamiento y la participación (Cornejo, *et. al.* 2010). Freire (1984), sostiene que la comunicación eficiente exige que los sujetos interlocutores incidan su admiración sobre el mismo objeto, que lo expresen a través de signos lingüísticos, pertenecientes al universo común a ambos, para que así comprendan de manera semejante la comunicación; así mismo argumenta que la extensión nunca podrá considerarse como verdadera comunicación en tanto se presente una relación vertical, es decir que el técnico con el conocimiento es superior al campesino o al agrónomo, porque ellos desconocen todo lo que el primero sabe, lo cual, en términos de competencia internacional, significa no estar a la vanguardia.

La comunicación, por el contrario, constituye una interacción basada en el dialogo, en un encuentro entre partes, en un mismo nivel, en donde el conocimiento no se transmite de uno a otro, sino que se construye de manera conjunta. En la comunicación los interlocutores son poseedores de unos saberes y significados propios, y que, como tales, deben comprender y crear una estructura de intercambio y construcción recíproca. Ante esto, Cano (2004) visualiza al extensionista como un diseñador, promotor, facilitador y acompañador de estrategias frente a los cambios en los entornos locales con visión global, describiéndolo con capacidad para dar acompañamiento a los actores sociales y productivos frente a las señales de dichos entornos, muy especialmente a las de los mercados internacionales y locales, antes que un especialista en aspectos técnicos. Considerando lo anterior, los extensionistas al ser agentes facilitadores y formadores en los procesos de innovación, son responsables de adoptar nuevos conceptos y formas de ver lo rural; cobrando importancia mejorar su conocimiento de la pobreza rural y los retos que suponen el crecimiento de las personas y las organizaciones, el uso de metodologías participativas y el fortalecimiento de las

capacidades para la promoción de la equidad y el rescate de valores locales y ancestrales. Se trata de poner a disposición de las familias rurales, conocimientos técnicos, económicos y sociales, adecuados a sus necesidades (Báez, 2013). En este rol, el extensionista debe de concebir lo rural más allá de la territorización de las actividades primarias, reconociendo su carácter multidimensional teniendo claro que, además de económico y productivo, lo rural también es social, cultural, político y ambiental, reconociendo que la actividad agropecuaria como parte de un todo más amplio, inserto en dinámicas territoriales que ocurren a distintos niveles (local, regional, nacional, global).

(Méndez, 2006). Cano (2004), además aporta que en el perfil del extensionista en estos tiempos actuales, debe de contar con capacidades fundamentales como el aprender a aprender, capacidad para comunicarse, para convivir, para tomar decisiones, para organizarse para la acción conjunta coordinada y, sobre la base de todas las anteriores, expandir sus capacidades para gestionar y convertir en logros de sus vidas las iniciativas que se propongan para el desarrollo personal y colectivo, para resolver problemas y para satisfacer necesidades individuales y sociales; y que dichas capacidades básicas se expanden sobre fundamentos personales de calidades humanas que enaltecen y trascienden la especie humana, como: la ética, la autoestima, el autocontrol (disciplina, dominio de sí mismo), la responsabilidad (perseverancia, esfuerzo), la honestidad, la sociabilidad, el respeto mutuo, la tolerancia con las diferencias entre los congéneres humanos y, en síntesis, la capacidad de convivir.

Al respecto Ríos y Ceconello (2006) argumentan, que el extensionista al realizar su trabajo tiene un margen manejable por el mismo en cuanto al enfoque de su trabajo, estas tienen que ver con sus características personales, tipo de liderazgo, honestidad, inteligencia, habilidad e interés, entre otros aspectos, que pueden de cierta manera fomentar el crecimiento personal y el pensamiento crítico de los productores y el propio, evolucionando a un educador, y no en un colaborado obediente del grupo político en el poder. Una adecuada formación y actualización de los extensionistas rurales constituye un elemento fundamental para el éxito de sus tareas y, en definitiva, para el desarrollo y la mejora de la calidad de vida de sus beneficiarios (Landini, *et. al.*, 2013).

En este sentido investigaciones como las de Landini, (Perfil de los extensionistas rurales argentinos del sistema público) que le han permitido reconstruir el perfil de los extensionistas rurales que trabajan en el sistema de extensión público argentino, para la cual consideró variables como la institución en la que trabajan los extensionistas, sexo, edad, máximo nivel educativo alcanzado, título universitario obtenido, maestría obtenida, años de experiencia en el trabajo en extensión, áreas en las que desempeña estas actividades (agrícola, pecuaria, forestal u otras) y lugar en la que trabaja. Los resultados de su investigación permitieron aportar, a la descripción del perfil de los extensionistas rurales, así como a la del perfil diferencial de hombres y mujeres y de quienes trabajan que trabajaban con servicios de extensión; así mismo pudo concluir que existe un amplio predominio masculino, por una formación en áreas técnicas tradicionales (ingenieros agrónomos y veterinarios principalmente), encontrándose escasos profesionales provenientes de ciencias sociales y ambientales, y por acciones focalizadas en los ámbitos agrícola y pecuario. Más allá de las razones de la desigualdad de género el perfil encontrado parece sostenerse en una visión del desarrollo de carácter productivista, quedando las dimensiones de organización de productores, de articulación social y de sustentabilidad ambiental en un segundo plano, perspectiva que no es coincidente con concepciones actuales y complejas de desarrollo (Landini, 2013). De igual forma Landini, Bianqui y Crespi, realizaron un trabajo relacionado sobre los extensionistas de Paraguay (Necesidades formativas de los extensionistas rurales paraguayos desde la perspectiva de su función, sus problemas y sus intereses), identificando de igual forma el perfil en torno a los modelos de extensión transferencista y dialógico; para ello aplicaron una encuesta incluyó variables para indagar datos fundamentales como sexo, edad, estado civil, máximo nivel académico alcanzado, situación laboral y tiempo de experiencia en el trabajo de extensión.

METODOLOGIA

Siguiendo el mismo caso de las investigaciones de Landini en sus construcciones de perfiles para extensionistas argentinos y paraguayos, se planteó una investigación del tipo cuantitativa descriptiva ya que como dice Sampieri *et. al.*, (2008), lo que se busca es especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice, describiendo tendencias de un grupo o población. El valor de este instrumento radica en mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación, al mismo tiempo que permite asociar variables mediante un patrón predecible para un grupo. Se utilizó un sistema que permitiera obtener datos en forma rápida para ello se realizaron entrevistas al 100% de los extensionistas (11 en servicios agrícolas y 29 en servicios pecuarios) con servicios públicos autorizados durante el ejercicio 2013, dicha actividad se realizó entre los meses enero a marzo de 2014. Las entrevistas se realizaron en las sesiones realizadas dentro de los grupos de trabajo que realizan mensualmente donde rinden sus informes de avances en sus respectivos grupos; en estas sesiones se resolvieron las preguntas referentes a la edad, sexo y tiempo que le dedican a la actividad. Adicionalmente con la información contenida en la Base de Datos Única (BDU) de los servicios profesionales públicos, se realizó el análisis de coherencia de formación académica con el perfil productivo del grupo de trabajo beneficiario; la BDU es un sistema de información virtual en donde se encuentra registrados y publicados el detalle de los servicios de extensión que se proporcionan a los productores agropecuarios beneficiarios. Así mismo se hizo una revisión al expediente en físico de cada servicio para con ello realizar el análisis de la experiencia y el último nivel de estudios.

RESULTADOS

Aplicando la metodología descrita se obtuvo que para el ejercicio 2013 se autorizaron 45 servicios en total, 11 servicios (24.44%) para la agrícola y 34 servicios (75.56%) para la pecuaria, con un total de 40 extensionistas responsables de ejecutarlos (11 agrícolas y 29 pecuarios); el presupuesto público para pago de dichos servicios fue de un total de 4.416 millones de pesos, con una distribución de 1.425 millones de pesos para servicios agrícolas (33 %) y de 2.9637 millones de pesos para servicios pecuarios. A continuación se describen los resultados obtenidos en cuanto al grado de dedicación, adiestramiento y experiencia que poseen los extensionistas.

Dedicación al Desarrollo de Servicios

El tiempo máximo de ejecución del servicio es de aproximadamente siete meses, en este tiempo el extensionista debe de ser capaz de desarrollar su programa de trabajo planificado realizando actividades para el desarrollo de capacidades técnicas, productivas y organizativas con los productores. Considerando el presupuesto asignado a los servicios agrícolas de 1.425 millones de pesos, se calcula en promedio con el número de servicios asignados, les da un ingreso mensual de 18,505.49 pesos, un pago promedio por servicio de 129, 545.45 pesos; de los 11 PSP solo el 18% se dedica de tiempo completo a la actividad, es decir nada más dos extensionistas; el 82% restante cuenta con otro tipo de trabajo y complementa sus ingresos realizando esta actividad. En los servicios pecuarios el 66% de los extensionistas argumenta que la práctica es una actividad complementaria a una principal generando ingresos de esta forma adicionales; en ellos consideran el presupuesto autorizado de 2.9637 millones de pesos y considerando los 34 servicios recalando que existen extensionistas que cuentan con más de un servicio autorizado, percibiendo en promedio por servicio 87,167.65 pesos, aproximadamente 14,452.52 pesos por mes.

Tabla 1: Distribución de Dedicación al Servicio

Total de PSP Con Servicios	Dedicación Exclusiva	%	Dedicación Parcial, Complementaria a Otra Actividad	%	
Agrícolas	11	2	18	9	82
Pecuarios	29	10	34	19	66

Género y Edad de los Extensionistas

Los extensionistas entre 31 y 40 años de edad son mayoría ya que representan el 27% en servicios agrícolas y el 31% en servicios pecuarios; este rango de edad puede ser considerado como el óptimo para desarrollar la actividad considerando la vida laboral de cada persona que oscila entre los 25 y 60 años de edad. Es importante mencionar que el 24% de los extensionistas pecuarios cuentan con menos de 26 años, este rango de edad está relacionado con personas que son recién egresados de las Instituciones de Educación Superior, por lo que su experiencia en el medio puede ser limitada o casi nula. En cuanto al género se tiene que en los servicios agrícolas, no se encuentran mujeres trabajando; mientras que el 34% de los extensionistas pecuarios son mujeres.

Tabla 2: Distribución de Edades

Edad, Años	Agrícolas	%	Pecuarios	%
Menos de 26	0	0	7	24
26 a 30	1	9	5	17
31 a 40	3	27	9	31
41 a 50	1	9	5	17
51 a 60	2	18	0	0
61 a 70	1	9	0	0
Sin datos	3	27	3	10
Total	11	100	29	100

Formación Académica

En cuanto a la formación académica, el 100% de los extensionistas de servicios agrícolas cursó como último nivel de estudios la licenciatura, encontrándose todos titulados en la carrera de Ingeniero Agrónomo; para los servicios pecuarios el 86%, representando a 25 extensionistas cuenta con nivel de licenciatura, con títulos de Ingeniero Zootecnista (48%), Ingeniero en Producción Animal (24%), Médico Veterinario Zootecnista (24%) e Ingeniero Agrónomo Especialista en Zootecnia (4%). Tres de los extensionistas que cuentan con estudios de maestría tienen las carreras de Ingeniero Zootecnista, Médico Veterinario e Ingeniero Agrónomo.

Tabla 3: Último Nivel de Estudios de los Extensionistas

Total Con Servicios	Técnico	Licenciatura	Maestría	Doctorado	
Agrícolas	11	0	11	0	0
Pecuarios	29	1	25	3	0

Experiencia en el Servicio

Para considerar la experiencia en el servicio se tomó como referencia el estatus de desempeño de cada extensionista; el 64% y 69% respectivamente con servicios agrícolas y pecuarios, son de estatus nuevo, esto quiere decir que es la primera vez que participan en este tipo de servicios; en los agrícolas solamente uno se encuentra acreditado y seis en los pecuarios; así mismo tres de cada tipo se encuentra en proceso de acreditación.

Tabla 4: Experiencia en el Servicio

Estatus En El Servicio	Agrícolas	%	Pecuarios	%
Nuevo	7	64	20	69
En proceso de acreditación	3	27	3	10
Acreditado	1	9	6	21
Condicionado	0	0	0	0
No aceptable	0	0	0	0

Coherencia de la Formación Académica del Extensionista y la Unidad de Producción Rural Atendida

Debido a la formación académica que en el caso de los servicios en la estrategia agrícola, 10 de los 11 extensionistas con servicios cuentan con formación de Ingeniero Agrónomo, y verificando la organizaciones que recibirán el servicios, en su totalidad son grupo de productores que realizan como actividad productiva principal la agricultura, por lo que existe una coherencia de perfiles del 91%; en este caso resultó que un extensionista tiene formación académica de Ingeniero Zootecnista, por lo cual se considera que no cuenta con el perfil adecuado para brindar un servicio de extensión a productores agrícolas. En los servicios de la estrategia pecuaria el 97% tiene coherencia con el perfil productivo de los grupos beneficiarios, la formación profesional de los extensionistas se considera idónea curricularmente para ejecutar el servicio; en estos servicios se reflexiona una incongruencia y esto debido que el extensionista no cuenta con formación profesional, contando solamente con estudios a nivel técnico.

Tabla 5: Coherencia Entre Formación Académica de Extensionistas y Unidad de Producción

Total Con Servicios	Existe Coherencia		No Existe Coherencia	
		%		%
Agrícolas	11	10	91	9
Pecuarios	29	28	97	3

CONCLUSIONES

El trabajo de extensión requiere de un conocimiento profundo de la comunidad, las personas, los problemas, los recursos, las costumbres y la estructura social; es decir se necesita mucho más que de solo conocimiento técnico para ejecutar de buena forma el servicio de extensión. La mayoría de los extensionistas analizados son de estatus nuevo en la actividad, es decir es la primera vez que ejecutan la práctica, la cual al llevarse a cabo, es imprescindible que no solo cuente con el perfil académico o curricular, sino además con un conocimiento amplio y profundo del sujeto y su ambiente al que se le proporcionará el servicio, así como la forma en sensibilizarle e influirle para lograr los cambios que se desean con la extensión, siendo esto difícil de lograr al dedicarle tiempo parcial a la actividad, por tener otras actividades que atender; definitivamente se concluye que por las complejas y multivariadas dimensiones (sociocultural, ambiental y económica) en las que se encuentran inmerso el sector rural, es imprescindible dedicarle tiempo completo a la actividad de extensión; así mismo se requiere que el periodo de duración del servicio sea de mayor duración ya que la obtención de resultados y de impactos se debe de trazar en el mediano y largo plazo partiendo del desarrollo y fortalecimiento de las capacidades técnicas, productivas y organizativas permanentes en los productores rurales con finalidad generar competitividad, sustentabilidad y la equidad social en sus actividades, lo tiene pocas posibilidades de lograrse en el corto plazo; es importante destacar también que en general el grupo de extensionistas se caracteriza principalmente por un amplio predominio masculino, con formaciones en áreas técnicas tradicionales (ingenieros agrónomos, en producción animal y veterinarios principalmente), encontrándose escasos profesionales provenientes de ciencias sociales y ambientales, resultando de suma importancia que en el desarrollo de servicios se consideren lo sociocultural y ambiental además de lo económico.

BIBLIOGRAFÍA

Báez, L. (2013). Extensión rural con enfoque para la inclusión y el desarrollo rural. Red Latinoamericana para Servicios de Extensión Rural (RELASER) 2013.

Barrientos, M., Ryan S. (2005). Relación entre extensión, educación y comunicación. FCA-UNC. 2005.

Berdegú, J. (2002). Las reformas de los sistemas de extensión en América Latina a partir de la década de los 80. Santiago de Chile: RIMISP Casilla.

Bozu, Z. (2002). El perfil de las competencias profesionales del profesorado de la ESO. Departamento de Didáctica y Organización Educativa. Universidad de Barcelona.

Calvelo R., J. (1998). Los Modelos de Información y de Comunicación. El Modelo de Interlocución: Un Nuevo Paradigma de Comunicación.

Cano, J. (2004). Globalización, Pobreza y Deterioro Ambiental. El perfil del extensionista a la urgencia de los tiempos. Revista dialoguemos Vol. 8, no. 14; p. 5-10., junio de 2004. Ediciones INTA, Buenos Aires.

Cornejo, L., Lopez, M., Lardone L., Centeno, M., Iacovino, R., Albarracin, B., Perez, J., Thornton, R. (2010). El rol del extensionista agropecuario y la gestión del cambio. La percepción del extensionista del INTA y los imaginarios sociales. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Centro Regional La Pampa – San Luis. Argentina.

FAO (2004). Políticas de Desarrollo Agrícola: Conceptos y principios. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (ONU). Roma, 2004.

Financiera Rural (2012). Curso básico de inducción de la red de prestadores de servicios. Introducción a los servicios de capacitación y consultoría para empresas rurales y de intermediación financiera. Financiera Rural. México.

Frank, E., Torrado, J. (2006). Experiencias de evaluación en extensión y comunicación rural. Una lectura compartida entre actores y destinatarios. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Buenos Aires, Argentina.

Freire, P. (1988). ¿Extensión o comunicación?. Siglo XXI, 16ª edición, Montevideo, Uruguay.

Garza L.E. (2006). Un nuevo paradigma en la formación de recursos humanos como estrategia del desarrollo rural. Agricultura, Sociedad y Desarrollo. Volumen 3, Número 2. 155-173

Grondona, L., Melgarejo Almada, A., Raúl Palaoro, O., Aurora Sánchez, B., Edith Scherf, M., Scribano, Vargas, M. (2012). Manual del extensionista. Buenos Aires : Partnership Program Japan Argentina (PPJA).

Hernández, C. (2009). El enfoque territorial del desarrollo rural y las políticas públicas territoriales. Revista Electrónica del Centro de Estudios en Administración Pública. 3:1-14.

INEGI (2010). Censo de Población y Vivienda 2010. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). México.

Landini, F. (2013). Perfil de los extensionistas rurales argentinos del sistema público. *Mundo Agrario*, 14 (27). En Memoria Académica. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.5947/pr.5947.pdf

Landini, F., Bianqui, V. y Crespi, M. (2013). Evaluación de las creencias sobre extensión rural de los extensionistas paraguayos. *Psiencia, Revista Latinoamericana de Ciencia Psicológica*, 5(1), 3-14.

Méndez, M. J. (2006). Los retos de la extensión ante una nueva y cambiante noción de lo rural. Facultad de Ciencias Agropecuarias - Universidad Nacional de Colombia, Medellín.

Ríos, A., Ceconello, M. (2006). Metodologías de intervención para el desarrollo rural. *Comunicación rural*. San Miguel de Tucumán, abril de 2006.

Rodríguez, R. (2009). Manual de extensión rural agropecuaria. Gobierno Departamental Autónomo de Santa Cruz. Santa Cruz, Bolivia.

Roura H., Cepeda H. (1999) Manual de identificación, formulación y evaluación de proyectos de desarrollo rural. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social – ILPES. CEPAL. Santiago de Chile.

SAGARPA-INCA Rural BCS (2013). Plan Estatal del Componente de Desarrollo de Capacidades y Extensionismo Rural, ejercicio 2013. SAGARPA-INCA Rural BCS La Paz, Baja California Sur (BCS), México.

Sampieri, R., Fernández, C., Baptista, P. (2008). Metodología de la Investigación. Editorial Mc Graw Hill, 4ª edición, México.

Sánchez de Puerta, F. (1996). Extensión agraria y desarrollo rural. Sobre la evolución de las teorías y prácticas extensionistas. Madrid, España: Serie Estudios 123, Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación.

Sanchez, J., Rendon, M., Cervantes, F., López, Q. (2013). El agente de cambio en la adopción de innovaciones en agroempresas ovinas. *Rev. Mex. Cienc. Pecu.* 2013 4(3):305-318.

Thornton, R., Cimadevilla, G., Caricart, P., Castro, E., Moreira, R., Alemany, C., Cáceres, D., Moris, N., De Hegedus, P., D'Adam, H., Iglesias, D., Varela, G., Vela, H., Porta, M., Valentinuz, C. (2003). LA EXTENSION RURAL EN DEBATE. Concepciones, retrospectivas, cambios y estrategias para el Mercosur. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Buenos Aires, Argentina.

Torres, J. R., Olmos, E., Núñez, L., Maravilla I., Valdez, U.F., Castrejon, O. T., Arce, C. P., Trasviña, L. D., López M.T. (2011). Diagnóstico sectorial en el Estado de Baja California Sur. SAGARPA-Gobierno de BCS. La Paz BCS.

Vásquez, E. M., (2005). Principios y técnicas de educación de adultos. Universidad Estatal a Distancia 4ta reimpresión, San José, Costa Rica 2005.

BIOGRAPHY

Mayoral García Manuel Benjamín, Universidad Autónoma de Baja California Sur. Correo Electrónico mgm_ben@hotmail.com

Cruz Chávez Plácido Roberto, Universidad Autónoma de Baja California Sur.

Duarte Osuna Juan de Dios, Universidad Autónoma de Baja California Sur

Juárez Mancilla Judith, Universidad Autónoma de Baja California Sur

POLÍTICAS PÚBLICAS E INCUBADORAS DE EMPRESAS EN MÉXICO: ESTUDIO LONGITUDINAL 1994-2013

Norma Leticia Vizcarra Vizcarra, Universidad Tecnológica de Tijuana
Virginia Guadalupe López Torres, Universidad Autónoma de Baja California
Imelda Yáñez Ruiz, Universidad Tecnológica de Tijuana

RESUMEN

El presente trabajo muestra el desarrollo de las políticas públicas federales sobre las incubadoras de empresas en México durante el periodo 1994-2013, en particular los apoyos que se les ha dado bajo el esquema administrativo y políticas públicas establecidas por sexenio presidencial. Estudio que se realizó mediante una investigación cualitativa y análisis documental de tipo longitudinal que abarca tres periodos presidenciales concluidos y uno iniciado en diciembre del 2012. El resultado de esta investigación muestra diferentes políticas públicas implementadas por sexenio, determinando el tipo de soporte y lineamientos que regularon su manejo. Se encontró un avance progresivo en el apoyo a proyectos emprendedores, en los que se utiliza a las incubadoras de empresas como estrategia para impulsar el desarrollo de empresas competitivas que generen empleos.

PALABRAS CLAVES: Políticas Públicas, Incubadoras de Empresas, Estudio Longitudinal

PUBLIC POLICIES AND BUSINESS INCUBATORS IN MEXICO: LONGITUDINAL STUDY 1994-2013

ABSTRACT

This paper presents the development of federal public policy on business incubators in Mexico during the period of 1994-2013. We focus in particular on financial aid that has been given under the public administration and the political scheme established by every presidential term. This study uses qualitative research and analysis of longitudinal documents of three concluded presidential administrations, the most recent starting in December 2012. The result of this research show different public policies implemented by administrations and determining the type of support and guidance that regulated its management. Progressive advancement in supporting entrepreneurial projects, in which the incubators is used as a strategy to promote the development of competitive enterprises that generate jobs.

JEL: 012, 021, M11, M13

KEYWORDS: Public Policy, Business Incubators, Longitudinal Study

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo forma parte de una tesis doctoral y tiene como finalidad el dar a conocer el papel de las políticas públicas en el desarrollo del sistema de incubación empresarial en México. La tesis lleva por nombre: Modelo de Transferencia Tecnológica y de Conocimiento para Impulsar la Productividad de las Incubadoras de las Universidades Tecnológicas de México, 2011-2012. Hablar de la situación económica de un país conlleva a identificar diferentes factores que afectan su desarrollo y

crecimiento. Un eslabón determinante en el progreso son las Micro, Pequeñas y medianas empresas (MIPYME) que de acuerdo a INEGI (2011) forman más del 90% de las unidades económicas a nivel internacional y en América Latina de un 95 a 99%. Mientras que en México, de acuerdo a obra citada, aproximadamente 98% de MIPYME conformadas por los sectores de manufactura, comercio y servicios (que son el 98.4% del total de unidades económicas) genera más del 74% de empleos. Mientras que, la Comisión Europea (2006), destaca como principal segmento a las microempresas, con una representatividad del 99% de todas las unidades económicas dentro de la Unión Europea (UE).

Al respecto, en México se habla de más de 200,000 empresas que inician operaciones anualmente en el ámbito productivo durante los últimos años, teniendo como referencia un universo de 4.1 millones de empresas, de las cuales: 95.6% se clasifican como microempresas, 3.4% son pequeñas, 0.8% medianas y únicamente el 0.2% grandes. Sin embargo, se presenta como un dato con mayor relevancia a la apertura de estas, la falta de permanencia en el mercado. Lo anterior, debido a que el 65% de las PYME desaparece antes de dos años, un 50% cierra en el primero, 30% en el segundo y solo el 10% subsiste al decimo año (Nájar, 2011). Con base a los puntos tratados, se argumenta el diseño y seguimiento de estrategias que permitan impulsar y fortalecer los emprendimientos. Siendo el propósito de este trabajo, el análisis de las políticas públicas relacionadas con la incubación de empresas, formadas de acuerdo al Sistema Nacional de Incubadoras de Empresas (SNIE), con la finalidad de orientar y dar acompañamiento a emprendedores en la realización de su plan de negocios y proceso de creación de su empresa, mediante consultoría y apoyo para su puesta en marcha (SNIE, 2011)

Para realizar el presente estudio, se dividió en ocho apartados, a saber: Resumen, Introducción, Revisión literaria, Método, Desarrollo, Resultados, Conclusiones y Referencias. La parte de Desarrollo fue estructurada en seis secciones. En la primera se incluyeron generalidades que facilitarían la comprensión del tema. De la segunda a la quinta se identifican las normas y políticas implementadas para impulsar, apoyar y regular la incubación de empresas en México durante los periodos presidenciales comprendidos entre 1994 y 2013. La sexta, muestra un comparativo de los cuatro sexenios analizados, incluyendo algunos elementos políticos que diferencian un proceso del otro. Para finalizar se emiten conclusiones.

REVISIÓN LITERARIA

Con el fin de normar criterios sobre uno de los términos más importantes dentro de este trabajo, se consideró pertinente conocer los razonamientos utilizados respecto a la denominación de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) y MYPIME. Al respecto INEGI (2011) menciona que, la Unión Europea (UE) y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) reconocen dos criterios para clasificar a las empresas, dentro de algunas de estas categorías: para fines administrativos o legales, clasificándolas de acuerdo al personal ocupado, ventas y balance anual y para fines estadísticos únicamente se considera el número de empleados. En cuanto a las siglas utilizadas para referirse, a este sector de empresas, se observaron diversas investigaciones de tipo internacional, como análisis de la OCDE en el que se refieren a las PYMES incluyendo a las microempresas dentro de este término (Palomo, 2005). Por lo que se podrá observar dentro del presente trabajo, citas en las que los autores hacen referencia a estos estratos empresariales como PYME, incluyendo a las microempresas, por lo que en lo sucesivo se utilizará este término. La participación de la PYME a nivel mundial, según CEPAL (2010), ocupa un lugar prioritario en el progreso nacional, debido a la representatividad que tienen en cuanto a unidades económicas de cada país y generación de empleos. Se observan resultados de investigaciones a nivel internacional en las que se percibe que en Estados Unidos (EE.UU) y en la UE el 95% de empresas son PYME y generan el 75% de empleos. Mientras que en América Latina este sector empresarial tiene una participación entre un 60 y 90% según INEGI (2011) y contribuyen con un 35 a 40% en la generación de empleo de acuerdo al Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, SELA (2009 en CEPAL, 2010). Se puede apreciar también que en el 2008 el 98% de unidades económicas son MIPYME estrato a quienes corresponde el 75.1% del personal ocupado y solo el 24.9% a las grandes empresas (INEGI, 2011). En base a los puntos anteriores,

el apoyo a las PYME, debería ser una de las prioridades a considerar en toda administración pública dentro de sus planes, políticas y programas para impulsar el desarrollo económico. A la vez, las incubadoras de empresas son una estrategia de soporte y fortalecimiento para los proyectos emprendedores, orientados en el caso de México, a crear empresas que generen empleos, más que al apoyo de emprendimientos de mediana y alta tecnología (OCDE, 2012).

Los elementos que de acuerdo a CEPAL (2010, p.19-24) han caracterizado diferentes etapas en las políticas públicas de América Latina son: a) acciones aisladas no definidas en un marco estratégico durante los 70's y parte de los 90's, excepto en Chile. b) diseño de políticas de apoyo a las PYME como estrategia para generar empleos, desarrollar empresas y crear firmas a mediados de los 90' así como, c) inclusión de planes estratégicos de apoyo, vinculación y operatividad a partir del 2000. Aunque se describe una gran dependencia de la política macroeconómica antes de los 90's, en décadas posteriores se dio más importancia al fomento empresarial y políticas de competitividad en relación a las PYME. Bajo este contexto CEPAL (*op.cit.*) describe la inclusión de las PYME en la agenda política de un país como elemento principal de cualquier estrategia que pretenda un desarrollo equitativo. Indica también que dichas políticas deberán ser estructuradas al nivel de los desafíos de cada región. A la vez, se observa una diferencia entre las políticas de apoyo a las PYME y a los emprendimientos, que de acuerdo a Stevenson y Lundström (2007, en Kantis, Federico, & Menéndez, 2012) estos últimos son las nuevas PYME que incluyen las etapas de: gestión, desarrollo e inducción al ámbito productivo. De acuerdo con Morales (1998) en el caso de México, se desaprovecharon grandes oportunidades debido a la falta de planes y políticas acordes a las necesidades prioritarias de los diferentes sectores. Enfatizando este autor, sobre la importancia que tiene el invertir en tecnología que favorezca el desarrollo productivo nacional y fortalezca las relaciones comerciales internacionales.

METODO

El presente estudio se desarrolló en base a una investigación cualitativa y análisis documental de tipo longitudinal que abarcó tres sexenios presidenciales concluidos y uno iniciado en diciembre del 2012. Con el propósito de identificar el proceso político que ha dado soporte a las incubadoras de empresas, se analizaron los Planes Nacionales de Desarrollo (PND). A la vez se dio seguimiento a la ejecución de los apartados que incluían: políticas de apoyo a las incubadoras de empresas, factores de impulso a la transferencia de conocimiento y tecnología, iniciativas de promoción a proyectos emprendedores y estrategias para el desarrollo y consolidación de las PYME. Esto, mediante alineación del PND con informes presidenciales y de la Secretaría de Economía (SE), así como información publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Bajo el mismo contexto, se revisaron artículos relacionados con políticas públicas de México y de otros países.

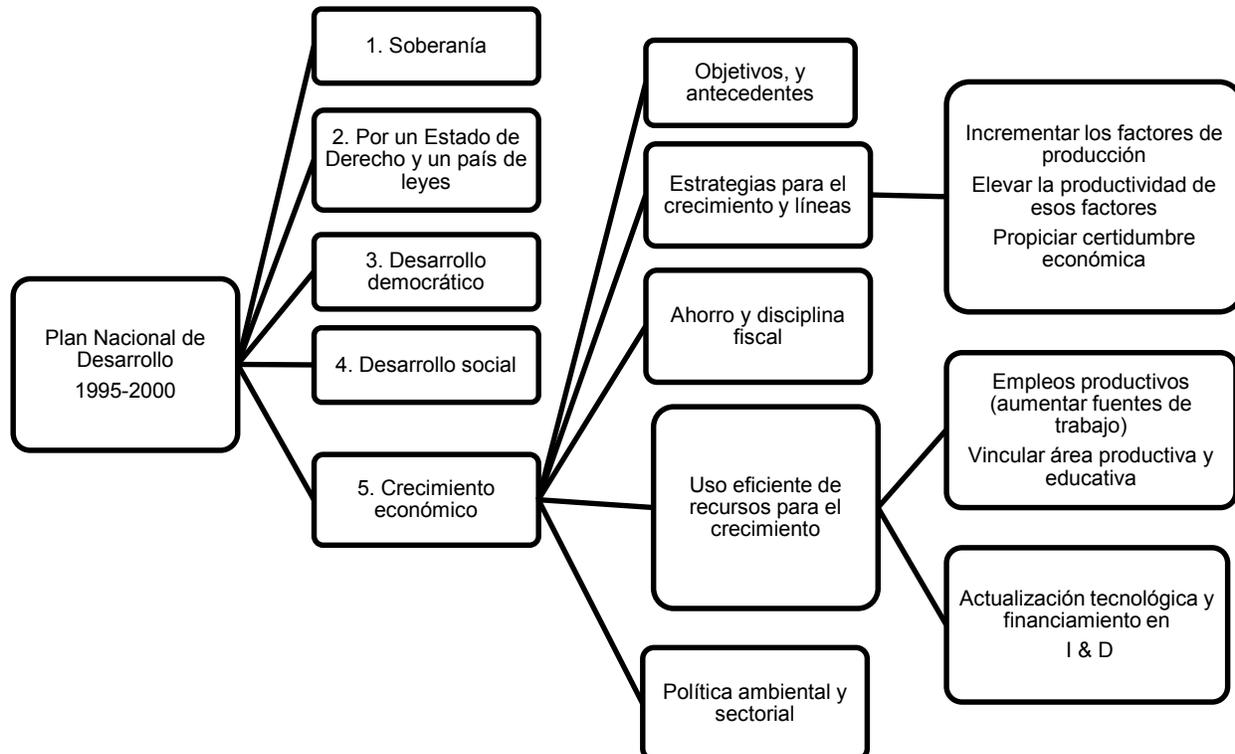
Desarrollo

Dentro del aporte del presente trabajo, se muestra el apoyo que han tenido las incubadoras en México, mediante un seguimiento a la estructura política que dio origen a un sistema regulatorio de promoción e impulso para este sector. La presente sección, se ha estructurado en cuatro sexenios gubernamentales, a través de un estudio longitudinal que abarca el periodo 1994-2013. Dentro de este lapso de tiempo, se identificaron desde normas y políticas regulatorias implementadas para impulsar la tecnología e investigación, hasta estructuras organizacionales que adaptan el sistema de incubación a las necesidades primordiales de las regiones. De esta forma, se delimitan las líneas de apoyo en base a rubros e indicadores de productividad y eficiencia determinados en los cuatro periodos analizados.

Periodo Gubernamental 1994-2000 (Ernesto Zedillo Ponce de León)

Para iniciar el estudio de las políticas implementadas durante este periodo gubernamental, se llevó a cabo el análisis del PND 1995-2000, realizado por el Ejecutivo Federal, en el que proponían cinco objetivos fundamentales, de los cuales se desprendían los planes estratégicos, tácticos y operativos. En el objetivo cinco, denominado Crecimiento Económico, se determinan metas relacionadas con la atención de necesidades que son solventadas por las incubadoras de empresas, ver figura 1.

Figura 1: Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1995-2000



Fuente: Elaboración propia con base en el PND 1995-2000, (Poder Ejecutivo Federal, 1995). La figura ilustra el marco conceptual de los puntos que el plan de desarrollo del sexenio 1995-2000 cubrió respecto a las incubadoras de empresas.

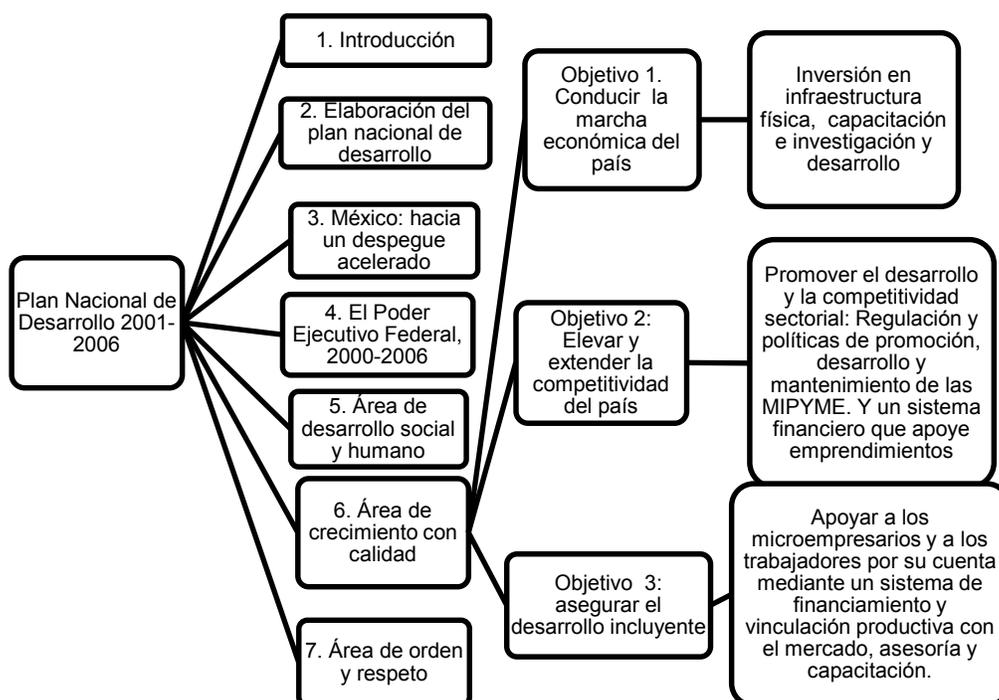
Al analizar las políticas públicas de este periodo, es obligado tocar el tema de la crisis económica ocurrida entre 1994 y 1995. Esta condición, según Avalos y Hernández (2006), provocó un endeudamiento significativo a corto plazo, lo que originó la definición de estrategias encaminadas a resolver esta situación. En consecuencia se determinaron prioridades, desviando la atención que requería el sector de las PYME y el apoyo a la creación de incubadoras de empresas, como estrategia de impulso para este sector. El PND, elaborado por esta administración, presenta como estrategias dentro del objetivo de crecimiento económico: propiciar el incremento de factores productivos buscando el aprovechamiento de los recursos y creando un ambiente de certidumbre. Debido a que no indica como lograr esa productividad, se considera que estos puntos podrían ser metas y no estrategias. Aun así, están enfocados a cubrir necesidades que se relacionan con el desarrollo empresarial. El objetivo descrito, lleva un apartado que proponía aumentar la eficiencia de los recursos que apoyen el desarrollo. En esta parte, se describe la intención de aumentar las fuentes de trabajo y vincular el área productiva y educativa con el fin de generar profesionistas pertinentes al campo laboral. Se contemplaba también el destinar fondos para investigación y desarrollo (I&D) y actualización tecnológica. Puntos que pretendían propiciar la vinculación de los centros de investigación o universidades con el área productiva. No se identificaban aún programas ni políticas de regulación o apoyo para las

incubadoras de empresas, aunque dio importancia a la generación de tecnología e innovación para el crecimiento económico.

Periodo Gubernamental 2000-2006 (Vicente Fox Quezada)

Con el fin de conocer las iniciativas desarrolladas en este sexenio, se analizó el PND 2001-2006 identificándose objetivos y programas encaminados a promover y apoyar la incubación de empresas en México. El presente plan está fundamentado en cuatro procesos de transición: demográfica, social, económica y política. Identificando antecedentes y factores que involucran la situación actual de los cuales se desprende la detección de oportunidades, objetivos y estrategias (ver figura 2).

Figura 2: Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006



Fuente: Elaboración propia, con base en el PND (Poder Ejecutivo Federal, 2001). La figura muestra el marco conceptual de los puntos que el plan de desarrollo del sexenio 2001-2006 cubrió respecto al tema de las incubadoras de empresas. Fuente: Elaboración propia, con base en el PND (Poder Ejecutivo Federal, 2001)

El documento en cuestión, es presentado mediante una estructura que consta de siete apartados, siendo estos: 1. Introducción, 2. Elaboración del plan nacional de desarrollo, 3. México: hacia un despegue acelerado, 4. El Poder Ejecutivo Federal, 2000-2006, 5. Área de desarrollo social y humano, 6. Área de crecimiento con calidad y 7. Área de orden y respeto. Se identifica un apartado que involucra dos incisos relacionados con la incubación de empresas y aunque no se menciona como tal, se describen los elementos que la conforman. Siendo estos: el tres en su sección: Transición económica y el seis dentro de sus objetivos rectores: 1. Conducir responsablemente la marcha económica del país 2. Elevar y extender la competitividad del país y 3. Asegurar el desarrollo incluyente. El PND 2001-2006 denota una marcada tendencia al involucramiento del estado en el proceso de desarrollo y permanencia de empresas, mencionando en dos de los objetivos rectores presentados dentro del apartado seis (objetivos dos y tres) diversas estrategias para proteger y apoyar emprendimientos y MIPYMES. Como es el fortalecer las cadenas de valor de las empresas rezagadas o de nueva creación mediante la capacitación del factor humano y determinación de esquemas eficaces que propicien su competitividad. De igual manera, se determina

como prioridad la inversión en infraestructura, nuevas tecnologías e investigación y desarrollo. Factores que facilitan la relación entre centros de investigación e incubadoras de empresas.

En los objetivos mencionados, se hace referencia sobre la necesidad de establecer políticas que promuevan y den apoyo a las acciones emprendedoras mediante asistencia técnica oportuna y de calidad en los procesos de producción, distribución y comercialización. Así como, el manejo de estructuras financieras acordes a sus necesidades. Se menciona también la importancia de dar apoyo a los microempresarios y trabajadores independientes con el fin de que logren una vinculación productiva con el mercado. Y aunque no se habla del impulso y creación de incubadoras como estrategias que apoyen el logro de estos objetivos, gran parte de ellos puede solventarse mediante el soporte y acompañamiento que dan estas a los proyectos emprendedores. Fue hasta el 2001 que se estableció un sistema de apoyo al emprendedor mediante la Ley para el desarrollo de la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Como estrategias diseñadas para promoción y respaldo de este sector empresarial se crearon programas como: Jóvenes Emprendedores y México Emprende, además se estructuró el apoyo financiero mediante el Fondo PYME y Fideicomiso México Emprende (Instituto Nacional del Emprendedor, 2012). También surgieron en este periodo, proyectos conformados por Asociaciones Civiles que se transformaron en incubadoras, como es el caso de Jóvenes Empresarios de México, Asociación Civil (JEMAC), que inicio sus operaciones en el 2001 y en el 2002 adaptó la modalidad de incubadora, como una organización acreditada en México por *Youth Business International* (YBI) (JEMAC, 2005).

Periodo Gubernamental 2006-2012 (Felipe Calderón Hinojosa)

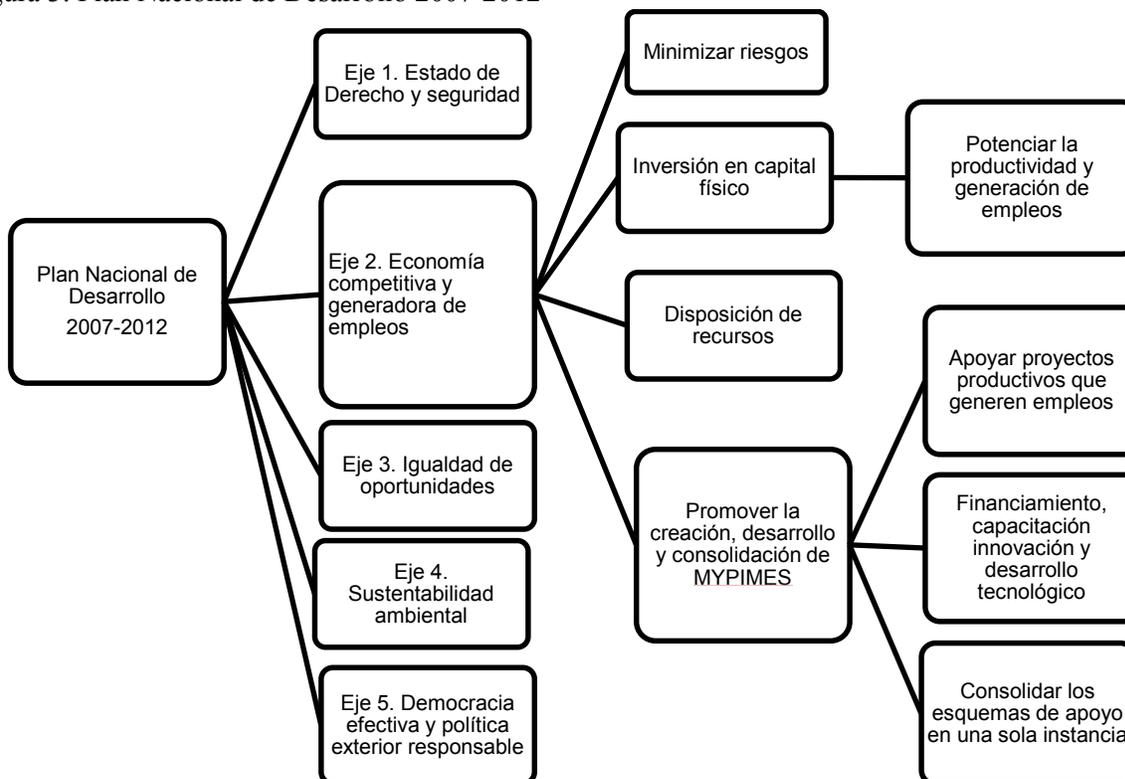
Durante este sexenio se identificaron programas, políticas gubernamentales y acciones de promoción para el proceso de incubación de empresas, así como el seguimiento a programas y mecanismo de financiamiento creados para impulsar la tecnología. Tal es el caso de la primera Ley de Ciencia y Tecnología desarrollada con el fin de regular los apoyos del Gobierno Federal para impulsar la investigación científica y tecnológica. Lo trascendental fue convertir esta iniciativa en una política que vinculara las actividades de investigación con la resolución de problemas nacionales que impacten la competitividad. Estos lineamientos fueron reformados en el PND 2008-2012 incorporando a la innovación como eje rector, mediante un marco jurídico que proteja la propiedad intelectual del investigador (COCITBC, 2011).

Se promovió el desarrollo de incubadoras de empresas con el fin de impulsar la economía nacional, ya que el crecimiento del país había sido insuficiente en los últimos años para combatir el rezago financiero y el impacto social que esto implica, situación que el Poder Ejecutivo Federal (2007) contempla en el PND 2007-2012, el cual incluye en el Eje 2. “Economía competitiva y generadora de empleos”, acciones para mejorar la calidad de vida de los mexicanos mediante el crecimiento sostenido y generación de empleos formales. Para dicho fin se determinó la inversión en capital físico que ayude a minimizar riesgos en nuevos proyectos y facilite los recursos para su realización. La estructura de dicho plan se encuentra esquematizada en la figura 3.

Con base en lo anterior, el Poder Ejecutivo Federal (2007) describe como estrategia para potenciar la productividad y competitividad el impulsar procesos de investigación científica e innovación tecnológica, enfocado esto a la promoción de proyectos productivos de emprendedores y MIPYMEs en crecimiento, consolidando así los esquemas de apoyo en una sola instancia quien se encarga de distribuir y controlar los recursos en programas como el de incubadoras de empresas. En el PND, se indica la necesidad de implementar políticas que permitan fortalecer: la educación, ciencia básica y aplicada, tecnología e innovación, manifestando la importancia de identificar fuentes de financiamiento y mayor inversión en infraestructura para impulsar esta área. Uno de sus objetivos es promover la creación, desarrollo y consolidación de las MIPYMEs, las estrategias previstas son financiamiento, comercialización, capacitación, innovación y desarrollo tecnológico, enfocando lo anterior al apoyo de proyectos productivos

de emprendedores y MIPYMES en crecimiento, consolidando los esquemas de apoyo en una sola instancia (Poder Ejecutivo Federal, 2007).

Figura 3: Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012



Fuente: Elaboración propia, con base en el PND (Poder Ejecutivo Federal, 2006). La figura ilustra el marco conceptual de los puntos que el plan de desarrollo del sexenio 2007-2012 cubrió respecto a las incubadoras de empresas.

Con base en lo mencionado, en México se creó el SNIE, dependiente de la Secretaría de Economía (SE), la cual regula y controla el apoyo y buen funcionamiento de las incubadoras. Para integrarse a dicho sistema se requiere contar con un modelo de incubación reconocido, en la actualidad se tienen cinco modelos de incubación tradicional, seis de tecnología intermedia y tres de alta tecnología. El sector conformado por las Incubadoras de Empresas, de acuerdo al SNIE (2011) atiende a todos los emprendedores que estén interesados en llevar a cabo una idea de negocio, apoyando a las micro y pequeñas empresas en la definición y formalización de su modelo de negocio. Además con el fin de impulsar la economía nacional, se elaboró la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las MIPYME. Identificando entre las fuentes bancarias que más apoyan a estos segmentos empresariales a Nacional Financiera (NAFINSA) y al Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Para mayor comprensión, se clasifican como fondos de apoyo a MIPYME dentro del informe presidencial en base a su segmento, objetivo y programa, mostrando cinco sectores beneficiados por el gobierno federal.

Con base en lo expuesto y retomando los puntos del Plan de Desarrollo y programas de apoyo creados, se visualiza un enfoque de protección a emprendimientos de pequeñas y medianas empresas que tiene la finalidad de generar nuevas fuentes de trabajo e incentivar la economía. Cabe mencionar la trascendental función del fondo PYME y su programa de apoyo para incubadoras de empresas, mediante el cual se otorga a los emprendedores diferentes tipos de asesoría y servicios integrales para que inicien su negocio minimizando riesgos por desconocimiento o falta de un plan de negocios. También el Capital Semilla es un programa del Fondo PYME que ofrece apoyo financiero a los proyectos viables de emprendedores para la formación e impulso de nuevos negocios graduados de incubadoras registradas en el SNIE (Fondo PYME,

2012). Sin embargo, la CEPAL (2010) informa que de acuerdo a cifras proporcionadas por el Banco de México, dentro del financiamiento otorgado a empresas y personas con actividad empresarial, las PYME tuvieron solamente una participación del 14.39% en el 2007 y 12.83 en el 2008. Lo que representa únicamente el 5.4% del total financiado por la banca comercial durante el 2008. Posteriormente durante marzo de 2011, dio inicio el Programa de Financiamiento a Emprendedores, el cual ha incentivado el otorgamiento de créditos por parte de la banca comercial respaldados con garantías del Fideicomiso México Emprende, este programa se ha caracterizado por ofrecer un producto de crédito homogéneo en condiciones muy competitivas para el emprendedor. Otro programa de gran ayuda para las PYME que funcionó durante el periodo de julio de 2009 a mayo de 2012, fue el Programa de Compras del Gobierno, que registró un monto acumulado de 189,934 millones de pesos en contratos con MIPYMES, habiendo rebasado la meta prevista para cada año (Secretaría de Economía, 2012).

Cabe mencionar que CONACYT aprobó el 6 de mayo del 2008, como avance de alto valor agregado, paquetes que incluían desarrollos científicos y/o tecnológicos probados y sustentados, que facilitan la explotación comercial a través de transferencia de tecnología. Generando en este rubro, apoyos para la estrategia de propiedad intelectual (CONACYT, Mario Resendiz, 2008). Por otra parte y durante este periodo, se creó la Red del Modelo de Incubación del Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional (CIEBT-IPN), que dio un fuerte impulso a las incubadoras de empresas en México. Los resultados generados a nivel nacional por esta red son: 240 Instituciones, tanto de educación pública como privada, 240 transferencias del modelo, 3,219 profesionistas capacitados, 5,469 proyectos atendidos, 3,460 empresas atendidas, 1,000 nuevos productos y 20,000 nuevos empleos (Duque, 2011).

Periodo Gubernamental 2012-2018 (Enrique Peña Nieto)

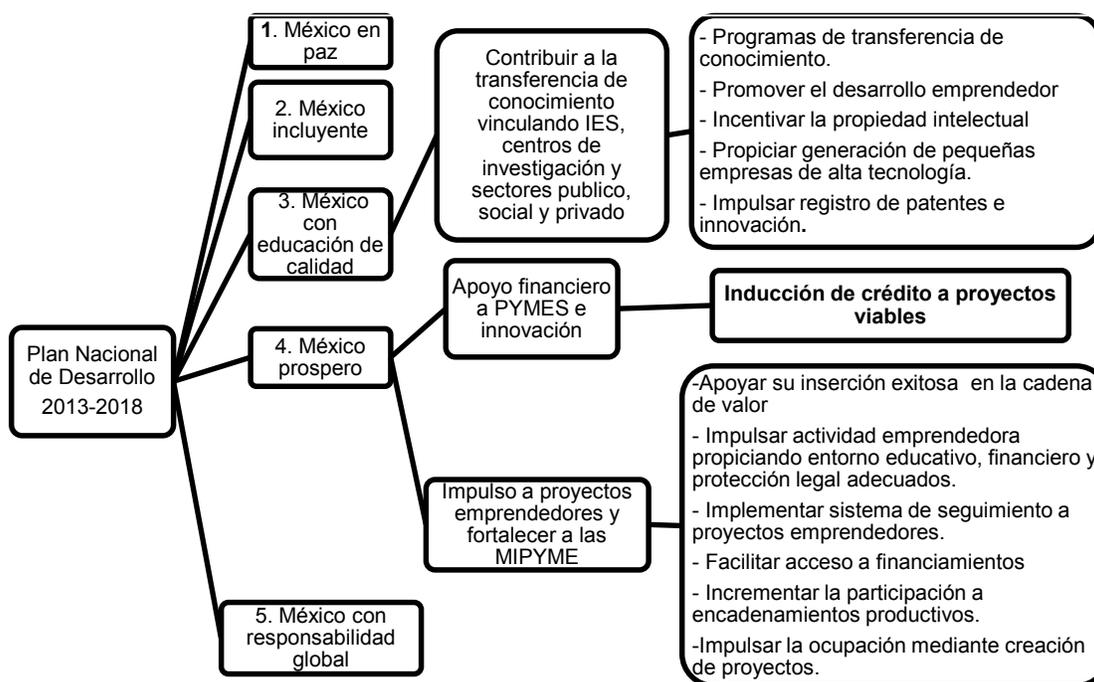
Se inicia el estudio correspondiente a este periodo gubernamental, mediante el análisis del PND elaborado por la administración del gobierno federal 2012-2018; representando el primer documento de trabajo que rige la programación y presupuesto de la Administración Pública Federal. La estructura de este plan se conforma de ocho capítulos (ver figura 5). De acuerdo con los objetivos y estrategias incluidos dentro del PND 2013-2018, se aprecian dos apartados en los que se contempla dar seguimiento e impulsar el trabajo realizado por las incubadoras de empresas. Siendo uno de ellos el objetivo de “México con educación de calidad”, en donde se propone el impulso a la transferencia de conocimiento mediante la vinculación de las Instituciones de Educación Superior (IES) Los cinco primeros puntos de la estructura presentada en figura 5 corresponden a las metas nacionales (uno por cada meta). Describen los retos por sector y propone un plan de acción de acuerdo a cada objetivo. El capítulo sexto presenta las estrategias a desarrollar de acuerdo con las metas; el séptimo describe los indicadores para valorar su cumplimiento; y el octavo otorga instrucciones sobre el seguimiento de los diferentes programas con centros de investigación y los sectores: público, social y privado. Esto se pretende realizar en base a programas de transferencia y fomento a la cultura emprendedora así como el impulso a la propiedad intelectual, patentes e innovación. Promoviendo a la vez la creación de nuevas empresas de alta tecnología.

El segundo objetivo relacionado con el proceso de incubación de empresas es el de “México Prospero” incluyendo en este el apoyo financiero a PYMES mediante la inducción de créditos a proyectos viables. Y el impulso de iniciativas emprendedoras que generen empleos. Facilitando la incursión de estas a encadenamientos productivos, financiamientos accesibles y políticas que propicien y respalden su desarrollo y fortalecimiento.

Con el fin de cumplir con los objetivos trazados en el desarrollo de este plan, se realizan algunas modificaciones a la estructura de apoyo a las incubadoras, realizadas de la siguiente manera: el 14 de enero del 2013, se crea el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM). El 28 de febrero se publican las reglas de operación del Fondo PYME y del 14 al 20 de marzo se realizan los talleres informativos a cargo del

INADEM. Siendo este, un órgano administrativo desconcentrado de la SE, que tiene como objetivo instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial (INADEM, 2013). Esto modifica la forma de clasificar a las incubadoras y el proceso de apoyo, anteriormente eran: tradicionales, de tecnología intermedia y de Alta tecnología. Hoy se clasifican como: básicas y de alto impacto, dando la categoría de incubadora en transición cuando aun no se reúnen los requisitos impuestos por el INADEM. Los programas de apoyo actuales que están relacionados con la incubación de empresas son: Instituto Nacional de Emprendedor, Fondo PYME, y Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM).

Figura 5: Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018



Fuente: Elaboración propia, en base al PND (Poder Ejecutivo Federal, 2013). La figura ilustra el marco conceptual de los puntos que el plan de desarrollo del sexenio 2007-2012 cubrió respecto a las incubadoras de empresas

Comparativo de los Cuatro Sexenios Analizados

Los datos referidos, presentan la intervención del gobierno en la promoción, consolidación y desarrollo de incubadoras de empresas como estrategia para solventar los problemas económicos y de permanencia en el mercado de las MIPYME. A continuación se muestra un comparativo de las principales iniciativas de apoyo identificadas por sexenio. El periodo presidencial 1994-2000 inicia con un problema económico derivado de la crisis de 1994, situación que influyó en la formulación de objetivos incluidos en el PND. La prioridad de la administración pública se enfocó a disminuir las consecuencias de dicha crisis a nivel macroeconómico mediante políticas fiscales, de fomento a las exportaciones y atracción de inversión extranjera. No se aprecian políticas relevantes en cuanto a impulso y fortalecimiento de las MIPYME, a pesar de que estas presentan el índice más alto como generadoras de empleo en el País dentro de este periodo. Se identificaron desarrollos importantes para emprendedores impulsados por la iniciativa privada,

más no se contemplan políticas públicas que promuevan los proyectos emprendedores ni definan el rumbo de las incubadoras en México. Sin embargo, hubo en dicho periodo un Programa Nacional de Incubadoras, generado por el CONACyT que sólo duró cinco años, pudiendo ser uno de los motivos de fracaso la falta de estructura política de apoyo.

El periodo 2000-2006, mostró iniciativas de impulso y sistematización de incubadoras, mediante las cuales se estructuran mecanismos de regulación y apoyo. De esta forma se origina el SNIE, mismo que a su vez formó importantes redes de incubación en todo el país. Se creó al Fondo PYME, con el fin de otorgar financiamientos para fortalecer las MIPYME y fomentar proyectos emprendedores. En tal sentido se destinan recursos para la creación y funcionamiento de incubadoras. Se financian a la vez proyectos incubados con el fin de convertirlos en empresas redituables y generadoras de empleo.

Durante el 2006-2012, se traza como prioridad del PND el impulso, desarrollo y permanencia de las MIPYME. Para dar seguimiento a ese objetivo se implementó el Programa México Emprende, teniendo como meta el promover e impulsar la cultura empresarial en los mexicanos para mejorar el desempeño de las MIPYME. De este se desprende el Programa Nacional de Nuevos Emprendedores que comprende entre otros, el funcionamiento del SNIE, creado en el 2004 y al que se le dio seguimiento para control y soporte de las Redes de Incubación e incubadoras a nivel nacional. Mediante las políticas de apoyo implementadas se fortaleció el sistema de incubación y se extendió su cobertura.

En lo que va del sexenio actual 2013-2018, se puede observar un PND que contempla la incubación de empresas, cultura emprendedora y fortalecimiento de las MIPYME. Se identifica también el fomento al desarrollo tecnológico e investigación, al igual que a la transferencia de conocimiento vinculando para este fin al sector productivo con las IES. Se aprecian cambios en la estructura política, destacando la creación del INADEM como órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, mediante el cual se regula el funcionamiento de las incubadoras de empresas, eliminando organismos intermedios. También hubo algunos cambios con relación al proceso de apoyo y criterios de clasificación de incubadoras. El periodo que tiene esta administración es muy corto, por lo que no se pueden evaluar resultados.

CONCLUSIÓN

Con base a lo descrito, se puede señalar la presencia de un proceso ascendente de concientización en el diseño de políticas públicas que apoyen el fortalecimiento de las MIPYME y den impulso a los proyectos emprendedores canalizados a través de incubadoras de empresas. El desarrollo de programas identificados en dicho sentido, consideran la incubación como una estrategia encaminada a ofrecer soporte que permita la permanencia y competitividad de empresas generadoras de empleos. La forma en que se regula y apoya el desarrollo empresarial, así como las tácticas que respaldan estrategias para fomentar y fortalecer proyectos emprendedores que reactiven la economía del país, lleva a vincular los diferentes entes que fortalecen este proceso. Las IES y centros de investigación son organismos que ofrecen áreas propicias para la creación de conocimiento y procesos tecnológicos, por lo que, debe potenciarse su vinculación con los sectores productivos a fin de que actúen como catalizadores de su competitividad.

El artículo muestra cómo el gobierno federal de México de los últimos 20 años pasó de no tener una visión de apoyo al emprendimiento a impulsarlos a través de políticas de asesoría y financiamiento, considerando que son una vía para la generación de fuentes de empleo; en dicho periodo la transición se dio de impulsar emprendimientos generales a puntuales principalmente enfocados en innovación y desarrollo de tecnología en el presente. En general el artículo ilustra una transición positiva en el tema, pero en un tiempo largo, donde el país a diferencia de otros países como Estados Unidos o Chile por mencionar un ejemplo en forma tardía ha creado políticas de apoyo al emprendimiento, el cambio en este sexenio en teoría se visualiza positivo, por ahora queda esperar a ver si en la práctica genera resultados en dicho sentido.

REFERENCIAS

- Avalos, M., & Hernández, F. T. (2006, 11). Estudios y perspectivas, Competencia Bancaria en Mexico. Retrieved from Sub Region de la CEPAL en Mexico: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/27295/L722.pdf>
- CEPAL. (2010). Políticas de apoyo a las PYMES en America Latina, Entre avances innovadores y desafíos institucionales . (C. Ferraro, & G. Stumpo, Eds.) Santiago de Chile, Chile: Publicación de las Naciones Unidas. doi:LC/G.2421-P
- COCITBC. (2011). Secretaria de Desarrollo Económico, Consejo de Ciencia e Innovación Tecnológica de Baja California (COCITBC). Retrieved 05 14, 2012, from Plan Estratégico de Trabajo COCITBC 2011-2015: [http://cocitbc.mx/archivos/plan_estrategico_2011_2015_\(final\).pdf](http://cocitbc.mx/archivos/plan_estrategico_2011_2015_(final).pdf)
- Comisión Europea. (2006). Union Europea, Dirección General de Política Regional. Retrieved 8 25, 2012, from Regiones para el cambio económico: http://ec.europa.eu/dgs/regional_policy/index_es.htm
- CONACYT, Mario Resendiz. (2008, mayo 6). Consejo Nacional de la Ciencia y la Tecnología. Retrieved febrero 19, 2012, from Protección de la Propiedad Intelectual en el marco de proyectos financiados por Conacyt: www.conacyt.gob.mx
- Duque, M. d. (2011 йил 10). Incubación de Micro Empresas, Encuentro Nacional de Microfinanzas. From Instituto Politecnico Nacional: http://www.pronafim.gob.mx/images/image_va_165.pdf
- Fondo PYME. (2012, 01 24). Fondo de apoyo para la micro, peque;a y mediana empresa. Retrieved 05 2012, 27, from Nuvos Emprendedores: http://www.fondopyme.gob.mx/2010/descripcion.asp?Cat_Id=1&prog=1
- INADEM. (2013). Pagina Principal INADEM y FONDO PYME. From Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM): <http://www.inadem.gob.mx/>
- INEGI. (2011). Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificacion de los establecimientos. Retrieved from Micro, pequeña, mediana y gran empresa : estratificación de los establecimientos : Censos Económicos 2009 / Instituto Nacional de Estadística y Geografía.-- México : INEGI, c2011 : http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf
- Instituto Nacional del Emprendedor. (2012). Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME). Retrieved from FONDO PYME (SE0: <http://www.sistemaemprendedor.gob.mx/>
- JEMAC. (2005). CONTACTO PYME, SISTEMA NACIONAL DE MENTORES A.C. (SNM). Retrieved from JÓVENES EMPRESARIOS POR MÉXICO, A.C. (JEMAC): <http://www.contactopyme.gob.mx/snief/Imagenes/JEMAC%20RESUMEN.pdf>
- Kantis, H., Federico, J., & Menéndez, C. (2012, 8). POLÍTICAS DE FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO DINÁMICO EN AMÉRICA LATINA: TENDENCIAS Y DESAFÍOS. (CAF, Ed.) Retrieved 2 6, 2014, from CAF, Documentos de Trabajo: <http://www.caf.com/media/4233/politicas-emprendimiento-dinamico-america-latina.pdf>
- Morales, J. S. (1998). Problemas económicos de México. México: McGraw-Hill Interamericana. Retrieved from E-Journal UNAM: <http://www.ejournal.unam.mx/rca/192/RCA19209.pdf>

Nájar, I. M. (2011, Enero-Febrero). Las Pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora. Retrieved from Economía Informa:
<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/366/06isaias.pdf>

OCDE. (2012). Evaluación De La OCDE Del Sector De Las Nuevas Empresas Basadas En El Conocimiento: México – © OCDE 2012. Retrieved from Organización Para La Cooperación Y El Desarrollo Económico (OCDE):
http://www.oecd.org/centrodemexico/Evaluaci%C3%B3n_de_la_OCDE_del_sector_de_las_nuevas_empresas_%20IMPRESA-1.pdf

Palomo, M. A. (2005). Los procesos de gestión y la problemática de las PYMES. Ingenierías, 25-31 Vol. VIII.

Poder Ejecutivo Federal. (1995, 05 31). PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000. Retrieved from Zedillo-Presidencia, Diario Oficial: <http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/pnd.pdf>

Poder Ejecutivo Federal. (2001). Gobierno De Los Estadosunidos Mexicanos. Retrieved From Plan Nacional De Desarrollo 2001-2006: <http://dgpp.sep.gob.mx/planeacion/pdf%20inf/PND.pdf>

Poder Ejecutivo Federal. (2006). Planes Nacionales de Desarrollo (PND). Retrieved from Camara de diputados, Congreso de la Union: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/compila/pnd.htm>

Poder Ejecutivo Federal. (2007, Mayo 31). Plan Nacional de Desarrollo 2007-2009. Retrieved 05 04, 2012, from http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/PND_2007-2012.pdf

Poder Ejecutivo Federal. (2013). Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. Retrieved from Camara de Diputados, Congreso de la Union : <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/compila/pnd.htm>

Secretaria de Economía. (2012 йил 31-Agosto). 6o. informe de labores . From Secretria de Economía (SE): http://www.economia.gob.mx/files/6_informe.pdf

SNIE, S. n. (2011). <http://www.siem.gob.mx/SNIE/CoberturaSNIE.asp>. Tijuana B. C.: SNIE.

BIOGRAFÍA

Norma Leticia Vizcarra Vizcarra: Docente investigador del Cuerpo Académico de Mercadotecnia en la Universidad Tecnológica de Tijuana (UTT), Profesor de Tiempo Completo en la UTT, docente de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) y estudiante de doctorado en la UABC. Correo: vizcarranorma@hotmail.com

Virginia Guadalupe López Torres, Docente investigador de la Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales de la Universidad Autónoma de Baja California, Doctora en Ciencias Administrativas, Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Correo: vglopeztorres@gmail.com

Imelda Yáñez Ruiz: Docente investigador del Cuerpo Académico de Mercadotecnia en la Universidad Tecnológica de Tijuana (UTT), Profesor de Tiempo Completo en la UTT. imelda.yanez@uttijuana.edu.mx

ECOTURISMO Y DESARROLLO LOCAL DE COMUNIDADES INDÍGENAS EN MÉXICO

Rosa María Velázquez-Sánchez, Universidad Autónoma “Benito Juárez” de Oaxaca
Jesús Gómez-Velázquez, Universidad Autónoma “Benito Juárez” de Oaxaca
Marlene Guadalupe Bohórquez Canseco, Universidad Autónoma “Benito Juárez” de Oaxaca
Omar Raúl Solana Vásquez, Universidad Autónoma “Benito Juárez” de Oaxaca
Armando Pérez Delgadillo, Universidad Autónoma “Benito Juárez” de Oaxaca

RESUMEN

En esta investigación se analizó ecoturismo y desarrollo local en comunidades indígenas. Para Mendoza (2007) el desarrollo local es una acción pública que debe para evaluar las condiciones de desarrollo económico en las regiones. Martínez-Luna (2010) y Velázquez et al (2013) coinciden que para analizar el desarrollo local en comunidades indígenas se debe incluir la interpretación de los habitantes con respecto a la convivencia armónica de su cultura con la naturaleza. Para SECTUR (2010) el ecoturismo ofrece al visitante disfrute de ambientes naturales y convivencia con habitantes de comunidades. El problema de investigación se debe a la falta de estudios que evalúen el desarrollo local en comunidades (SECTUR, 2010) indígenas con ecoturismo. Se estudiaron ocho destinos autorizados como ecoturismo indígena CDI (2013), para evaluar indicadores de desarrollo local, se diseñó un cuestionario para evaluar indicadores de desarrollo local, sustentabilidad comunitaria y medio natural y se aplicaron 38 en ocho comunidades indígenas mexicanas. Los resultados mostraron que para evaluar desarrollo local en comunidades indígenas con ecoturismo, se debe incluir la definición de los habitantes. Se concluyó que el desarrollo en términos económicos no explica el desarrollo local del ecoturismo en comunidades indígenas. Este trabajo contribuye con metodología para evaluar indicadores de desarrollo local, medio natural y medio natural en ecoturismo indígena.

PALABRAS CLAVES: Ecoturismo, Desarrollo Local, Indicadores, Índices

ECOTOURISM AND NATIVE MEXICO LOCAL COMMUNITY DEVELOPMENT

ABSTRACT

In this research, ecotourism and local development in indigenous communities was analyzed. To Wong (2000) local development is a parameter to evaluate conditions of economic development in regions. Martinez-Luna (2010) and Velázquez et al (2013) agree analysis of local development in indigenous communities should include interpretation of the inhabitants regarding to the culture of harmonious coexistence with nature. To SECTUR (2010) ecotourism offers visitors the opportunity to enjoy natural environments and interact with people of communities. This paper fills a gap in the literature of studies evaluating local development in indigenous communities with ecotourism. Eight locations, authorized as an indigenous ecotourism (CDI, 2013), were studied to assess local development indicators. A questionnaire with indicators of local development was designed and 38 were applied in 8 Mexican indigenous communities. Indicators for local development were evaluated. The results showed that to observe local development, ecotourism in indigenous communities should include inhabitants. We conclude that development in economic terms does not explain development of ecotourism in indigenous

communities. This work contributes methodology to assess indicators of local development and indigenous ecotourism.

JEL: L83, O13, F18, A13

KEYWORDS: Ecotourism, Local Development, Indicators, Index

INTRODUCCIÓN

La actividad turística tiene una mayor e importante participación en la economía del país. El turismo ocupa el segundo lugar en derrama económica después del petróleo. Una rama importante del sector turístico en México es el turismo de naturaleza, dividido en ecoturismo, turismo de aventura y turismo rural. Las categorías de turismo de naturaleza han sido implementado como proyectos eco turísticos para impulsar el desarrollo en varias comunidades con habitantes indígenas. De acuerdo a la (CDI, 2013), se encuentran registrados en el estado, alrededor de 50 proyectos eco turístico, la mayoría en la región llamada Sierra Norte de Oaxaca. De acuerdo a Velázquez y colaboradores (2013), lo proyectos de ecoturismo localizados en comunidades indígenas mexicanas apuntan hacia la sustentabilidad, tanto de los recursos naturales como de la comunalidad (concepto definido por Martínez-Luna, (2010), a través de introducir acciones para la conservación de los recursos naturales y culturales de la comunidad, es decir sin alterar la estructura local. El interés de esta investigación fue analizar la forma en que la presencia de establecimientos para el ecoturismo se relaciona con los aspectos de desarrollo local, que identifican los habitantes de la comunidad, es decir ¿se puede dar la adecuación de lo propio con lo nuevo que propone el desarrollo de proyectos eco-turísticos?. O tal vez, su visión sea ubicarse como un proyecto para el desarrollo del turismo, sin considerar los elementos que integren a la comunidad y que puedan reflejarse en un desarrollo local acorde a la sustentabilidad comunitaria.

La importancia de este trabajo radica en la preocupación que se tiene sobre si los proyectos ecoturístico localizados en la región de la Sierra Norte de Oaxaca se orientan a la sustentabilidad de la comunidad y si cumplen y se observan las categorías de comunalidad, descritos por Martínez-Luna (2010); cultura propia, adecuación, cultura y tecnología propia, y como se reconoce la percepción de desarrollo local por los habitantes de dichas comunidades. El desarrollo local no es una situación alcanzada o no, se puede calificar si una comunidad está desarrollada o que tal comunidad es una de las comunidades con mayor desarrollo. la percepción de desarrollo local que los habitantes de las comunidades de la región de la Sierra Norte de Oaxaca. Debido a la poca bibliografía disponible con respecto a estudios que aborden el análisis de la relación entre desarrollo local y comunalidad en comunidades indígenas con ecoturismo, en este estudio se tomaron como base los antecedentes de Díaz (2000) y Martínez-Luna (2010) en términos de comunidad y desarrollo y los implementados por Velázquez-Sánchez y Solana (2013) y Velázquez y colaboradores (2013) en los que se observan resultados que explican los elementos de sustentabilidad comunitaria (comunalidad) y la intervención que tienen en los proyectos de desarrollo para explicar su aplicación en comunidades indígenas mexicanas.

Esta investigación se presenta organizada como sigue. En la sección de revisión de la literatura se presentan los resultados disponibles sobre el estudio del ecoturismo en comunidades indígenas y desarrollo local, el análisis sobre el concepto, los indicadores empleados para analizar sustentabilidad comunitaria, desarrollo local y ambiente. En el apartado de Metodología se incluyen las características de la muestra, la definición operacional de las variables, el procedimiento seguido para diseñar las entrevistas y su aplicación y el análisis de los datos. En la sección de resultados se emplean tablas para facilitar la presentación de los datos y su explicación resumida. Las conclusiones permiten comparar los resultados con el objetivo planteado y mostrar la *relevancia de este estudio* para la comprensión de los factores de comunalidad como elementos en la percepción de desarrollo local en comunidades indígenas con proyectos de turismo alternativo.

MARCO TEORICO

José Luis Coraggio (2000), menciona que el desarrollo es un proceso que nunca termina; siempre es posible mejorar la calidad de vida y, sobre todo, impedir el deterioro. Es un proceso que tiene que ser cada vez más participativo, que involucre a todos los sectores, que genere esa famosa sinergia, donde lo que uno hace no es en un vacío de relaciones sino que se realimenta con lo que hace el otro. Si alguno en un momento tiende a bajar la guardia, de pronto es estimulado y motivado por algo que está pasando en el resto de la sociedad. Es un movimiento continuo en búsqueda de mejores condiciones de vida (Coraggio, 2000).

De acuerdo a la SECTUR (2010), el ecoturismo se diferencia del turismo tradicional porque se enfoca a realizar actividades en contacto directo con la naturaleza para la apreciación y el conocimiento de esta, así como de convivencia con la comunidad. Cuyas finalidades dentro de este ámbito es que tales proyectos apuntan hacia la sustentabilidad, concientizando y conservando los recursos naturales y culturales de la comunidad, sin alterar su estructura social. En este sentido el ecoturismo es un factor para el desarrollo local en comunidades indígenas, siempre y cuando se pueda adecuar a las condiciones de comunalidad. La Secretaría de Turismo define el concepto de ecoturismo desde la perspectiva de que se trata de un *producto turístico*, que está dirigido para aquellos turistas que disfrutan de la historia natural, y que desean apoyar y participar activamente en la conservación del medio ambiente, “Los viajes que tienen como fin el realizar actividades recreativas de apreciación y conocimiento de la naturaleza a través del contacto con la misma” (SECTUR, 2010). Entre las actividades más reconocidas y practicadas en este segmento son: Observación de la naturaleza, Observación de fauna, Observación de ecosistemas, Observación geológica Senderismo interpretativo, Rescate de flora y fauna, Talleres de educación ambiental, Proyectos de investigación Biológica, Safari fotográfico, Observación sideral y Observación de fósiles.

En este sentido el ecoturismo es un factor importante para el desarrollo de una comunidad siempre y cuando se pueda adecuar a las condiciones de la comunalidad. La importancia de conocer el territorio para el ecoturismo reside en la posibilidad de apropiación de la realidad local para promover los recursos existentes en la búsqueda de una mejor calidad de vida para sus habitantes. Un importante eje que atraviesa este proceso es la participación desde la comunalidad. Con ella conocen los intereses, aspiraciones y problemas de la comunidad, a la vez que los líderes locales pueden presentar propuestas, difundirlas y sumar esfuerzos en pro del desarrollo local. El propósito del desarrollo local de acuerdo a González y López (2008), no sólo puede ser comprendido desde una perspectiva económica, sino lo contrario, ya que es un proceso dinámico de ampliación de capacidades locales que permiten trabajar en acciones para mejorar la calidad de la vida de todos los integrantes de la comunidad. Rescatando a Coraggio (2006), se puede mencionar que el objetivo del desarrollo local tiene cuatro componentes básicos:

Componente Económico, hace énfasis en el trabajo productivo, ingreso, satisfacción racional de necesidades legítimas, suficiencia y calidad de bienes públicos. *Componente Social*, integran las propuestas para promover condiciones de creciente igualdad, efectiva igualdad de oportunidades, convivencia y justicia social. *Componente Cultural*, pertenencia e identidad histórica, integración a comunidades con contención, valores como la Solidaridad, como valor moral, pero también un componente funcional (nadie puede vivir mejor si su entorno no mejora sensiblemente de manera generalizada) y *Componente Político*, que se refieren transparencia, legitimidad y responsabilidad de las representaciones, participación directa responsable e informada de la ciudadanía en las grandes decisiones colectivas y en la gestión pública (Coraggio, 2006) De acuerdo con (González Reyes & López-Calva, 2008), diversos estudios sobre el tema utilizan el concepto de desarrollo local en forma intercambiable con expresiones como *desarrollo regional*, *desarrollo comunitario* o incluso *desarrollo rural* para referirse a fenómenos que, con algunas variantes, se refieren a asuntos relacionados con el desarrollo *económico* de unidades territoriales subnacionales de características diversas. En muchos casos es conceptualizado como *crecimiento económico* a nivel subnacional y medido: En términos de ingreso per cápita o mediante los precios de los factores de producción, como los salarios en el caso del factor trabajo. En otros casos se conceptualiza de acuerdo con

parámetros que expresan un mejor o peor *desempeño* de la economía subnacional, típicamente medido según: Medidas de productividad como el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita o el valor agregado bruto en la manufactura por empleado. Los niveles, cambios, y/o duración del empleo o del desempleo. Algunas variables demográficas como el cambio en población o el nivel de inmigración neta. Algunos indicadores del mercado de bienes raíces tales como el ritmo de crecimiento de las solicitudes de construcción o los precios promedio de las casas-habitación (González Reyes & López-Calva, 2008). “El objetivo del desarrollo se relaciona con la valuación de las libertades reales que disfruta la gente en una población determinada...La discusión sobre los medios y los fines del desarrollo llama a colocar la perspectiva de la libertad en el centro del escenario. Las personas deben ser vistas, bajo este enfoque, como agentes activamente involucrados —dada la oportunidad— en la construcción de su propio destino y no solamente como receptores pasivos del fruto de ingeniosos programas de desarrollo”.

La perspectiva de Amartya K. Sen sobre desarrollo local observada por (González Reyes & López-Calva, 2008) involucra los siguientes aspectos: El proceso de generación de bienestar individual. Acceso a recursos, bienes y servicios. Función de conversión. ¿De qué depende?: condiciones físicas, tecnológicas, intelectuales, sociales, institucionales y culturales. Importancia de la responsabilidad y agencia: Función de evaluación (nivel de bienestar). Desafíos del desarrollo local, en términos de desafíos, los procesos de desarrollo local descritos por Hernán Blanco (2003) deben tender a: *La apropiación territorial*, el desarrollo local debe surgir a partir de la participación de todos los actores en el territorio, a través del aprovechamiento de los recursos humanos, materiales y naturales y de las potencialidades que la comunidad tiene para alcanzar una mejor calidad de vida y la realización de los intereses de cada uno de sus habitantes. *Afirmar la identidad cultural*: el desarrollo local debe aprovechar y fortalecer la identidad cultural de su comunidad, en un mundo donde esta tiende a ser subsumida por los procesos de globalización. Ello permite una mejor apropiación de la realidad local y facilita enfrentar los desafíos que el desarrollo plantea.

De acuerdo a Blanco en (Mendoza, 2007), *Articular/ coordinar*, el desarrollo local debe responder a una voluntad de gestión asociativa entre los representantes públicos y privados, para recoger y estimular todos los elementos propios y también los recursos externos, para generar nuevos proyectos de desarrollo que tengan una identidad propia. *Planificar*, en este sentido se trata de proyectar las capacidades locales más allá de la actividad turística, involucrando a esta industria en el desarrollo local. Este punto implica la participación estrecha de la comunidad con las empresas que operan en el territorio. *Fortalecer el liderazgo del municipio*, el gobierno local debe transitar desde la administración, con capacidad de liderazgo para articular y conducir las fuerzas y recursos de participación ciudadana.

En este sentido hablar de comunidad indígena es mencionar lo que respecta a comunalidad, la cual en palabras de Jaime Martínez-Luna (2010), “Significa que los recursos y la energía partan del origen de propiedad de la comunidad, es decir, de todas las familias, entendida como propiedad de hombres y mujeres. Al ser la tierra un bien de todos, su cuidado es y en la actualidad seguirá siendo de todos. Esto ofrece una explicación de la conservación de la diversidad natural en los territorios comunitarios. *Comunalidad* es compartencia, es derecho propio, es cultura propia, es naturolatría, es resistencia aunque de manera permanente es adecuación, es también comunalización, es tecnología propia. “De algo estoy seguro: no es amor, ni familia, pero el sentimiento sí es propiedad comunal y social” (Martínez-Luna, 2010). Al hablar de comunalidad es necesario mencionar la autonomía de una comunidad, ya que es un factor que la representa como estructura social. La autonomía tiene su origen en dos vocablos griegos: auto, que significa mismo y nomos que significa ley. La capacidad de los organismos para darse su propia ley, su propio mando. La autonomía es una forma de división de poder, pero no significa soberanía. Ambos conceptos son excluyentes, ya que soberanía significa antes que nada independencia ante los otros poderes y autonomía, una condición legal que no afecta la distribución de funciones que establece la Constitución (Cuervo, 2011). En una comunidad también existen las tradiciones, la cosmovisión, es decir, la manera en cómo ven ellos al mundo y en general la cultura. “La tradición sería ahora algo así como el resultado de un proceso evolutivo inacabado con dos polos dialécticamente vinculados: la continuidad recreada y el cambio. La idea

de tradición remite al pasado pero también a un presente vivo. Lo que del pasado queda en el presente eso es la tradición. La tradición sería, entonces, la permanencia del pasado vivo en el presente. La tradición no se hereda genéticamente; se transmite socialmente y deriva de un proceso de selección cultural. La parte de la cultura seleccionada en el tiempo con una función de uso en el presente sería la tradición (Arevalo, 2013).

"La cultura... puede considerarse... como el conjunto de los rasgos distintivos, espirituales y materiales, intelectuales y afectivos que caracterizan una sociedad o un grupo social. Ella engloba, además de las artes y las letras, los modos de vida, los derechos fundamentales al ser humano, los sistemas de valores, las tradiciones y las creencias." (Gajardo, 2006). En el caso de la cosmovisión Broda (2001) la define como "[...] la visión estructurada en la cual los miembros de una comunidad combinan de manera coherente sus nociones sobre el medio ambiente en que viven y sobre el cosmos en que sitúan la vida del hombre [...]" (Broda, 2001). Estos factores como muchos otros pertenecen a la esencia de una comunidad dado que es necesario conservarlos para que estas, conserven su autenticidad para poder definir en términos de sustentabilidad comunitaria, por lo que la cosmovisión proporciona los elementos conceptuales para definir el desarrollo local desde la perspectiva de la comunalidad.

La palabra conservación dentro del contexto ambiental, es definida por la Union Internationale pour la Conservation de la Nature, como: "... la gestión de la utilización de la biosfera por el ser humano, de tal suerte que produzca el mayor y sostenido beneficio para las generaciones actuales, pero que mantenga su potencialidad para satisfacer las necesidades y las aspiraciones de las generaciones futuras..." (Sanchez, 2010), es la conceptualización que refleja el desapego de la comunidad y se manifiesta desde una perspectiva económica. De acuerdo con lo establecido en los escritos por la SEMARNAT (2006), los efectos socioculturales del turismo varían en intensidad y forma, dependiendo de la clase de visitantes. La presencia de visitantes afecta los patrones de vida de los pobladores. La forma en que se comportan los visitantes y sus relaciones con los ciudadanos del país anfitrión surten un efecto profundo en el modo de vida y las actitudes de la gente local. Es probable que los efectos más acentuados de este fenómeno se observen cuando los visitantes de América del Norte o de Europa Occidental viajan a un país en desarrollo y se enfrentan a una cultura que no comprenden o caracterizada por un nivel de vida económicamente diferente. A su vez, las expresiones culturales de un pueblo, deben ser de gran interés para la mayoría de los viajeros, porque incluyen música y danza, artesanías, alimentos y bebidas, industria y negocios, agricultura, educación, literatura y lenguaje, ciencia, gobierno, religión e historia. Las experiencias de los turistas se ven enriquecidas cuando hacen un esfuerzo sincero para conocer mejor a la gente local. El interés de los visitantes por la cultura local proporciona empleo a artesanos, músicos y otros artistas, lo que acrecienta la herencia cultural y la conservación.

El turismo puede ser el vehículo que haga posible un intercambio cultural entre las colectividades que entran en contacto durante la experiencia turística. Por esta razón, es importante que los pueblos conserven, valoren y desarrollen sus diferentes manifestaciones culturales (SEMARNAT, 2006). Ahora bien, aunque el *intercambio transcultural* es tal vez el mayor valor social del turismo, también puede conducir a la alteración de las costumbres de una cultura o a la globalización de las culturas. Los impactos negativos en el medio sociocultural de las comunidades locales se atribuyen a los visitantes de conducta irrespetuosa. Los estudios sobre el impacto social realizados en diversos países revelan que la mayoría de los lugareños piensa que el aumento en las concentraciones de turistas es lo que causa o acentúa los problemas sociales. Entre los aspectos culturales, el lenguaje es uno de los que más resienten el impacto de la actividad turística, fenómeno evidente en las ciudades fronterizas o en aquellos destinos turísticos que reciben principalmente a visitantes de una comunidad lingüística determinada (SEMARNAT, 2006).

Como se puede observar en la información disponible y comentada en esta revisión, existen tres aspectos que tienen relación para explicar la visión del término desarrollo local desde la comunalidad y los proyectos de ecoturismo. Primero con la presencia de establecimientos para prestar servicios de ecoturismo en

comunidades indígenas, segundo la participación de los habitantes en la prestación de los servicios y tercero los aspectos de sustentabilidad comunitaria en la percepción de desarrollo local.

METODOLOGÍA

En esta investigación se analizaron los factores de medio natural y cultura incluidos en el proyecto de ecoturismo, sustentabilidad comunitaria y desarrollo local en 8 comunidades con destino eco-turístico en la región de la sierra norte del estado sureño Oaxaca de México, durante el periodo comprendido de enero a septiembre del año 2013, para analizar los aspectos de desarrollo local que identifican y expresan los habitantes y como contribuye la presencia del proyecto de ecoturismo Tabla 1.

Tabla 1: Comunidades de la Región de la Sierra Norte de Oaxaca (Pueblos Mancomunados) Que Se Incluyeron en el Estudio

Comunidad	Entrevistados	Habitantes/Participación En el Proyecto	
Santa Catarina Lachatao	3	252	65
Neveria	5	77	15
San Isidro Llano Grande	5	67	10
San Miguel Amatlán	5	249	43
Santa Maria Yavesia	5	440	67
San Antonio Cuajimoloyas	5	694	63
Santa Martha Latuvi	5	287	24
Benito Juárez	5	362	36
TOTAL	38	2428	323

En esta tabla 1, se pueden observar las comunidades con destinos ecoturístico, localizadas en la región de la Sierra Norte de Oaxaca y los datos demográficos en relación a la participación en las actividades de los destinos de ecoturismo. Fuente: elaboración propia.

Se realizó una entrevista la cual fue estructurada con base a indicadores de las variables sustentabilidad de la comunidad desarrolladas por Velázquez-Sánchez y Solana (2013) de acuerdo a las categorías de comunalidad descritas por Martínez Luna (2010) y con la inclusión de indicadores de desarrollo local y factores medio natural y cultura en las actividades de ecoturismo, para analizar la participación de los proyectos de ecoturismo. En la Tabla 2, se pueden observar las variables sustentabilidad comunitaria con 4 categorías y con los indicadores que las definen. Actividades de ecoturismo con las categorías medio natural y cultura, con las categorías de la variable desarrollo local con las categorías económicas, sociales, culturales y políticas.

Tabla 2: Operacionalización de las Variables Sustentabilidad y Medio Natural

Variables	Categorías	Indicadores
Sustentabilidad comunitaria (comunalidad)	Cultura propia	Tecnología. Conocimiento. Producción y normatividad
	Adecuación Cultura	Social. Originalidad. Valores. Armonía. Medicina. Comida. Creatividad. Cosmovisión
Desarrollo Local	Tecnología propia	Materiales. Relación hombre-tierra
	Económicas	Ingreso. Trabajo productivo. Satisfacción de necesidades legítimas
	Sociales	Igualdad efectiva. Igualdad de oportunidades. Convivencia. Justicia social
Medio natural	Culturales	Pertenencia. Identidad histórica. Integración. Valores (solidaridad). Mejora del entorno
	Políticas	Transparencia. Legitimidad. Responsabilidad. Participación de los habitantes. Decisiones colectivas. Gestión pública.
	Conservación	Limpieza. Programa de reforestación. Empleo de insumos naturales. Manejo de basura
	Prevención	Programas de prevención. Campañas. Educación. Brigadas
	Cuidado	Vigilancia
	Reglamentación	Reglamentos. Folletos. Trípticos informativos

En esta tabla 1, se pueden observar las variables que se incluyen en este estudio con sus respectivas categorías y con los indicadores que se contemplaron para observar cada una de ellas desde la perspectiva del actor y receptor del desarrollo local. Fuente: elaboración propia.

Diseño y aplicación de la entrevista. Para recolectar la información fue elaborada una entrevista semi-estructurada. Las preguntas que se incluyeron en ella se formularon con base al cuadro operacional para las variables de sustentabilidad comunitaria, desarrollo local y medio natural. Como informante clave se entrevistó directamente al señor Rafael Ruiz López, presidente del comité de ecoturismo de San Pedro Nexicho y se entrevistó a 38 habitantes de 8 comunidades. Se consideró el empleo el método cualitativo de fenomenología y se practicó análisis factorial para observar el comportamiento de los indicadores en las categorías planteadas.

RESULTADOS

Con los datos obtenidos se realizó el análisis sobre los factores de comunalidad que se integran en los servicios de ecoturismo, pero principalmente la integración de los habitantes en las mismas. Con la ayuda de un tríptico proporcionado por el presidente del comité de ecoturismo se observó como resultado que el destino ecoturístico no involucra los aspectos de desarrollo local faltando la inclusión de la comunidad. Esto percibido en que solamente ofertan cabañas, recorridos a los hornos de cal, aguas termales, al bosque, peñascos, mirador y sendero prehispánico. Dejando de lado las categorías de la comunalidad salvo la gastronomía y la historia que se describen brevemente. Lo curioso del caso es que el título del tríptico es “arte, cultura y tradición”, no viéndose nada de esto en su contenido, además en el apartado de los servicios que ofrecen se incluye el Turismo rural.

Además se obtuvo información sobre la vestimenta tradicional, la cual no es conocida mucho ya que solo es vista en las fiestas. Aun no se han implementado actividades sobre el rescate de la vestimenta. No se realizan acciones para un rescate de artesanías, se conoce que una sola persona en la comunidad sabe elaborarlas, lo que son bolsas de mano y canastos. Un dato alarmante fue que en la comunidad los habitantes ya no hablan lengua indígena zapoteca, siendo esta un principal atractivo para aquellos turistas que prefieran este tipo de actividades en las comunidades. Dado esto, aun no se está haciendo nada para el rescate y preservación de este importante elemento y atractivo dentro de una comunidad indígena.

Con la información obtenida de la entrevista y a la observación, se puede decir que los destinos ecoturísticos de la Región de la Sierra Norte de Oaxaca, de acuerdo a los cuatro componentes básicos que describe José Luis Coraggio (2006) del desarrollo local y a las categorías de comunalidad de Martínez Luna (2010) actualmente se identifican tres componentes básicos del desarrollo local: sociales, políticos y económicos, dejando de lado el componente cultural, es decir, la comunalidad. Los resultados difieren de los componentes básicos de (Coraggio, 2000) a la perspectiva de (Martínez-Luna, 2010)

Los resultados obtenidos por la entrevista, arrojan que en las 8 comunidades existe presencia de las categorías de la comunalidad en cuanto a la sustentabilidad: cultura propia, la adecuación, la cultura por parte de la medicina, comida, fiestas, cosmovisión. En la variable de medio natural se pudo probar que si manifiestan la implementación con medidas de conservación y cuidado al medio ambiente como parte de la identificación con el medio natural, también se mostraron las categorías de desarrollo local que manifiestan los entrevistados, destacando en la categoría económica la satisfacción de las necesidades legítimas en términos de fiestas patronales, convivencia y justicia social en la categoría social, mejora del entorno en la categoría cultural y en la categoría política participación de los habitantes. Los datos se pueden observar en la Tabla 2, en la que se resumen las categorías y los indicadores resultados del análisis factorial.

Tabla 2: Categoría E Indicadores de las Variables Sustentabilidad Comunitaria, Medio Natural y Desarrollo Local En la Región de la Sierra Norte de Oaxaca

Desarrollo Local	Sustentabilidad	Medio Natural
<p><i>Económicos</i>, los entrevistados manifestaron recibir <i>ingresos</i> con la presencia de turistas y con los beneficios comunitarios de las cabañas tienen para realizar sus fiestas patronales (satisfacciones legítimas).</p> <p><i>Sociales</i>, permite la convivencia con los que participan en las cabañas y con los visitantes.</p> <p><i>Culturales</i>, con la presentación de sus festividades, sus cultos y expresiones artísticas muestran su <i>identidad histórica</i>. Falta <i>mejorar el entorno</i>.</p> <p><i>Políticas</i>. Identifican participación de la comunidad, pero <i>falta gestión pública</i> y toma de <i>decisiones colectivas</i>.</p>	<p>Cultura propia: los habitantes se dan a conocer como Zapotecos, cuentan con un lienzo donde narra el origen del “Pueblo del Señor” San Pedro.</p> <p>Adecuación: aún se rigen por usos y costumbres.</p> <p>Cultura: se realizan fiestas tradicionales y religiosas.</p> <p>Su música es tradicional contando con una banda de viento.</p> <p>En cuanto a la comida si principal platillo y el tradicional es el Chichilo elaborado con carne de borrego o res.</p> <p>Hacen uso de la medicina tradicional utilizando plantas del campo y de la comunidad.</p>	<p>Conservación: en cuanto a las medidas de conservación cuentan con un programa de reforestación destacando el pino.</p> <p>Se prohíbe el uso de productos no biodegradables.</p> <p>Separación de la basura</p> <p>Reciclaje</p> <p>Manejo de aguas residuales mediante pozos de absorción</p> <p>Inventario de flora y fauna, así como reglamento del cuidado del medio ambiente.</p>

En la Tabla 2, se presenta el concentrado de los indicadores que se desprendieron de las entrevistas realizadas tanto al informante clave, como a los 21 habitantes de la región en torno a las tres variables analizadas en este estudio. Como se puede observar son muchos los indicadores identificados y manifestados por los entrevistados y que se vieron reflejados en el análisis factorial. Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES

Los resultados permitieron lograr el objetivo planteado para este estudio, analizar la perspectiva de los habitantes hacia la implementación del centro ecoturístico, lo consideran como económico, lo cual, hasta ahora ha ayudado a generar empleos e ingresos económicos, mediante los comedores particulares, así como el comedor comunitario con el que ellos cuentan, empleándose también para la limpieza de las cabañas y los particulares que tiene comercios. Los resultados son consistentes con la conceptualización de Coraggio (2000), situación que muestra la pérdida del elemento comunitario mencionado por Martínez-Luna (2010). Es decir que para las comunidades analizadas el elemento económico se encuentra superando los aspectos de comunalidad, por lo que el desarrollo local se orienta hacia la incorporación del desarrollo económico como principal componente.

En otro sentido, la actividad en los centros de ecoturismo, ha ayudado a la conservación del medio ambiente y generado la unión de las comunidades. Se logró la llegada de la señal del celular. La pavimentación desde la ciudad de Oaxaca hasta el destino, que hasta el 2010 no se tenía. Por los resultados de este estudio se teme que el desarrollo local observado en la Región de la Sierra Norte del estado mexicano de Oaxaca, ocasione efectos negativos como la des culturalización, pérdida de identidad y distorsión en la estructura de la comunidad, entre otras, sobre la cultura ya que al parecer se advierte el paso del desarrollo en términos de empresa eco turística con beneficios particulares por lo que difiere con la perspectiva estudiada por Velázquez y colaboradores en (2013).

Los resultados coinciden en las categorías de medio natural planteadas en la literatura consultada, en particular lo propuesto por la SEMARNAT (2006), sin embargo, con respecto a las categorías de sustentabilidad comunitaria se aprecia la falta de inclusión de factores culturales y de participación comunitaria en las actividades del desarrollo de ecoturismo. Sin embargo, con respecto al desarrollo local se observa la percepción de los habitantes en términos de mejora económica, lo que resulta en la transición de la comunalidad al desarrollo, situación que Martínez-Luna (2003), prevé como estrategia de adecuación de los pueblos indígenas ante los embates del desarrollo y que Velázquez y colaboradores (2013) observaron en comunidades de la república mexicana. Los resultados muestran la dinámica del desarrollo sobre los aspectos comunitarios por medio del desarrollo de proyectos de ecoturismo en las comunidades indígenas. Resultados que difieren con otras regiones del estado de Oaxaca y con otros estados mexicanos. Por lo que la principal contribución de este estudio es la inclusión del desarrollo local como una variable

que muestra la distancia entre el desarrollo y la sustentabilidad comunitaria, por lo que permite contar con una perspectiva basada en un proceso de análisis para comprender las posibilidades de adecuación de las comunidades indígenas a los procesos de cambio originados por el desarrollo. Las limitaciones de este estudio se deben a que solo se examinó una región de un estado mexicano, que se entrevistaron a participantes en el servicio ecoturístico y algunos habitantes, por lo que se puede ampliar la investigación hacia otras regiones, otros estados, comparar regiones, coparar localidades e incluir nuevos indicadores para el desarrollo local, la sustentabilidad comunitaria y la conservación del ambiente.

BIBLIOGRAFÍA

- Arevalo, J. M. (2013). *La tradicion el patrimonio y la identidad*. Recuperado el septiembre de 2013
- Broda. (2001). *Cosmovision Indigena*. Recuperado el 2013, de Cosmovision Indigena.
- CDI. (2013). *Comunidades indígenas y turismo alternativo*. Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas de México, Asuntos indígenas. México: Gobierno de México.
- Coraggio, J. L. (2006). Las políticas públicas participativas: ¿obstáculo o requisito? Desarrollo local, *Una revisión crítica del debate*. Argentina.
- Cuervo, M. R. (2011). *La autonomía y su significado para las instituciones de educación superior*. Recuperado el 2013, de La autonomía y su significado para las instituciones de educación superior: http://www.cide.edu/La_autonomia_y_su_significado_para_las_IES.pdf
- Gajardo, J. (11 de septiembre de 2006). *Consejo Comunal De La Cultura y Artes La Florida Rm Santiago De Chile*. Recuperado el 2013, de Definicion de cultura segun la UNESCO: <http://cccalflor.blogspot.mx/2006/09/definicin-de-cultura-segn-la-unesco.html>
- González Reyes, A., & López-Calva, L. F. (2008). *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo de Mexico*. Recuperado el 2013, de Desarrollo local: definiciones: <http://www.undp.org.mx/desarrollohumano/eventos/images/12LFRPresentaci.pdf>
- Martínez-Luna , J. (28 de enero de 2010). *Comunalidad y Desarrollo*. Oaxaca, Oaxaca: Culturas Populares e Indígenas.
- Mendoza, E. C. (julio de 2007). Acción Pública y Desarrollo Local. *Revista Región y Sociedad*, XIX(38).
- Sanchez, V. (2010). *Conservacion de la Biodiversidad*. Recuperado el 2013, de Conservacion de la Biodiversidad: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/3/1089/3.pdf>
- SECTUR. (2010). *El turismo alternativo en México*. Secretaría de Turismo. México: SECTUR-MEXICO.
- SEMARNAT. (2006). *Introduccion al turismo comunitario*. Mexico : Segunda edicion.
- Velázquez-Sánchez, R. M., & Solana, R. O. (2013). La sustentabilidad de las comunidades mexicanas en el ecoturismo. *Global Conference on Business and Finance Proceedings* Vol. 8, No. 2 ISSN 2168-0612 ISSN 1941-9589.
- Velázquez-Sánchez, R. M., Bohorquez Canseco, M. G., & Solana Vásquez, O. R. (2013). Las microfinanzas en los indicadores de desarrollo local de comunidades indígenas del estado de

Oaxaca. En U. A. Nicolas, *Tendencias en Administración. Finanzas e Informática* (pág. 128). 135: Universidad Autónoma de San Nicolas de Hidalgo.

RECONOCIMIENTO

Los autores agradecemos a la Facultad de Contaduría y Administración. Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca y a IBFR por participar en este reconocido evento.

BIOGRAFÍA

Rosa María Velázquez Sánchez es Doctora en Ciencias en Planificación de Empresas y Desarrollo Regional por el Instituto Tecnológico de Oaxaca. Profesora de tiempo completo de la UABJO, adscrita a la cátedra de tesis y pensamiento crítico. Se le puede contactar en Facultad de Contaduría y Administración. Ciudad Universitaria. Oaxaca de Juárez, Oaxaca. Correo electrónico romaves205@yahoo.com.mx

Jesús Gómez-Velázquez es estudiante de la licenciatura en Turismo y Desarrollo Sustentable y colabora en el equipo de investigación de la Facultad de Contaduría y Administración de la UABJO. Se le puede contactar en Facultad de Contaduría y Administración, Ciudad universitaria. Oaxaca de Juárez Oaxaca. Correo electrónico agame_velasquez@hotmail.com

Marlene Guadalupe Bohórquez Canseco es estudiante de la licenciatura en Turismo y Desarrollo Sustentable y colabora en el equipo de investigación de la Facultad de Contaduría y Administración de la UABJO. Se le puede contactar en Facultad de Contaduría y Administración, Ciudad universitaria. Oaxaca de Juárez Oaxaca. Correo electrónico maarle6@gmail.com

Omar Raúl Solana Vásquez es Maestro en Administración por el Instituto Tecnológico de Oaxaca. Profesor de Asignatura de la UABJO, adscrito a la cátedra de mercadotecnia. Se le puede contactar en Facultad de Contaduría y Administración. Ciudad Universitaria. Oaxaca de Juárez, Oaxaca. Correo electrónico solana_3123@hotmail.com

Armando Pérez Delgadillo es Doctor en Economía por la Universidad Autónoma de México. Profesor de tiempo completo de la UABJO, adscrito a la cátedra de economía. Se le puede contactar en Facultad de Contaduría y Administración. Ciudad Universitaria. Oaxaca de Juárez, Oaxaca. Correo electrónico armando.perezd@yahoo.com.mx

LA PERCEPCIÓN DE LOS ESTUDIANTES EN LA DIVISIÓN ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS EN CUANTO AL PROGRAMA DE TUTORÍAS

Olga Beatriz Sánchez Rosado, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
Carlos Paz Gómez, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
María del Carmen Ancona Alcocer, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
Cecilia García Muñoz Aparicio, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
María del Carmen Navarrete Torres, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco

RESUMEN

La tutoría en México es una política educativa que se ha convertido en una herramienta importante en el avance de las universidades ya que ayuda a los estudiantes en su desarrollo tanto académico como personal a lo largo de su trayectoria en la Universidad. En el presente estudio se muestra la aplicación de un instrumento para evaluar el desempeño la tutoría y de esta manera poder obtener la percepción de los estudiantes o tutorados de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas en cuanto al Programa Institucional de Tutorías en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, lo cual será de mucha utilidad para que se pueda aplicar adecuadamente el citado Programa. La investigación fue de tipo cuantitativa con un muestreo aleatorio estratificado, enfocado hacia la evaluación de la efectividad del programa tutorías tomando en consideración tres factores: académico, administrativo y calidad en el servicio.

PALABRAS CLAVES: Tutoría, Percepción, Universidad, Política Educativa

THE PERCEPTION OF THE STUDENTS IN THE ACADEMIC DIVISION OF SCIENCES ECONOMIC ADMINISTRATIVE AS FOR THE PROGRAM OF TUTORSHIPS

ABSTRACT

Mentoring in Mexico is an education policy that has become an important tool in the advancement of academia. Mentoring helps students in their academic and personal development throughout their careers at the University. In the present study the application of an instrument to evaluate performance shows mentoring obtains the perception of students or tutees of the Academic Division of Economic and Administrative Sciences as the Institutional Tutoring Program Juárez Autonomous University Tabasco. This perception will be very useful to be able to properly implement this Program. The research was quantitative with a stratified random sampling approach, focused on evaluating the effectiveness of the mentoring program taking into account three factors: academic, administrative and service quality.

JEL: J240

KEYWORDS: Tutorship, Perception, University, Education Policy

INTRODUCCIÓN

En la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco (UJAT) uno de los objetivos del Programa Institucional de Tutorías (PIT) es garantizar el logro de la formación integral del alumno para mejorar la calidad de su proceso educativo, éste se sustenta y tiene congruencia con el Reglamento de Tutorías, el cual establece disposiciones que sientan las bases para hacer más eficiente el funcionamiento de este Programa; la operatividad del Modelo Educativo Flexible requiere que existan condiciones que le permitan poner en práctica sus fundamentos, dimensiones y áreas de formación y es por ello que el PIT, en donde se desarrolla una relación entre el tutor y el tutorado, es una estrategia pedagógica implementada para acompañar la trayectoria escolar del alumno (Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, 2011).

En el ámbito educativo, la tutoría en las universidades es una actividad que realizan los profesores y que constituye una tarea de carácter formativo que coadyuva a la formación personal social y especialmente profesional de los estudiantes, así mismo fue creada como una estrategia pedagógica que la universidad ofrece a los estudiantes con la finalidad de apoyarlos y orientarlos a lo largo de su trayectoria en la universidad. Gómez-Collado (2012) comenta que las instituciones educativas trabajan con programas tutoriales con diversos puntos de vista y estrategias de intervención, entre ellas se pueden mencionar las áreas académicas, personales, profesionales, afectivas y asistenciales por señalar algunas. Los programas de tutoría académica frecuentemente funcionan a través de dos modalidades: individual y grupal, citando a Sanz (2001:28) en Gómez-Collado (2012), indica que “en el enfoque del asesoramiento, el orientador centra su acción de manera práctica únicamente en el asesoramiento —individual y en grupos— a los estudiantes”, constituyendo una actividad complementaria del docente.

Esta investigación se organiza de la siguiente manera. En la sección de revisión literaria se presentan argumentos para fortalecer la importancia de la tutoría en la educación superior. Posteriormente se hace una revisión de lo que al respecto plantean las instituciones gubernamentales en cuanto a la implementación de la Tutoría en las universidades, la problemática que presenta la aplicación del citado programa, además de un repaso histórico de la aplicación de ésta política educativa en el objeto de estudio. En la parte de la metodología se detalla el universo de estudio y sus características, se presentan los criterios de elección de la muestra estudiada y el instrumento utilizado. Enseguida se muestran los resultados de la investigación y las figuras correspondientes, para finalizar con la discusión y las conclusiones.

REVISIÓN LITERARIA

Tutoría

La tutoría tiene un carácter preventivo y formativo para que el estudiante curse sus materias a lo largo de su carrera y si se le presenta un problema, lo pueda resolver con la guía y el acompañamiento del tutor. De acuerdo con Neva (s.f.), la tutoría se considera como instrucción y guía de un estudiante por un tutor en un proceso de aprendizaje uno a uno. El sistema tutorial ha ido obteniendo seguidores en cuanto ha demostrado ser efectivo en la medida que ha inducido el trabajo individual bajo una guía. En la orientación de la tutoría, el tutor y tutorado participan de manera personal, y esta participación parece beneficia a los estudiantes en su desarrollo académico, para que este pueda lograr tener mejores hábitos de convivencia social y en su imagen personal. La tutoría es considerada como una actividad encargada de proporcionar a los estudiantes las herramientas y ayuda indispensable para que éstos cubran con éxito sus metas académicas, personales y profesionales que se plantearon en un principio al ingresar a la universidad. De igual manera de acuerdo con Gómez-Collado (2012), es una acción pedagógica que trata de beneficiar a los estudiantes, ayudándolos por parte del docente en situaciones de tipo educativas a manera de generar un modelo educativo que ayude al proceso de enseñanza-aprendizaje tanto de manera individual como grupal, formando parte sustancial de la currícula en la cual se integran los conocimientos, procedimientos, valores y actitudes coordinadas a los estudiantes con capacidades e intereses definidos.

La tutoría es un proceso de acompañamiento durante la formación de los estudiantes, que se lleva a cabo a través de la atención personalizada hacia un alumno o un grupo reducido de alumnos por parte de los académicos competentes y formados para esta función, los cuales se apoyan de manera conceptual en las teorías del aprendizaje más que en las de enseñanza; este proceso de guía es de tipo académico para mejorar el rendimiento escolar y así poder solucionar los problemas escolares, promover hábitos de estudio, trabajo, reflexión y de convivencia social. Es diferente de otras intervenciones pedagógicas como la docencia y la asesoría; la tutoría es permanente, se centra en los procesos de aprendizaje, de apoyo para los procesos cognitivos y afectivos en función de la identificación del estudiante, constituyéndose como una estrategia de trabajo institucional, mediante la cual se brinda un acompañamiento personalizado a los alumnos para orientarlos en la toma de decisiones y apoyarlos en todos los impedimentos que se puedan presentar a lo largo de su trayectoria escolar (Mota y Huizar, 2010).

Programas de Tutorías en las Instituciones de Educación Superior

En México, de acuerdo con la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES, 2001), cuando se hizo la propuesta de la política educativa orientada a propiciar la implantación de un programa institucional de tutorías se analizaron las principales causas del rezago o abandono de los estudios, dado que su identificación es necesaria para la estructuración de alternativas de acción que ayuden a contrarrestarlas. Se llevó a cabo una reflexión sobre la tutoría como estrategia viable, en conjunto con otras acciones institucionales, para promover el mejoramiento de la calidad de la educación superior.

Para cumplir con el objetivo de construir una propuesta de programa, el grupo interinstitucional, convocado por ANUIES, convino en la necesidad de trabajar sobre una definición de tutoría, aceptada por todos sus integrantes, así como de precisar la concepción y los objetivos de un sistema institucional de tutoría académica, en el marco de las características de las Instituciones de Educación Superior (IES) mexicanas, lo cual tuvo como resultado la propuesta en la que se hace indispensable, la asesoría académica y los programas para la mejora de la calidad del proceso educativo. La propuesta para implantar un Programa Institucional de Tutoría, señaló la importancia de determinar los compromisos de cada uno de los actores universitarios en el desarrollo del programa. Un programa institucional de tutoría, en esa época podría tener un efecto positivo en la resolución de los problemas antes indicados y servir como herramienta para elevar la eficiencia terminal de las universidades y fortalecer la formación integral del estudiante.

De acuerdo con la ANUIES (2002, citado por Orduño y Velazco, 2009), la educación y la tutoría son factores importantes que se deben de considerar en la formación para la vida y el desarrollo integral de las personas. De esta manera las universidades han implementado el programa de tutorías a partir de que fue considerado como un requisito que establece en México la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES). El proceso educativo y sus elementos de apoyo como la tutoría son factores determinantes en el desarrollo del ser humano, señala que uno de los objetivos de la tutoría es fomentar la capacidad crítica, creativa y el rendimiento académico de los estudiantes, así como el mejoramiento de su transformación social y personal y por ende la eficiencia terminal en las universidades. En este sentido, Romo (2005:13) afirma que el Programa de Desarrollo Integral de los alumnos tiene como objetivo: “Apoyar a los alumnos del SES (Sistema de Educación Superior), con programas de tutoría y desarrollo integral, diseñados e implementados por las IES, de suerte que una elevada proporción de ellos culmine sus estudios en el plazo previsto y logre los objetivos de formación establecidos en los planes y programas de estudio”.

Llevar a cabo e implementar un sistema de Tutorías en varias Instituciones de Educación Superior en México tiene diferencias que se manifiestan en la necesidad de adaptar de manera adecuada la tutoría a las condiciones institucionales, como es su historia, modelo curricular, planta docente, recursos humanos, etc.

De acuerdo con la Universidad de Guadalajara (2004), los principales problemas a resolver por la tutoría son: Rezago, deserción y bajos índices en la eficiencia terminal en las Instituciones de Educación Superior: tanto la deserción como el rezago son condiciones que afectan el logro de una alta eficiencia terminal en las instituciones. En este sentido es de vital importancia para las IES lograr índices de aprovechamiento y de eficiencia terminal satisfactorios, para cumplir con el objetivo de responder a las demandas sociales con más y mejores egresados que, al mismo tiempo, puedan lograr una incorporación exitosa al mercado de trabajo. Estos problemas se expresan de la siguiente forma: Abandono o suspensión voluntaria y definitiva de los estudios y del sistema de educación superior por parte del alumno; Salida de alumnos debido a deficiencias académicas y bajo rendimiento escolar; Cambio de carrera (el alumno continúa en la misma institución pero se incorpora a otra cohorte generacional) o de institución; Baja de alumnos que alteran el orden y la disciplina institucional. Generalmente obstaculiza el ingreso a otra escuela o facultad.

Atención de los problemas en la trayectoria escolar: la atención de este tipo de problemas de trayectoria, se llevan a cabo regularmente a través de estrategias de carácter general que, nuevamente, con base en la eficiencia, se conciben para poblaciones homogéneas sin reconocer las particularidades como la diversidad de los estudiantes. Dentro de la problemática que afecta la trayectoria escolar podemos encontrar las siguientes causas: Desarticulación familiar, desadaptación al medio (por su origen sociocultural), estudiantes que trabajan, desubicación en propósitos de vida, inadecuada opción vocacional, problemas económicos, perfiles de ingreso inadecuados, falta de hábitos de estudio, problemas físicos de salud. Es por lo anterior que la tutoría se considera una estrategia para mejorar la calidad de la Educación Superior, sin embargo también es pertinente considerar la importancia de los factores sociológicos y las características socioeconómicas y familiares de los estudiantes, como son: la posición económica de la familia, el nivel de escolaridad y ocupación de los padres y la calidad del medio ambiente que rodea al estudiante, las cuales influyen en forma significativa en el rendimiento escolar de los mismos. Finalmente también es importante considerar, en los estudiantes, los factores psicológicos, nutricionales y de salud.

El Programa Institucional de Tutorías en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco

De acuerdo con Alcaraz (2011) en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, fue en el año 2000 cuando se impulsó formalmente su Programa Institucional de Tutorías (PIT), como una estrategia para apoyar el Modelo Educativo basado en la formación integral del estudiante; iniciando este proyecto involucrando a comisiones de profesores destacados de cada una de sus Divisiones Académicas, capacitándolos, formándolos y estableciendo una estructura organizacional que asegurara su funcionamiento mediante la definición de su operatividad. Es así como en el Programa Institucional de Tutorías de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco se puede visualizar claramente su misión, visión, objetivos y reconocer un marco normativo, contextual y conceptual, el cual clarifica las tendencias y orientaciones en este campo; de igual manera, se hace un análisis de la problemática escolar de deserción, aprovechamiento, rezago, eficiencia terminal y de la distribución de la matrícula que le permite justificar esta estrategia; haciendo un planteamiento operativo que ve desde el nivel directivo tanto central como divisional, la proposición de una Comisión Institucional de Tutorías, y once Comisiones Divisionales con la participación de tres actores principales, el Programa Institucional de Tutoría, la formación integral del alumno y la mejora de la calidad del proceso educativo.

Antecedentes y Evolución del Programa de Tutorías en la División Académica de Ciencias Económico Administrativas (DACEA)

El programa de tutorías en la DACEA se inicia en enero del año 2004 a raíz de la implementación del Modelo Educativo denominado Flexibilidad Curricular que fue aprobado por el Consejo Universitario en el agosto de 2003 donde además se presentó la reestructuración de los Planes de Estudios de la Licenciatura en Contaduría Pública, Licenciatura en Administración, Licenciatura en Relaciones Comerciales y Licenciatura en Economía, “. . . bajo la modalidad de un modelo con Enfoque de Flexibilidad Curricular,

modelo que la UJAT puso en marcha en agosto de 2003. La DACEA, por las características propias de la demanda educativa inició con este proceso a partir de enero de 2004. El modelo con este enfoque se basa en la movilidad del alumno con la asesoría de un tutor que le permite escoger su trayectoria escolar durante su formación profesional”. (Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, 2004:17)

A poco más de una década de haberse iniciado, se han tomado acciones concretas para el desarrollo del Programa Institucional de Tutorías, sin embargo a la fecha no se ha realizado formalmente una autoevaluación integral del mismo. Los análisis presentados son de Divisiones Académicas aisladas y con diferentes enfoques, por lo que no se puede sopesar un impacto cercano a la realidad en cuanto a los posibles resultados del Programa Integral de Tutorías en la UJAT. En este mismo sentido, sólo se ha participado esporádicamente en estudios comandados por la propia ANUIES, sin que a la fecha se hayan dado a conocer oficialmente resultados en torno a éste importante programa. También se incluye dentro de la investigación en materia de tutorías en la UJAT, la realización de diversos foros y páneles acerca del tema específico de la tutoría, así como de otros con temática de investigación educativa, con la nutrida participación de profesores e investigadores provenientes de todas las Divisiones (once) que conforman la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Por otra parte, el tema de la Tutoría, aunque de forma aislada se ha abordado desde diferentes perspectivas, tales como la forma de ejercer la tutoría, las principales experiencias en torno a la misma y la gestión administrativa como apoyo para la tutoría. También se ha dado importancia a la tutoría integral en el sentido de apoyar al estudiante a través de una red de Consultorios Psicopedagógicos para subsanar algunas problemáticas de tipo personal y psicológico. No obstante lo anterior aún faltarían algunos otros rubros para explorar, en torno a los tres actores principales de ésta actividad: el tutorado, el tutor y las autoridades administrativas.

Percepción de la Tutoría

La percepción, a efecto de lograr una interpretación lo más acertada posible acerca de la realidad que otros ven, puede tener un enfoque más cualitativo que cuantitativo. En el caso de la percepción al respecto del ejercicio de la tutoría, la situación puede tornarse confusa ya que básicamente se trata de un servicio educativo, por lo que indagar cómo ven o experimentan éste servicio los destinatarios puede arrojar inconsistencias desde la perspectiva de que un servicio está considerado como intangible, heterogéneo, perecedero y con características de inseparabilidad y de especialidad. Es decir que el tutor, quien presta el servicio puede presentar variantes ante quien recibe el servicio, pero además debe ser un especialista formado y capacitado para brindar la tutoría. Por otra parte en torno al concepto de percepción, Díaz Barriga (2008:17) explica que “. . . reconocemos la presencia de una dialéctica entre la información conceptual, juego de subjetividades en el proceso de investigación (subjetividades de los entrevistados y subjetividades de los investigadores) e información empírica producto de las entrevistas”. En términos generales, el concepto de percepción de la tutoría está ligado a diversas situaciones que suceden en el entorno, por lo que percibir o tener una idea o imagen de un servicio como la tutoría puede ser equiparable a la experiencia personal de la misma. Es entonces cuando los datos que surjan de la presente investigación nos podrán dar sólo un aspecto de la situación que tiene la aplicación del PIT, ya que para tener una visión más completa es necesario estudiar a fondo a quien proporciona el servicio y a quien lo administra, es decir a los propios profesores y a la institución en general.

METODOLOGÍA

El enfoque de esta investigación fue cuantitativo con un alcance descriptivo de tipo no experimental transeccional, se aplicó un muestreo aleatorio estratificado, ya que se consideró por separado a los alumnos de las cinco licenciaturas que actualmente se imparten en la División Académica: Economía, Administración, Contaduría Pública, Relaciones Comerciales y Mercadotecnia.

Población

El estudio se realizó en la División Académica de Ciencias Económico Administrativas (DACEA) de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco (UJAT). La categoría que se revisó en ésta investigación fue la percepción del desempeño del tutor por parte de los tutorados. La población de estudio o los sujetos encuestados fueron estudiantes inscritos en la DACEA/UJAT, durante el ciclo escolar septiembre 2012 – enero 2013. La muestra fue probabilística de tipo aleatorio estratificado. El tamaño de la muestra se determinó de la siguiente forma, de acuerdo con los objetivos de la investigación se sentaron los siguientes criterios para encontrar la población de estudio.

Criterios de inclusión:

- Ser estudiante de alguna de las Licenciaturas que se imparten en la DACEA/UJAT. (Contaduría Pública, Administración, Relaciones Comerciales, Economía o Mercadotecnia).
- Estar inscrito en el ciclo escolar septiembre 2012 – enero 2013.
- Cursar del segundo semestre en adelante.
- Tener o haber tenido un tutor asignado.

Criterios de exclusión:

- No ser estudiante de la DACEA/UJAT.
- No estar inscrito en el ciclo escolar septiembre 2012 – enero 2013
- Cursar Primer semestre.
- No tener o no haber tenido un tutor asignado.

La población de alumnos que reunieron las anteriores características, de acuerdo a los datos recabados en la Dirección de Servicios Escolares de la UJAT y en la Coordinación de Servicios Escolares de la DACEA, fueron: Total de estudiantes de la DACEA inscritos en el ciclo escolar septiembre 2012 – enero 2013: 4,056.

Los cuáles están divididos de la siguiente forma:

- Licenciatura en Administración: 1,362
- Licenciatura en Contaduría Pública: 1,263
- Licenciatura en Economía: 323
- Licenciatura en Relaciones Comerciales: 587
- Licenciatura en Mercadotecnia: 521

Es pertinente aclarar que no se tomaron en cuenta los alumnos inscritos en el Sistema a Distancia de la DACEA, debido a que el número no es significativo, pero principalmente porque el sistema de tutorías en ésta modalidad es diferente ya que está basado principalmente en herramientas en línea.

Muestra

Para conocer el tamaño de la muestra se necesitó realizar un cálculo bajo la siguiente fórmula:

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

Al despejar la fórmula queda de la siguiente forma:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(4056)}{(4056 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

Donde:

“n” es el tamaño de la muestra.

“Z” es igual al nivel de confianza requerido para generalizar los resultados hacia toda la población.

“p q” se refiere a la variabilidad del fenómeno estudiado.

“e” Indica la precisión con que se generalizarán los resultados o error de estimación.

“N” es el tamaño de la población.

Para llevar a cabo la operación se decidió trabajar con un 95% de confianza y con un 0.5% de error de estimación.

Lo anterior significa que si un tamaño de la muestra se calcula utilizando un 95% de confianza, la probabilidad de que los datos de la muestra resulten idénticos en la población será igual al 95% y habrá un 5% de probabilidad de error. El nivel de precisión, simbolizado por “e” significará la precisión con la que se generalizarán los resultados. Este valor permite calcular el intervalo en donde se encuentran los verdaderos valores de la población. Una vez especificado lo anterior y sustituyendo los valores de la fórmula arriba mencionada, se tiene que:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(4056)}{(4056 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$\frac{3895.38}{(10.1375 + 0.9604)}$$

$$\frac{3895.38}{11.0979} = 351$$

El resultado fue de 351 cuestionarios para tutorados. Sin embargo se hizo un muestreo probabilístico estratificado proporcional, de acuerdo al número de alumnos que están inscritos en cada licenciatura que consideraremos subgrupos por lo que hacemos la siguiente operación para obtener el cálculo del factor de proporción: $k = n/N = 0$

Se sustituye: $k = 351/4056 = 0.09$

Quedando de la siguiente forma:

Licenciatura en Administración: $1362 (0.09) = 122.5$ (Se cerró a 123 cuestionarios).

Licenciatura en Contaduría Pública: $1263 (0.09) = 113.67$ (Se cerró a 114).

Licenciatura en Economía: $323 (0.09) = 29$

Licenciatura en Mercadotecnia: $521 (0.09) = 47$

Licenciatura en Relaciones Comerciales: $587 (0.09) = 53$

Teniendo como resultado, la aplicación la cifra ajustada de 366 encuestas a los alumnos de la DACEA-UJAT que cumplieron con los requisitos de inclusión para ser susceptibles de ser encuestados. El procedimiento que se planteó para el análisis de los datos será a través del programa Excel y luego se trasladará a SPSS17 Multilinguaje Full para su correspondiente análisis.

Instrumento

A los tutorados se les aplicó una encuesta anónima consistente en 20 preguntas realizadas bajo una escala tipo Likert. El instrumento se retomó del que se encuentra publicado en el libro “Programas Institucionales de Tutoría” editado por la ANUIES (2001) que tiene como objetivo evaluar el desempeño de la tutoría y conocer la opinión de los estudiantes tutorados acerca del programa y de sus tutores y que cuenta con seis variables, aunque el presente estudio se centró en la variable relacionada con la satisfacción del PIT y de sus tutores. El instrumento fue aplicado durante el periodo de Septiembre 2012 a enero 2013. La tabla 1 representa la operacionalización de las variables, en la cual hay 6 diferentes y los aspectos a evaluar.

Tabla 1: Variables Relacionadas Con la Calidad de las Actividades de Tutoría, Individual o Grupal, Susceptibles de Ser evaluadas

Variables	Aspectos a Evaluar
Actitud empática	Cordialidad y Capacidad para crear un clima de confianza con el alumno. Respeto y atención en el trato con el alumno.
Compromiso con la actividad tutorial	Interés en los problemas académicos y personales que afectan el rendimiento del alumno • Capacidad para escuchar los problemas de los alumnos
Capacidad para la acción tutorial	Capacidad para resolver dudas académicas del alumno. Capacidad para orientar al alumno en metodología y técnicas de estudio. Capacidad para diagnosticar las dificultades y para realizar las acciones pertinentes para resolverlas Capacidad para estimular el estudio independiente. Formación profesional en su especialidad.
Disposición para atender a los alumnos	Dominio de métodos pedagógicos para la atención individualizada o grupal. Disposición para atender a los alumnos. Disposición para mantener una comunicación permanente con el alumno. Facilidad de localización del tutor.
Capacidad para orientar a los alumnos en decisiones académicas	Conocimiento de la normatividad de la institución en cuanto a los planes de estudio del nivel de licenciatura. Orientación atinada en cuanto a la selección de trayectorias académicas. Canalización adecuada y oportuna del estudiante a instancias que le proporcionan una atención especializada.
Satisfacción	Percepción de una influencia positiva en la tutoría en el desempeño académico. Percepción de una influencia positiva de la tutoría en la integración del alumno a la institución. Satisfacción del alumno con el programa de tutorías. Satisfacción del alumno con la actuación del tutor asignado.

Fuente: ANUIES (2001). Tabla de las variables contempladas en el instrumento aplicado a los tutorados. Se distinguen seis, aunque para efectos de la presente investigación, solamente se tomará en cuenta la variable Satisfacción que comprende la opinión de los encuestados en cuanto al programa de tutorías y al tutor asignado.

RESULTADOS

Después de aplicar 366 cuestionarios a los estudiantes de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, se hizo un análisis con respecto a datos generales en torno a género edad y semestre que cursaban los encuestados. Posteriormente se revisaron las respuestas vertidas por los encuestados de las preguntas relacionadas con la variable satisfacción específicamente acerca del PIT y del tutor que les fue asignado por el área administrativa correspondiente.

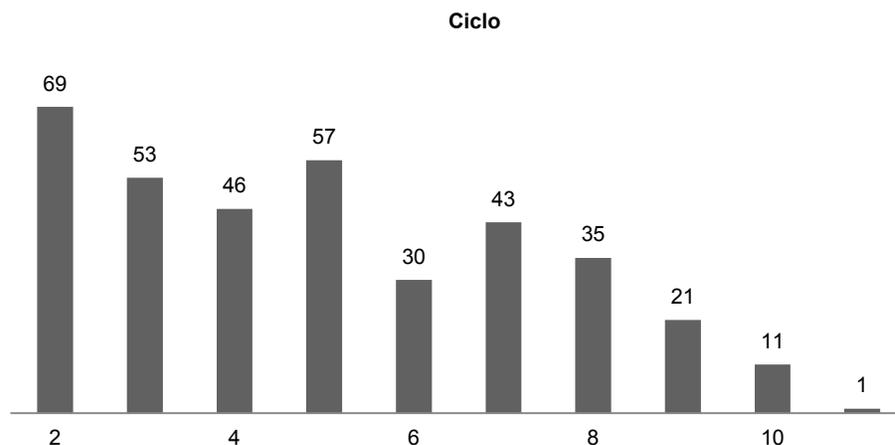
En la tabla 2 se presentan los datos estadísticos y porcentajes con referencia al género de los estudiantes encuestados. El resultado indica que el mayor número de entrevistados fueron mujeres, lo cual corresponde también a la población general de la DACEA cuyo mayor porcentaje es de alumnas. De los 366 encuestados el 44% (161) fueron de sexo masculino y el 56% (205) de sexo femenino.

Tabla 2: Frecuencia y Porcentaje de Tutorados Encuestados Por Género

		Género de Encuestados			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Hombre	161	44.0	44.0	44.0
	Mujer	205	56.0	56.0	100.0
	Total	366	100.0	100.0	

Fuente: Fuente: Elaboración propia con base en los cuestionarios aplicados a los alumnos del segundo ciclo en delante de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco en el periodo 2013-01.

Figura 1: Semestre Que Cursan los Estudiantes Encuestados

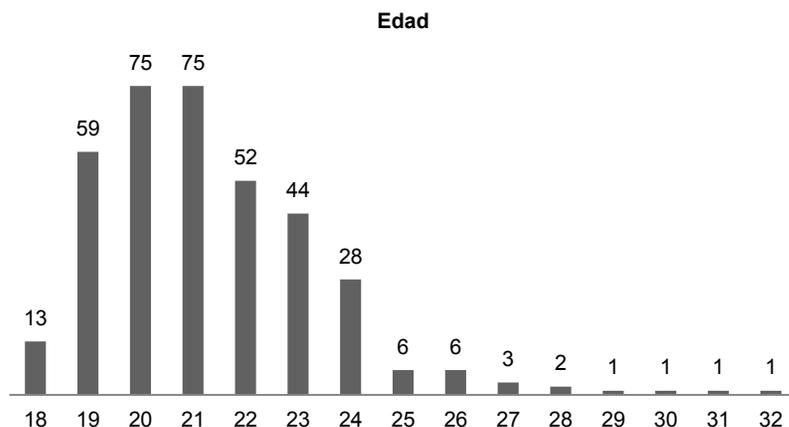


Fuente: Elaboración propia con base en los cuestionarios aplicados a los alumnos del segundo ciclo en delante de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco en el periodo 2013-01.

Como se observa en la Figura 1, el mayor número de encuestados se concentró en los ciclos: segundo (69 encuestados), quinto (57), tercero (53), cuarto (46) y séptimo (43). El resto se dividió de la siguiente forma: octavo ciclo 35 encuestados, sexto 30, noveno 21, décimo 11 y décimo primer ciclo sólo un (1) encuestado. Esta información es relevante ya que la tutoría es obligatoria para los alumnos hasta que hayan acreditado el 45% de la currícula de su carrera, situación que ocurre generalmente posterior al quinto ciclo. Lo anterior nos da la certeza que fueron entrevistados un mayor número de alumnos que actualmente se encuentran siendo apoyados por un tutor.

En cuanto a la edad de los estudiantes encuestados se observa en la Figura 2 que las frecuencias más altas fueron para las edades de 20 y 21 años con 75 entrevistados cada una. Posteriormente le siguieron 59 estudiantes de 19 años y 52 estudiantes de 22 años. Se destaca también la presencia de encuestados con edades de 29, 30 y 32 años. Las edades de los encuestados se agruparon de la siguiente forma: 13 alumnos de 18 años de edad, 59 alumnos con 19 años, 75 tutorados de 20 años y la misma cantidad de alumnos con 21 años. También figuraron en la muestra, aunque en menor escala 52 alumnos de 22 años, 44 de 23 años y 28 con 24 años. Los más bajos rangos fueron: 6 alumnos de 25 años, 6 de 26 años, 3 de 27 años y 2 de 28 años. En cuanto al análisis de la variable satisfacción – percepción que tienen los tutorados de la DACEA con respecto al Programa de Tutorías en la tabla 3 muestra que las frecuencias más destacados fueron las siguientes de la Licenciatura en Economía destacó la respuesta “Más o menos de acuerdo” con 12 frecuencias; para la Licenciatura en Relaciones Comerciales “Más o menos de acuerdo” con 20 respuestas; en cuanto a la Licenciatura en Administración la respuesta más frecuente fue “De acuerdo” con 42 preferencias; para la Licenciatura en Contaduría Pública la respuesta con más frecuencias fue “De acuerdo” con 40 y finalmente la Licenciatura en Mercadotecnia fue “De acuerdo” con 26.

Figura 2: Edad de los Encuestados



Fuente: Elaboración propia con base en los cuestionarios aplicados a los alumnos del segundo ciclo en delante de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco en el periodo 2013-01.

De forma global con respecto a la pregunta acerca de la satisfacción del Programa de Tutorías, los estudiantes de las cinco licenciaturas opinaron lo siguiente: el 36% de los alumnos estuvo de acuerdo, el 26.5 % más o menos de acuerdo, sólo el 19% estuvo totalmente de acuerdo con el Programa Institucional de Tutorías [PIT] y con 9% figuraron cada una de las dos últimas categorías: en desacuerdo y totalmente en desacuerdo. Este análisis nos señala que la respuesta más alta con 132 frecuencias indica que los alumnos están de acuerdo con el PIT. Lo anterior nos lleva a interpretar que el programa aunque es mayormente satisfactorio para los alumnos, muestra deficiencias en su aplicación. Es probable que éstos resultados se deban también a la complejidad que implica el PIT, ya que tal como lo señala Gómez (2012 citando a Monge 2009) la tutoría se define como: “La función inherente a la docencia, como acción eminentemente pedagógica dirigida a cada uno de los alumnos de manera individual, además de (sic) al grupo en general, presentando una finalidad muy concreta: mejorar el proceso educativo mediante acciones orientadas a facilitar la vida escolar de los estudiantes, en todos sus niveles educativos, teniendo en cuenta tanto los factores académicos como los personales o emocionales, todos ellos interactuando en su proceso de aprendizaje y en su desarrollo profesional y social” (2009: 91).

Es decir que para que ésta conceptualización de la tutoría se desarrolle, implica que debe existir un trabajo coordinado entre los tutores y la administración de las instituciones, con la finalidad de que se implementen acciones en las que se tomen en cuenta todas las directrices del trabajo tutorial. En este sentido Neva (s.f.) indica que algunas de las variables más importantes que se relacionan con el éxito de un programa de tutorías son: clima de aceptación del programa por la escuela, ayuda permanente de los adultos o padres, entrenamiento del tutor, ambiente físico y materiales, así como la selección de los tutores. En cuanto a éste tema la ANUIES (2001) apunta que “Para apoyar la actividad tutorial y el desarrollo de los alumnos, se requiere, además de la tutoría, de la interacción con otras entidades académicas y administrativas, como son los profesores de grupo o las academias de profesores (horizontales, departamentales, disciplinares o multidisciplinarios); las unidades de atención médica o psicológica; programas de educación continua y extensión universitaria; instancias de orientación vocacional y programas de apoyo económico a los estudiantes”. Por otra parte en cuanto al análisis de la pregunta acerca de la satisfacción de los tutorados con respecto al tutor que les fue asignado por la institución, en la tabla 4 se muestra que las respuestas con la más alta preferencia de cada Licenciatura fueron las siguientes: la Licenciatura en Economía obtuvo 9 preferencias con la respuesta Más o menos de acuerdo; la Licenciatura en Relaciones Comerciales obtuvo 14 preferencias con la respuesta Totalmente en desacuerdo; en la Licenciatura en Administración 45 encuestados se inclinaron por la respuesta: Totalmente de acuerdo; la Licenciatura en Contaduría Pública

obtuvo 32 preferencias con la respuesta Totalmente de acuerdo y en la Licenciatura en Mercadotecnia la respuesta que obtuvo 16 preferencias fue más o menos de acuerdo.

Tabla 3: Satisfacción del Programa de Tutorías

		Es Satisfactorio el Programa de Tutoría					Total	
		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	Más o Menos de Acuerdo	En Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo		
Licenciatura	Economía	Recuento	5	10	12	2	0	29
		% dentro de Licenciatura	17.2%	34.5%	41.4%	6.9%	.0%	100.0%
		% dentro de Es satisfactorio el programa de tutoría	7.1%	7.6%	12.4%	5.9%	.0%	7.9%
		% del total	1.4%	2.7%	3.3%	.5%	.0%	7.9%
	Relaciones comerciales	Recuento	6	14	20	4	9	53
		% dentro de Licenciatura	11.3%	26.4%	37.7%	7.5%	17.0%	100.0%
		% dentro de Es satisfactorio el programa de tutoría	8.6%	10.6%	20.6%	11.8%	27.3%	14.5%
		% del total	1.6%	3.8%	5.5%	1.1%	2.5%	14.5%
	Administración	Recuento	32	42	28	10	11	123
		% dentro de Licenciatura	26.0%	34.1%	22.8%	8.1%	8.9%	100.0%
		% dentro de Es satisfactorio el programa de tutoría	45.7%	31.8%	28.9%	29.4%	33.3%	33.6%
		% del total	8.7%	11.5%	7.7%	2.7%	3.0%	33.6%
	Contaduría pública	Recuento	18	40	30	15	11	114
		% dentro de Licenciatura	15.8%	35.1%	26.3%	13.2%	9.6%	100.0%
		% dentro de Es satisfactorio el programa de tutoría	25.7%	30.3%	30.9%	44.1%	33.3%	31.1%
	% del total	4.9%	10.9%	8.2%	4.1%	3.0%	31.1%	
Mercadotecnia	Recuento	9	26	7	3	2	47	
	% dentro de Licenciatura	19.1%	55.3%	14.9%	6.4%	4.3%	100.0%	
	% dentro de Es satisfactorio el programa de tutoría	12.9%	19.7%	7.2%	8.8%	6.1%	12.8%	
	% del total	2.5%	7.1%	1.9%	.8%	.5%	12.8%	
Total	Recuento	70	132	97	34	33	366	
	% dentro de Licenciatura	19.1%	36.1%	26.5%	9.3%	9.0%	100.0%	
	% dentro de Es satisfactorio el programa de tutoría	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
		% del total	19.1%	36.1%	26.5%	9.3%	9.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en los cuestionarios aplicados a los alumnos del segundo ciclo en delante de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco en el periodo 2013-01.

En la clasificación de los resultados a nivel general la opción que más preferencias obtuvo fue: Totalmente de acuerdo con el 30% de las preferencias. La siguiente elección con 27% fue para la respuesta de acuerdo. Por otra parte el 23% eligió estar más o menos de acuerdo, el 11% en desacuerdo y el 10% totalmente en desacuerdo. Con relación a la satisfacción acerca del tutor que se les asigna, los encuestados de la Licenciatura en Economía fueron los más críticos al señalar como principal respuesta “más o menos de acuerdo”. Los principales resultados de las otras cuatro licenciaturas coincidieron en la respuesta: totalmente de acuerdo con el tutor que les fue asignado. De acuerdo con lo vertido por la mayoría de los encuestados, los tutores son los adecuados. Al respecto podemos encontrar en otras contribuciones una similitud en las respuestas para éste tipo de preguntas. Es decir que los tutores realizan su trabajo, sin embargo muchos estudiantes aún presentan deficiencias y altos índices de reprobación.

Al respecto González (2010), señala que muchos de los tutorados no obstante la buena relación que establecen con sus tutores, no asisten a sus entrevistas principalmente por motivo de incompatibilidad de horario ya que además de sus clases muchos de ellos realizan servicio social o prácticas profesionales y sus tutores se encuentran impartiendo clases o en otras actividades académicas, por lo que proponen que las entrevistas se realicen en un solo día a la semana y que además sus tutores pertenezcan a su mismo programa educativo. En el caso de la DACEA de la UJAT, también muchos de los estudiantes tienen actividades laborales ya que ellos mismos absorben los gastos de sus estudios.

Tabla 4: Asignación del Tutor

Totalmente de Acuerdo			El Tutor Que le Fue Asignado Es Adecuado				Total	
			De Acuerdo	Más o Menos de Acuerdo	En Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo		
Licenciatura	Economía	Recuento	8	7	9	4	1	29
		% dentro de Licenciatura	27.6%	24.1%	31.0%	13.8%	3.4%	100.0%
		% dentro de El tutor que le fue asignado es adecuado	7.4%	7.1%	10.8%	9.8%	2.9%	7.9%
		% del total	2.2%	1.9%	2.5%	1.1%	.3%	7.9%
	Relaciones comerciales	Recuento	14	11	11	7	10	53
		% dentro de Licenciatura	26.4%	20.8%	20.8%	13.2%	18.9%	100.0%
		% dentro de El tutor que le fue asignado es adecuado	13.0%	11.1%	13.3%	17.1%	28.6%	14.5%
		% del total	3.8%	3.0%	3.0%	1.9%	2.7%	14.5%
	Administración	Recuento	45	36	24	8	10	123
		% dentro de Licenciatura	36.6%	29.3%	19.5%	6.5%	8.1%	100.0%
		% dentro de El tutor que le fue asignado es adecuado	41.7%	36.4%	28.9%	19.5%	28.6%	33.6%
		% del total	12.3%	9.8%	6.6%	2.2%	2.7%	33.6%
Contaduría pública	Recuento	32	29	24	18	11	114	
	% dentro de Licenciatura	28.1%	25.4%	21.1%	15.8%	9.6%	100.0%	
	% dentro de El tutor que le fue asignado es adecuado	29.6%	29.3%	28.9%	43.9%	31.4%	31.1%	
	% del total	8.7%	7.9%	6.6%	4.9%	3.0%	31.1%	
Mercadotecnia	Recuento	9	16	15	4	3	47	
	% dentro de Licenciatura	19.1%	34.0%	31.9%	8.5%	6.4%	100.0%	
	% dentro de El tutor que le fue asignado es adecuado	8.3%	16.2%	18.1%	9.8%	8.6%	12.8%	
	% del total	2.5%	4.4%	4.1%	1.1%	.8%	12.8%	
Total	Recuento	108	99	83	41	35	366	
	% dentro de Licenciatura	29.5%	27.0%	22.7%	11.2%	9.6%	100.0%	
	% dentro de El tutor que le fue asignado es adecuado	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
	% del total	29.5%	27.0%	22.7%	11.2%	9.6%	100.0%	

Fuente: Elaboración propia con base en los cuestionarios aplicados a los alumnos del segundo ciclo en delante de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco en el periodo 2013-01.

Otro aspecto importante es que además de que la acción de los docentes que se desempeñan como tutores es compleja, de acuerdo con lo expresado por la ANUIES (2001), por lo general se centra, en su mayoría, en tutores y alumnos, pero no en los sistemas con los que se encuentra vinculado su quehacer como pudieran ser: los grupos de trabajo, los departamentos o facultades, las instituciones universitarias, las profesiones o campos disciplinarios, el entorno (como el sector productivo y de servicios), etc. Esta aseveración nos permite señalar un desfase entre el contexto actual de la sociedad del conocimiento y las actividades tutoriales, pues mientras la primera exige abrir el espectro de colaboración así como la gestión, aplicación e innovación del conocimiento a las múltiples esferas de la vida, los beneficios y obstáculos de la segunda se siguen analizando mediante el cristal de los beneficios personales. (Cruz, Chehaybar y Abreu, 2011)

En este mismo sentido agregan Díaz, Marín y Martínez (2009) que es pertinente resaltar que para el nuevo modelo académico la actividad del Sistema de Tutorías para la Formación Integral (SITFI) de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, si bien atiende aspectos de índole personal y humana, no está desligada de una serie de factores externos que la afectan e indudablemente dirigen las políticas educativas en las que se desarrolla. Por otra, parte se enfatiza que el SITFI se sostiene en un nuevo paradigma basado en el trabajo en equipo, la mejora e innovación constante, la creatividad y la capacidad de gestión del conocimiento; por lo cual interacciona con todas las instancias institucionales, incorporándose a lo que será el trabajo en red en toda la universidad.

CONCLUSIONES

Este ejercicio que consistió en analizar la percepción de los estudiantes con relación a una estrategia para apoyar en la formación de sus estudios profesionales, es un primer acercamiento en la División Académica de Ciencias Económico Administrativas para evaluar la aplicación del Programa Institucional de Tutorías bajo el enfoque de un instrumento validado por la ANUIES institución que rige la aplicación del mismo en las universidades mexicanas. Es así que a diez años de haber implementado en la DACEA el Programa Institucional de Tutoría, consideramos pertinente abordar la evaluación del mismo con la finalidad de proponer y promover nuevas estrategias que nos lleven a elevar la calidad educativa. Es probable que sea necesario realizar cambios de fondo y también cambios de paradigmas a fin de generar resultados que a mediano plazo puedan ser la punta de lanza para obtener mejores resultados tanto con los tutores como con los tutorados ya que la finalidad es lograr el objetivo de la educación superior: formar profesionales altamente capacitados. Cabe señalar que la importancia de ésta investigación consistió en detectar las inconsistencias en la aplicación del Programa de Tutorías, aunque posterior a éste ejercicio se deba enfocar la atención hacia otras variables, tal como la capacitación de los tutores y la organización de quienes están a cargo de la administración y la gestión de ésta IES.

La DACEA, es una de las escuelas con más alta matrícula de la UJAT y también con mayor antigüedad y tradición en el Estado de Tabasco, no obstante presenta una problemática muy similar a muchas instituciones educativas, rezago y bajo rendimiento por parte de los estudiantes. En éste sentido analizar la labor de los tutores por los tutorados es una primera parte de éste proyecto. Posteriormente se podrá abordar el tema desde diversas perspectivas ya que aún existen inconformidades entre los estudiantes y también entre los tutores. Es pertinente señalar que esta primera fase del estudio se tomó en cuenta la percepción de los alumnos, sin embargo genera los fundamentos para continuar con preguntas de investigación sobre esta problemática, como lo es la perspectiva de los docentes y de las autoridades universitarias. También es importante considerar en futuras investigaciones la capacitación de los tutores que aplican el programa para que este sea llevado a cabo de manera eficiente con los tutorados. Es oportuno indicar que los resultados que aquí se presentan son parte de una primera fase del estudio que se pretende realizar. En ésta se tomó en cuenta la variable percepción de los tutorados con la finalidad de detectar inconsistencias en la aplicación del Programa Institucional de Tutorías por parte de los tutores. Se considera importante que para realización de las siguientes fases, la investigación, se centre en la percepción de los tutores, en la adecuada capacitación y en la propuesta de una reestructuración de las áreas administrativas o bien de los comités o gestores encargados del programa. Lo anterior con la finalidad de cumplir con los objetivos para los que el PIT fue creado: abatir el bajo rendimiento y la eficiencia terminal en la institución. Finalmente hay que recordar que éste programa, es uno más de los que se han implementado en éste rumbo que ha tomado la educación superior en México, el de formar profesionistas altamente responsables y preparados para insertarse en la sociedad con mejores expectativas para su futuro por lo cual se hace pertinente su evaluación.

Limitaciones

Es pertinente señalar que una de las limitaciones del estudio es que sólo se incluye la perspectiva de los tutorados, sin embargo para una mejor apreciación del fenómeno, es fundamental conocer también el impacto del programa por parte de los tutores.

Anexo 1: Instrumento Para Evaluar el Desempeño de la Tutoría

LICENCIATURA _____ CUESTIONARIO _____
SEMESTRE _____

SEXO _____ EDAD _____

Introducción: Este instrumento de evaluación tiene el propósito de conocer la forma en que los tutores de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas realizan sus actividades de tutoría desde la perspectiva de los tutorados. (ANUIES, 2001) con la finalidad de conocer el grado de satisfacción de los alumnos.

Lea Cuidadosamente Cada Pregunta Y Marque Con Una “ X ” la Respuesta Que Más Se Acerque a Su Opinión de Acuerdo a la Escala Señalada

I. Desempeño del tutor		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	Más O Menos de Acuerdo	En Desacuerdo	Totalmente En Desacuerdo
No	Pregunta					
1	Muestra el tutor buena disposición para atender a los alumnos.					
2	La cordialidad y capacidad del tutor logra crear un clima de confianza para que el alumno pueda exponer sus problemas					
3	Trata el tutor con respeto y atención a los alumnos					
4	Muestra el tutor interés en los problemas académicos y personales que afectan el rendimiento de los alumnos					
5	Muestra el tutor capacidad para escuchar los problemas de los alumnos					
6	Muestra el tutor disposición a mantener una comunicación permanente con el alumno					
7	Tiene el tutor capacidad para resolver dudas académicas del alumno					
8	Tiene el tutor capacidad para orientar al alumno en metodología y técnicas de estudio					
9	Tiene el tutor capacidad para diagnosticar las dificultades y realizar las acciones pertinentes para resolverlas					
10	Tiene el tutor capacidad para estimular el estudio independiente					
11	Posee el tutor formación profesional en su especialidad					
12	Posee el tutor dominio de métodos pedagógicos para la atención individualizada o grupal					
13	Es fácil localizar al tutor que tiene asignado					
14	El tutor conoce suficientemente bien la normatividad institucional para aconsejarle las opciones adecuadas a sus problemas escolares					
15	La orientación recibida de parte del tutor le ha permitido realizar una selección adecuada de cursos y créditos					
16	El tutor lo canaliza a las instancias adecuadas cuando tiene algún problema que rebasa su área de acción. (Solamente responda esta pregunta si lo ha requerido).					
17	Su participación en el programa de tutoría ha mejorado su desempeño académico					
18	Su integración a la universidad ha mejorado con el programa de tutoría					
19	Es satisfactorio el programa de tutoría					
20	El tutor que le fue asignado es adecuado					

Fuente: ANUIES (2001). Programas institucionales de tutoría. Una propuesta de la ANUIES para su organización y funcionamiento en las instituciones de educación superior), Ed. Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior, Serie Investigaciones, 2ª. Edición 163

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alcaraz, P. A. (2011). Trayectoria y Relevancia de la Tutoría en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. V Encuentro Nacional de Tutorías. Universidad Autónoma de Chiapas.

ANUIES (2001). Programas institucionales de tutoría. Una propuesta de la ANUIES para su organización y funcionamiento en las instituciones de educación superior), Ed. Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior, Serie Investigaciones, 2ª. Edición 163.

De la Cruz, G., Chehaybar, E., Abreu, L. (marzo, 2011). Revista de la Educación Superior. Tutoría en educación superior: una revisión analítica de la literatura. Vol. XL (1), No. 157, (189-209). Recuperado de: <http://publicaciones.anui.es/revista/157/5/2/es/tutoria-en-educacion-superior-una-revision-analitica-de-la-literatura>

Díaz Barriga, A. (2008). “Temas de debate en la innovación educativa”, en Romo, A. (Coord.) La percepción del estudiante sobre la acción tutorial. Modelos para su evaluación. (2010). Colección Documentos. ANUIES.

Díaz, R., Marín, A. y Martínez, C. (2009). Satisfacción estudiantil de la tutoría académica en el contexto universitario (noviembre, 2009) IV Encuentro Regional de Tutores Región Sur – Sureste ANUIES. Boca del Río, Ver. México.

Gómez-Collado, M. E. (2012). La percepción de los estudiantes sobre el Programa de Tutoría Académica. Convergencia. Revista de Ciencias Sociales, 19, 58, 209-233. Recuperado: <http://www.redalyc.org/pdf/105/10520680002.pdf>

González, M. (2010). Evaluación de la acción tutorial desde la perspectiva de los tutores individuales y tutorados de la Licenciatura en Contaduría del Instituto de Ciencias Económico Administrativas. (Noviembre, 2010) Cuarto Encuentro Nacional de Tutoría. Espacio de consolidación e innovación docente. Boca del Río, Ver. México

Mota, S.E. y Huizar, D. (2010). Evaluación de la tutoría a partir de la percepción del alumno. 2º. Encuentro Regional de la Tutoría de la Región Centro Occidente de la ANUIES. Memorias.

Neva, M. (S.F.). Un programa de tutoría para la enseñanza de la lectura inicial. Recuperado: www.lecturayvida.fahce.unlp.edu.ar/numeros/a4n4/04_04_Milici

Orduño, E. Y. y Velazco F.N. (2009) Evaluación de la efectividad del programa tutorías en una Institución de Educación Superior en México. Memorias de Electrónicas del X Congreso de Investigación Educativa. ISBN 968-7542-18-7.

Romo, Alejandra (2005). La incorporación de los Programas de Tutoría en las Instituciones de Educación Superior, Documentos ANUIES.

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco (2011). Reglamento de Tutorías, 2ª. Edición. México. Autor. México.

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. (2004). Primer Informe de Actividades de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas. Autor. México.

Universidad de Guadalajara (2004). Programa Institucional de Tutoría Académica. La tutoría académica y la calidad de la educación. México. Autor. México.

BIOGRAFIA

Olga Beatriz Sánchez Rosado; Maestra en Mercadotecnia y Maestra en Psicoterapia Gestalt, candidata a doctor en Psicoterapia Gestalt Relacional y profesora investigadora en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco; certificada por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA); pertenece al Sistema Estatal de Investigadores del Estado de Tabasco en México y al Programa

del Mejoramiento al Profesorado (PROMEP). Dirección: Av. Universidad s/n zona de la cultura col. Magisterial 86040, División Académica de Ciencias Económico Administrativas
México.betytab@hotmail.com

Carlos Alberto Paz Gómez; Maestro en Administración y profesor investigador en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco; certificado por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA); pertenece al Sistema Estatal de Investigadores del Estado de Tabasco en México y al Programa del Mejoramiento al Profesorado. Dirección (PROMEP); Av. Universidad s/n zona de la cultura col. Magisterial 86040, calpaz@hotmail.com

María del Carmen Ancona Alcocer; Maestra en Administración, Directora de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas y profesora investigadora en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco; certificada por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA); pertenece a al Sistema Estatal de Investigadores del Estado de Tabasco en México y al Programa del Mejoramiento al Profesorado (PROMEP). Dirección: Av. Universidad s/n zona de la cultura col. Magisterial 86040, División Académica de Ciencias Económico Administrativas
México.caraa@hotmail.com

Cecilia García Muñoz Aparicio; Maestra en Administración, Coordinadora de Investigación y Posgrado en la División Académica de Ciencias Económico Administrativas y profesora investigadora en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco; certificada por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA); pertenece al Sistema Estatal de Investigadores del Estado de Tabasco en México y al Programa del Mejoramiento al Profesorado (PROMEP) Dirección: Av. Universidad s/n zona de la cultura col. Magisterial 86040, División Académica de Ciencias Económico Administrativas México.flamingos1999@hotmail.com

María del Carmen Navarrete Torres Licenciada en Ciencias y Técnicas de Información con Maestría en Administración. Profesor investigador de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, académico certificado por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA), miembro del Sistema Estatal de Investigadores del Estado de Tabasco. mallynav@yahoo.com.mx

FUENTES Y MECANISMOS DE FINANCIACION EN LAS PYMES DE VILLAVICENCIO (COLOMBIA)

María del Carmen Ruiz Sánchez, Universidad de los Llanos

RESUMEN

Las pymes son consideradas de vital importancia en todo tejido empresarial y, el acceso a la financiación es considerado uno de sus grandes problemas. Este artículo pretende identificar las fuentes y mecanismos de financiación en las pymes de Villavicencio, para establecer la participación del costo de la deuda en su rentabilidad final. Mostrando los resultados en dos fases: La primera consiste en una caracterización de la estructura financiera y la segunda en una revisión de los estados financieros del periodo 2008-2011 en las pymes objeto de la muestra. Se concluye: El 79% son pequeñas empresas, que funcionan con activos inferiores a cinco mil millones de pesos y menos de cincuenta empleados. Contrario a resultados de otros estudios, los recursos de éstas, provienen de financiación interna, generada por reinversión de utilidades y adición de capital. Aunque en Colombia se han fijado políticas macro para facilitar el acceso de las pymes a créditos blandos, éstas son poco utilizadas, presentándose la banca comercial como principal fuente de financiación externa, en niveles que superan el 50% de la deuda, y el costo de la financiación absorbe en promedio el 86% de su margen operacional dejando del 3% al 5% como margen de utilidad neto.

PALABRAS CLAVES: Fuentes de Financiación, Estructura Financiera, Margen, Rentabilidad

SOURCES AND MECHANISMS OF FINANCING FOR SMES IN VILLAVICENCIO, COLOMBIA

ABSTRACT

SMES are of vital importance in the corporate field. Access to financing is considered one of its great problems. This article identifies the sources and mechanisms of financing for SMES in Villavicencio, to establish the cost in the debt and its profitability. We show results in two phases: The first consists of a characterization in the financial structure, and the second, a revision of the financial statements for the period 2008-2011 for the sample SMES. The conclusions are: 79% are small entities that function with assets inferior to five million Colombian pesos and less than fifty employees. Contrary to results of other studies, the resources of these entities come from internal financing, generated by the re-investment of profit and capital addition. Although in Colombia there are macro policies that have been established to facilitate the access of SMES to small loans. Commercial banks are the main source of external financing, in levels above 50% of debt. The financing cost absorbs 86% of its operational margin leaving an average of 3% to 5% as net profit margin.

JEL: M21, M41, G12, G21, G32

KEYWORDS: Financing Sources, Financial Structure, Margin, Profitability

INTRODUCCIÓN

Las pymes son consideradas como parte fundamental del tejido empresarial colombiano, situación que se corrobora en la ciudad de Villavicencio, conformada en un 99,8% por Mipymes; Cámara de Comercio Villavicencio (2011), que son los motores de la generación de empleo. Según Blazquez et al., (2006), las pymes padecen debilidades estructurales que merman su competitividad y posibilidades de supervivencia. Estas debilidades afectan especialmente los aspectos relacionados con la financiación en gran medida, al evidenciarse un acceso restringido para la obtención de crédito externo CEPAL – OCDE (2012), por lo cual la presente investigación tiene como objetivo identificar las fuentes y mecanismos de financiación en las pymes, y establecer la participación del costo de la deuda en la rentabilidad final.

En tal sentido, el proyecto parte de la definición de Pymes establecida en la Ley 590 de 2000, para el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa, posteriormente modificada por la ley 905 de 2004, que las define como “toda unidad de explotación económica por persona natural o jurídica en actividades empresariales, agropecuarias, industriales comerciales o de servicio, rural o urbano” y que para Colombia se clasifican de acuerdo al número de empleados y al valor de los activos, en términos del salario mínimo mensual legal vigente, así: Mediana Empresa: Es aquella que cuenta con una planta de personal entre 51 y 200 trabajadores y activos totales con valor entre 5.000 y 17.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Pequeña Empresa: Se considera la empresa con una planta de personal entre 11 y 50 trabajadores. El valor de los activos totales se ubica en un rango entre 500 y 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. El proyecto se desarrolló en dos fases: La primera fase consiste en realizar una caracterización de la estructura financiera, a partir de la conformación de una muestra de 81 pymes extractadas de los sectores industrial, comercial, servicios y turismo de la ciudad objeto de estudio; con ella se pretende conocer, directamente de los pequeños y medianos empresarios, las fuentes de financiación utilizadas, los criterios que utilizan las pymes de Villavicencio para obtener financiación, en que es utilizada dicha financiación; y los beneficios que esperan obtener con el uso de la deuda. La segunda fase se realiza a partir de la revisión de los estados financieros de los años 2008-2011, de las empresas objeto de la muestra.

Cabe resaltar que aunque en las dos últimas décadas se han realizado numerosos estudios acerca de las pymes, especialmente por parte de organismos multilaterales, como el banco interamericano de desarrollo – BID., la Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL., Y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – OCDE y grandes estudiosos del área financiera han incursionado en temáticas relacionadas con las pymes, a nivel colombiano, pocos estudios se han desarrollado para este tipo de empresas y que en la ciudad de Villavicencio, no hay referentes acerca de la conformación financiera de las pymes ni de sus fuentes de financiación, por lo cual este trabajo se considera pionero en la temática de la ciudad, resultando de vital importancia para establecer algunas de las problemáticas relacionadas con la financiación de las mismas. La estructura seguida en el artículo, para alcanzar el objetivo, se compone de seis apartados, iniciando por una pequeña introducción, el segundo consiste en la revisión de los referentes teóricos que sirven de sustento al trabajo, en el tercero se expresan los fundamentos metodológicos utilizados, en el cuarto se presentan los resultados consistentes en la caracterización de las pymes analizadas y la revisión de los estados financieros, en el quinto se presentan las conclusiones y finalmente en el sexto se relacionan los estudios citados a lo largo del artículo.

REVISIÓN LITERARIA

La importancia de las pymes radica en el alto grado de participación en el tejido empresarial de cualquier país, resultando de vital importancia para su economía, ésta ha sido ampliamente destacada tanto por el número de empresas que ellas aportan al tejido empresarial como por la contribución a la generación de empleo, según datos extractados del informe de la Organization for Economic Cooperation and Development – OCDE, (2002) en los países desarrollados dan cuenta que su nivel de participación en el conglomerado empresarial alcanza el 95%. A nivel latinoamericano, solo en las últimas dos décadas las

pymes han sido objeto de importantes investigaciones, encontrándose estudios como el informe del Banco Interamericano de Desarrollo – BID (2012) que analiza el acceso de las pequeñas y medianas empresas al crédito en América Latina, que presenta un pormenorizado análisis de las condiciones de funcionamiento de este tipo de empresas, en dos países el Salvador y Colombia, y respecto a éste último señala: *“la principal fuente de financiamiento para las Pymes en Colombia, es el sector financiero con una participación del 39% del financiamiento total, seguido por el autofinanciamiento que se percibe como menos costoso que el crédito bancario y en tercer lugar el financiamiento de proveedores”* y el trabajo conjunto de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – CEPAL -OCDE (2012), sobre perspectivas económicas para América Latina 2013, que incluye una completa revisión de la problemática de las pymes en América Latina, en el cual se informa que aunque las pymes son la mayor parte de las unidades productivas y las responsables de cerca del 80% del empleo, su acceso al financiamiento continúa siendo limitado, ya que se les destina menos del 15% del crédito total en la región, y además de los problemas de escasez de financiación presentan problemáticas de demanda y autoexclusión, que afectan la capacidad de endeudamiento en este tipo de organizaciones.

A nivel de Colombia son escasos los estudios que sobre las pymes se han realizado, especialmente en lo relacionado con su estructura financiera, encontrándose algunos resultados interesantes como el de Burbano et al., (2006) sobre las pymes de Boyacá – Colombia, que se constituye en fuente de comparación de para las pymes de Villavicencio, el cual plantea que *“...las pequeñas empresas tienen dificultades para acceder al crédito bancario, lo cual nos deja ver que el 31% de los recursos para las pequeñas empresas proviene de las entidades financieras, seguido de los recursos más costosos con un 27%, y en menor proporción la autofinanciación (23%)”*, sin embargo, debe resaltarse que en los últimos años las pyme se han constituido en un aspecto de gran preocupación para los gobiernos, a tal punto que se han formulado las estrategias de política para la transformación productiva y la mejora sostenible de la productividad y competitividad de las Microempresas y de las Pymes, considerada como política macro de promoción e incentivo para su desarrollo, formulada por parte del Consejo Nacional de Política Económica y Social – Conpes (2007) en el cual se plantea que en Colombia el 96,4% de las empresas son micro, el 3% son pequeñas, el 0,5% son medianas y el restante 0,1% son grandes empresas y el Conpes (2009) que formula la importancia estratégica de los proyectos de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas colombianas y crea entre otros el Fondo Colombiano para la Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Fomipyme).

A nivel local, el tejido empresarial de Villavicencio, según datos del observatorio económico de la Cámara de Comercio de Villavicencio (2011), de acuerdo al nivel de activos y capital, se conforma en gran mayoría por microempresas, las cuales representan el 96,97%, las pequeñas constituyen el 2,27%, las medianas corresponden al 0,57% y el grupo de las grandes empresas solo se conforma por un 0,19%. En tal sentido, la conformación del tejido empresarial planteada confirma los planteamientos de estudiosos como Zevallos (2003) y Galindo (2005), quienes han concluido que la participación de las pymes en el tejido empresarial de cualquier país es muy importante, a pesar de las debilidades que atentan contra su capacidad de permanecer en continua actividad; igualmente, Blazquez et al., (2006) plantea que las pymes padecen de debilidades de carácter estructural que merman su competitividad y condicionan su capacidad de supervivencia. Por lo anterior y retomando los planteamientos de Martín (1995) *“la financiación se constituye en una de las principales desventajas para el crecimiento de las pyme, contrario a lo que sucede con las grandes empresas que tienen mayores posibilidades de acceder al crédito por diferentes vías”*, lo cual permite afirmar que un aspecto de gran preocupación para toda organización empresarial es la obtención de recursos, tanto para financiar el normal desarrollo de las operaciones como para emprender programas de expansión, por lo cual su óptima consecución se convierte en uno de los aspectos claves de la gestión empresarial y más específicamente de la gestión financiera, toda vez que estos son escasos y costosos, situación que obliga a las organizaciones a buscar fuentes de financiamiento, que según García (1999) tienen que ver con la consecución de fondos para la adquisición de los diferentes activos que se requieren para la operación del negocio, por lo cual los sustentos teóricos de la financiación se remontan a

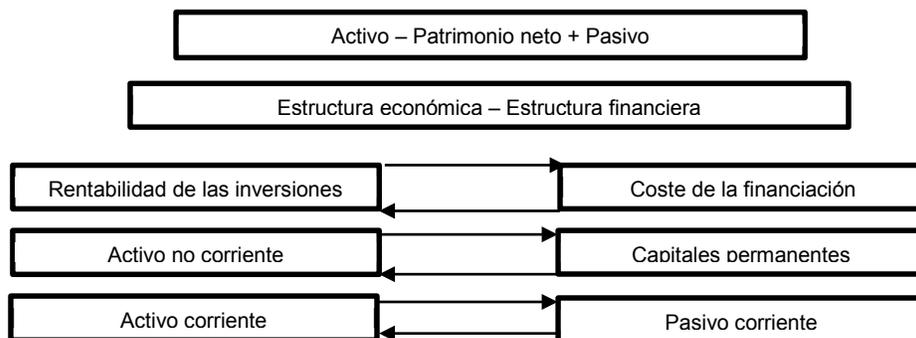
las teorías clásicas de la economía que en términos de Rivera (2004) son consideradas como “*las primeras en evaluar el efecto del endeudamiento sobre el costo de capital y el valor de la empresa considerándolo relevante*”; igualmente se destaca la “estructura optima del capital” propuesta por Graham y Dood (1934), citado por Benavidez et al (2005) para quienes “*la estructura de capitalización óptima de cualquier empresa incluye deuda “senior”, hasta el punto en que esta puede ser emitida y comprada por los inversionistas con seguridad*”, lo que implica la existencia de un costo de capital mínimo, que coincide con el valor máximo de la empresa, en este punto se hace necesario revisar las teorías relacionadas con la estructura optima del capital, consignadas en las proposiciones de Modigliani y Miller como lo describe Brealey et al (2007)

Otros estudiosos del tema como Berger y Udell (1998) construyeron un modelo para dar una idea general acerca de cuáles fuentes de financiación se vuelven importantes en diferentes puntos del ciclo de crecimiento financiero, y que los puntos en el ciclo en los cuales los diferentes tipos de fondos se muestra que comienzan y terminan no pretenden ser definitivos, enfatizando que su modelo no pretende ajustarse a todas las empresas pequeñas. Otra hipótesis importante para el desarrollo del presente estudio es la teoría del “Pecking Order” de Myers y Majluf (1984) la cual promulga que existe una asimetría de la información entre inversionistas y gerentes, producida por un menor manejo de la información por parte de los inversores que les hace suponer que las nuevas acciones que emite una empresa están sobrevaloradas, conllevándolos a castigar su precio, limitando con ello la posibilidad de emisión de nuevas acciones a las empresas, obligándolas a operar en primera instancia con el uso de recursos internos, desplazando el uso de la deuda, lo que a su vez les genera mayores costos de financiación al priorizar la deuda de corto plazo, y solo en última instancia utilizan deuda de largo plazo y en forma muy limitada, adicionan capital vía emisión de nuevas acciones. A éste respecto, Rivera (2007) plantea que de acuerdo a la teoría de la jerarquía financiera las empresas siguen una secuencia de preferencias jerárquicas sobre las distintas fuentes de financiación que van seleccionando a medida que las más apetecidas se vayan agotando.

El nivel de preferencias empieza por la utilización de fondos internos (autofinanciación), en segundo lugar se decide por el endeudamiento bancario, posteriormente la emisión de títulos de renta fija y dejando como última alternativa la emisión de acciones propias; sin embargo, Azofra (2012) retomando los planteamientos de Brealey y Myers acerca de cómo entender la política financiera de las empresas sostiene que aunque se ha avanzado todavía persisten muchos aspectos que desconocemos acerca de las explicaciones de la estructura de financiación de las empresas. En este sentido, Elston (2002) logra demostrar que algunos de los condicionamientos para el crecimiento de la empresa son la imposibilidad de acceder al mercado de capitales y de obtener financiación y Maroto (1993) plantea que al presentar una estructura financiera restringida por la escasez de sus recursos propios y la inexistencia de activos de mayor valor que puedan ser ofrecidos como garantía, las pymes no pueden acceder a fuentes financieras de largo plazo con menor costo. Teniendo en cuenta que existen algunas pautas generalmente aceptadas para la financiación empresarial, como por ejemplo que la rentabilidad de las inversiones debe ser mayor al costo de financiación del capital y dado que existe una gran correlación entre la estructura económica y la estructura financiera, el activo no corriente debe ser financiado con capitales de largo plazo (pasivo no corriente o fondos propios) y el activo corriente con pasivo corriente o de corto plazo; como se muestra en la siguiente figura.

Existen múltiples criterios para efectuar una clasificación de las fuentes de financiación a las que puede acceder una empresa, sin embargo para efectos del presente proyecto se utilizará la clasificación presentada por Casanovas et al., (2013), quienes distinguen la clasificación de acuerdo a dos parámetros como son: la financiación propia y la financiación ajena. A su vez la financiación propia es categorizada por los citados autores Como externa e interna también denominada autofinanciación, la primera se refiere al capital aportada por los socios o accionistas de la empresa y como autofinanciación se presenta los recursos generados por la empresa, en forma de utilidades no distribuidas; como financiación ajena n se presenta expone aquella que aportan los acreedores de la empresa.

Figura 1: Correlación Estructura Económica vs Estructura Financiera



Fuente: Fuentes de financiación. Universidad de América (2009)

Igualmente, Galindo et al.,(2005), define Fuentes de financiación como “los mecanismos que bajo diferentes condiciones, principalmente de tasas y tiempo de amortización, son facilitados por las entidades del sector financiero para irrigar recursos económicos que permiten a personas jurídicas o naturales, disponer de la liquidez requerida para la implementación fundamentalmente de proyectos propios de su actividad económica, con el propósito de realizar inversiones en creación empresarial, fortalecimiento, crecimiento y sostenibilidad de sus operaciones en el corto, mediano y largo plazo, que además les permita alcanzar una rentabilidad con la que se facilite el pago de sus compromisos financieros”; estas se pueden clasificar en tres grandes categorías, dependiendo del plazo, el origen y la exigibilidad.

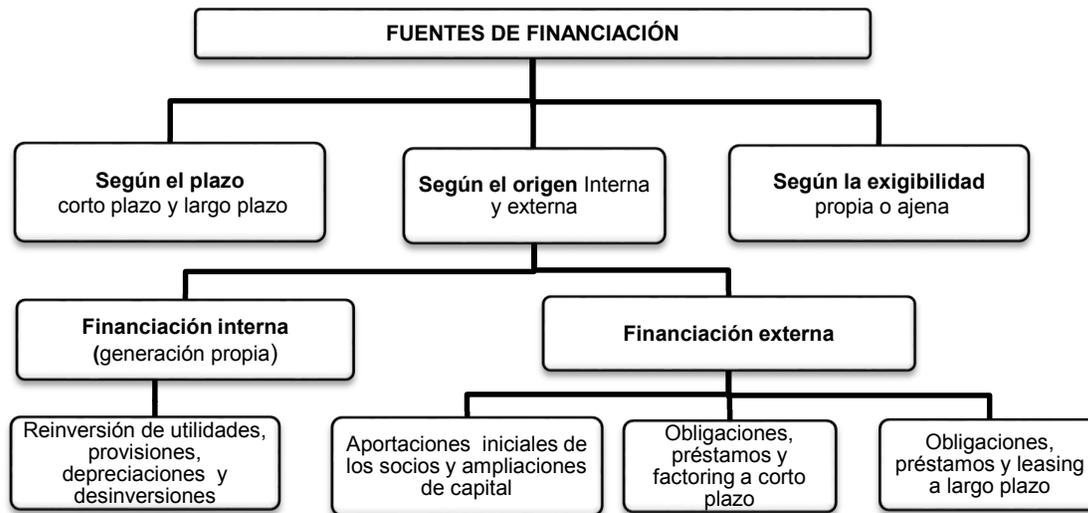
El plazo: Hace alusión al lapso de tiempo para el cual se consiguen y deben cancelarse los recursos, dividiéndose en corto plazo, cuando su redención es menor a un año y largo plazo, si ésta es superior al año El origen: Depende de la procedencia de la financiación, que puede ser interna o de autofinanciación, si provienen de la operación misma de la empresa, como son la depreciación, las provisiones, venta de activos o reinversión de utilidades y externa, si su consecución implica asumir endeudamiento nuevo con los socios o con terceros. La exigibilidad: Se clasifica en propia, si no es exigible su devolución por terceras personas, y en ajena, si la empresa debe retornar los recursos en un tiempo determinado.

Para el desarrollo del proyecto se consideró importante revisar las fuentes de financiamiento existentes en Colombia, dirigidas a las pequeñas y medianas empresas, hasta el primer semestre del año 2012, con el fin de establecer si las pymes de la ciudad de Villavicencio han accedido a este tipo de fuentes, en qué condiciones y cuál ha sido el costo; partiendo para ello de la definición de Pymes establecida en la Ley 590 de 2000, para el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa, posteriormente modificada por la ley 905 de 2004, como “toda unidad de explotación económica por persona natural o jurídica en actividades empresariales, agropecuarias, industriales comerciales o de servicio, rural o urbano” y que para Colombia se clasifican de acuerdo al número de empleados y al valor de los activos, en términos del salario mínimo mensual legal vigente así: Mediana Empresa: Planta de personal 51 y 200 trabajadores. Activos totales por valor entre 5.000 y 17.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Pequeña Empresa: Planta de personal entre 11 y 50 trabajadores. El valor de los activos totales se ubica en un rango entre 500 y 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. En tal sentido autores como Galindo et al., (2005) han encontrado la relación existente entre los diferentes tipos de empresas vigentes en Colombia y sus posibles alternativas de proveer los recursos requeridos por los emprendedores y empresarios para la implementación de sus proyectos, tanto en la creación, como en el fortalecimiento empresarial, en cuanto a recursos propios, proveedores, capital semilla – cofinanciación, donaciones y crédito. De otra parte revisadas las fuentes de financiación disponibles en Colombia, se encontró que estas dependen en gran parte de las diferentes entidades que ofrecen servicios financieros en el país, las cuales para mayor facilidad se han dividido en los tres grupos que se relacionan a continuación: Entidades

Vigiladas por la Superintendencia Financiera Entidades no vigiladas por la Superintendencia Financiera y Entidades Sin Ánimo de Lucro con servicios financieros, entre las que se destacan las Fundaciones, las Corporaciones y Otras ONGs Programas de asistencia financiera del gobierno.

Figura 2: Fuentes de Financiación



Fuente: Adaptación del autor con base en el diagrama presentado en el documento "Fuentes de financiación. Universidad de América (2009)

METODOLOGÍA

La presente investigación tiene un carácter puramente descriptivo, que en términos de Paniagua et al (2008), son aquellos que buscan únicamente describir, caracterizar situaciones o acontecimientos y sus interrelaciones, básicamente no está interesado en explicaciones, comprobar hipótesis ni hacer predicciones. Por lo cual se pretende obtener información directamente en las fuentes primarias con el fin de caracterizar el tamaño de las pymes, identificar las fuentes y mecanismos de financiación, los criterios utilizados para obtener deuda, y en que utilizan dichos recursos, para luego revisar en los estados financieros, como participa el costo de la deuda en el margen de la rentabilidad final. Para ello se definió una muestra representativa de dicha población, en la cual se aplicó una encuesta dirigida a los propietarios y/o contadores de pequeñas y medianas empresas en cuatro de los sectores económicos que han ganado mayor relevancia en la economía de la ciudad de Villavicencio en las últimas dos décadas, como son, el sector comercial, el sector servicios, el sector turismo y el sector industrial. Dado que al inicio del desarrollo del proyecto no se dispone de un marco muestral completo y actualizado para la investigación, que permita la definición exacta del tamaño de la población, se recurre a la fórmula de muestreo para población desconocida, Aching (2006) para establecer el tamaño de la muestra:

$$N = z^2 pq / i^2 \quad (1)$$

donde:

Z: corresponde a un nivel de confianza esperado del 95% lo que en la curva de distribución normal equivale a ± 1.96

p: Prevalencia esperada del parámetro a evaluar, para el caso se tomará un $p = 0.5$

q: corresponde a la diferencia entre el 100% de la población y el nivel de prevalencia esperada, por tanto será $1-p$

i: Corresponde al nivel de error que se prevé como susceptible de cometer, para el presente proyecto se considera tolerable hasta un 15%. De acuerdo a los datos anteriormente expuestos, la fórmula para determinar el tamaño de la muestra será:

$$N = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.95}{0.15^2} = 81$$

El resultado indica que se requiere un grupo de ochenta y un (81) pymes para aplicación del instrumento respectivo, por lo cual se recurrió a ubicar las pymes en el aplicativo SIREM, para la definición de una muestra aleatoria y al azar, que se conformó de acuerdo a la información presentada en la tabla 1:

Tabla 1: Conformación de la Muestra

Sector	Nº Empresas	Participación	Muestra
COMERCIO	65	69%	56
INDUSTRIA	15	16%	13
TURISMO	6	6%	5
SERVICIOS	8	9%	7
TOTAL	94	100,%	81
Tamaño de la muestra	81		

La tabla indica que la muestra se conformó teniendo en cuenta el nivel de participación de cada sector frente a un total de 94 pymes, reflejando que el sector comercio tiene la mayor participación, con un 56%, el segundo lugar le corresponde al sector industrial con una participación de 16%, el tercer lugar lo ocupa el sector servicios con el 9% y por último está el sector turismo con el 6%.

RESULTADOS

Los resultados de la investigación se presentan en dos fases: la primera muestra los aspectos que caracterizan la estructura financiera de las pymes de cuatro de los sectores de mayor participación en la economía de la ciudad de Villavicencio, producto de la aplicación de una encuesta de veinte preguntas y la segunda consiste en la revisión de los márgenes de utilidad en estados financieros

Fase I: Caracterización de las Pymes de Villavicencio La caracterización de las pymes se realizó con base en ocho variables, que busca establecer el tamaño de las pymes, teniendo en cuenta para ello el número de empleados y el nivel de los activos; la conformación de la estructura financiera con base en la relación pasivo y patrimonio; las principales fuentes de financiación y mecanismos con los cuales les es otorgada la financiación y finalmente, los plazos tomados para la financiación; resultados que se presentan a continuación:

Variable 1: Tamaño de las Pymes Revisado el comportamiento se encuentra que de acuerdo al número de empleados de las pymes de cada sector es diferente, sin embargo, las pymes de los sectores industrial, comercial y el turismo, funcionan en su gran mayoría con menos de cincuenta empleados, en tanto que la mayoría de las empresas del sector servicios lo hacen con menos de 10 empleados, como lo muestra la tabla número 2; se destaca que ninguna de las pymes en los sectores analizados, ocupa más de doscientos empleados; en dos de los cuatro sectores analizados (industria y turismo) predomina el rango de 11 a 50 empleados, siendo el sector industrial el único de los sectores en el que las pymes estudiadas informan que el 69% operan con ésta cantidad de trabajadores, y el resto funcionan con menos de diez empleados. De los otros dos sectores, puede observarse que en el sector comercial el rango de 11 a 50 empleados supera ligeramente al de los diez empleados, y que el sector turismo es el único de los cuatro sectores analizados, en el que se encuentra una empresa que desarrolla sus operaciones con más de 50 empleados, igualmente

en este sector, se encuentran empresas con menos de diez, con predominio del número de organizaciones que laboran con más de 10 y menos de 50 trabajadores.

Tabla 2: Número de Empleados en las Pymes de Villavicencio

No. Empleados	Sector Industrial	Sector Comercial	Sector Servicios	Sector Turismo	Promedio
1 a 10 Empleados	31%	43%	50%	25%	37%
11 a 50 Empleados	69%	50%	38%	50%	52%
51 a 200 Empleados	0%	7%	13%	25%	11%
más de 200 Empleados	0%	0%	0%	0%	0%
TOTALES	100%	100%	100%	100%	100%

La tabla 2 muestra el número de empleados con los cuales funcionan las pymes de Villavicencio en cada uno de los cuatro sectores analizados. Indicando que en el sector industrial la totalidad de las pymes emplean hasta 50 trabajadores. En el sector comercial el 93% de las pymes laboran con menos de 50 empleados y solo el 7% de ellas utilizan más de 50 trabajadores. En el sector servicios el 88% de las empresas trabajan con menos de 50 empleados y solo el 13% de las pymes opera con más de 50 empleados. En el sector turismo el 75% de las pequeñas y medianas empresas utiliza menos de 50 empleados y el restante 25% utiliza más de 51 y menos de 200 empleados, lo que permite decir que de acuerdo al número de empleados el 37% de las empresas son pequeñas al laborar con menos de 10 empleados, el 52% son medianas empresas que operan hasta con 50 empleados, y solo el 11% de las empresas podría considerarse como grandes empresas que operan con más de 200 empleados.

Al establecer el tamaño tomando como base el nivel de activos, se encontró que en los cuatro sectores analizados la gran mayoría pueden catalogarse como pequeñas empresas, correspondiendo a un promedio del 79%, las empresas que funcionan con activos en un nivel inferior a cinco mil millones de pesos colombianos. El estudio permite establecer que de las empresas analizadas el 32% operan con un rango de activos que oscila entre los dos mil y cinco mil millones de pesos; lo que indica que en atención al nivel de activos, el 80% de las empresas analizadas pueden considerarse como pequeñas empresas, El 17% opera con activos en un rango de cinco a diez y siete mil millones por lo cual se clasifican como medianas empresas y el 4% de las empresas analizadas podrían considerarse como grandes al funcionar con activos por valor de más de diez y siete mil millones de pesos, resaltándose que éstas corresponden exclusivamente al sector industrial, pero como se reflejó en la tabla 2, el nivel de empleos contratados por éstas empresas es inferior a 50 empleados, por lo cual no cumplen completamente el parámetro definido en la norma colombiana como grandes empresas, ya que para ello deben emplear más de 200 empleados.

Tabla 3: Tamaño de las Empresas de Acuerdo al Nivel de Activos

Nivel de Activos en Pesos Colombianos \$	Sector Comercio	Sector Industria	Sector Servicios	Sector Turismo	PROMEDIO
Menos de 5.000 MM	86%	69%	88%	75%	79%
De 5.000 a 10.000 MM	14%	15%	13%	25%	17%
Más de 10.000 y menos de 17.000 MM	0%	0%	0%	0%	0%
Más de 17.000 MM	0%	15%	0%	0%	4%

La tabla muestra el tamaño de las pymes en los sectores comercial, industrial servicios y de turismo de Villavicencio-Colombia, de acuerdo al nivel de activos utilizado para su funcionamiento. En Colombia se consideran pequeñas empresas las que operan con menos de cinco mil millones de pesos. Se definen como medianas empresas las que funcionan con activos en un nivel superior a cinco mil millones e inferior a diez y siete mil millones de pesos. Son grandes empresas aquellas que presentan un nivel de activos superior a diez y siete mil millones de pesos colombianos.

Variable 2: Conformación de la Estructura Financiera El estudio pretende establecer la parte de la estructura financiera que se financia con recursos propios y con recursos de terceros, encontrando que el 80% ochenta por ciento de las pymes analizadas en los sectores industria, comercio y turismo, realizan sus actividades con una relación del 20% de pasivos y 80% de patrimonio, lo cual indica que la financiación está soportada principalmente por los aportes de sus propietarios y que la financiación externa es realmente escasa. Siendo el sector comercial ajeno a la afirmación anterior ya que sus empresarios afirman que tiene una distribución más equitativa entre los diferentes niveles, sin que en este sector se denote un predominio sustancial de algún nivel.

Tabla 4: Comportamiento de la Relación Pasivo – Patrimonio

Relacion Pasivo Patrimonio	Industria	Comercio	Servicios	Turismo
PAS 0% PAT 100%	0%	13%	0%	0%
PAS 20% PAT 80%	85%	36%	87%	100%
PAS 40% PAT 60%	15%	30%	13%	0%
PAS 50% PAT 50%	0%	21%	0%	0%

La Tabla muestra la conformación de la estructura financiera de acuerdo a la relación pasivo -patrimonio utilizada por las pymes de Villavicencio en los sectores industrial, comercial, servicios y turismo. Se establece que únicamente el 13% de las pymes en el sector comercial se financian exclusivamente con recursos propios. La estructura financiera conformada por el 20% de pasivos y 80% de recursos de patrimonio, presentó el mayor nivel de conformación de la estructura financiera de las pymes analizadas, al ser el renglón en el cual se ubican la gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas de los cuatro sectores analizados. Le sigue en orden de utilización la estructura financiera conformada por una relación del 40% de pasivos y 60% de patrimonio. En último lugar se encontró que la relación conformada por el 50% de pasivos y 50% de patrimonio, lo que corresponde solo al 21% de las empresas del sector comercial.

Variable 3: Principales fuentes y mecanismos de financiación utilizados Respecto a si la fuente de los recursos en las pymes encuestadas en Villavicencio, es interna o externa, se encontraron diferentes apreciaciones; en el sector turismo consideran que estas son financiadas en igual proporción con recursos propios y de terceros, en tanto, que en los sectores comercial y de servicios consideran que la financiación procede en mayor proporción de los recursos propios, y en el sector industrial informan apreciar que estas empresas se financian en su gran mayoría con recursos de terceros procedentes de endeudamiento con entidades del sector financiero, como se muestra en la tabla 5.

Tabla 5: Procedencia de la Financiación

Procedencia de la Financiación	Sector Industrial	Sector Comercial	Sector Servicios	Sector Turismo
Recursos Propios	31%	65%	75%	50%
Financiación con terceros	69%	30%	25%	50%

Esta tabla muestra si la procedencia de los recursos con las que se financian las pymes de los sectores industrial, comercial, servicios y turismo de la ciudad de Villavicencio procede de recursos propios o de financiación con terceros. Encontrándose que la principal fuente de financiación de las pymes de los sectores comercial y de servicios son los recursos propios, que se constituyen por aportaciones de capital o reinversión de utilidades. En tanto que las pymes del sector industrial se financian fundamentalmente con recursos de terceros y en el sector turismo las pymes se financian en forma proporcional con recursos propios

Tabla 6: Financiación Con Recursos Propios

Clase de Recursos Propios/ Sector	Sector Comercial	Sector Industrial	Sector Turismo	Sector Servicios
Reinversión de utilidades	59%	79%	100%	13%
Adición de capital	39%	14%		75%
Aumento de socios	2%	7%		12%

La tabla muestra que el principal medio de financiación interna o con recursos propios en las pymes de los sectores comercial, industrial y turismo se efectúa de tres formas: Excedentes generados por las operaciones que se quedan en las empresas como reinversión de utilidades. Adición de capital por parte de los propietarios existentes y aumento de capital ingresando nuevos socios. Se refleja que en las pymes de los sectores comercial, industrial y de turismo prima la reinversión de utilidades en tanto que en el sector servicios manifiestan que los recursos propios proceden fundamentalmente de adición de capital por parte de los socios existentes, en tanto que la reinversión de utilidades y el aumento de socios presentan niveles de participación similares. El sector turismo se destaca por financiarse exclusivamente por reinversión de utilidades.

Respecto de la financiación externa debe resaltarse que aunque en Colombia se han fijado políticas macro con el objeto de facilitar el acceso de las pymes a créditos blandos, propiciando nuevas y mejores posibilidades de crédito, éstas son poco conocidas y menos aún utilizadas por las pymes de Villavicencio, lo cual se refleja en la tabla 7, que evidencia como la principal fuente de financiación externa, para los cuatro sectores analizados, a la banca comercial en niveles que superan el 50% del total financiado le

siguen en orden de importancia los créditos por sistema leasing que aportan en promedio el 15% de la financiación, los proveedores que proporcionan el 12% de los recursos externos al sector comercial y el 24% al sector industrial. Las líneas de crédito de Bancoldex solo son utilizadas por algunas empresas dedicadas al turismo (8%) y las que posibilita Finagro han sido usadas en un 16% por el sector industrial y en el 3% por el sector comercial. Como dato especial merece resaltarse que el único sector que acepta haber utilizado otros préstamos, de usura, es el sector comercial, aunque solo sea el 1% de las empresas las que informan haberlo utilizado.

Tabla 7: Financiación Externa

Financiación externa o con terceros	Sector Comercial	Sector Industrial	Sector Turismo	Sector Servicios
Banca comercial	51%	44%	58%	62%
Compañía de financiación	14%	0%	0%	15%
Corporaciones fiduciarias	1%	0%	0%	8%
Leasing	16%	16%	8%	15%
Bancoldex	0%	0%	8%	0%
Finagro	3%	16%	0%	0%
Proveedores	12%	24%	0%	0%
Otros préstamos de usura	1%	0%	0%	0%
No responde	1%	0%	25%	0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

La tabla muestra que la principal fuente de financiación externa o con terceros en las pymes analizadas de los sectores comercial, de turismo y de servicios, es la banca comercial en niveles que superan el 50%, en tanto que en el sector industrial los bancos comerciales contribuyen con el 44% de la financiación, el sistema leasing o arrendamiento financiero puede considerarse como la segunda fuente de financiación externa aportando el 16% a las pymes en los sectores comercial, industrial y del turismo y solo el 8% al sector servicios, en tercer lugar de utilización se encuentran los proveedores que aportan el 12% al sector comercial y el 24% al sector industrial, mientras que las demás fuentes presentan muy bajos niveles de utilización en las pymes de los cuatro sectores analizados.

Mecanismos de Financiación

El mecanismo de financiación más utilizado para obtener acceso al crédito por las pymes de Villavicencio, en los sectores analizados, es el préstamo con pagaré con un nivel de utilización del 47%, seguido en segundo lugar por el sobregiro con una participación del 24%, en tercer lugar se encuentra el leasing representando el 14%; la carta de crédito ocupa el cuarto lugar siendo utilizada en un nivel del 9%, las aceptaciones bancarias tienen mínimo grado de utilización en un nivel del 3%; resaltándose que en el renglón otros se agruparon los diferentes mecanismos correspondientes a las líneas destinadas a incentivar, promover y/o apoyar a las pymes, las que en total solo logran un nivel de participación del 3%.

Tabla 8: Mecanismos de Financiación

Mecanismos de Financiación	Participación
Préstamo con pagaré	47%
Sobregiro	24%
Leasing	14%
Carta de crédito	9%
Aceptación Bancaria	3%
Otros	3%

Esta tabla muestra los mecanismos de financiación utilizados por las pymes de Villavicencio analizadas, en los sectores comercial, industrial, de servicios y turismo. Se refleja que el préstamo con pagaré es el mecanismo con el cual se financian en mayor medida las pymes analizadas al ocupar el primer lugar, con un nivel de utilización del 47%, el segundo lugar lo ocupa el sobregiro con una participación del 24%, el tercero lugar corresponde al leasing Codeudor o deudor solidario con un 14%, el cuarto lugar lo ocupa la carta de crédito con un nivel de utilización del 9%, en tanto que los demás tipos de mecanismo muestran una utilización del 3%.

Variable 4: Plazo y periodo de pago de la financiación En atención a que la financiación puede obtenerse acorto, mediano y largo plazo, y que el periodo de tiempo de pago para el cual es otorgada la financiación,

es un aspecto de gran importancia en la financiación, se indagó por los plazos y periodos de pago de los créditos, presentándose diversas opiniones en las pymes de los cuatro sectores analizados. En el estudio se encontró que estas organizaciones se financian en primer lugar, a mediano plazo, el cual corresponde a un período de tiempo de 2 a 5 años, con un nivel de participación del 47% ,como se refleja en la tabla 10, en segunda instancia es utilizado el crédito a corto plazo con una participación del 32% , representado éste en un periodo inferior a dos años y por último se encontró que el largo plazo es utilizado en menor grado con una participación del 21% y que se realiza en periodos superiores a 5 años. En lo referente a los periodos de pago se encontró que el 58% de las pymes encuestadas en los sectores analizados coinciden en afirmar que el pago se hace en forma mensual, seguido del pago semestral que lo utilizan el 24% de las empresas y del pago trimestral que lo efectúan el restante 18% de las empresas, como se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 9: Periodos de Pago

Periodo de Pago	Participación
Semestral	24%
Trimestral	18%
Mensual	58%
Otra	0%

La tabla muestra los periodos de pago asignados a los créditos por parte de las entidades financiadoras a las pymes de Villavicencio en los sectores, comercial, industrial, servicios y turismo. Se encontró que el periodo de pago mensual, es el de mayor grado de utilización con un 58%. Le sigue el pago trimestral con un 24% de participación y que el periodo semestral representado en un 18%, es el de menor utilización en las pymes de la ciudad de Villavicencio analizadas.

Tabla 10: Plazo de la Financiación

Plazo	Participación
Corto plazo	32%
Mediano Plazo	47%
Largo Plazo	21%

La tabla muestra el periodo de tiempo al cual les es otorgada la financiación a las pymes de los sectores comercial, industrial, de servicios y turismo de Villavicencio. Permite observar que la mayoría de los créditos se toman a mediano plazo, comprendido éste en un lapso de 2 a 5 años, le sigue en orden de utilización los préstamos a corto plazo, considerando que este se realiza en periodos inferiores a dos años. El largo plazo que corresponde a periodos superiores a los cinco años es el que menos se utiliza por las pymes estudiadas.

Variable 5: Costo de la financiación utilizada El costo de la financiación en las pymes de los sectores analizados, representado por la tasa de interés se presenta en dos tipos de .opciones: La primera se presenta en términos de una tasa fija denominada depósito a término fijo – DTF., más unos puntos, y la segunda corresponde a la tasa de interés un rango definido en porcentaje (%), como se presenta en la tabla 11. En tal sentido, se encuentra una gran asimetría en los costos de la financiación en los diferentes sectores. El rango de interés del DTF más 5 a 10 puntos se presenta como el costo más utilizado por las pymes en todos los sectores; en el sector industrial evidencia que este es el costo pagado por el 92% de sus pymes, al igual que el 50% de las organizaciones analizadas en los sectores turismo y servicios y el 45% de las empresas del sector comercial. En segundo lugar de pago se ubica la tasa de interés comprendida entre el 10 y el 15%, el cual es asumido por el 50% de las pymes del sector servicios, el 39% de las empresas del sector comercial, el 25% del sector turismo y el restante 8% de las pymes del sector industrial, como puede verse en la tabla siguiente.

Tabla 11: Costo de la Financiación

Costo de la Financiación	Sector Industrial	Sector Turismo	Sector Servicios	Sector Comercio
DTF + puntos (de 1 a 5 puntos)	8%	25%	0%	4%
DTF + puntos (de 5 a 10 puntos)	92%	50%	50%	45%
Tasa de interés del 10 al 15 %	8%	25%	50%	39%
Tasa de interés del 15 al 20 %	0%	0%	0%	16%
Tasa de interés del 20 al 25 %	0%	0%	0%	0%

La tabla muestra el costo de la financiación pagado por las pymes de los sectores industrial, turismo, servicios y comercial de la ciudad de Villavicencio. Dicho costo se ha agrupado de acuerdo a los rangos que presentan mayor nivel de utilización, usando dos opciones: La primera opción que comprende los dos primeros renglones de la tabla se presenta la tasa de interés anual en términos del DTF más unos puntos adicionales y en la segunda opción, se muestra el costo anual en términos de rangos de cinco puntos, asignados para la tasa de interés. Se evidencia que el costo de interés pagado es principalmente el DTF más 5 a 10 puntos y el segundo grado de utilización es para la tasa de interés del 10 al 15%.

Variable 6: Destino de la financiación Las pymes consultadas en los sectores industrial, comercial, servicios y turismo, destinan la financiación principalmente para dos usos como son: La adquisición de activos fijos, para capital de trabajo y en muy bajo nivel para distribución de utilidades. Es así como las pymes del sector industrial consideran que el 63% de los recursos obtenidos los asignan para adquisición de activos fijos y el restante 38% para capital de trabajo. En las pymes del sector servicios la destinación es a la inversa ya que el 62% se destina para capital de trabajo y el 38% para adquisición de activos fijos, y el sector comercial tiene un comportamiento ligeramente similar a éste último destinando el 34% de la financiación para inversión en activos fijos, el 59% para capital de trabajo y sorprendente 7% que dice utilizar dichos recursos para distribución de utilidades. El sector turismo se distancia de los anteriores al informar que solo el 20% de los recursos financiados se destinan para capital de trabajo, y que utiliza el 40% de los préstamos para inversión en activos fijos, en tanto que el restante 40% no da información al respecto.

Tabla 12: Destinación Asignada a la Financiación

Destinación	Industrial	Turismo	Servicios	Comercio	Participación Promedio
Capital de Trabajo	38%	20%	62%	59%	45%
Inversión en Activos Fijos	63%	40%	38%	34%	44%
Distribución de utilidades	0%	0%	0%	7%	2%
No responde	0%	40%	0%	0%	10%

La tabla muestra la destinación que las pymes analizadas en los sectores industrial, comercial, servicios y turismo en la ciudad de Villavicencio le asignan a los créditos obtenidos. El estudio refleja que la financiación se destina principalmente para la adquisición de activos fijos y para capital de trabajo, sin embargo, se encontró que un sector también destina alguna porción de este tipo de recursos para distribución de utilidades. Se resalta que el 7% de las pymes del sector comercial informó que utiliza dichos préstamos para pago de utilidades y el 40% del sector turismo no respondió la pregunta.

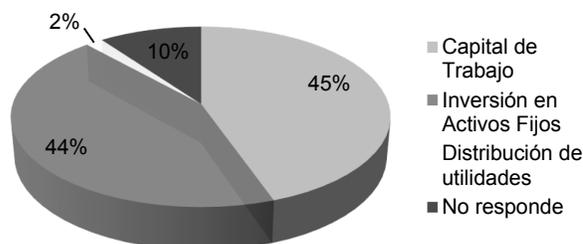
Al analizar el comportamiento promedio, dado a la financiación en los diferentes sectores, como observa en la Figura siguiente, el capital de trabajo y la inversión en activos fijos tienen una participación similar del 45 y 44%, respectivamente y en promedio solo un 2% de este tipo de recursos se distribuye mediante reparto de utilidades y el 10% de las empresas no responde.

Variable 7: Aspectos Que Inciden en la Obtención de Recursos de Deuda El estudio permitió determinar los aspectos que son considerados de gran importancia para los pequeños y medianos empresarios, al momento de tomar decisiones relacionadas con la financiación de las pymes, en los sectores industrial, comercial, servicios y turismo de la ciudad de Villavicencio. Dichos aspectos se presentan en orden de importancia en la tabla siguiente:

Variable 8: Nivel de excedentes esperado por los socios. A este respecto se observa que de los cuatro rangos proporcionados a los encuestados, para ubicar el nivel de utilidad deseada del 45 al 65% de las pymes en los sectores industrial, turismo y comercio, coinciden en afirmar que exigen un nivel del 5% como rentabilidad, en tanto que del 25 al 35% esperan que ésta represente del 5 al 10%, destacándose el

sector servicios, en el cual el 88% exigirían éste último nivel y muy pocos, menos del 15% de los encuestados, demandan de sus organizaciones utilidades mayores al 10%.

Figura 3: Destino de la Financiación



La Figura muestra el promedio de la destinación asignada a la financiación por parte de las pymes analizadas en los sectores industrial, comercial, servicios y turismo de la ciudad de Villavicencio. En ella se evidencia que ésta se destina como capital de trabajo y para invertir en adquisición de activos fijos, en proporciones similares del 44 y 45% respectivamente, y solo el 2% de las pymes de los cuatro sectores estudiados no responde.

Tabla 13: Aspectos Que Inciden la Elección de Una Fuente de Financiación en las Pymes de Villavicencio

Aspecto	Características
Garantía exigida	El pagaré representa un 66%, seguido de la hipoteca con un 16%, la Carta de Crédito con un 9%, y en menor grado la pignoración de vehículos y títulos con un 5% y el codeudor o deudor solidario con 4 %.
Plazo de financiación	El mediano plazo es utilizado en un 50%, seguido del corto plazo con una participación del 28% y el largo plazo es el término menos utilizado representado solo el 22%.
Tipo de financiación utilizada	El préstamo bancario con la banca comercial es el instrumento más utilizado, seguido del sobregiro bancario, la aceptación bancaria y la carta de crédito.
Periodo de pago	La mayoría de pymes afirman realizar en primer grado pago mensual, seguido del pago trimestral y en menor grado un pago semestral.
Frecuencia de la financiación.	En promedio adquieren en un año; un crédito de corto plazo, un crédito de mediano plazo y en mínima proporción un crédito de largo plazo.
Costo de financiación.	El 65% de las empresas encuestadas manifiestan que el costo de la financiación es DTF +1 a 5 puntos y el 35 % restante afirma que es el DTF + 5 a 10 puntos.
Destino financiación.	El 63% lo utiliza para compra de activo fijo, el 37, % lo destina para capital de trabajo.
Comparación costo deuda versus rentabilidad de la inversión	El 81% realiza comparación del costo de la deuda y la rentabilidad de la inversión realizada, el restante 19% afirma no realizar esa comparación. De las que afirmaron comparar; el 78% manifiesta que el rendimiento de la inversión fue superior al costo de la financiación, mientras el 22% manifiesta una inversión inferior al costo del endeudamiento.

La tabla refleja que las pymes de Villavicencio, eligen una fuente de financiación con base en ocho aspectos que consideran claves. Estos aspectos son: Garantía exigida, plazo de la deuda, tipo de financiación, periodo de pago, frecuencia con que rrecurren a la deuda, costo, destino de la financiación y finalmente eectuan una comparación entre el costo de la deuda y la rentabilidad de la inversión a la que es destinada dicha financiación

Tabla 14: Utilidades Esperadas Por Los Socios

Nivel de Utilidades Esperadas Por Los Socios	Participación
Utilidad del 5%	39%
Entre 5 y 10%	46%
Entre 10 y 15%	8%
Mayor al 15%	7%

La tabla presenta el nivel de utilidades esperadas por los socios en las pymes de los sectores industrial, comercial, servicios y turismo de la ciudad de Villavicencio. Evidenciando que en mayor grado la utilidad esperada corresponde a un 5%, en los sectores industria y turismo. Las pymes del sector servicios esperan que sus empresas generen utilidades en un rango del 5 al 10%, y el sector comercio se destaca por esperar una utilidad en el rango del 10 al 15%. En términos generales, puede decirse, que el 39% de las pymes analizadas exige el 5% de rentabilidad; el 46% reclama un 10%, y solo el 15% espera utilidades superiores al 10%.

Fase 2: Análisis de la Estructura Financiera de las Pymes en los Estados Financieros Para desarrollar el segundo objetivo del proyecto que busca contrastar los resultados de la caracterización de las pymes de los sectores industrial, comercial, servicios y turismo de la ciudad de Villavicencio con la rentabilidad

presentada en sus estados financieros, se efectuó una revisión de los márgenes de utilidad y del costo de la deuda, presentados en el estado de resultados, en el periodo comprendido entre los años 2008 a 2011, para lo cual las cifras fueron llevadas a precios constantes del año 2008, obteniéndose los siguientes resultados:

Márgenes de Rentabilidad

En esta fase del proyecto se revisaron los estados financieros de las pymes analizadas en cada sector, trayendo los resultados a pesos constantes del año 2008, para determinar los márgenes bruto, operacional y neto promedio de cada sector, con el objeto de establecer si la utilidad operacional de las empresas soporta el costo de la deuda. Dicho análisis refleja una gran asimetría en los datos del margen bruto de los diferentes sectores, los cuales van desde el 25% hasta el 90%, como se muestra en la siguiente tabla; sin embargo, la utilidad operacional presenta comportamientos menos asimétricos, evidenciando que las pymes de los sectores comercial y de servicios presentan una utilidad operacional del 6%, lo que significa que este es el margen que les queda una vez deducidos todos los costos y gastos de sus respectivas ventas, en el mismo sentido, al sector industrial, le corresponde un margen operacional del 10% y, el sector turismo presenta el mayor margen operativo en un nivel del 15%. El análisis de la rentabilidad neta, es decir, el excedente final que le queda a las empresas al final de cada año, a disposición de sus propietarios, tiene un comportamiento muy similar en todos los sectores, presentando el sector turismo un margen del 5%, el más amplio margen de todos los sectores, seguido de los sectores industrial y de servicios con un margen del 4%, y finalmente, el sector servicios evidencia el margen más estrecho con un 3% de rentabilidad final. En términos generales el margen operacional promedio en las pymes analizadas se sitúa en un 9%, en tanto que como margen neto promedio se obtiene el 4%, como se refleja en la siguiente tabla.

Tabla 15: Comportamiento de los Márgenes de Utilidad

Sector	Margen Bruto (%)	Margen Operacional (%)	Margen Neto (%)
Industrial	25	10	4
Comercial	26	6	3
Servicios	52	6	4
Turismo	90	15	5
PROMEDIO	48	9	4

La tabla muestra los márgenes de utilidad: bruta, operacional y neto de las pymes en los sectores, industrial, comercial, de servicios y turismo de la ciudad de Villavicencio; determinados a precios constantes del año 2008. Se evidencia una gran asimetría en el margen bruto, de los sectores analizados, que oscilan entre el 25 y el 90%. El margen operacional refleja un comportamiento similar en dos de los sectores, comercial y servicios al presentarse en un 6%; en tanto que el sector industrial revela un margen del 10% y el sector turismo demuestra el margen operacional más elevado con un 15%. El comportamiento del margen neto en todos los sectores es bastante similar reflejando que el sector turismo presenta un margen del 5%, los sectores industrial y de servicios revelan el 4% y el sector comercial presenta el menor margen en un nivel del 3%. Se resalta que el margen neto promedio de los cuatro sectores se mantiene en un nivel del 4%.

Costo del Endeudamiento

La revisión del costo promedio de la deuda en las pymes de los cuatro sectores analizados, revela una gran asimetría, al presentarse en niveles que oscilan del 5 al 30%. Es así como las pymes de los sectores turismo e industria, reflejan un costo promedio de la deuda del 5% y 6% respectivamente, en tanto que las pymes del sector comercial analizadas muestra un costo promedio de deuda del 23%, y en el sector servicios se presenta el costo promedio más alto, al reflejar un 30%. Al realizar un análisis de la participación del costo de la deuda en el margen operacional se evidencia que dicho costo absorbe como mínimo la tercera parte de la utilidad operacional promedio en las pymes de los sectores analizados. Es así como el costo promedio de la deuda consume: El 33% de la utilidad operacional de las pymes del sector turismo, el 35% del margen operacional del sector comercial, el 64% del margen operacional del sector industrial y en las pymes del sector servicios el costo promedio de la deuda representa el 213% del margen operacional obtenido, datos que son presentados en la siguiente tabla.

Tabla 16: Participación del Costo de la Deuda en la Rentabilidad del Sector

Sector	Promedio Margen Operacional	Promedio Costo de Endeudamiento	Participación Promedio Costo de Endeudamiento en Margen Operacional
Industrial	10%	6%	64%
Comercial	6%	23%	35%
Servicios	6%	30%	213%
Turismo	15%	5%	33%
PROMEDIO	9%	16%	86%

La tabla indica la proporción del margen operacional promedio que se consume al pagar el costo de la deuda en las pymes de los sectores industrial, comercial, de servicios y turismo de la Ciudad de Villavicencio. Se refleja una amplia asimetría en dicha participación al presentar el costo promedio de la deuda en un rango del 5 al 30%, como costo promedio del 6%, en tercer lugar se presenta el costo de la deuda del sector comercial con un 23%, para finalizar el sector servicios en un nivel del 30%. Lo que evidencia además que los costos del endeudamiento consumen como mínimo el 33% del margen operacional, como sucede en el sector turismo, mientras que en el sector comercial equivale al 35%, al 64% en el sector industrial y representa el 213% en el sector servicios.

En forma global, se evidencia que ningún sector alcanza a cumplir las expectativas de los socios en cuanto a la rentabilidad esperada de su inversión. Los propietarios de las empresas esperan obtener de la inversión en sus empresas, márgenes de rentabilidad entre el 5 y el 10%, los cuales no son alcanzados, como se demuestra en la tabla siguiente, en el cual el sector industrial logra el margen de rentabilidad más cercano al nivel de rentabilidad esperada.

Tabla 17: Relación Rentabilidad Esperada y Rentabilidad Obtenida Por las Pymes de Villavicencio

Sector	Rentabilidad Esperada	Rentabilidad Neta Obtenida
Industrial	Mínimo el 5%	Promedio del 4%
Comercial	Mínimo el 5%	Promedio del 3%
Servicios	Entre el 5% y el 10%	Promedio del 4%
Turismo	Mínimo del 10%	Promedio del 5%

Esta tabla refleja que los propietarios de las pymes de los sectores de Villavicencio analizados, esperaban obtener rentabilidades entre el 5 y el 10%. Sin embargo, sus estados de resultados solo presentan utilidades en un rango del 3 al 5%, de los cuales las pymes del sector comercio evidencia el nivel más bajo con 3%, el sector comercial e industrial presentan niveles del 4% y el sector turismo presenta el mayor nivel de rentabilidad con el 5%.

CONCLUSIONES

Con el objeto de identificar las fuentes y mecanismos de financiación, utilizados por las pymes de Villavicencio - Colombia y establecer la participación del costo de la deuda en la rentabilidad final. Por lo cual el proyecto se desarrolló en dos fases; en la primera se llevó a cabo una caracterización, a partir de una muestra de 81 empresas, en los sectores industrial, comercial, servicios y turismo de la ciudad estudiada, tomando como base para la selección que cumplieran con el número de empleados y nivel de activos exigidos por la norma nacional para considerarse como pequeña o mediana empresa. La segunda, se realizó a partir de la revisión de los estados financieros de los años 2008-2011, correspondientes a las empresas objeto de la muestra. La caracterización permite concluir que el 79% de las 81 pymes analizadas se catalogan como pequeñas empresas, que funcionan con un nivel de activos inferior a cinco mil millones y emplean menos de cincuenta empleados. Igualmente se concluye que contrario a los resultados presentados en los estudios realizados por el BID (2002) y Burbano et al., (2006), que indican que la principal fuente de financiamiento para las Pymes en Colombia, es el sector financiero con una participación del 39% y en Boyacá de 31% del financiamiento total, la principal fuente de financiación de las pymes en los sectores comercial y de servicios de la ciudad de Villavicencio, es la financiación interna conformada por recursos propios, mediante aportaciones de capital y reinversión de utilidades, en niveles del 65% y 75%, respectivamente; en tanto que las pymes del sector industrial, se financian fundamentalmente con recursos de terceros con niveles de deuda externa del orden del 69% y en el sector turismo las pymes se financian en forma proporcional con recursos propios y recursos de terceros al 50%.

Respecto de la financiación externa puede concluirse que aunque en Colombia se han fijado políticas macro con el objeto de facilitar el acceso de las pymes a créditos blandos, propiciando nuevas y mejores posibilidades de crédito, éstas son poco conocidas y menos aún utilizadas por las pymes de Villavicencio en los sectores analizados, por lo cual se presenta la banca comercial como la principal fuente de financiación externa, en niveles que superan el 50% del total financiado le siguen en orden de importancia los créditos por sistema leasing que aportan en promedio el 15% de la financiación, los proveedores que proporcionan el 12% de los recursos externos al sector comercial y el 24% al sector industrial. Las líneas de crédito de Bancoldex solo son utilizadas por algunas empresas dedicadas al turismo (8%) y las que posibilita Finagro han sido usadas en un 16% por el sector industrial y en el 3% por el sector comercial. Como dato especial merece resaltarse que el único sector que acepta haber utilizado otros préstamos, de usura, es el sector comercial, aunque solo sea el 1% de las empresas las que informan haberlo utilizado.

Esto confirma parcialmente, los datos del trabajo conjunto de la OCDE y la CEPAL (2012), sobre las perspectivas económicas para América Latina 2013, que indican que las pymes se autofinancian debido a que su acceso al crédito es limitado. Dado que la principal fuente de financiación de las pymes de los sectores comercial y de servicios son los recursos propios, lo que significa que su financiación es fundamentalmente interna, representada por aportaciones de capital y reinversión de utilidades; contrastando con las pymes del sector industrial que se financian principalmente con recursos de terceros y que en el sector turismo las pymes se financian en forma proporcional con recursos propios y recursos de terceros. Referente a los mecanismos de financiación en las pymes en los cuatro sectores analizados, se encontró que el principal mecanismo para otorgar créditos es el préstamo de la banca comercial, soportado mediante pagaré, seguido del sobregiro bancario, resaltando que el uso de las líneas de crédito dirigidas al fomento de las pymes es mínima, por lo cual el costo de la financiación les absorbe en promedio el 86% del margen operacional, igualmente se destaca que la financiación con los proveedores no aparece en los principales renglones de deuda de las pymes de Villavicencio, en los sectores analizados. En cuanto a la rentabilidad, se observó que ningún sector ha logrado los niveles de rentabilidad esperada, por cuanto los propietarios de las pymes esperan que la rentabilidad final esté en un rango promedio del 5 al 10% y los estados financieros demuestran que ésta oscila en niveles del 3% al 5%.

Limitaciones

Dentro de las principales limitaciones del presente trabajo se encontraron la restricción y acceso a la información por parte de los pequeños y medianos empresarios, así como la escasa homogeneidad de la información presentada en los estados financieros, que no permite extraer los datos del costo de la deuda de forma expedita. Los datos aquí obtenidos pueden ser contrastados con periodos más recientes con el fin de establecer los efectos de las políticas macro en la financiación de las pymes.

Recomendaciones.

La temática del proyecto es de gran relevancia para el desempeño de las pymes, por lo cual se recomienda volverlo a realizar en las pymes de Villavicencio y replicarlo en el Departamento del Meta, con el objeto de conocer como han impactado las medidas estatales promulgadas para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, en todo lo relacionado con su financiación.

REFERENCIAS

Aching G. C. (2006), "Ratios Financieros y matemáticos en la mercadotecnia. Guía Rápida", pp 52-55
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2006a/cag2/19.htm>

Azofra V. (2012), "Pasado y presente de las Finanzas", Revista Contabilidad y Dirección, Vol. 15, pp 135-166.

Banco Interamericano de Desarrollo. Documento 550713. Recuperado en Mayo 10 de 2012 de: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=550713>.

Benavides J., Berggrun L., y Chaves J. M. (2005), “La Financiación Empresarial en Colombia, la Mezcla de endeudamiento y patrimonio. Universidad ICESI”, pp 3-5.

Berger, A.N. y Udell G.F. (1998), “The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle”. *Journal of Banking and Finance*, México, pp. 6-15.

Blazquez S. F., Dorta V.J.A y Verona M. M.C. (2006), “Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas”, *Revista INNOVAR* Vol. 16 (28) pp. 44-46.

Blazquez S. F., Dorta V.J.A y Verona M. M.C. “Concepto, perspectivas y medidas del crecimiento empresarial” <http://132.248.9.34/hevila/Cuadernosdeadministracion/2006/vol19/no31/6.pdf>, pp 165-195.

Brealey R. A., Myers S., C., y Marcus A, J. (2007), “Fundamentos de Finanzas Corporativas”. Editorial Mac Graw Hill. 5ª Edición, pp. 417- 452.

Burbano R. Castillo D. y Chaves C. (2006), “Un modelo de estructura financiera para las pymes del sector metalmeccánico del corredor industrial de Boyacá”. *Revista Cultura Científica*, pp. 56-59.

Cámara de Comercio de Villavicencio. (2012), “Observatorio económico”, pp 1- 6.

Casanovas M, y Bertrán J.(2013) “ La Financiación de la Empresa. Como optimizar las dexcisiones de financiación para crear valor” Editorial Profit. Pp 27-32.

CONPES (2007), “Política Nacional para la Transformación Productiva y la Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: Un Esfuerzo Público y Privado”, Documento 3484, pp 1-14.

CONPES (2009), “Importancia Estratégica de los Proyectos de Apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”, Documento 3621, pp 4-15.

Galindo A. (2005), “El tamaño empresarial como factor de diversidad”. Edición Electrónica Grupo EUMED. Universidad de Málaga. <http://www.eumed.net/libros/2005/agl3/> 28 noviembre de 2012, pp1-15.

Galindo. J. y Bautisca F. (2009), “Financiamiento para PYMES”, pp 3-12.

García S, O. L. (1999), “Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones”. 3era Edición, pp. 46-50.

Maroto A. (1993), “Estructura financiera y crecimientos de las Pyme”. *Economía industrial* Vol.310. Ministerio de Ciencia y Tecnología –España. Centro de publicaciones, pp 29-40.

Martin R. M. (1995), “El sistema financiero y la financiación de las Pymes”. *Papeles de Economía Española*. 65, pp 235-240.

Myer S. Majluf N. (1984) “Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Inverstors Do Not Have” *Journal of Financial Economics.*, pp 187-221

OCDE-CEPAL- (2013), Perspectivas de América Latina y el Caribe. www.cepal.org.

Paniagua F. R., Pinilla M.P., y Chajin F. M. (2008), “Metodología de la investigación”. Editorial Uniautónoma. Primera Edición. Barranquilla Colombia, pp 66- 70

Rivera G. J. A. (2007), “Estructura Financiera y factores determinantes de la estructura del capital de las pymes del sector de las confecciones en el Valle del Cauca. Periodo 2000-2004”, pp 191-220. Cuadernos de administración. Universidad Pontificia Bolivariana, Disponible en www.redalyc.org

Samuelson P. A. Nordhaus W. D. (2005), Economía. Editorial Mac Graw Hill. 18ª edición, México, pp 220-257.

Universidad de América. Fuentes de financiación de la empresa [en línea].
<http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/fphernan/PaperF1.pdf>

Zevallos E. (2003), Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista CEPAL No. 79 pp.53-70. Disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/6/19286/Zevallos.pdf>.

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2006a/cag2/19.htm>

BIOGRAFÍA

María del Carmen Ruiz Sánchez, es Contadora pública, especialista en Finanzas y Magister en Administración, profesora de la Universidad de los Llanos, adscrita a las cátedras de contabilidad y finanzas. Se puede contactar en la Facultad de Ciencias Económicas, de la Universidad de los Llanos. Villavicencio, Meta. Colombia. Correo electrónico: mariacruiz@unillanos.edu.co y ruiszan108@yahoo.com Teléfono móvil: 57(8)314-4438296.

REVIEWERS

The IBFR would like to thank the following members of the academic community and industry for their much appreciated contribution as reviewers.

Hisham Abdelbaki, University of Mansoura - Egypt
Isaac Oluwajoba Abereijo, Obafemi Awolowo University
Naser Abughazaleh, Gulf University For Science And Technology
Nsiah Acheampong, University of Phoenix
Vera Adamchik, University of Houston-Victoria
Iyabo Adeoye, National Horticultural Research Institute, Ibadan, Nigeria.
Michael Adusei, Kwame Nkrumah University of Science And Technology
Mohd Ajlouni, Yarmouk University
Sylvester Akinbuli, University of Lagos
Anthony Akinlo, Obafemi Awolowo University
Yousuf Al-Busaidi, Sultan Qaboos University
Khaled Aljaaidi, Universiti Utara Malaysia
Hussein Al-tamimi, University of Sharjah
Paulo Alves, CMVM, ISCAL and Lusofona University
Ghazi Al-weshah, Albalqa Applied University
Glyn Atwal, Groupe Ecole Supérieure de Commerce de Rennes
Samar Baqer, Kuwait University College of Business Administration
Susan C. Baxter, Bethune-Cookman College
Nagib Bayoud, Tripoli University
Ahmet Bayraktar, Rutgers University
Kyle Brink, Western Michigan University
Giovanni Bronzetti, University of Calabria
Karel Bruna, University of Economics-Prague
Priyashni Chand, University of the South Pacific
Wan-Ju Chen, Diwan College of Management
Yahn-shir Chen, National Yunlin University of Science and Techology, Taiwan
Bea Chiang, The College of New Jersey
Te-kuang Chou, Southern Taiwan University
Shih Yung Chou, University of the Incarnate Word
Caryn Coatney, University of Southern Queensland
Iyanna College of Business Administration,
Michael Conyette, Okanagan College
Huang Department of Accounting, Economics & Finance,
Rajni Devi, The University of the South Pacific
Leonel Di Camillo, Universidad Austral
Steven Dunn, University of Wisconsin Oshkosh
Mahmoud Elgamal, Kuwait University
Ernesto Escobedo, Business Offices of Dr. Escobedo
Zaifeng Fan, University of Wisconsin whitewater
Perrine Ferauge University of Mons
Olga Ferraro, University of Calabria
William Francisco, Austin Peay State University
Peter Geczy, AIST
Lucia Gibilaro, University of Bergamo
Hongtao Guo, Salem State University
Danyelle Guyatt, University of Bath
Zulkifli Hasan, Islamic University College of Malaysia
Shahriar Hasan, Thompson Rivers University
Peng He, Investment Technology Group
Niall Hegarty, St. Johns University
Paulin Houanye, University of International Business and Education, School of Law
Daniel Hsiao, University of Minnesota Duluth
Xiaochu Hu, School of Public Policy, George Mason University
Jui-ying Hung, Chatoyang University of Technology
Fazeena Hussain, University of the South Pacific
Shilpa Iyanna, Abu Dhabi University
Sakshi Jain, University of Delhi
Raja Saquib Yusaf Janjua, CIIT
Yu Junye, Louisiana State University
Tejendra N. Kalia, Worcester State College
Gary Keller, Eastern Oregon University
Ann Galligan Kelley, Providence College
Ann Kelley, Providence college
Ifraz Khan, University of the South Pacific
Halil Kiyamaz, Rollins College
Susan Kowalewski, DYouville College
Bamini Kpd Balakrishnan, Universiti Malaysia Sabah
Bohumil Král, University of Economics-Prague
Jan Kruger, Unisa School for Business Leadership
Christopher B. Kummer, Webster University-Vienna
Mei-mei Kuo, JinWen University of Science & Technology
Mary Layfield Ledbetter, Nova Southeastern University
John Ledgerwood, Embry-Riddle Aeronautical University
Yen-hsien Lee, Chung Yuan Christian University
Shulin Lin, Hsiuping University of Science and Technology
Yingchou Lin, Missouri Univ. of Science and Technology
Melissa Lotter, Tshwane University of Technology
Xin (Robert) Luo, Virginia State University
Andy Lynch, Southern New Hampshire University
Abeer Mahrous, Cairo university
Gladys Marquez-Navarro, Saint Louis University
Cheryl G. Max, IBM
Romilda Mazzotta, University of Calabria
Mary Beth Mccabe, National University
Avi Messica, Holon Institute of Technology
Scott Miller, Pepperdine University

Cameron Montgomery, Delta State University
Sandip Mukherji, Howard University
Tony Mutsue, Iowa Wesleyan College
Cheedradevi Narayanasamy, Graduate School of Business,
National University of Malaysia
Dennis Olson, Thompson Rivers University
Godwin Onyeaso, Shorter University
Bilge Kagan Ozdemir, Anadolu University
Dawn H. Percy, Eastern Michigan University
Pina Puntillo, University of Calabria (Italy)
Rahim Quazi, Prairie View A&M University
Anitha Ramachander, New Horizon College of Engineering
Charles Rambo, University Of Nairobi, Kenya
Prena Rani, University of the South Pacific
Kathleen Reddick, College of St. Elizabeth
Maurizio Rija, University of Calabria.
Matthew T. Royle, Valdosta State University
Tatsiana N. Rybak, Belarusian State Economic University
Rafiu Oyesola Salawu, Obafemi Awolowo University
Paul Allen Salisbury, York College, City University of
New York
Leire San Jose, University of Basque Country
I Putu Sugiarta Sanjaya, Atma Jaya Yogyakarta
University, Indonesia
Sunando Sengupta, Bowie State University
Brian W. Sloboda, University of Phoenix
Smita Mayuresh Sovani, Pune University
Alexandru Stancu, University of Geneva and IATA
(International Air Transport Association)
Jiří Strouhal, University of Economics-Prague
Vichet Sum, University of Maryland -- Eastern Shore
Qian Sun, Kutztown University
Diah Suryaningrum, Universitas Pembangunan Nasional
Veteran Jatim
Andree Swanson, Ashford University
James Tanoos, Saint Mary-of-the-Woods College
Jeannemarie Thorpe, Southern NH University
Ramona Toma, Lucian Blaga University of Sibiu-Romania
Alejandro Torres Mussatto Senado de la Republica &
Universidad de Valparaíso
Jorge Torres-Zorrilla, Pontificia Universidad Católica del
Perú
William Trainor, East Tennessee State University
Md Hamid Uddin, University Of Sharjah
Ozge Uygur, Rowan University
K.W. VanVuren, The University of Tennessee – Martin
Vijay Vishwakarma, St. Francis Xavier University
Ya-fang Wang, Providence University
Richard Zhe Wang, Eastern Illinois University
Jon Webber, University of Phoenix

Jason West, Griffith University
Wannapa Wichitchanya, Burapha University
Veronda Willis, The University of Texas at San Antonio
Bingqing Yin, University of Kansas
Fabiola Baltar, Universidad Nacional de Mar del Plata
Myrna Berrios, Modern Hairstyling Institute
Monica Clavel San Emeterio, University of La Rioja
Esther Enriquez, Instituto Tecnológico de Ciudad Juarez
Carmen Galve-górriz, Universidad de Zaragoza
Blanca Rosa Garcia Rivera, Universidad Autónoma De
Baja California
Carlos Alberto González Camargo, Universidad Jorge
Tadeo Lozano
Hector Alfonso Gonzalez Guerra, Universidad Autonoma
De Coahuila
Claudia Soledad Herrera Oliva, Universidad Autónoma De
Baja California
Eduardo Macias-Negrete, Instituto Tecnológico De Ciudad
Juarez
Jesús Apolinar Martínez Puebla, Universidad Autónoma
De Tamaulipas
Francisco Jose May Hernandez, Universidad Del Caribe
Aurora Irma Maynez Guaderrama, Universidad Autonoma
De Ciudad Juarez
Linda Margarita Medina Herrera, Tecnológico De
Monterrey. Campus Ciudad De México
Erwin Eduardo Navarrete Andrade, Universidad Central
De Chile
Gloria Alicia Nieves Bernal, Universidad Autónoma Del
Estado De Baja California
Julian Pando, University Of The Basque Country
Eloisa Perez, Macewan University
Iñaki Periañez, Universidad Del Pais Vasco (Spain)
Alma Ruth Rebolledo Mendoza, Universidad De Colima
Carmen Rios, Universidad del Este
Celsa G. Sánchez, CETYS Universidad
Adriana Patricia Soto Aguilar, Benemerita Universidad
Autonoma De Puebla
Amy Yeo, Tunku Abdul Rahman College
Vera Palea, University of Turin
Fabrizio Rossi, University of Cassino and Southern Lazio
Intiyas Utami , Satya Wacana Christian University
Ertambang Nahartyo, UGM
Julian Vulliez, University of Phoenix
Mario Jordi Maura, University of Puerto Rico
Surya Chelikani, Quinnipiac University
Firuza Madrakhimov, University of North America
Erica Okere, Education Management Corp
Prince Ellis, Argosy University
Qianyun Huang, City University of New York-Queens
College

REVIEWERS

The IBFR would like to thank the following members of the academic community and industry for their much appreciated contribution as reviewers.

Haydeé Aguilar, Universidad Autónoma De Aguascalientes
Bustamante Valenzuela Ana Cecilia, Universidad
Autonoma De Baja California
María Antonieta Andrade Vallejo, Instituto Politécnico
Nacional
Olga Lucía Anzola Morales, Universidad Externado De
Colombia
Antonio Arbelo Alvarez, Universidad De La Laguna
Hector Luis Avila Baray, Instituto Tecnológico De Cd.
Cauahatemoc
Graciela Ayala Jiménez, Universidad Autónoma De
Querétaro
Albanelis Campos Coa, Universidad De Oriente
Carlos Alberto Cano Plata, Universidad De Bogotá Jorge
Tadeo Lozano
Alberto Cardenas, Instituto Tecnológico De Cd. Juarez
Edyamira Cardozo, Universidad Nacional Experimental De
Guayana
Sheila Nora Katia Carrillo Incháustegui, Universidad
Peruana Cayetano Heredia
Emma Casas Medina, Centro De Estudios Superiores Del
Estado De Sonora
Benjamin Castillo Osorio, Universidad Pontificia
Bolívariana UPB-Seccional Montería
María Antonia Cervilla De Olivieri, Universidad Simón
Bolívar
Cipriano Domingo Coronado García, Universidad Autónoma
De Baja California
Semei Leopoldo Coronado Ramírez, Universidad De
Guadalajara
Esther Eduvigis Corral Quintero, Universidad Autónoma
De Baja California
Dorie Cruz Ramirez, Universidad Autonoma Del Estado
De Hidalgo /Esc. Superior De Cd. Sahagún
Tomás J. Cuevas-Contreras, Universidad Autónoma De
Ciudad Juárez
Edna Isabel De La Garza Martinez, Universidad Autónoma
De Coahuila
Hilario De Latorre Perez, Universidad Autonoma De Baja
California
Javier De León Ledesma, Universidad De Las Palmas De
Gran Canaria - Campus Universitario De Tafira
Hilario Díaz Guzmán, Universidad Popular Autónoma Del
Estado De Puebla
Cesar Amador Díaz Pelayo, Universidad De Guadalajara,
Centro Universitario Costa Sur
Avilés Elizabeth, Cicese
Ernesto Geovani Figueroa González, Universidad Juárez
Del Estado De Durango
Ernesto Geovani Figueroa González, Universidad Juárez
Del Estado De Durango

Carlos Fong Reynoso, Universidad De Guadalajara
Ana Karen Fraire, Universidad De Gualdalajara
Teresa García López, Instituto De Investigaciones Y
Estudios Superiores De Las Ciencias Administrativas
Helbert Eli Gazca Santos, Instituto Tecnológico De Mérida
Denisse Gómez Bañuelos, Cesues
María Brenda González Herrera, Universidad Juárez Del
Estado De Durango
Ana Ma. Guillén Jiménez, Universidad Autónoma De Baja
California
Araceli Gutierrez, Universidad Autonoma De
Aguascalientes
Andreina Hernandez, Universidad Central De Venezuela
Arturo Hernández, Universidad Tecnológica
Centroamericana
Alejandro Hernández Trasobares, Universidad De Zaragoza
Alma Delia Inda, Universidad Autonoma Del Estado De
Baja California
Carmen Leticia Jiménez González, Université De Montréal
Montréal Qc Canadá.
Gaspar Alonso Jiménez Rentería, Instituto Tecnológico De
Chihuahua
Lourdes Jordán Sales, Universidad De Las Palmas De Gran
Canaria
Santiago León Ch., Universidad Marítima Del Caribe
Graciela López Méndez, Universidad De Guadalajara-
Jalisco
Virginia Guadalupe López Torres, Universidad Autónoma
De Baja California
Angel Machorro Rodríguez, Instituto Tecnológico De
Orizaba
Cruz Elda Macias Teran, Universidad Autonoma De Baja
California
Aracely Madrid, ITESM, Campus Chihuahua
Deneb Magaña Medina, Universidad Juárez Autónoma De
Tabasco
Carlos Manosalvas, Universidad Estatal Amazónica
Gladys Yaneth Mariño Becerra, Universidad Pedagógica Y
Tecnológica De Colombia
Omaira Cecilia Martínez Moreno, Universidad Autónoma
De Baja California-México
Jesus Carlos Martinez Ruiz, Universidad Autonoma De
Chihuahua
Alaitz Mendizabal, Universidad Del País Vasco
Alaitz Mendizabal Zubeldia, Universidad Del País Vasco/
Euskal Herriko Unibertsitatea
Fidel Antonio Mendoza Shaw, Universidad Estatal De
Sonora
Juan Nicolás Montoya Monsalve, Universidad Nacional De
Colombia-Manizales
Jennifer Mul Encalada, Universidad Autónoma De Yucatán

Gloria Muñoz Del Real, Universidad Autonoma De Baja California
Alberto Elías Muñoz Santiago, Fundación Universidad Del Norte
Bertha Guadalupe Ojeda García, Universidad Estatal De Sonora
Erika Olivas, Universidad Estatal De Sonora
Erick Orozco, Universidad Simon Bolivar
Rosa Martha Ortega Martínez, Universidad Juárez Del Estado De Durango
José Manuel Osorio Atondo, Centro De Estudios Superiores Del Estado De Sonora
Luz Stella Pemberthy Gallo, Universidad Del Cauca
Andres Pereyra Chan, Instituto Tecnológico De Merida
Andres Pereyra Chan, Instituto Tecnológico De Merida
Adrialy Perez, Universidad Estatal De Sonora
Hector Priego Huertas, Universidad De Colima
Juan Carlos Robledo Fernández, Universidad EAFIT-Medellin/Universidad Tecnológica De Bolivar-Cartagena
Natalia G. Romero Vivar, Universidad Estatal De Sonora
Humberto Rosso, Universidad Mayor De San Andres
José Gabriel Ruiz Andrade, Universidad Autónoma De Baja California-México
Antonio Salas, Universidad Autonoma De Chihuahua
Claudia Nora Salcido, Universidad Juarez Del Estado De Durango
Juan Manuel San Martín Reyna, Universidad Autónoma De Tamaulipas-México
Francisco Sanches Tomé, Instituto Politécnico da Guarda
Edelmira Sánchez, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Deycy Janeth Sánchez Preciado, Universidad del Cauca
María Cristina Sánchez Romero, Instituto Tecnológico de Orizaba
María Dolores Sánchez-fernández, Universidade da Coruña

Luis Eduardo Sandoval Garrido, Universidad Militar de Nueva Granada
Pol Santandreu i Gràcia, Universitat de Barcelona, Santandreu Consultors
Victor Gustavo Sarasqueta, Universidad Argentina de la Empresa UADE
Jaime Andrés Sarmiento Espinel, Universidad Militar de Nueva Granada
Jesus Otoniel Sosa Rodriguez, Universidad De Colima
Edith Georgina Surdez Pérez, Universidad Juárez Autónoma De Tabasco
Jesús María Martín Terán Gastélum, Centro De Estudios Superiores Del Estado De Sonora
Jesus María Martín Terán Terán Gastélum, Centro De Estudios Superiores Del Estado De Sonora
Jesús María Martín Terán Gastélum, Centro De Estudios Superiores Del Estado De Sonora
Maria De La Paz Toldos Romero, Tecnológico De Monterrey, Campus Guadalajara
Abraham Vásquez Cruz, Universidad Veracruzana
Angel Wilhelm Vazquez, Universidad Autonoma Del Estado De Morelos
Lorena Vélez García, Universidad Autónoma De Baja California
Alejandro Villafañez Zamudio, Instituto Tecnológico de Matamoros
Hector Rosendo Villanueva Zamora, Universidad Mesoamericana
Oskar Villarreal Larrinaga, Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
Delimiro Alberto Visbal Cadavid, Universidad del Magdalena
Rosalva Diamantina Vásquez Mireles, Universidad Autónoma de Coahuila
Oscar Bernardo Reyes Real, Universidad de Colima

COMO PUBLICAR EN NUESTRA REVISTA

TEMÁTICA

Trabajos de investigación teóricos, empíricos o aplicados en administración de empresas, finanzas, economía, contabilidad, gerencia, turismo, mercadeo, estadísticas, producción, sistemas de información, derecho laboral, planeamiento estratégico, política empresarial, teoría monetaria, comercio internacional, derecho comercial, temas en educación superior, avances en técnicas de educación y apoyo didáctico, acreditación o certificación, promoción y desarrollo académico, administración pública y disciplinas afines.

INSTRUCCIÓN PARA EL ENVIO DE SU MANUSCRITO

Investigadoras(es) pueden enviar su trabajo de investigación en forma directa. Visite nuestro sitio: TheIBFR.com/RIAF.htm para enviar su trabajo. Nombre su archivo apellido-DS.doc (ejemplo garcía-DS.doc). El archivo puede estar en MS Word.

IDIOMA

Revista Internacional Administración & Finance esta diseñada para aquellos trabajo escrito en el idioma español. Si su investigación esta escrita en el idioma ingles visite nuestro sitio www.theibfr.com/journal.htm para información sobre tipo de journal, temática y requisitos.

PROCESO DE REVISIÓN

Todo trabajo de investigación enviado para consideración es sujeto a un *double-blind-review process*. La revisión inicial oscila entre 100 y 120 días. Si el autor necesita su revisión rápida, el IBFR ofrece un proceso de Revisión Expedita. En nuestro sitio encontrará información sobre este proceso expedito.

Al enviar su manuscrito para consideración en nuestros Journals o Revistas, el autor garantiza que el trabajo sometido es original, no ha sido sometido para consideración o publicado en otra revista, journal, o ha sido publica en su totalidad o en forma parcial en un revista, journal, compendio o memorias.

COSTO DE PUBLICACIÓN

Trabajos de investigación aceptados para publicación debe de cubrir el costo de publicación por página. En nuestro sitio web www.THEIBFR.org encontrará los detalles.

SUBSCRIPCION

Información detallada sobre el proceso de subscripción a nuestras revista esta disponible en nuestro sitio web: www.THEIBFR.org.

COMO CONTACTARNOS

Mercedes Jalbert, Managing Editor
Revista Internacional Administracion & Finanzas
The IBFR
P.O. Box 4908
Hilo, HI 96720
editor@theIBFR.com

WEBSITE

www.theIBFR.org, www,theIBFR.com

HOW TO PUBLISH

Submission Instructions

The Journal welcomes submissions for publication consideration. Complete directions for manuscript submission are available at the Journal website www.theIBFR.com/journal.htm. Papers may be submitted for initial review in any format. However, authors should take special care to address spelling and grammar issues prior to submission. Authors of accepted papers are required to precisely format their document according to the journal guidelines.

There is no charge for standard paper reviews. The normal review time for submissions is 90-120 days. However, authors desiring a quicker review may elect to pay an expedited review fee, which guarantees an initial review within two weeks. Authors of accepted papers are required to pay a publication fee based on the manuscript length and number of authors. Please see our website for current publication and expedited review rates.

Authors submitting a manuscript for publication consideration must guarantee that the document contains the original work of the authors, has not been published elsewhere, and is not under publication consideration elsewhere. In addition, submission of a manuscript implies that the author is prepared to pay the publication fee should the manuscript be accepted.

Subscriptions

Individual and library subscriptions to the Journal are available. Please contact us by mail or by email to: admin@theibfr.com for updated information.

Contact Information

Mercedes Jalbert, Executive Editor
The IBFR
P.O. Box 4908
Hilo, HI 96720
editor@theIBFR.com

Website

www.theIBFR.org or www.theIBFR.com

PUBLICATION OPPORTUNITIES

REVIEW of BUSINESS & FINANCE STUDIES

Review of Business & Finance Studies

Review of Business & Finance Studies (ISSN: 2150-3338 print and 2156-8081 online) publishes high-quality studies in all areas of business, finance and related fields. Empirical, and theoretical papers as well as case studies are welcome. Cases can be based on real-world or hypothetical situations.

All papers submitted to the Journal are double-blind reviewed. The Journal is listed in Cabell's, Ulrich's Periodicals Directory. The Journal is distributed in print, through EBSCO*Host*, ProQuest ABI/Inform and SSRN.

The journal acceptance rate is between 15 and 25 percent

Business Education & Accreditation

Business Education and Accreditation (BEA)

Business Education & Accreditation publishes high-quality articles in all areas of business education, curriculum, educational methods, educational administration, advances in educational technology and accreditation. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are double-blind reviewed. BEA is listed in Cabell's and Ulrich's Periodicals Directory. The Journal is distributed in print, through EBSCO*Host*, ProQuest ABI/Inform and SSRN.

The journal acceptance rate is between 15 and 25 percent.

Accounting & Taxation

Accounting and Taxation (AT)

Accounting and Taxation (AT) publishes high-quality articles in all areas of accounting, auditing, taxation and related areas. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are double-blind reviewed. AT is listed in Cabell's and Ulrich's Periodicals Directory. The Journal is distributed in print, through EBSCO*Host*, ProQuest ABI/Inform and SSRN.

The journal acceptance rate is between 5 and 15 percent.

REVISTA GLOBAL de NEGOCIOS

Revista Global de Negocios

Revista Global de Negocios (RGN), a Spanish language Journal, publishes high-quality articles in all areas of business. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are double-blind reviewed. RGN is distributed in print, through EBSCO*Host*, ProQuest ABI/Inform and SSRN. RGN will be submitted to Ulrich's Periodicals Directory, *colciencia*, etc. The Journal is distributed in print, through EBSCO*Host*, ProQuest ABI/Inform and SSRN.

The Journal acceptance rate is 20 percent.
