



# Revista Internacional ADMINISTRACION & FINANZAS

Volumen 8

Número 2

2015

## CONTENIDO

<b>Competitividad y Supply Chain Management en la Industria Exportadora de Aguacates en México</b>	1
Marco Alberto Valenzo-Jiménez, Evaristo Galeana-Figueroa & Jaime Apolinar Martínez-Arroyo	
<b>Determinación de las Diferencias de Género Usando las Escalas de Limitaciones en el Trabajo (WLQ), Compromiso Organizacional (OC) y MBI de Maslach en un Grupo de Servidores Públicos del Sector Salud</b>	21
Blanca Rosa García Rivera, Sonia Elizabeth Maldonado-Radillo, & María Concepción Ramírez Barón	
<b>Análisis de Riesgo en las Empresas del Sector Turístico de La Zona Sur Del Estado de Yucatán</b>	37
Mario René Chan Magaña, Fernando Jorge Gameros Cámara & Juan Francisco Balam Mena	
<b>La Evaluación y Acreditación de los Programas Académicos y su Impacto Desde la Percepción Estudiantil</b>	55
Edna Isabel de la Garza Martínez, Nidia Estela Hernández Castro, Elvira Velarde López & Vanessa Marmolejo Fabela	
<b>Relación Entre el Perfil de Las Mujeres Emprendedoras y el Acceso a los Microcréditos: Un Análisis en Micro Empresas De Saltillo, Coahuila</b>	67
Elizabeth Lourdes Gómez Gutiérrez, María del Carmen Armenteros Acosta, Liliana Guerrero Ramos & Sandra López Chavarría	
<b>Ruta Seductora Hacia la Convergencia Divulgación: NIIF Para Pymes</b>	83
Aida R. Lozada Rivera	
<b>La Influencia de la Innovación y la Información Financiera en la Competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa Manufacturera</b>	105
Jorge Antonio Rangel Magdaleno, Luis Aguilera Enríquez & Martha González Adame	
<b>Política de Fijación de Precios: Una Nueva Metodología Basada en la Estructura de Costos-Competencia de la Empresa</b>	121
Martín Alberto Rodríguez Brindis	



# COMPETITIVIDAD Y SUPPLY CHAIN MANAGEMENT EN LA INDUSTRIA EXPORTADORA DE AGUACATES EN MÉXICO

Marco Alberto Valenzo-Jiménez, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo  
Evaristo Galeana-Figueroa, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo  
Jaime Apolinar Martínez-Arroyo, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

## RESUMEN

*La presente investigación tiene la finalidad de mostrar cómo se encuentra la Administración de la Cadena de Suministro (Supply Chain Management, por sus siglas en inglés SCM) en las empresas exportadoras de la industria aguacatera ubicadas en el Estado de Michoacán, México y de qué manera incide en la Competitividad del sector de tal forma que permita a dichas empresas lograr transformarse en empresas competitivas en el mercado de los Estados Unidos. El objeto de esta investigación se basa en las empresas dedicadas a la exportación de aguacates ubicadas en el estado de Michoacán especialmente al mercado de los Estados Unidos; se aplicó un cuestionario de 137 preguntas en el cual se analizan factores como la administración de las relaciones con los clientes y proveedores, la administración del retorno y aspectos como la administración de la demanda, el cumplimiento de los pedidos, la administración del flujo de fabricación, la administración de inventarios, la comercialización, y administración del transporte. Los resultados obtenidos dan cuenta de la situación que guardan las empresas exportadoras de aguacates ubicadas en el estado de Michoacán, ubicándose éstas en la escala tipo Likert en un rango de Regular Competitividad en la Administración de la Cadena de Suministro con 446.0 unidades, lo que representa que las empresas analizadas en su conjunto solamente alcanzaron el 69 por ciento de los niveles de competitividad esperados.*

**PALABRAS CLAVE:** Competitividad, Administración De La Cadena De Suministro, Industria Exportadora

## COMPETITIVENESS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IN THE AVOCADO EXPORTING INDUSTRY IN MEXICO

### ABSTRACT

*This research shows the status of Supply Chain Management (SCM) in the avocado exporting companies industry located in the State of Michoacan, Mexico. We examine how it affects the competitiveness of the sector and how these companies can become more competitive in the U.S. market. A questionnaire of 137 questions was applied to analyze factors such as management relationship with customers and suppliers, and return management aspects such as demand management, compliance orders, manufacturing flow management, inventory management, merchandising, and transportation management. The results show the situation that avocado exporting companies located in the state of Michoacan held. We place them on a Likert scale in a range of Regular Competitiveness Management Supply Chain with 446.0 units. This indicates that the analyzed companies, as a whole, reached only 69 percent of expected levels of competitiveness.*

**JEL:** M10, Q13, Q17

**KEYWORDS:** Competitiveness, Supply Chain Management, Exporting Industry

## INTRODUCCIÓN

Hoy en día las organizaciones centran su atención en mejorar los niveles de competitividad que les permita superar o mantener su distancia en relación a sus competidores. Esto entendido en el marco de la globalización e inmersos en el duro clima económico, se hace evidente la necesidad de afrontar nuevos retos, donde los mercados en crecimiento son pocos y éstos están muy alejados unos de otros, aunado a que cada día surgen nuevos competidores locales que hacen más difícil esta búsqueda; es por ello que los empresarios de México y el mundo necesitan más herramientas que permitan incrementar la competitividad en el sector en el que se encuentran. Una de las herramientas que ha tomado mayor énfasis en el ámbito empresarial, es la denominada Supply Chain Management (SCM), ya que como afirma Ballou (2004), es una de las áreas que se ha observado que absorbe entre un 60 y un 80 por ciento de cada dólar que vende una empresa; es por ello que se convierte en parte esencial en la estrategia competitiva, en la generación de ingresos y por consecuencia trae mejoras en los niveles de competitividad a nivel empresarial.

El SCM es un asunto de interés y de importancia entre los gerentes e investigadores ya que es considerada como fuente de ventaja competitiva (Christopher, 1998), (Giménez & Ventura, 2003) (Giménez, 2005) y además, es una de las áreas del conocimiento que ha recibido una enorme atención en las revistas de investigación internacional –Journal of Supply Chain Management, International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, Journal Operations Management, International Journal of Logistics Management, Journal of Business Logistics, International Journal of Operations and Production management, Industrial Marketing Management, Management Science, Decision Sciences – así como en la industria y en empresas dedicadas a la consultoría (Christopher, 1998), (Lambert & Cooper, 2000), (Sandberg, 2006). La cadena de suministro ha tomado gran importancia en diferentes sectores e industrias tanto a nivel nacional como internacional, el estudio del SCM también se aplica en los productos agrícolas, y uno de éstos es el aguacate, el cual tiene una alta participación en los mercados internacionales, especialmente en los Estados Unidos y es por ello que se pretende investigar cómo se encuentra este sector.

Según estimaciones de la Food and Agriculture Organization (FAO), la producción mundial de aguacate ha crecido fuertemente, para el año 2005 superó las 3 millones de toneladas y las principales regiones productoras son América Latina y el Caribe, no obstante, en los últimos años se ha acelerado la producción en Asia, principalmente en Singapur y China (INFOCIR, 2006). México es el principal productor, exportador y consumidor de aguacate en el mundo; con una producción de más de un millón de toneladas al año, produce el 42 por ciento del aguacate que se cultiva a nivel mundial (Agropecuaria, 2008). Las exportaciones de aguacate para los años de 2006 fueron de 208,346 toneladas, en el 2007 se exportaron 310,260 toneladas, para el 2008 la cantidad de 326,670 toneladas; en 2009, 398,153 toneladas, durante el 2010 se enviaron 277,442 toneladas y en 2011 las exportaciones se calcularon en 369,297 toneladas. Se observa un crecimiento constante en la exportación, del cual para el año 2010 el 77.8% fue enviado a los Estados Unidos, el 6.8% a Japón, 5.6% Canadá y el resto se reparte en otros países (IQOM, 2007).

Los principales estados productores de aguacate en el país son: Michoacán, Morelos, Nayarit, Estado de México y Jalisco; de ellos, el Estado de Michoacán es líder de producción y exportación de aguacate con una participación del 83.2 %, de la producción total de aguacate del país; los municipios que destacan son Uruapan, que participa con un 18.5%, seguido por Tancitaro (16.7%), Peribán (13.6%), Tacámbaro (10.6%) y finalmente, Ario de Rosales con el 9.5% (Martínez, Bonales, Pedraza, & Valenzo, 2011). El resto de esta investigación está estructurada de la siguiente manera: en primer lugar, se aborda la revisión de la literatura donde se hace una exploración de diferentes estudios y con base en ésta se lograron identificar las principales variables que inciden en la cadena de suministro, destacando cuatro variables principales; en seguida, la investigación describe la metodología utilizada para el estudio del sector exportador aguacatero del estado de Michoacán, México. Así también, se abordan los resultados del estudio y se demuestra la confiabilidad del instrumento, el estatus de competitividad del SCM y el coeficiente de correlación de Spearman, el grado de asociación del estadístico gamma y la prueba de hipótesis, seguidos de la discusión de

los resultados en donde se puede apreciar una descripción más detallada de la investigación y finalmente, se presentan las conclusiones del estudio.

## REVISIÓN DE LA LITERATURA

La competitividad es usada frecuentemente por los gobiernos, empresas y los medios de comunicación como un concepto vago. Sin embargo, aún en los investigadores existe la ausencia de un consenso en cuanto al concepto de competitividad, lo cual ha propiciado que los estudiosos hayan abordado dicho concepto desde distintas perspectivas teóricas (Valenzo, Martinez, & Bonales, 2010). Ambastha y Momaya (2004), definen la competitividad como la capacidad de competir, es decir, la capacidad de diseñar, producir, y ofrecer productos superiores en el mercado, a los ofrecidos por los competidores, considerando el precio. Por lo tanto, una organización es competitiva ante los ojos de sus clientes si ésta puede entregar un mejor valor comparado con el de sus competidores, logrando precios más bajos con beneficios equivalentes o superiores a las de sus competidores. El valor del cliente por lo tanto, se puede considerar como la ventaja percibida en lo referente a lo que este exige. En la revisión de diferentes perspectivas teóricas que estudian y conforman el supply chain management se analizaron los trabajos de los siguientes autores: Newman, Hanna, Gattiker, & Huang, (Spring 2009); Simchi-Levy, Philip, & Simchi-Levy (2008); Elmuti, Minnis, & Abebe (2008); Long (2007); Bowersox, Closs, & Cooper (2007); Chopra & Meindl (2007); Hinrichs,

Rittscher, & Lankmann (2007); así como los autores Lejeune & Yakova (2005); Lambert, Garcia-Dastugue, & Croxton (2005); Ayers (2004); Hugos (2003); Giménez & Ventura (2003); Roberts (2003); Shah, Meyer-Goldstein, & Ward (2002); Tang & Tang (2002); Mojica Palacios (2002); Olhager, Persson, Parburg, & Rusen (2002); Frohlich & Westbrook (2002); Hill & Scudder (2002); Barratt & Oliveira (2001); Frohlich & Westbrook (2001); Brewer, Button, & Hensher (2001); Dewett & Jones (2001); Mentzer, y otros (2001); HKANA (2000); Simchi, Kaminsky, & Simchi-Levi (2000); Mentzer, Foggin, & Golicic (2000); Handfield & Nichols (1999); Carter & Ellram (1998); Lambert, Cooper, & Janus (1998); Christopher (1998); Cooper, Lambert, & Pagh (1997); Boyer, Leong, Ward, & Krajewski (1997); Das & Handfield (1997); Giunpero & Brand (1996); The Global Supply Chain Forum (1996); Towill, Naim, & Wikner (1992); Cavinato (1992); Novak & Simco (1991); Scott & Westbrook (1991); Christopher M. (1982) y Forrester (1961). La exploración y análisis de los trabajos de los autores anteriormente mencionados permitió la revisión teórica de las variables, y de esa manera seleccionar las que se consideraron más apropiadas para el objeto de estudio. Así pues, se lograron identificar 95 variables que se agrupan en las cuatro siguientes:

Administración de las relaciones con los proveedores (ARP)

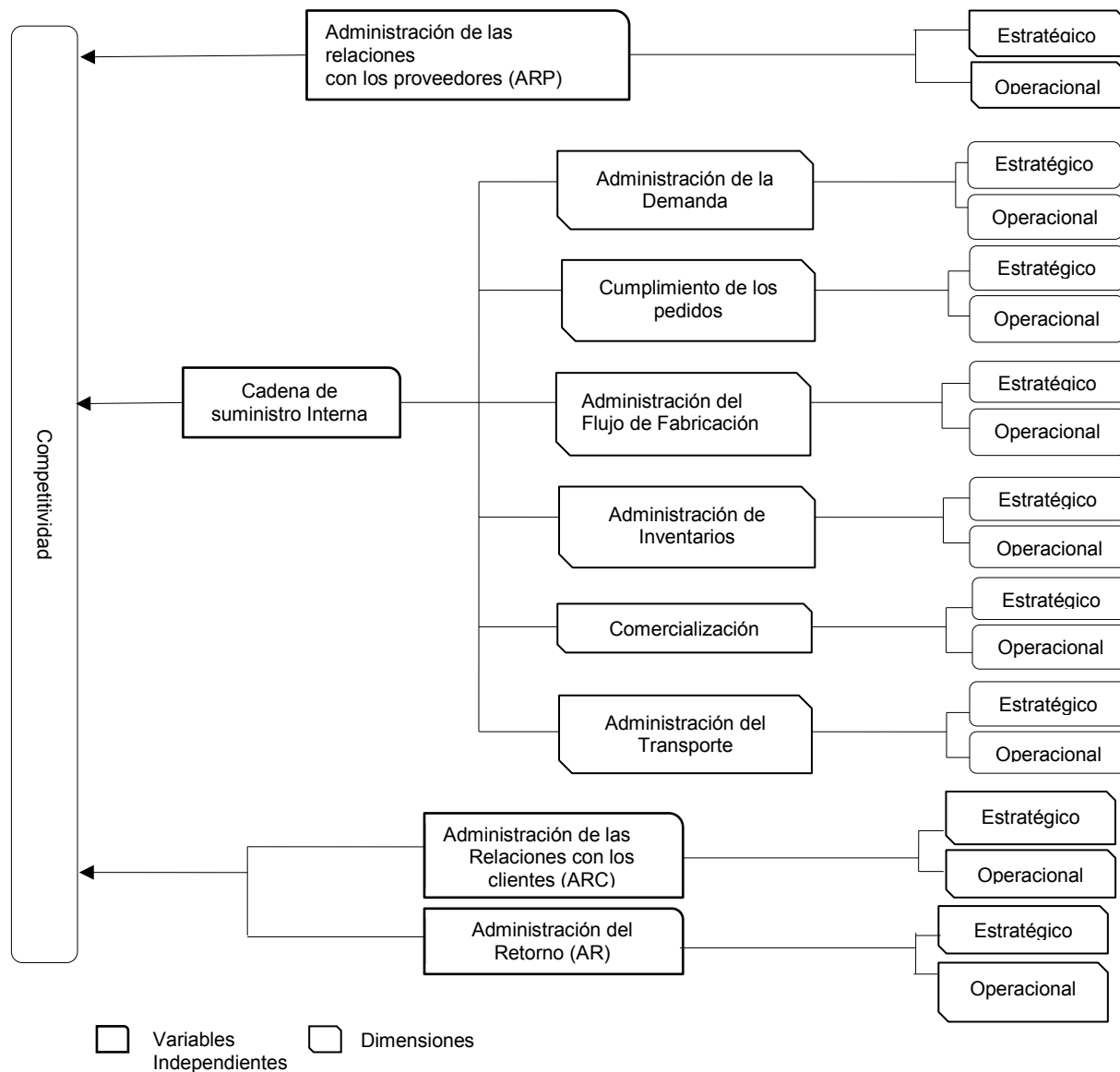
Cadena de suministro interna (CSi) compuesta por: administración de la demanda, cumplimiento de los pedidos, administración del flujo de fabricación, administración de inventarios, comercialización y finalmente administración del transporte.

Administración de las relaciones con sus clientes (ARC)

Administración del retorno (AR)

El Council of Supply Chain Management Professionals (2008), explica la administración de la cadena de suministro de la siguiente manera: “La cadena de suministro abarca la planeación y la administración de todas las actividades involucradas en la compra de componentes, la consecución, conversión, y todas las actividades de la administración de la logística. Es importante también incluir la coordinación y la colaboración con los socios del canal de distribución, los cuales pueden ser proveedores, intermediarios, o proveedores de servicios contratados externos, y los clientes. En esencia, la administración de la cadena de suministro integra la demanda y la provisión dentro y a través de las compañías”.

Figura 1: Determinación de Variables Que Inciden en la Competitividad en la Administración de la Cadena De Suministro



La Figura 1 muestra el modelo de variables bajo el cual se desarrolló la investigación, tomando en cuenta la variable dependiente Competitividad y las variables independientes; Administración de las Relaciones con los Proveedores (ARP), la Cadena de Suministro interna (CSi), la Administración de Relaciones con los Clientes (ARC) y la Administración Retorno (AR) todas ellas analizadas desde las dimensiones Estratégico y Operacional de la industria aguacatera. Fuente: Elaboración propia con base en la revisión teórica.

### Administración de Relaciones Con los Proveedores (ARP)

Para Lambert, (2004), el proceso de ARP produce la estructura de cómo las relaciones con los proveedores son desarrolladas y mantenidas. Como su nombre lo sugiere, este proceso es un espejo de la administración de relaciones con los proveedores. Y como es el caso para la ARP, ésta envuelve un desarrollo cercano de las relaciones con un subconjunto pequeño de proveedores basados en el valor que estos proveedores dan a la empresa todo el tiempo. Las relaciones a largo plazo proveen un ganar- ganar para ambas partes. Para cada proveedor clave, la empresa deberá negociar y llegar a un acuerdo sobre el producto o servicio prestado y definir claramente los términos de la relación.

*Cadena de Suministro interno (CSI):* Esta variable se forma de las siguientes dimensiones: administración de la demanda, el cumplimiento de los pedidos, la administración del flujo de fabricación, la administración de inventarios, la comercialización, y administración del transporte, dimensiones entendidas como el proceso interno bajo la cual se desarrollan las actividades de la cadena de suministro al interior de las empresas.

*Administración de la demanda (AD):* Es el proceso donde se balancean los requerimientos del cliente con las capacidades de la cadena de suministro. Con el proceso en su lugar, la administración puede igualar la oferta y la demanda de manera proactiva y ejecutar un plan con un mínimo de interrupciones. Un buen sistema de AD controla desde el punto de venta y los datos de los clientes clave con la finalidad de reducir la incertidumbre y provee un flujo eficiente a través de la cadena de suministro (Lambert, Cooper, & Janus, 1998), (Christopher, 1998).

*El cumplimiento de los pedidos:* Es aquel que abarca todas las actividades necesarias para definir los requerimientos del cliente, diseño de redes, y permitir a la empresa satisfacer las peticiones del cliente y reducir al mínimo los costos de la entrega total. El objetivo es desarrollar un sistema para los proveedores de la empresa y entonces aplicarlo sobre varios segmentos de clientes (The Global Supply Chain Forum, 1996).

*La Administración del Flujo De Fabricación:* Este proceso, de acuerdo con Lambert (2004), incluye todas las actividades necesarias para obtener, implementar y gestionar la flexibilidad de la producción en la cadena de suministro y mover los productos a través de las plantas y deriva en la capacidad de hacer una gran variedad de productos en el menor tiempo posible y al más bajo costo posible.

*Comercialización:* Este proceso de la administración de la cadena de suministro provee la estructura para trabajar con los clientes y proveedores para desarrollar productos y llevarlos al mercado. Una implementación efectiva para este proceso no sólo se basa en la capacidad de administrar y coordinar un eficiente flujo de nuevos productos de la cadena de abastecimiento (The Global Supply Chain Forum, 1996).

*Administración del transporte:* Es el conjunto de políticas, estrategias y planes orientados a realizar una adecuada planeación y presupuesto del transporte, así como el proceso de selección de los transportistas, la capacitación del personal, la calidad de los conductores con el fin de promover una movilidad sostenible (Long, 2007).

*Administración de las Relaciones con los Clientes:* Lambert (2004) lo define como el proceso de la administración de los clientes que provee la estructura de cómo las relaciones con los clientes puede ser desarrollada y mantenida. A través de este proceso de la administración se identifican clientes clave y grupos de clientes a las que va dirigido como parte de la misión económica de la empresa. El objetivo es el segmentar a los clientes basados en su valor y a su vez aumentar la fidelidad de los clientes en donde se les proporcione productos y servicios personalizados adecuados para aumentar el valor tanto para el cliente como para la compañía (Lambert & Pohlen, 2001).

*Administración del Retorno:* La Administración del Retorno es el proceso de la administración de la cadena de suministro por el cual las actividades asociadas con retorno, Logística Inversa y almacenaje son manejadas a través de miembros clave de la cadena de suministro. La adecuada implementación de este proceso no sólo permite administrar el flujo de retorno de productos de manera eficiente, sino también identificar las oportunidades para reducir retornos no deseados y asimismo, controlar activos reusables (tales como los contenedores), (Cure, Meza, & Amaya, 2006)

## METODOLOGÍA

Este artículo contiene un enfoque de investigación mixto, con un diseño descriptivo-relacional el cual incluye mediciones estadísticas que permiten mostrar diferentes perspectivas para la medición del fenómeno,

es decir, cómo se encuentra el Supply Chain Management y su relación con la competitividad en la industria exportadora de los aguacates en el Estado de Michoacán con la finalidad de responder la pregunta de la investigación y a su vez, llevar a cabo la prueba de hipótesis. Para la conformación del modelo utilizado en la investigación, se obtuvo principalmente de las revisiones de la literatura, lo que permitió un mayor entendimiento teórico entre las variables propuestas. Se consideraron como variables independientes a: la Administración de las Relaciones con los Proveedores (ARP), Cadena de Suministro interna (CSi), Administración de las Relaciones con sus Clientes (ARC) y la Administración del Retorno (AR) y su relación con la variables dependiente competitividad. El objetivo general que persigue esta investigación es: Identificar las variables que conforman el supply chain management y en qué medida éstas explican la competitividad en las empresas exportadoras de aguacates al mercado de los Estados Unidos.

A manera de justificación, el presente trabajo propone a las empresas exportadoras de aguacate conocer los niveles del supply chain management y de qué manera éste se convierte en un medio generador de competitividad en su sector, lo que permitirá realizar una adecuada toma de decisiones con la finalidad de mejorar en el mercado de los Estados Unidos. También se propone despertar el interés en la realización de nuevas investigaciones en las distintas regiones del país que sustenten la metodología utilizada en la presente investigación y generar aportaciones en este sector productor de la agroindustria exportadora de México.

El problema de investigación es que se desconoce si las variables definidas en el marco teórico son determinantes en los niveles de competitividad por parte de las empresas exportadoras de aguacates a los Estados Unidos; sin embargo, se ha definido como propuesta y se espera probarlo a través del proceso de investigación. La hipótesis general que se describe a continuación surge como resultado del análisis del marco teórico y del análisis documental del sector exportador de aguacates para tratar de dar respuesta a los problemas que enfrentan los socios y propietarios de este industria con la finalidad de implementar estrategias para mantener la competitividad utilizando adecuadamente el supply chain management en el mercado de los Estados Unidos. La administración de las Relaciones con los Proveedores (ARP), la Cadena de Suministro interna (CSi), la Administración de las Relaciones con los Clientes (ARC) y finalmente una Administración del Retorno (AR) son las principales variables que nos permiten determinar el nivel de Competitividad en la Administración de la Cadena de Suministro en las empresas exportadoras de aguacate en el estado de Michoacán. El trabajo de esta investigación se realizó con información obtenida por parte de las empresas exportadoras de aguacates en el estado de Michoacán durante el periodo 2010-2011.

Para el universo de estudio se realizó un censo en el total de los elementos de la investigación, las cuales hacen una sumatoria de 34 empresas que se dedican a exportar aguacates, ubicadas en el Estado de Michoacán. Esta relación se tiene como resultado de un censo que se realizó a partir de la consulta en bases de datos gubernamentales y organismos privados de donde se extrajeron aquellas empresas que producen, comercializan y exportan en el estado de Michoacán. Los sujetos de estudio de esta investigación fueron los directivos, dueños o encargados de las empresas exportadoras de aguacates ubicadas en el estado de Michoacán que ayuden a conocer el nivel del supply chain management y su incidencia en la competitividad. Por parte de los directivos, el 65 por ciento se encuentra en un rango de edad de 30 a 45 años, el 100% de los encuestados son del género masculino, la preparación académica presenta que el 42 por ciento cuenta con alguna licenciatura o ingeniería y solamente el 15% presenta algún posgrado sobre todo en especialidades de cuestiones fitosanitarias. En el cuestionario de este trabajo de investigación se utilizó la técnica de escalamiento propuesta por Rensis Likert en 1932 y que fue utilizada en su documento denominado "Método de Evaluaciones Sumarias" que continua vigente y bastante popularizado principalmente en los estudios de las Ciencias Sociales. La cantidad total de empresas exportadoras de aguacates son 34, de las cuales 30 aceptaron participar en el estudio. Cabe indicar que se elaboraron preguntas accesibles e interesantes para el empresario. La entrevista se envió previamente por correo electrónico para que las empresas la conocieran, posteriormente se establecieron reuniones con las empresas *in situ* y se mantuvo el contacto con los entrevistados por si tenían dudas al respecto. A los ítems elaborados se les asignaron cinco posibles respuestas de las cuales sólo se podía escoger una. A cada respuesta se le asignó un valor numérico máximo de 5 (cinco) si la respuesta representaba un fuerte impacto en la competitividad en la cadena de



suministro y un valor numérico 1 (uno) si su impacto era mínimo o nulo. El cuestionario se integró de 137 preguntas con cinco alternativas para cada una, en donde se exploraron cada una de las siguientes variables: Administración de las Relaciones con los Proveedores, Cadena de Suministro Interna, Administración de las Relaciones con los Clientes y finalmente la Administración del Retorno. El instrumento de esta investigación fue recolectada en el periodo de Enero 2011 a Julio de 2011.

El método utilizado para la medición de la confiabilidad por las características de la investigación, fue el coeficiente Alfa de Cronbach que requiere sólo la administración del instrumento de medición a toda la población de empresas exportadoras de aguacates ubicadas en el Estado de Michoacán. Primeramente se muestran los resultados de la prueba de confiabilidad para cada variable como lo sigue Rivas (2009), la recomendación es medir, siempre que sea posible, el Alfa por variable ya que esto permite conocer la consistencia del instrumento en general y la consistencia de cada variable en particular.

Tabla 1: Prueba de Confiabilidad Por Variable

No.	Variables independientes	Alfa de Cronbach
1	Administración de las relaciones de los proveedores (ARP)	0.905
2	Cadena de suministro interna (CSi)	0.933
3	Administración de las relaciones de los clientes (ARC)	0.867
4	Administración del retorno (AR)	0.866
	Cuestionario Completo	0.952

*En esta tabla se muestra la confiabilidad del instrumento utilizando la técnica del alfa de Cronbach, en donde se observa que las variables estudiadas ARP, CSi, ARC, y la AR muestran niveles de confiabilidad de 0.905, 0.933, 0.867, 0.866 respectivamente presentando niveles altos de confiabilidad asimismo el cuestionario completo indica una confiabilidad de 0.952 lo que se infiere que es un instrumento muy confiable en su aplicación. Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del trabajo de campo.*

## RESULTADOS

El análisis de las respuestas obtenidas de la instrumentación de los cuestionarios aplicados a las empresas exportadoras de aguacates ubicadas en el estados de Michoacán, dan cuenta de la situación que guarda este sector en términos de la competitividad en la cadena de suministro. La competitividad en el SCM se mide considerando las variables en estudio, que incluyen las 137 preguntas del cuestionario y la totalidad de los entrevistados, resultando la mediana de 446 unidades que ubicadas en la escala muestran la opinión generalizada de que es regular competitividad en la administración de la cadena de suministro en las empresas exportadoras de aguacate.

Tabla 2: Rango de Escalas Para la Investigación de la Competitividad del SCM

Muy Baja Competitividad en el SCM	Baja Competitividad en el SCM	Regular Competitividad en el SCM	Alta Competitividad en el SCM	Muy Alta Competitividad en el SCM
137	246.6	356.2	465.8	685

*En esta tabla se observan los diferentes rangos de Competitividad en la Administración de la Cadena de Suministro en donde se clasifican en diferentes rangos; Muy Baja, Baja, Regular, Alta y Muy Alta. La mediana fue de 446.00 puntos lo que representa que el sector aguacatero presenta niveles de competitividad Regular. Fuente: Elaboración propia con base en la Investigación de Campo*

La tabla 2 se construye utilizando la puntuación máxima y mínima con la finalidad de obtener rangos de escalas iguales, el procedimiento para calcular el valor máximo es el siguiente; primero se toma en cuenta que (5) es el máximo valor a obtener en la escala tipo Likert posteriormente es multiplicada por el número de ítems (137) el valor obtenido es de 685 y al mismo tiempo se obtiene el valor mínimo (1) de la escala Likert que multiplicado por los 137 preguntas el valor que se obtiene es de 137, una vez calculados estos valores se procede a realizar un diferencia entre el valor máximo y el valor mínimo y posteriormente se divide entre los cinco rangos de la escala Likert y se obtienen rangos iguales de 109.6 puntos cada uno, enseguida se hace una sumatoria del valor mínimo y el rango y de esta manera se van creando cada uno de los rangos que se pretenden medir.

Tabla 3: Índice de Competitividad Por Variable en la Industria Exportadora Del Aguacate

VARIABLES	Puntaje alcanzado	Puntaje Esperado	Índice de Competitividad SCM
Administración Relaciones con los Proveedores	2808	4200	66.85%
Cadena de Suministro interna	8160	11400	71.57%
Administración Relaciones con los Clientes	2321	3150	73.68%
Administración del Retorno	895	1800	49.72%
	14184	20550	69.02%

La tabla 3 se presenta el índice de Competitividad y se puede apreciar que la variable Administración de las Relaciones con los Clientes fue la mejor evaluada y solamente alcanza niveles del 73.68%, seguido por la Cadena de Suministro interna con un 71.57%, la Administración de las Relaciones con los Proveedores saca un 66.85% y de manera general se alcanza un 69.02% de la Competitividad del Sector Aguacatero en el Estado de Michoacán. Fuente: Elaboración propia con base en el Trabajo de Campo.

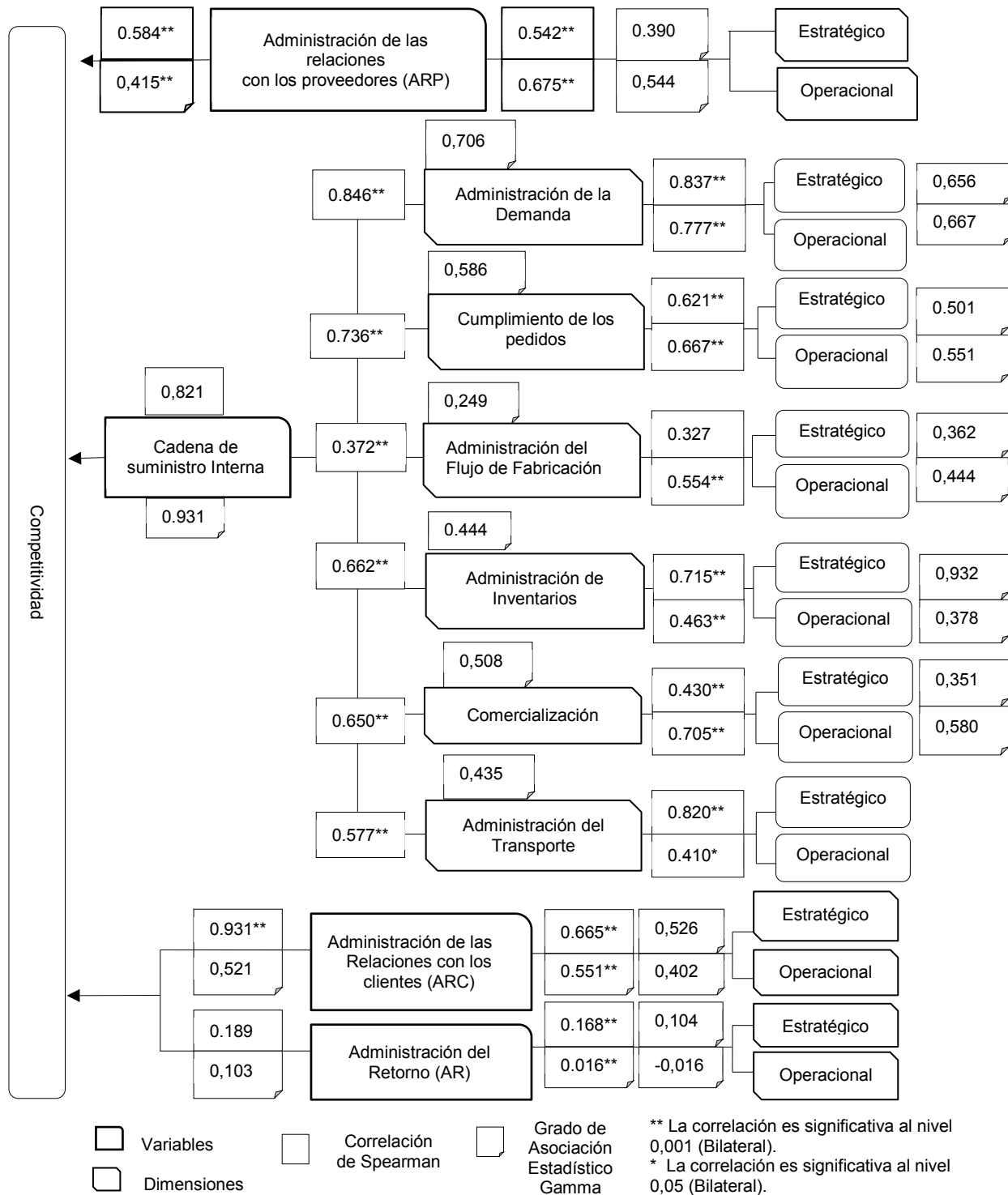
La tabla 3, se construye tomando en cuenta al número de empresas encuestadas (30), el número de ítems (137) y el valor máximo de la escala tipo Likert que es de 5 puntos, de tal manera que el puntaje máximo a obtener es  $(30)(137)(5) = 20,550$ ; de lograrse esta máxima puntuación se podría afirmar que las empresas exportadoras de aguacates manejan adecuadamente su supply chain management e incide en la competitividad del sector exportador. Sin embargo, los resultados generaron un puntaje de 14,184 puntos, lo que equivale al 69% del resultado esperado.

Los datos obtenidos en el trabajo de campo se procesaron utilizando los programas SPSS versión 20.0 para Windows, Microsoft Word, y Excel que permitieran probar el grado de asociación utilizando el estadístico gamma entre las variables independientes, dimensiones contrastado con la variable dependiente, además se obtuvo el coeficiente de correlación de Spearman y los resultados se aprecian en la figura siguiente:

La Figura 2 muestra los resultados encontrados para cada una de las variables independientes encontradas en la revisión de la literatura que explican el supply chain management integrados por: la administración de las relaciones con los proveedores, cadena de suministro interna, administración de las relaciones con los proveedores y la administración del retorno y su efecto en la Competitividad en las empresas exportadoras de aguacate ubicadas en el estado de Michoacán, para llevar a cabo este análisis se utilizaron las pruebas para el tipo de datos ordinales, es decir, el coeficiente de correlación de Spearman y el grado de asociación del estadístico gamma. Se puede apreciar que la variable cadena de suministro interna es la variable que la mayor correlación de 0.931 con la competitividad, seguida por la ARC con 0.669 y su asociación de 0.52; La AR es la que presenta una correlación muy baja con 0.189 y una muy pobre asociación 0.103 Mientras que el coeficiente de determinación de 0.51, nos dice que en un 51%, la competitividad en la Administración de la Cadena de Suministro se explica por la Administración de las Relaciones con los Proveedores.

En lo relacionado con la cadena de suministro interna y la competitividad, muestran un coeficiente de correlación de Spearman de 0.931, y un grado de asociación de 0.821 lo que nos indica que existe una correlación positiva muy fuerte entre estas dos variables. Por lo que respecta a los resultados para la administración de las relaciones con los clientes y competitividad, presentan un coeficiente de correlación de Spearman de 0.669, que indican una alta relación entre estas dos variables. El coeficiente de asociación fue de 0.521, el cual expresa una alta asociación del 52 % con la competitividad. El ARP presenta una correlación moderada 0.584 y un grado de asociación de 0.415. Finalmente, en los que se refiere a los resultados para la administración del retorno y la competitividad, muestran un coeficiente de correlación de Spearman de 0.189 lo que nos dice que existe una correlación positiva débil. El coeficiente de asociación fue de 0.103, lo cual indica que la competitividad se explica en un 10.3 % por parte de la administración del retorno.

Figura 2: Coeficiente de Correlación de Spearman y el Grado de Asociación Utilizando el Estadístico Gamma y su Incidencia en la Variable Competitividad



En esta figura se muestra la medición total del modelo de investigación en donde se aprecia el grado de asociación del Estadístico Gamma, así como las correlaciones de Spearman con su respectivo nivel de significancia, esto permite observar el impacto que se tiene desde las dimensiones hacia la variable independiente y el nivel de incidencia de la variable independiente a la variable dependiente y de esta manera se pueden apreciar de manera más clara su incidencia en la Competitividad del sector aguacatero del Estado de Michoacán, México.

Fuente Elaboración propia con base en el Trabajo de Campo.

## Discusión de Resultados

Con respecto a la variable ARP, el efecto que se produjo al aplicar los treinta cuestionarios al objeto de estudio fue que el 56.3 % de las empresas, es decir, 13 empresas calificaron con alta y muy alta eficiencia en la administración de las relaciones con sus proveedores. Esta variable de ARP está integrada por 28 preguntas en donde se muestran los siguientes resultados de algunas de las preguntas que representan mayor interés para su análisis a detalle. En lo referente a la frecuencia con la que se tienen identificados los criterios al momento de seleccionar a los proveedores solamente el 30% lo realiza, en cuanto al cuestionamiento de si se tiene una medición formal acerca de la ARP el 33% explica no tener esta medida, también el 50% de las empresas afirman que regularmente cuentan con informes de rentabilidad por proveedor, en este sentido el 46.7% de las empresas adquiere información de forma regular para medir la capacidad de abastecimiento de los proveedores, en lo referente al nivel de eficiencia que tiene el equipo de trabajo de la organización al momento de realizar negociaciones con los proveedores, el 66.7 % considera que se tiene una alta capacidad de negociación.

Cuando se les cuestionó acerca de la forma en cómo llevan el registro de sus proveedores el 50% de las empresas utilizan algún paquete de Microsoft Office y el 36.7% todavía lo llevan de forma manual y solamente cuatro empresas cuentan con un sistema de Administración de las Relaciones con los Proveedores, en lo referente al nivel de preparación de los empleados que tienen el principal contacto con los proveedores, el 70% cuenta con preparatoria en lo referente a la escolaridad y solamente el 33% considera que su ARP es mejor que sus competidores y por lo tanto les representa ventaja competitiva. La variable cadena de suministro interna contiene una característica especial, y es que las dimensiones de esta variable en cualquier otro estudio en que se busque conocer el nivel de competitividad pudieran ser variables por lo que se considera importante describir los principales resultados obtenidos de estas dimensiones:

1) administración de la demanda (AD), 2) cumplimiento de los pedidos (CP), 3) flujo de fabricación (FF), 4) administración de inventarios (AI), 5) comercialización (C), y 6) administración del transporte (AT). A continuación describiremos a cada una de ellas:

La dimensión *Administración de la Demanda*; destacan algunos cuestionamientos como la frecuencia con la que se realiza la planeación de la demanda. El 50% de las empresas contestaron que la realizan cada mes, y otro dato a destacar es el referente a la exactitud de los pronósticos, en donde el 33% afirma que sus pronósticos se encuentran en el rango del 81 al 90 %. En lo referente a cómo evaluarían el desempeño de la administración de la demanda respecto a su competencia, el 30% afirma que su AD es mejor que la de los competidores y esta es fuente de ventaja competitiva.

En lo referente a la dimensión *Cumplimiento de los Pedidos*: está integrada por 16 preguntas, la media 56.23 puntos localizándose en la escala en el rango correspondiente a una alta eficiencia. Con respecto a las preguntas que integran la dimensión *Cumplimiento de los Pedidos*, destacan algunos cuestionamientos, como por ejemplo, a cómo evaluaría el desempeño de la organización al momento de entregar la documentación completa: el 50% lo considera muy bueno; en lo referido a cómo son generadas y comunicadas las órdenes de pedidos el 23.4% todavía lo hacen mediante fax y teléfono, mientras que el 43% ya lo hacen de forma electrónica utilizando Internet; en cuanto a la precisión en el llenado de las órdenes de pedidos solamente en cinco empresas (que representan el 16.7%) la precisión anda alrededor del 100%; en lo relacionado con el tiempo que se tardan en la empresa en capturar un pedido recibido, el 63% se efectúa en cuanto lo reciben; tocante a cómo evalúan la experiencia de los conductores que entregan el producto, el 13.3% se preocupan por este aspecto tan específico; En cómo perciben los proveedores el pago de las facturas, el 30% considera que se pagan las facturas a tiempo, pero se procesan manualmente y finalmente el 20% considera que el cumplimiento de los pedidos es superior al de la competencia y ello deriva en una fuente de ventaja competitiva. En lo referente a la dimensión flujo de fabricación está integrada por 8 preguntas, la media 29.00 puntos localizándose en la escala en el rango correspondiente a una alta eficiencia.

Con respecto a las preguntas que integran la dimensión *Flujo de Fabricación*, destacan algunos cuestionamientos. Cuando se les preguntó acerca de si contaban con algún plan de crecimiento para apoyar la flexibilidad en la fabricación, el 46.7% afirmó que tienen un plan pero de manera informal, así también cuando se les preguntó acerca de si tenían identificadas las capacidades de fabricación, el 50% de las empresas las tiene bien documentadas y son comunicadas tanto al interior de la empresa así como a sus proveedores y clientes clave, también para el 53.3% de los entrevistados indican que el registro de los inventarios por lo general es exacto y ocasionalmente hay interrupciones en la fabricación debido a imprecisiones y para finalizar, solamente el 26.7 % considera que la administración del Flujo de Fabricación es mejor que el de los competidores y por lo tanto, es fuente de ventaja competitiva.

En lo referente a la dimensión *Administración de Inventarios* está integrada por 7 preguntas, la media es de 27.63 puntos, localizándose en la escala en el rango correspondiente a una alta eficiencia. Esto es, en promedio, el calificativo otorgado para el nivel del cumplimiento de los pedidos fue alto. Con respecto a las preguntas que integran la dimensión *Administración de Inventarios*, destacan algunos cuestionamientos, el 73.3% afirma que realiza la planeación de los inventarios de forma sistemática pero frecuentemente es inestable; el 50% de las empresas afirma que el promedio de inventarios para que las empresas exportadoras trabajen es alrededor del rango de 16 a 30 días, de igual forma, el 46.7 % afirma que realizan compras utilizando como estrategia las economías de escala, también el 93% comenta que el manejo de almacenes realizado es bueno, y finalmente, el 46.7% considera que la administración de inventarios es superior al de la competencia y por lo tanto, es fuente de ventaja competitiva.

La dimensión de *Comercialización* incluye 13 preguntas del cuestionario y la totalidad de los entrevistados, resultando la media de 45.7 unidades que, ubicadas en la escala, muestran la opinión generalizada de que es alta en la eficiencia de la comercialización en las empresas exportadoras de aguacates. Con respecto a las preguntas que integran la dimensión *Comercialización*, el 60% de las empresas cuentan con metas de desempeño formales para comercializar los aguacates de exportación y son comunicadas de manera interna. Al momento de cuestionárseles acerca de cómo evalúa la capacitación del personal al momento de comercializar, el 66% la considera buena y afirman que su personal tiene un entendimiento claro de cómo sus decisiones pueden afectar la comercialización de sus productos. En otro cuestionamiento el 46.7% considera que al momento de implementar los planes de mercado el trabajo se hace de manera regular y el 36.7% considera que está en el rango de Excelente en lo que se refiere al entrenamiento que tiene la fuerza de ventas, asimismo, cuando se les cuestionó acerca de la frecuencia con que es evaluada la comercialización de la empresa, mencionan que se realiza periódicamente en un rango de cada 6 meses, y cuando se les preguntó acerca del desempeño de la comercialización frente a la competencia, el 56.7% considera que lo realiza mejor y que esto es fuente de ventaja competitiva.

La dimensión de *Administración del Transporte* incluye 16 preguntas del cuestionario y la totalidad de los entrevistados, resultando la media de 59 unidades que, ubicadas en la escala, muestran la opinión generalizada de que es Alta en la eficiencia de la *Administración del Transporte* en las empresas exportadoras de aguacates. Con respecto a las preguntas que integran la dimensión, el 53% de las empresas afirman que cuentan con un plan de transporte pero que éste no es estable; cuando se les cuestiona acerca de la frecuencia con que se realiza un proceso formal de selección de transportistas, el 60% responde que lo hace siempre; Igualmente, se les preguntó acerca de cómo evaluarían a los conductores en diferentes habilidades, tales como: 1) Capacidades, 2) habilidad para solucionar problemas, 3) honestidad, 4) apariencia, 5) cortesía, y 6) uniformes.

En el inciso 1, el 63% considera que es alta, en el inciso 2, el 67% considera que es alta, en la característica 3, el 50% considera que sí son honestos en la escala alta, en el inciso 4, el 33% la considera regular, mientras que en lo referente al inciso 5, el 39% está en los rangos de baja y regular, es decir, tienen poca cortesía, y en el caso del inciso 6, solo el 16.7 % evalúan que el uso de uniformes es importante. En relación al cuestionamiento acerca de cómo está la administración en el transporte respecto a la competencia el 13.3% considera que es mejor y que esto es fuente de ventaja competitiva.

Ahora con respecto a la variable *administración de las relaciones con los clientes*, resultando la media de 78 unidades que ubicadas en la escala muestran la opinión generalizada de que es una alta eficiencia en la administración de las relaciones con los clientes. En cuanto al análisis de la variable ARP, destacan algunos cuestionamientos y son los siguientes: cuando se les preguntó acerca del grado de personalización del producto o servicio proporcionado el 30% aceptó que sí se realizan alternativas de personalización pero no conocen el impacto que éste tiene en el análisis del costo-beneficio. El 40% de las empresas tienen identificados de manera clara y precisa los criterios clave para seleccionar a los clientes, en lo referente a si se cuenta con un sistema formal de ARC el 46.7% confirmó que sí lo tienen, posteriormente, cuando se les cuestionó acerca de si tenían reportes de rentabilidad por cliente, el 53% de las empresas afirma contar con este tipo de reportes. En lo referente a la segmentación de los clientes el 53.3% comenta que regularmente se tiene una forma clara de segmentar clientes, sin embargo, comentan también que el 30% evalúa a su personal en lo referente a la capacidad para segmentar clientes como regular.

Con respecto a cómo evalúan las empresas a su fuerza de ventas respecto a indicadores como 1) capacidades; el 50% lo evaluó como alto, 2) puntual seguimiento; el 60% lo evaluó como alto, 3) honestidad; el 30% lo considero en el segmento de bajo y regular, 4) conocimiento del negocio; el 80% lo ubico en el segmento de alto y muy alto. Ahora bien, en cuanto a si se tienen identificados la frecuencia de compra y si comparten la información, el 70% afirma que se tiene identificada y que solamente se comparte al interior de la empresa y no así con los clientes clave. En cuanto a saber si se conoce la participación en el mercado, el 43.4% afirma que la tiene claramente identificada, sin embargo, ésta no es compartida con la competencia. También en cuanto al desempeño que realiza la empresa en la ARC, el 30% considera que es mejor que el de la competencia y por lo tanto, ello les representa una fuente de ventaja competitiva.

En lo referente a la variable *Administración del Retorno*, los principales resultados obtenidos al aplicar los cuestionarios a las treinta empresas exportadoras de aguacates, resultaron en una media de 29.83 unidades, las cuales, ubicadas en la escala, muestran la opinión generalizada de que es una baja eficiencia en la Administración del Retorno. Por lo que en el análisis de la variable AR destacan algunos cuestionamientos, tales como que el 46.7% de las empresas exportadoras de aguacate no están realizando acciones en donde se busque recapturar el valor de los activos recuperados del retorno. También en lo referente al cumplimiento de los temas legales y del medio ambiente, 73.4% solamente cumplen con los requerimientos mínimos que les solicita la autoridad, sin embargo no se busca la mejora continua en este tema. En lo referente a si se conocen los diferentes tipos de retorno, como la retirada de los productos en mal estado o la contaminación con los empaques, tarimas de embarque y desembarque y otros aditamentos de manejo y transportación, el 50% de las empresas comentan no tener un plan para aplicarlo en el mercado. Por otra parte, el 50% aseveró que no existen políticas formalmente publicadas y que no se conoce su impacto financiero en la empresa. En cuanto a las redes logísticas inversas el 46.7% no tienen diseñada una red de Logística Inversa y por default se utiliza el mismo transporte y almacenaje que se usa normalmente. Y para finalizar esta variable, sólo el 30% de los encuestados consideran que realizan la *Administración del Retorno* de manera más eficiente que el de la competencia y por lo tanto, sí les representa una fuente de ventaja competitiva.

### Prueba de Hipótesis

Para llevar a cabo la prueba de hipótesis en donde se asume que existe una asociación positiva entre las variables la ARC, CSi, ARP y AR con la competitividad en las empresas exportadoras de aguacate, a continuación se presenta una serie de pruebas estadísticas generalmente utilizadas con variables ordinales y de tipo Likert. Para mostrar el grado de asociación utilizamos el estadístico de Gamma que es una medida del grado y tipo de asociación, entre dos variables cualitativas en una escala ordinal y toma valores entre -1 y +1. Valores próximos a 1 indican fuerte asociación positiva; a medida que aumentan los valores de una variable, aumentan los de la otra; por el contrario, valores próximos a -1 indican fuerte asociación negativa, es decir, a medida que aumenta una variable disminuye los de la otra. Valores próximos a 0, indican no asociación, lo que significa que no puede existir otro tipo de asociación (Ferran, 1996).

Como se observa en la figura: 2, se presentan diferentes grados de asociación para cada una de las variables, las que presentan mayor grado de asociación son cadena de suministro interna y administración de las relaciones con los clientes pero de manera general podemos afirmar que el modelo propuesto se aprueba.

Para llevar a cabo otra forma de realizar la comprobación de la hipótesis se aplicó la prueba de Chi cuadrado utilizando el procedimiento de tablas de contingencia en el programa estadístico SPSS versión 20, el cual, proporciona un estadístico también conocido como  $X^2$  o Ji Cuadrada propuesto por Pearson en 1911, lo que permite constatar la hipótesis de dos criterios de clasificación utilizados dos variables nominales que son independientes como es nuestro caso de investigación.

Por lo tanto, se utiliza la distribución de  $X^2$  para establecer el grado de compatibilidad entre el valor del estadístico  $X^2$  y la hipótesis de independencia. En donde, si los datos son compatibles con la hipótesis de independencia, la probabilidad asociada al estadístico  $X^2$  será alta (mayor a 0.05). Si la probabilidad es muy pequeña (menor a 0.05), consideraremos que los datos son incompatibles con la hipótesis de independencia y concluiremos que las variables están relacionadas. En la tabla 4 se presentan los resultados de las variables administración de las relaciones con los proveedores y la variable dependiente competitividad, en donde se puede apreciar que la probabilidad de significancia es de 0.02 por lo que podemos considerar que los datos estudiados en estas variables presentan una relación importante con un valor de 439.33 por lo que esta hipótesis se aprueba.

Tabla 4: Prueba de Chi Cuadrado Del Procedimiento Tablas de Contingencia (Administración de Relaciones con los Proveedores y la Competitividad)

	Valor	Error Típ. Asint.	Sig. sintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	439.33a	357	0.02
Razón de verosimilitudes	153.29	357	1.000
Asociación lineal por lineal	14.808	1	.000
N de casos válidos	30		

En la tabla 4 se aprecia el procedimiento de tablas de contingencia utilizando la variable independiente Administración de las Relaciones con los Proveedores (ARP) y la variable dependiente Competitividad (C) en donde se aprecia que presentan una significancia del 0.02%, lo que podemos afirmar que estas variables están relacionadas y se aprueba la hipótesis en donde se afirma que la ARP y la C se asocian de manera positiva. Fuente: Elaboración propia con base en el análisis de los resultados del trabajo de campo

En la tabla 5 se aprecia que la relación entre la cadena de suministro interna y la competitividad muestra un grado de asociación positiva en donde se muestra un valor de 450 con una significancia de 0.006 por lo que también se aprueba esta hipótesis.

Tabla 5: Prueba de Chi Cuadrado Del Procedimiento Tablas de Contingencia (Cadena de Suministro Interna y la Competitividad)

	Valor	Error Típ. Asint.	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	450.00	378	0.00
Razón de verosimilitudes	158.29	378	1.000
Asociación lineal por lineal	27.22	1	.000
N de casos válidos	30		

En la tabla 5 se aprecia el procedimiento de tablas de contingencia utilizado la variable independiente Cadena de Suministro interna (CSi) y la variable dependiente Competitividad (C) en donde se aprecia que presentan una significancia del 0.00%, lo que podemos afirmar que estas variables están relacionadas y se aprueba la hipótesis en donde se afirma que la CSi y la C se asocian de manera positiva. Fuente: Elaboración propia con base en el análisis de los resultados del trabajo de campo

En la tabla 6 en el análisis de la variable de administración de relaciones con los clientes se observaron valores de 366.66 con una significancia de 0.002 por lo que también se aprueba.

Tabla 6: Prueba de Chi Cuadrado Del Procedimiento Tablas de Contingencia (Administración de Relaciones con los Clientes y la Competitividad)

	Valor	Error Típ. Asint.	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	366.66	294	0.00
Razón de verosimilitudes	142.88	294	1.000
Asociación lineal por lineal	12.44	1	.000
N de casos válidos	30		

En la tabla 6 se aprecia el procedimiento de tablas de contingencia utilizado la variable independiente Administración de las Relaciones con los Clientes (ARC) y la variable dependiente Competitividad (C) en donde se aprecia que presentan una significancia del 0.00%, lo que podemos afirmar que estas variables están relacionadas y se aprueba la hipótesis en donde se afirma que la ARC y la C se asocian de manera positiva. Fuente: Elaboración propia con base en el análisis de los resultados del trabajo de campo.

Finalmente en la tabla 7 en donde se presenta la relación entre las variables administración del retorno y la variable dependiente competitividad presentó valores de 463.33 y una significancia de 0.000, tomando en cuenta estos valores podemos afirmar que esta hipótesis también se aprueba.

Tabla 7: Prueba de Chi Cuadrado Del Procedimiento Tablas de Contingencia (Administración Del Retorno y la Competitividad)

	Valor	Error Típ. Asint.	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	463.33	357	0.000
Razón de verosimilitudes	161.07	357	1.000
Asociación lineal por lineal	3.43	1	.064
N de casos válidos	30		

En la tabla 7 se aprecia el procedimiento de tablas de contingencia utilizado la variable independiente Administración del Retorno (AR) y la variable dependiente Competitividad (C) en donde se aprecia que presentan una significancia del 0.00%, lo que podemos afirmar que estas variables están relacionadas y se aprueba la hipótesis en donde se afirma que la AR y la C se asocian de manera positiva. Fuente: Elaboración propia con base en el análisis de los resultados del trabajo de campo.

## CONCLUSIONES

La situación actual de la industria exportadora de aguacates en el estado de Michoacán de acuerdo con datos obtenidos de la Asociación de Productores y Empacadores de Michoacán (APEAM), del periodo del 28 de junio del 2010 al 27 de Marzo del 2011 y en comparación con el reporte del mismo periodo del año anterior, Michoacán ha tenido una mejoría respecto al aumento en la cosecha en 17,027 toneladas lo que representa un aumento real del 7% destacando los municipios de Tancítaro, Ario de Rosales, Peribán, Los Reyes, Acuitzio y Madero, que son los municipios que mayor crecimiento han tenido en comparación con el año anterior. En lo referente a la exportación y movilización que ha tenido la industria aguacatera michoacana en el mercado internacional- específicamente en el de Estados Unidos de América- , es decir, cómo se ha movido la industria aguacatera dentro de la Administración de la Cadena de Suministro, podemos afirmar que México ha crecido en sus exportaciones un 3% , que comparado con Chile, que ha tenido una pérdida en la participación en el mercado de los USA de un -61%, se puede inferir que se tiene una adecuada administración del flujo en la cadena de suministro internacional, debido a que la gran mayoría de las empresas que comercializan el fruto tienen especial énfasis en el cuidado de las variables que inciden en la cadena de suministro tanto interna como externa.

Ahora bien, con respecto a la exactitud de los pronósticos en la industria aguacatera, con datos obtenidos recientemente de APEAM de la primera semana de Enero de 2011 al 27 de Marzo del mismo año, se pronosticaron que se exportarían al mercado norteamericano 86,955 toneladas y comparados con lo enviado, que en realidad fueron 99,544 toneladas (5,324 contenedores), representó un incremento del 14%. Tales resultados podrían tomarse como muy adecuado, sin embargo, la variación en los pronósticos impacta en la competitividad de la Cadena de Suministro ya que en las industrias a nivel mundial sólo se permiten un margen de error en los pronósticos de +- 3% y la industria aguacatera se encuentra muy alejada de esos



niveles. Por lo tanto, concluimos que de acuerdo a lo resultados obtenidos en el apartado anterior, en lo que respecta a la competitividad del SCM, el promedio de las empresas exportadoras de aguacates se ubica en 446.00 puntos, es decir, recayó en el rango de regular eficiencia en la competitividad dentro de la Administración de la Cadena de Suministro. Ninguna empresa calificó con baja o muy baja competitividad del SCM, es decir ninguna empresa obtuvo las calificaciones del rango de 137 a 356.2 puntos.

Asimismo, se puede concluir que el modelo propuesto para medir la competitividad del SCM, es aprobado en las variables independientes (Cadena de Suministro Interna, Administración de las Relaciones con los Proveedores, y en la Administración de las Relaciones con los Clientes) y representan elementos importantes para poder medir cualquier industria que tenga Administración de Relaciones con sus Proveedores y que posea una gestión de la Cadena de Suministro Interna, es decir, aquellas empresas que manejen conceptos como Administración de la Demanda, cumplimiento de pedidos, flujo de fabricación, administración de inventarios, comercialización, administración del transporte y una administración del servicio al cliente, igualmente las que cuenten con una Administración de las Relaciones con los Clientes.

La contribución de este trabajo de investigación se centra esencialmente en la revisión teórica de los modelos de la cadena de suministro y de competitividad lo que permitió a los autores realizar el diseño del instrumento y a su vez someterlo a evaluación en el sector exportador de aguacates y de esta manera comprobar que las variables y dimensiones propuestas en este modelo de investigación pueden ser utilizadas en otros sectores del país.

#### Limitaciones y Futuras Investigaciones

El modelo propuesto involucra solamente las variables detectadas en la investigación, esto lo limita al tratar de utilizarlo en situaciones donde se evidencien otros indicadores que sean necesarios tomar en cuenta, esta investigación solamente fue probada en un sector agroindustrial en el estado de Michoacan.

Las posibles futuras investigaciones se pueden centrar en aplicar este modelo a otros sectores agroindustriales, también buscar el contraste en sectores como el automotriz o el sector electrónico, otra posible línea a investigar es la temática de la Logística Inversa o Seguridad en la Cadena de suministro.

#### **REFERENCIAS**

Agropecuaria, I. (2008 12-Febrero). *IMAGEN Agropecuaria.Com*. Retrieved 2008 Marzo.

Ambastha, M., & Momaya, K. (2004). Competitiveness of Firm: Review of Theory, Frameworks, and Models. *Singapore Management Review*, 1(26), 45-61.

Ayers, J. (2004). *Supply Chain project management: a structured collaborative and measurable approach*. Boca Raton, Fla: St. Lucie Press.

Ballou, R. (2004). *Logística. Administración de la cadena de suministro* (Quinta Edición ed.). (E. Quintar, Ed.) México: PEARSON Educación.

Bowersox, D., Closs, D., & Cooper, M. (2007). *Administración y logística en la cadena de suministro*. México: McGraw- Hill Interamericana.

Barratt, M., & Oliveira, A. (2001). Exploring the experiences of collaborative planning initiatives. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 31(4), 22.

Boyer, K. K., Leong, G. K., Ward, P. T., & Krajewski, L. J. (1997). Unlocking the potential of advanced manufacturing technologies. *Journal of Operations Management*, 331-347.

- Brewer, A. M., Button, K. J., & Hensher, D. A. (2001). *Handbook of logistics and supply chain management*. London: Elsevier Science LTD.
- Carter, C. R., & Ellram, L. M. (1998). Reverse logistics: A review of the literature and framework for future investigation. *Journal of business logistics*, 1(19), 85.
- Cavinato, J. (1992). Evolving Procurement Organizations: Logistics Implications. *Journal of Business Logistics*, 13(1), 27-45.
- Chistoper, M. (1998). *Logistics and Supply Chain Mangement* (Second edition ed.). London: Pitman.
- Christoper, M. (1982). *The Strategic Issues*. London: Chapman & Hall.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2007). *Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operator* (Tercera Edición ed.). México: PEARSON, Prentice Hall.
- Cooper, M., Lambert, D. M., & Pagh, J. D. (1997). Supply Chain Management: More than a new name for logistics. *International Journal of Logistics Management*, 8(1), 1-14.
- Council of Supply Chain Management, C. (13 de 01 de 2008). Recuperado el 16 de 02 de 2009, de Council of Supply Chain Managemen: <http://cscmp.org/>
- Cure, L., Meza, J., & Amaya, R. (Julio- Diciembre de 2006). Logística Inversa: una herramienta de apoyo a la competitividad de las organizaciones. *Ingeniería y Desarrollo*, Número 20.
- Das, A., & Handfield, R. (1997). Just-in-time and logistics in global sourcing: An empirical study. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 3(27), 244-259.
- Dewett, T., & Jones, G. R. (2001). The role of information technology in the organization: a review, model, and assessment. *Journal of Management*, 313-346.
- Elmuti, D., Minnis, W., & Abebe, M. (2008). Longitudinal assessment of an integrated industrial supply chain. *Supply Chain Management: An international Journal*, 13(2), 151-158.
- Ferran, A. (1996). SPSS para Windows programación y análisis estadístico. D.F., México: Mc Graw Hill.
- Forrester, J. (1961). *Industrial Dynamics*. New York: Wiley.
- Frohlich, M. T., & Westbrook, R. (2001). Arcs of integration: An international study of supply chain strategies. *Journal of Operations Management*, 185-200.
- Frohlich, M., & Westbrook, R. (2002). Demand chain management in manufacturing and services: Web-based integration, drivers and performance. *Journal of Operations Management*, 729-745.
- Giménez, C. (2005). Case studies and Surveys in Supply Chain Management Research - Two Complementary Methodologies. *Research Methodologies in Supply Chain Management*(2), 316.
- Giménez, C., & Ventura, E. (2003). Supply Chain Management as a Competitive Advantage in the Spanish Grocery Sector. *The International Journal of Logistics Management*, 14(1), 77-88.
- Giunpero, L., & Brand, R. (1996). Logistics Skills and Competencies for Supply Chain Management. *Journal of Business Logistics*, 32.

Handfield, R. B., & Nichols, J. (1999). *Introduction to Supply Chain Management*. New York: Prentice Hall.

Hill, C. A., & Scudder, G. D. (2002). The use of electronic data interchange for supply chain coordination in the food industry. *Journal of Operations Management*, 375-387.

Hinrichs, J., Rittscher, J., & Lankmann, F. (2007). Disturbance management in large logistics Networks. *Modelling of Large Networks*, 10-24.

HKANA, (. K. (2000). *Achieve Breakthrough Performance in SCM: Case Studies*. Hong Kong.

Hugos, M. (2003). *Essentials of Supply Chain Management*. New Jersey: John Wiley.

INFOCIR. (2006 Abril). <http://www.fiagro.org.sv>. From INFOCIR.

IQOM, i. C. (2007, 30-October). Fin del embargo a las exportaciones del aguacate mexicano.

Lambert, D. (2004). The eighth Essential Supply Chain Management Process. *Supply Chain Management Review*, 8(6), 18-26.

Lambert, D., & Cooper, M. C. (2000). Issues in Supply Chain Management. *Industrial Marketing Management*, 29.

Lambert, D., & Pohlen, T. (2001). Supply Chain Metrics. *The International Journal of Logistics Management*, 12(1), 1-19.

Lambert, D., Cooper, M., & Janus, P. (1998). Supply Chain Management Implementation Issues and Research Opportunities. *International Journal of Logistics Management*, 9(2), 1-19.

Lambert, D., Garcia-Dastugue, S., & Croxton, K. (2005). An Evaluation of Process-Oriented Supply Chain Management Frameworks. *Journal of Business Logistics*, 26(1), 25-52.

Lejeune, M. A., & Yakova, N. (2005). On characterizing the 4 C's in supply chain management. *Journal of Operations Management*, 81-100.

Long, D. (2007). *Logística Internacional*. México: LIMUSA.

Martínez, J., Bonales, J., Pedraza, O., & Valenzo, M. (2011). *Cadena de Valor: La competitividad internacional de las empresas exportadoras mexicanas* (Vol. 1). Morelia, Michoacán, México: AGSA.

Mentzer, J. T., Foggin, J. H., & Golicic, S. L. (September-October de 2000). Collaboration: The enablers, impediments and benefits. *Supply Chain Management Review*, 52-58.

Mentzer, J., DeWitt, W., Keebler, J., Min, S., Nix, N., Smith, C., & Zacharia, Z. (2001). Defining Supply Chain Management. *Journal of Business Logistics*, 22(2), 1-25.

Mojica Palacios, J. (2002). *Toma de decisiones a través de métodos cuantitativos*. México: Trillas.

Newman, R., Hanna, M., Gattiker, T., & Huang, X. (Spring 2009). Charting Supply Chain Management Integration and Initiatives: A Framework to Guide Implementation. *American Journal of Business*, 24(1), 1-15.

Novak, R., & Simco, S. (1991). The Industrial Procurement Process: a Supply Chain Perspective. *Journal of Business Logistics*, 12(1), 145-168.

Olhager, J., Persson, F., Parburg, B., & Rusen, S. (2002). Supply Chain impacts at Ericsson - from production units to demand-driven supply units. *International Journal of Technology Management*, 23(1), 23-35.

Rivas, T. L. (2009). *Como hacer una tesis de maestría*. México: La Salle.

Roberts, J. J. (2003). The Buzz about Supply Chain: Does it mean to you what it means to your organization, suppliers and customers? *Australian Purchasing & Supply*, 8(6), 14-19.

Sandberg, E. (2006). *Logistics Collaboration in Supply Chain: A Survey of Swedish Manufacturing Companies*. Tesis de Licenciatura, Linkopings Universitet, Departament of Management and Economics, Swedish.

Scott, C., & Westbrook, R. (1991). New Strategic Tools for Supply Chain Management. *International Journal of Physical Distribution and Logistics*, 21(1), 23-33.

Shah, R., Meyer-Goldstein, S., & Ward, P. .. (2002). Aligning supply chain management characteristics and interorganizational information system types: An exploratory study. *IEEE Transactions on Engineering Management*(49), 282-292.

Simchi-Levy, D., Philip, K., & Simchi-Levy, E. (2008). *Designing and Managing The Supply Chain* (Tercera Edición ed.). Mexico: Mc Graw Hill Irwin.

Simchi, L., Kaminsky, P., & Simchi-Levi, E. (2000). *Designing and Managing the supply Chain: Concepts, strategies and case studies* . Mc Graw Hill.

Tang, K., & Tang, J. (2002). Time-based pricing and leadtime policies for a build-to-order manufacturer. *Production and Operations Management* 11(3):. 11(3), 374-392.

The Global Supply Chain Forum, (. (February de 1996). *Global Supply Chain Forum*. Recuperado el 15 de Mayo de 2009, de fisher.osu.edu/scm

Towill, D., Naim, N., & Wikner, J. (1992). Industrial Dynamics Simulation Models in the Design of Supply Chains. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 22(5), 3-13.

Valenzo, M., Martínez, J., & Bonales, J. (2010). La competitividad Logística en Latinoamérica: Comparativo entre el índice logístico y la propuesta metodológica . *Mercados y Negocios*, 20(10), 85-106.

## RECONOCIMIENTO

Los autores agradecen la ayuda aportada por los entrevistados del sector aguacatero para realizar este trabajo y el apoyo de los árbitros y editores del IBFR, su ayuda y experiencia contribuyeron a mejorar la calidad de esta investigación.

## BIOGRAFÍA DE LOS AUTORES

Marco Alberto Valenzo Jiménez es Doctor en Ciencias en Negocios Internacionales por el Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales perteneciente a la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), actualmente se desempeña como Profesor- Investigador Titular en la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la UMSNH. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores categoría de Candidato. Las líneas de investigación se centran en el estudio de la cadena de suministro y competitividad empresarial. Correo Electrónico: mvalenzo@umich.mx y marcovalenzo@hotmail.com

Evaristo Galeana Figueroa es Doctor en Ciencias por la Universitat Rovira I Virgili, actualmente se desempeña como Profesor- Investigador Titular en la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la UMSNH. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I. Las líneas de investigación se centran en el estudio de la competitividad empresarial. Correo Electrónico: e\_galeana@hotmail.com

Jaime Apolinar Martínez Arroyo es Doctor en Ciencias en Negocios Internacionales por el Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales perteneciente a la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), actualmente se desempeña como Profesor- Investigador Titular en la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la UMSNH. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel I. Las líneas de investigación se centran en el estudio de la cadena de valor y competitividad empresarial. Correo Electrónico: corredor42195@hotmail.com



# DETERMINACIÓN DE LAS DIFERENCIAS DE GÉNERO USANDO LAS ESCALAS DE LIMITACIONES EN EL TRABAJO (WLQ), COMPROMISO ORGANIZACIONAL (OC) Y MBI DE MASLACH EN UN GRUPO DE SERVIDORES PÚBLICOS DEL SECTOR SALUD

Blanca Rosa García Rivera, Universidad Autónoma de Baja California, México  
Sonia Elizabeth Maldonado-Radillo, Universidad Autónoma de Baja California, México  
María Concepción Ramírez Barón, Universidad Autónoma de Baja California, México

## RESUMEN

*Este trabajo es una investigación de tipo descriptivo-correlacional, transversal con diseño no experimental sobre el impacto que tienen en el perfil sociodemográfico las sub-escalas del Modelo de Limitaciones en el trabajo (WLQ), Compromiso Organizacional de Allen y Meyer y MBI de Maslach en un grupo de trabajadores que dan servicio al público en hospitales del sector de salud pública en México, entre los que se encuentran enfermeras, técnicos, recepcionistas, administrativos, etc. El objetivo principal fue identificar las diferencias en los niveles de compromiso organizacional, realización personal, despersonalización y agotamiento emocional, así como las condiciones de trabajo que impactan más; analizar las diferencias de género y detectar relaciones entre las subescalas. Se trabajó con una muestra de 200 empleados; en la recolección de los datos se utilizaron la escalas MBI de Maslach, Compromiso Organizacional de Allen y Meyer y El cuestionario de Limitaciones del Trabajo (WLQ), aunque debido a la baja confiabilidad que se obtuvo del Work Limitations Questionnaire (WLQ), decidimos no incluir los análisis de éste en los resultados. Los resultados identificaron el estado que guardan las variables dentro de un nivel normal y que no existen diferencias en cuanto al género; además, se encontraron correlaciones fuertes, positivas y significativas entre las subescalas. Con ello se confirma la prevalencia de las perturbaciones afectivas emocionales (despersonalización, baja realización personal y agotamiento emocional) tal como se describe en estudios previos.*

**PALABRAS CLAVE:** Agotamiento Emocional, Burnout, Síndrome del Quemado, Despersonalización, Baja Realización Personal, Compromiso Organizacional, Condiciones de Trabajo, Enfermeras, Servidores Públicos

## DETERMINATION OF GENDER DIFFERENCES USING THE SCALES OF LIMITATIONS (WLQ), WORK (OC) ORGANIZATIONAL COMMITMENT AND MBI MASLACH IN A GROUP OF HEALTH SECTOR PUBLIC SERVANTS

### ABSTRACT

*This study is a descriptive, transversal research with a non-experimental design about the emotional affective state of public health workers. The main goal was to identify levels of depersonalization, emotional exhaustion, personal achievement and organizational commitment related to the working conditions of a sample of nurses. We analyze by gender differences and detect relations between the subscales. We worked with a sample of 200 employees; in the collection of the data, the Maslach MBI scale, the Allen and Meyer Organizational Commitment scale and the Work Limitations Questionnaire (WLQ) were used. We decided not to include the results of the Work Limitations Questionnaire (WLQ)*

due to the low reliability value obtained in the questionnaire. The results identified states within a normal level and no differences in gender. We also found strong positive correlations between the subscales. This confirms the prevalence of emotional disturbances (depersonalization, emotional exhaustion, personal achievement, commitment related to the working conditions) found in previous studies.

**JEL:** M12

**KEYWORDS:** Burnout, Depersonalization, Emotional Exhaustion, Personal Achievement, Organizational Commitment, Working Conditions, Nurses

## INTRODUCCIÓN

El burnout y el compromiso organizacional han sido temas de gran interés en el mundo académico y profesional. En México, cada vez es más frecuente encontrar literatura que estudie este fenómeno, debido a la gran necesidad que existe de concientizar al sector salud público del riesgo que los trabajadores corren al estar expuestos a condiciones de trabajo que dañan su estado emocional y que impactan la productividad y calidad del servicio que ofrecen a los usuarios (Mendoza y García, 2011). Asimismo, el número de artículos publicados que se enfocan en estimar la carga económica que representa para la organización la enfermedad física y mental de los empleados ha ido en aumento, especialmente en servidores públicos, cuyo rendimiento impacta la calidad de atención que brindan al usuario. (Anis, Zhang, Bansback, Guh, Amarsi, y Birmingham, 2010; Health Canadá, 2003).

Los profesionales del sector salud que tienen que estar expuestos a precarias condiciones de trabajo, recursos limitados, imposibilidad de dar servicio a una población cada vez más demandante y creciente que está descontenta con el servicio que se presta en los hospitales públicos y que exige mejores servicios y más rápida respuesta a sus necesidades de salud, así como el contacto directo con pacientes en estado terminal afectan su salud emocional (Abreu, 2011, De Vargas y Dias, 2011). Estos padecimientos son comunes en servidores públicos de hospitales que han sido considerados como una profesión de prevalencias altas de trastornos psicológicos que, en cierta forma, repercuten negativamente en su salud y calidad de vida provocando ausentismo laboral y afectación en la calidad de su trabajo (Lerma-Martínez, Rosales-Arellano, y Gallegos-Alvarado, 2009).

En igual forma, el *burnout* es un trastorno del estado del ánimo que se presenta en los trabajadores de la salud que, al igual que el estrés, también afecta los resultados organizacionales, tales como: un aumento del ausentismo, antagonismo, falta de compromiso con la organización, insatisfacción en el trabajo o conflictos interpersonales (Flores-Villavicencio, Troyo-Sanromán, Valle y Vega-López, 2010, Gil-Monte, 2010). El burnout ha sido ampliamente estudiado a partir de Maslach en 1981, y su instrumento ha sido el más utilizado para medir este síndrome. El síndrome de *burnout* incluye las escalas de agotamiento emocional, despersonalización y baja realización personal y ocurre en individuos que dan servicio al público (Maslach & Jackson, 1986, p. 1). El agotamiento emocional es la variable que se refiere a sentimientos de estar drenado emocionalmente. La despersonalización se refiere a actitudes negativas, cínicas y de desprendimiento emocional hacia otras personas. Finalmente, la baja realización personal se refiere a una declinación en los sentimientos propios de competencia y valor, llevando a una tendencia de evaluarse negativamente en particular con respecto al trabajo de uno hacia otras personas (Cherniss, 1980; Freudenberg, 1974; Maslach, 1982).

A finales de la década de 1970, aparecieron los primeros estudios sobre profesiones relacionadas con la atención a pacientes (enfermería, medicina, etc.); dentro de éstos destacan investigaciones sobre el síndrome de desgaste profesional (*burnout*) las cuales giraron en torno al agotamiento profesional como resultado de las actividades propias de la prolongada prestación de servicios y cuidado de personas con



problemas de salud (Hurtado y Pereira, 2012). Al respecto, Garcés, (2002) citado en Miño (2012) sostiene que el síndrome se presenta debido a que las requerimientos del trabajo exceden los recursos que la persona posee para dicha actividad. A nivel internacional se tiene evidencia de numerosas investigaciones sobre los niveles emocionales del personal del sector salud (Alves, Alves y Pineda, 2007; Martínez, Centeno, Sanz-Rubiales y Del Valle, 2009; López, Zegarra y Cuba, 2006; Abreu, 2011). En México existen pocos estudios reportados (Flores-Villavicencio, et al., 2010; Enríquez, et al., 2011); sin embargo, considerando que el sistema de salud pública presenta una problemática muy grave por la falta de recursos y el creciente número de pacientes que demandan atención médica, es imprescindible dirigir la atención a la evaluación los factores que inciden en la salud de este tipo de profesionales.

Con referencia a las limitaciones del trabajo, estudios previos han demostrado que los servidores públicos que asisten al trabajo cuando no se sienten bien debido a problemas físicos o mentales como depresión, burnout, agotamiento emocional, estrés entre otros, presentan un bajo rendimiento, lo que significa altos costos y baja productividad en la organización (Sanderson et al., 2006). El interés por medir y contabilizar el efecto de la salud en la productividad organizacional ha resultado en el desarrollo de numerosos instrumentos para capturar este concepto. De acuerdo con Mattke et al. (2007), existen más de 20 instrumentos que asocian la productividad con los estados físicos y emocionales de los trabajadores, entre los que se encuentra el Work Limitations Questionnaire (WLQ). Con referencia a la productividad, más de la mitad de trabajadores con problemas de salud mental como estrés o burnout reportan una productividad reducida, resultando en una pérdida promedio de 2.0 horas por día por trabajador (Meerding et al., 2004).

Asimismo, el compromiso organizacional ha sido asociado al burnout en servidores públicos y enfermeras de hospitales por autores tales como Leiter y Maslach desde la década de los ochentas. El compromiso organizacional ha sido definido como la identificación que el empleado siente hacia su organización (Mowday, Steers and Porter, 1979). Asimismo, en estudios previos se ha encontrado relación entre el compromiso organizacional y el agotamiento emocional. Se observa que un empleado con alto compromiso, sentirá más apego a la organización y menor burnout (Price and Mueller, 1981; Steers, 1977). Esta investigación tiene como propósito identificar los niveles de Desgaste emocional y compromiso organizacional; analizar las diferencias de género, esto es, comprobar si el nivel de las subescalas mencionadas se ve influenciado por el hecho de que el trabajador sea hombre o mujer; y, adicionalmente, identificar si existen asociaciones entre las subescalas del burnout y las subescalas del compromiso organizacional. El logro de este propósito aporta elementos importantes para el diseño de estrategias de prevención adecuadas a las necesidades del colectivo de trabajadores del sector estudiado.

Esta investigación se compone de cuatro partes: primero, se presenta una breve semblanza bibliográfica para conocer los principales modelos, teorías y hallazgos más sobresalientes sobre el tema de estudio. En segundo lugar, se presenta el método de trabajo, que incluye la descripción de la muestra, el instrumento y las pruebas realizadas a éste. Como tercer punto se presentan los resultados más sobresalientes que dan paso al diagnóstico objeto de este estudio y se analizan las diferencias individuales para detectar características que tengan relación con los niveles de estrés presentados. Por último, se presenta en la discusión un análisis de los hallazgos más sobresalientes en esta investigación que tienen similitud con otros estudios realizados, así como áreas de oportunidad futuras y limitaciones de este trabajo.

### La Escala MBI de Maslach

En una búsqueda por google escolar escribiendo las siglas de MBI, se encontraron 19,300 resultados relacionados con el Maslach Burnout Inventory. Sin duda, ha sido el instrumento que más se ha utilizado para medir el burnout y se le ha asociado con variables como el liderazgo transformacional (Corrigan et al., 2002; Hetlan et al., 2007), con el compromiso organizacional (Kalliaht et al., 2002; Hallberth et al., 2006), con la ciudadanía organizacional (Halbesleben et al., 2004), con la satisfacción y variables de

resultados (Prosser et al., 1996), con la productividad (Taris et al., 2006) y con otras variables como las limitaciones del trabajo (Gopal et al., 2005). Las dimensiones del MBI que miden los tres aspectos del burnout (el agotamiento profesional, la despersonalización y la realización personal) han sido analizadas en estudios con supervisores, gerentes y trabajadores de línea en distintas culturas y países. Se ha observado que el burnout es una patología que se presenta en servidores públicos, como médicos, enfermeras, psicólogos, maestros, trabajadores sociales, policías, entre otros.

Soares et al. (2007) realizaron un estudio sobre burnout en mujeres que fue asociado con factores demográficos, socioeconómicos, laborales, estilos de vida y de salud. La muestra consistió en 3,591 residentes de una comunidad en Noruega. Las mujeres con alto burnout fueron las más jóvenes, mujeres divorciadas o solas de origen extranjero y de baja escolaridad. Viloria & Paredes, (2002) realizaron otro estudio sobre burnout en profesores Universitarios. Se analizaron las relaciones o diferencias de variables sociológicas y profesionales relacionadas con las tres dimensiones del burnout. se encontraron diferencias significativas con las variables: edad, sexo y la categoría de empleo. Arias y Fernández, (2008) realizaron un estudio asociado a factores organizacionales en el ámbito laboral en personal de enfermería. La muestra consistió en 176 enfermeras de tres instituciones de salud de segundo nivel en el Estado de Morelos, México. Su estudio arrojó diferencias significativas entre el personal de base y eventual en cuanto a variables como el desgaste emocional, salud, compromiso hacia la organización, satisfacción con la vida y satisfacción con los compañeros.

También hubo diferencias significativas en la antigüedad, personal eventual o de planta, observándose que el personal eventual refiere mayor compromiso con la organización así como mayor satisfacción laboral. Otro estudio de Arias y González, (2008); sobre el agotamiento profesional en personal de educación en una muestra de 374 trabajadores de 22 escuelas públicas y particulares del Estado de Morelos, México arrojó resultados del estudio donde no hubo diferencias significativas entre el nivel educativo y las tres sub escalas del desgaste profesional. Sin embargo, se revelaron diferencias significativas con otras variables. Se observó que los profesores de primaria obtuvieron niveles más altos de satisfacción y mayor realización personal. Los profesores de secundaria reportaron niveles más altos en cuanto a satisfacción con la remuneración. Los profesores universitarios reportaron menor satisfacción con tuvieron niveles más altos en cuanto a la satisfacción con el salario, los universitarios reportaron menores niveles de satisfacción con los compañeros de trabajo, con el salario, al percibir apoyo por parte de la institución y de estrés.

Mendoza Martínez I. & López Escobar A. (2008); realizaron un estudio sobre el desgaste profesional de trabajadores de una Institución Pública de salud en México, D.F., analizando su asociación con variables sociodemográficas y organizacionales. Aplicaron una versión al castellano del Maslach Burnout Inventory a 199 profesionales de la salud. Los hallazgos más importantes fueron: el cansancio emocional, tuvo una influencia negativa significativa por las variables: género, el estado civil, el nivel de estudios y la antigüedad en el puesto, mientras que la edad impactó de forma directa significativa. En el caso de la despersonalización, fue tuvo una influencia negativa por las variables: nivel de estudios y la antigüedad en el puesto. En el caso de la realización personal, tuvo influencia negativa significativa por las variables: número de hijos, la antigüedad en la organización, la categoría y el código presupuestal, mientras que el género y la antigüedad en el puesto impactaron de forma directa significativa.

Mendoza Martínez I., García Rivera B. y Avelar García A. (2010); realizaron un estudio sobre el síndrome del quemado en el trabajo empleando el modelo de Gil-Monte al evaluar a 107 trabajadores de un hospital militar en Baja California. Se destaca que el 14 % del personal mostró altos niveles de burnout; en primer término se encontró la culpa, en segundo lugar la ilusión por el trabajo, en tercer lugar la indolencia y en cuarto lugar el desgaste psíquico. González Zermeño M. y Arias Galicia F. (2009), reportan un estudio donde desarrollaron un modelo estructural sobre el agotamiento profesional y la salud física percibida en personal de educación. Se evaluó el burnout en 374 trabajadores de 21 instituciones de educación en México. Los resultados demostraron que la presencia de agotamiento

emocional y el sentimiento de carencia de logros reducen la salud física, asimismo el no percibir apoyo por parte de la organización y sentirse desgastado emocionalmente afectan la satisfacción laboral; también se observa cómo el apoyo de los compañeros reduce los problemas de salud física.

### El Compromiso Organizacional de Allen y Meyer

El concepto de compromiso organizacional de Allen y Meyer arrojó un resultado de 52,500 artículos en google scholar. Este concepto es el más utilizado en investigaciones que involucran el compromiso organizacional. Allen y Meyer (1991) demostraron en su modelo tridimensional que el compromiso organizacional se compone de tres partes. La primera, el compromiso afectivo (el más deseable de los tres), el compromiso normativo (o calculado) y el de continuidad (obligatoriedad). Los tres tienen implicaciones en el comportamiento del trabajador en la organización.

El compromiso organizacional ha sido asociado a la satisfacción laboral y a la rotación de personal por autores como Porter et al. Desde 1974; Farrel et al., 1981; con la productividad y el desempeño (Meyer et al. 1989); con la efectividad y eficiencia (Angle et al., 1981); con los valores éticos que desarrollan los empleados en la organización (Hunt et al., 1989); con la Innovación (Eisenberger et al., 1990); con la confianza (Cook et al., 1980); entre otros. Estudios previos sobre compromiso organizacional han demostrado que un empleado que tiene mayor compromiso afectivo será más productivo y sus valores éticos se desarrollarán alineados con la misión y visión organizacionales (Hunt et al., 1989). Los estudios de compromiso organizacional que asocian el concepto de burnout empezaron a realizarse por Leiter y Maslach en 1988. En sus estudios, estos investigadores demostraron que el contacto con personas puede ser la mayor fuente de estrés, frustración y conflicto en las profesiones de atención al público, y que la experiencia negativa de este tipo de contacto puede tener impacto en la satisfacción del empleado y en su compromiso organizacional para continuar trabajando en la organización o no. El compromiso organizacional ha sido asociado con el involucramiento con la organización por autores como Mowday, Steers y Porter desde 1979. Entre mayor sea el nivel de compromiso que un empleado tenga, menor serán las tasas de rotación que se observen (Price and Mueller, 1981; Steers, 1977). También se ha observado que está relacionado a mejoras en la productividad y mejor calidad de servicio (Leiter y Maslach, 1988).

### Las Limitaciones del Trabajo (WQL)

El conjunto de factores relativos al contenido del trabajo que pueden tener repercusiones sobre la salud y la vida personal y social de los trabajadores ha sido considerado de gran impacto en la productividad que un empleado tiene. De ahí, que medir las limitaciones del trabajo que un empleado experimenta ha permitido conocer cual es el porcentaje de pérdida que estas limitaciones representan en su desempeño. Autores como Wager et al., 1985 han demostrado que mejorar las condiciones de trabajo implica determinar de forma global cuáles son estas condiciones, y cuánto y cómo afectan a la salud del trabajador, cada una y en conjunto, entendiendo por salud "el estado de bienestar completo físico, mental y social" definido por la Organización Mundial de la Salud en 1946.

Autores como Clin et. Al., 2002 utilizaron el instrumento de Work Limitations Questionnaire para medir las limitaciones físicas. Este instrumento consta de 25 items y fue desarrollado para medir las limitaciones físicas que impiden el desempeño del trabajo entre en empleados. Investigaciones previas han demostrado su validez y confiabilidad en diferentes contextos. Un estudio consistió en aplicar el instrumento a 230 empleados con osteoartritis y a 37 empleados saludables que representaban el grupo de control. Los individuos con osteoartritis manifestaban tener rigidez, dolor y limitaciones funcionales y su productividad reportada fue menor. El cuestionario arrojó información valiosa sobre el impacto que las limitaciones tuvo en el grupo con osteoartritis, que comparativamente tuvo 25% menor desempeño que el grupo de control.

## METODOLOGÍA

Esta investigación consiste en un estudio con diseño no experimental, transversal, identificado como descriptivo-correlacional; se dice descriptivo por tener la intención de especificar el nivel de Desgaste emocional y Compromiso organizacional de los empleados del sector salud pública; y, correlacional porque su finalidad es identificar la probable existencia de asociación entre las variables. Participantes El estudio fue realizado durante el periodo enero a junio de 2013 y participaron 200 empleados del sector salud cuyas características demográficas se describen en la Tabla 1.

Tabla 1: Características Demográficas

Característica	Frecuencia	Porcentaje (%)
Sexo		
<b>femenino</b>	<b>171</b>	<b>85.5</b>
masculino	29	14.5
edad (años)		
entre 18-22	4	2.0
entre 23-27	20	10.0
entre 28-32	48	24.0
entre 33-37	35	17.5
entre 38-45	27	13.5
<b>más de 46</b>	<b>66</b>	<b>33.0</b>
estado civil		
soltero	55	27.5
<b>casado</b>	<b>107</b>	<b>53.5</b>
unión libre	36	18.0
separado	2	1.0
cargo que desempeña		
auxiliar de enfermera	36	18.0
<b>enfermero (a) en geral.</b>	<b>111</b>	<b>55.5</b>
enfermero (a) especialista	29	14.5
enfermero (a) jefe de piso	11	5.5
enfermero (a) supervisor	13	6.5
servicio en el que se encuentra laborando		
urgencias	32	16.0
<b>hospital</b>	<b>91</b>	<b>45.5</b>
prematuro	20	10.0
quirófano	28	14.0
pediatría	21	10.5
medicina preventiva	2	1.0
central de drogas y medicamentos	6	3.0
turno del empleado		
<b>empleado de tiempo completo</b>	<b>174</b>	<b>87.0</b>
empleado de medio tiempo	6	3.0
otro	20	10.0

*Aquí se muestran las características demográficas de los participantes en el estudio, quienes son mayoritariamente mujeres y que se desempeñan en el cargo de enfermero (a). Fuente: Elaboración propia con datos de campo*

Instrumento de medición Por lo que refiere al instrumento utilizado, éste es un paquete de tres escalas (de 24 ítems la de limitaciones del trabajo, 22 la de burnout y 21 la de compromiso organizacional) de tipo Likert, ordinal de cinco puntos de severidad/frecuencia para medir la extensión de cuales estados han experimentado durante la semana pasada. La primera escala de limitaciones en trabajo (WLQ, por sus siglas en inglés) de Lerner et al. 2001 se encuentra integrada por cuatro variables que miden precisamente las limitaciones del empleo, que son: exigencias físicas (6 ítems), demanda de tiempo (5 ítems), exigencias mentales-interpersonales (9 ítems) y demanda de rendimiento (5 ítems). La escala de respuesta que presenta este cuestionario de 1 a 5. La consistencia interna que ha presentado este instrumento en estudios previos ha sido de Alfa de Cronbach para exigencias físicas de 0.89, demanda de tiempo de 0.89, exigencias mentales-interpersonales de 0.91 y demandas de rendimiento 0.88 (Lerner et al, 2001). Debido a que la consistencia interna que obtuvimos de este cuestionario fue negativa, decidimos no incluir los análisis en los resultados. Para evaluar el agotamiento laboral (síndrome de

*burnout*) se empleó la escala de valoración de *Maslach Burnout Inventory* (en adelante, MBI), este instrumento se compone de 22 reactivos, 3 subescalas que presenta una escala de respuesta de 1 a 5, con una consistencia interna global de alfa entre 0.42 y 0.64 en la mayoría de estudios realizados. Por lo que refiere a la última escala para medir el Compromiso Organizacional (CO), se utilizó la escala de Allen y Meyer (1990) la cual se compone de 21 reactivos con escalamiento Likert de 1 a 5, distribuidos en tres subescalas que miden el compromiso afectivo, el compromiso normativo y el compromiso de continuidad.

Tabla 2: Confiabilidad de las Escalas de Medición

Variables		Alfa de Cronbach (Unidad de Análisis n=200)	Número de Ítem
compromiso organizacional	compromiso afectivo	0.694	7
	compromiso calculado	0.697	8
	compromiso normativo	0.775	6
mbi	global	0.526	21
	agotamiento emocional	0.706	10
	despersonalización	0.417	5
	logros personales	0.527	7
	global	0.516	22

Aquí se muestran los índices de confiabilidad obtenidos para cada una de las subescala, así como el número de ítems que componen los diferentes instrumentos de medición. Fuente: Elaboración propia, a través de SPSS 20 con datos de campo

### Hipótesis

En este estudio, la fiabilidad del instrumento se determinó a través del alfa de Cronbach, los índices obtenidos se muestran en la Tabla 2 detectando un índice negativo para el cuestionario de WLQ por lo cual se decidió no considerar la información para la realización de este estudio por esta razón se omite el baremo de intensidad para la variable limitaciones en el trabajo. En esta investigación se planteó identificar si las diferencias de género influyen en el agotamiento laboral de los trabajadores del sector salud pública y en su compromiso con la organización; teniendo como hipótesis de trabajo:

Ho La prevalencia del Agotamiento laboral (Síndrome de *Burnout*) y el Compromiso organizacional de los trabajadores del sector salud pública es el mismo entre las categorías de género.

H1 La prevalencia del Agotamiento Laboral (Síndrome de *Burnout*) y el Compromiso organizacional de los trabajadores del sector salud pública no es el mismo entre las categorías de género.

### Tratamiento de Datos

En el análisis de los datos se utilizó el paquete *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) para frecuencias, estadísticos descriptivos, la confiabilidad ( $\alpha$  de Cronbach); otras técnicas utilizadas fueron U Mann-Whitney para muestras independientes, la cual se utilizó como una aproximación para establecer las desigualdades entre grupos, es decir, si existen diferencias significativas entre ellos. La determinación de la correlación entre las subescalas se realizó a través del cálculo del coeficiente y su interpretación se basó en la Tabla 3.

Tabla 3: Interpretación del Coeficiente de Spearman

Rango			Relación
0.00	a	0.25	Nula o escasa
0.26	a	0.50	Débil
0.51	a	0.75	Entre moderada y fuerte
0.76	a	1.00	Entre fuerte y perfecta

En esta tabla se muestran los valores que sirven como base para la interpretación de la correlación entre variables, cuando más se acerque el valor a 1 habrá mayor correlación. Fuente: Martínez, et al. (2009)

Para realizar la identificación del Compromiso Organizacional se empleó una escala construida (Tabla 4) a partir del número de ítems de cada cuestionario, en donde cada pregunta tiene cinco alternativas y considerando que solo existe una alternativa de respuesta para cada ítem.

Tabla 4: Baremo de Intensidad Para Compromiso Organizacional

		Rango	Categoría
1	→	35	Nulo
36	→	70	Medio
71	→	105	Elevado

*El cuestionario se integró por 21 ítems, en donde cada uno tiene 5 alternativas de respuesta (Likert), cada respondiente debe seleccionar solo una respuesta para cada ítem, por tanto el valor máximo por cuestionario es de 105. Con base en esto se establecieron los rangos indicados en este baremo, haciendo una partición equitativa de dicho rango. Fuente: Elaboración propia*

Mientras que para la identificación del Agotamiento laboral (*Burnout*) se utilizó la escala construida (Tabla 5) a partir del número de ítems del cuestionario, en donde cada pregunta tiene cinco alternativas y considerando que solo existe una alternativa de respuesta para cada ítem.

Tabla 5: Baremo de Intensidad para Agotamiento Laboral (Burnout)

		Rango	Categoría
1	→	37	normal
38	→	74	moderado
75	→	110	Severo

*El cuestionario se integró por 22 ítems, en donde cada uno tiene 5 alternativas de respuesta (Likert), cada respondiente debe seleccionar solo una respuesta para cada ítem, por tanto el valor máximo por cuestionario es de 110. Con base en esto se establecieron los rangos indicados en este baremo, haciendo una partición equitativa de dicho rango. Fuente: Elaboración propia*

## RESULTADOS

Antes de realizar las pruebas estadísticas, los datos se sometieron al cumplimiento de los requisitos para la aplicación de las pruebas paramétricas, recurriendo para ello a la identificación de la normalidad de los datos a través de la aplicación de la prueba de Kolmogorov-Smirnov. La hipótesis estadística ( $H_0$ ) fue “el Agotamiento laboral (*Burnout*) y el Compromiso Organizacional pueden modelarse con una distribución normal”. La Tabla 6 muestra que los niveles  $p$  para la prueba de Kolmogorov-Smirnov son significativos (esto es,  $p < 0.05$ ) por tanto se rechaza la hipótesis de manera que, las variables no pueden modelarse con una distribución normal por lo que hay que recurrir a las pruebas no paramétricas

Tabla 6: Pruebas de Normalidad

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	*Sig.	Estadístico	gl	*Sig.
AGOTAMIENTO LABORAL GLOBAL	0.163	200	0.000	0.910	200	0.000
COMPROMISO ORGANIZACIONAL GLOBAL	0.368	200	0.000	0.598	200	0.000

*La tabla muestra que los valores  $p$  asociados a los estadísticos 0.163 y 0.368 son significativos lo cual indica que los datos no siguen una distribución normal, por tanto es preciso utilizar una prueba no paramétrica para encontrar diferencias. a=Corrección de la significación de Lilliefors. \*=Nivel de significancia. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de campo*

### Niveles Globales de Agotamiento Laboral y Compromiso Organizacional

El nivel de Agotamiento laboral se determinó comparando el valor de su media contra el baremo de intensidad (Tabla 5) construido para tal fin. El análisis reveló que el promedio en esta evaluación fue de

$\mu=64.56$  (Tabla 7) el cual se identifica como un nivel moderado, resultados que concuerdan con lo reportado por Maslach y Jackson (1986)

Tabla 7: Estadísticos Descriptivos

	Desgaste Emocional	Compromiso Organizacional
N	200	200
Media	<b>68.55</b>	<b>64.52</b>
Mediana	69.00	66.00
Desviación Típica	6.67	5.96
Error Típico	0.471	0.42
Mínimo	52	41
Máximo	92	74

En esta tabla muestra las medias, medianas, desviación estándar, error típico, máximos y mínimos de las variables Agotamiento laboral y Compromiso organizacional. Comparando las medias con los baremos se advierte un Agotamiento laboral moderado y un Compromiso organizacional medio. Elaboración propia a partir de datos de campo

Por lo que refiere al Compromiso organizacional global, se evaluó comparando el valor de su media contra el baremo de intensidad (Tabla 4) construido para tal fin. El análisis reveló que el promedio en esta determinación fue de  $\mu=64.52$  (Tabla 7) esto se identifica como un nivel favorable de compromiso con su organización; lo cual indica que el estado psicológico que caracteriza la relación entre los empleados y su organización es medio. *Identificación de diferencias entre el género y las variables Agotamiento laboral y Compromiso organizacional* Para la identificación de la influencia del género sobre el agotamiento laboral, la información recabada fue sometida a la prueba U Mann-Whitney (Tabla 8) para datos independientes. El valor de  $Z = -0.827$  asociado al valor  $p$  (0.408) permiten afirmar que la distribución del Agotamiento laboral es la misma entre las categorías de género (Femenino y Masculino; esto es no existen diferencias significativas entre los géneros; esto significa que el hecho de que los profesionales de la salud sean hombres o mujeres no influye en el agotamiento o desgaste que les genera el trabajo en la institución. En relación a la identificación de la influencia del género sobre el compromiso organizacional, la información recabada fue sometida a la prueba U Mann-Whitney (Tabla (8) para datos independientes. El valor de  $Z = -2.85$  asociado al valor  $p$  (0.004) permiten afirmar que la distribución del Compromiso Organizacional es diferente entre las categorías de género (Femenino y Masculino; esto es existen diferencias significativas entre los géneros; esto significa que el hecho de que los profesionales de la salud sean hombres o mujeres influye en su compromiso con la institución.

Tabla 8: Prueba de U Mann-Whitney. Rangos

Variable	Genero	N	Rangos Promedio	Suma de Rangos
Agotamiento laboral	Femenino	171	101.88	17422.00
	Masculino	29	92.34	2678.00
	Total:	200		
U Mann-Whitney 2243 $Z = -0.827$ , $p = 0.408$				
Compromiso organizacional	Femenino	171	104.94	17945.00
	Masculino	29	74.31	2155.00
	Total:	200		
U Mann-Whitney 1720 $Z = -2.85$ , $p = 0.004$				

En esta tabla se muestran los rangos promedio, suma de rangos, los valores de  $p$  y  $Z$  para cada género. En el caso del Agotamiento laboral los valores asociados de  $p$  y  $Z$  indican que es el mismo entre las categorías de género; mientras que para el Compromiso estos valores indican que existen diferencias según el género. Fuente: Elaboración propia con datos de campo

*Identificación de las diferencias entre el género y las subescalas del Modelo de Agotamiento laboral (Burnout) y Compromiso Organizacional.* Para comprobar si esas diferencias son estadísticamente significativas se aplicó la prueba de U de Mann Whitney, cuyos resultados se describen en la Tabla 9, ahí se aprecia que el valor  $p$  asociado a las variables Agotamiento emocional ( $p=.975$ ) son mayores a 0.05 por tanto no es significativo. Con base en estos resultados es posible afirmar que no existen diferencias significativas entre estas variables; es decir, el género no conduce a niveles estadísticamente diferentes de Agotamiento emocional. Lo cual significa que el género no tiene impacto significativo en esta variable,

tanto hombres como mujeres sienten tiene una prevalencia semejante de agotamiento; situación que contrasta con los estudios reportados por Aranda (2006) en donde se identifica que las mujeres presentan mayores niveles de agotamiento emocional. En esa misma Tabla 9 se observa que las dimensiones Compromiso afectivo, Compromiso calculado, Compromiso normativo, Despersonalización y Logros personales tienen un valor  $p < 0.05$ , por tanto, el género tiene un impacto significativo en estas variables. Esto significa que la prevalencia de estas dimensiones varía según el género de los trabajadores del sector salud pública.

Tabla 9: Prueba de U Mann-Whitney

Subescala	Género	Media	Desviación Estándar	U-Mann Whitney	Z	p Valor
Agotamiento emocional <sup>@</sup>	Femenino	38.65	5.149	2470.50	-0.03	0.975
	Masculino	38.51	5.448			
Despersonalización <sup>@</sup>	Femenino	19.02	3.053	1564.50	-3.26	0.001
	Masculino	20.55	2.68			
Logros personales <sup>@</sup>	Femenino	10.95	4.27	1322.00	-4.13	0.000
	Masculino	7.48	0.50			
Compromiso afectivo <sup>©</sup>	Femenino	11.33	1.05	1914.00	-2.84	0.005
	Masculino	13.03	3.12			
Compromiso calculado <sup>©</sup>	Femenino	31.64	2.36	1768.00	-2.79	0.005
	Masculino	27.93	6.16			
Compromiso normativo <sup>©</sup>	Femenino	21.66	1.45	1674.500	-3.18	0.001
	Masculino	15.68	6.71			

En esta tabla se describen los valores de la U de Mann-Whitney así como los valores de p resultantes de la aplicación de la Prueba no paramétrica para la identificación de diferencias; dado que el valor de p obtenido en la mayoría de las subescalas es  $< 0.05$  significa que el género influye en la prevalencia de éstas; a excepción de lo que ocurre con la subescala de Agotamiento emocional que en este caso no se ve afectada por el género. Fuente: Elaboración propia con datos de campo. @ Subescalas del Agotamiento Laboral © Subescalas del Compromiso Organizacional

*Asociación entre variables del Agotamiento laboral y Compromiso organizacional* Para valorar la asociación entre las variables cuantitativas que integran las variables Agotamiento laboral y Compromiso organizacional se decidió calcular el coeficiente rho de Spearman. Este coeficiente es una medida de asociación lineal que utiliza los rangos, números de orden, de cada grupo de sujetos y compara dichos rangos (Martínez, et al, 2009).

Tabla 10: Coeficiente de correlación Rho de Spearman de las subescala del Agotamiento laboral y Compromiso Organizacional

		CA	CC	CN	AG	DE	LP
COMPROMISO AFECTIVO (CA)	Coefficiente de correlación	1.000					
	Sig. (bilateral)	0.0					
COMPROMISO CALCULADO (CC)	Coefficiente de correlación	-0.051**	1.000				
	Sig. (bilateral)	0.00					
COMPROMISO NORMATIVO (CN)	Coefficiente de correlación	-0.622**	0.58**	1.000			
	Sig. (bilateral)	0.00	0.000				
AGOTAMIENTO EMOCIONAL (AG)	Coefficiente de correlación	0.06	-0.13	0.115	1.000		
	Sig. (bilateral)	0.35	0.08	0.106			
DESPERSONALIZACIÓN (DE)	Coefficiente de correlación	-0.12	0.13	0.029	-0.016*	1.000	
	Sig. (bilateral)	0.09	0.07	0.682	0.03		
LOGROS PERSONALES (LP)	Coefficiente de correlación	-0.06	-0.07	0.059	-0.26**	-0.12	1.000
	Sig. (bilateral)	0.43	0.33	0.404	0.00	0.08	

En esta Tabla se puede apreciar los coeficiente de correlación para las subescalas (dimensiones) del Compromiso organizacional y del Agotamiento laboral, la única correlación entre moderada y fuerte, positiva y significativa se da en el caso de compromiso calculado con el normativa. Elaboración proa con datos de campo. \*\*. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral). \*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).



Los resultados obtenidos se muestran en la Tabla 10. En las correlaciones ahí mostradas se aprecia entre las subescalas del compromiso organizacional los siguientes (1) que el compromiso calculado tiene una asociación entre moderada y fuerte, positiva y significativa con el compromiso normativo ( $p=0.000$ ); (2) el compromiso afectivo tiene una asociación entre moderada y fuerte, negativa y significativa con la el compromiso normativo ( $p=0.000$ ); (3) el compromiso afectivo tiene una correlación nula o escasas, negativa y significativa con el compromiso calculado ( $p=0.000$ ) (Martínez et al., 2009). Respecto a las subescalas del Agotamiento laboral, la misma Tabla 10 muestra que las correlaciones entre ésta son prácticamente nulas o escasas y en todos los casos negativas (Martínez et al., 2009).

## CONCLUSIONES

Como se ha mencionado anteriormente, el objetivo de esta investigación consistió en identificar si las diferencias de género influyen en el agotamiento laboral de los trabajadores del sector salud pública y en su compromiso con la organización. Para lo cual se utilizaron dos cuestionarios; el primero, la escala de valoración de *Maslach Burnout Inventory* para medir el Agotamiento laboral a través de las tres variables (agotamiento, despersonalización y logros personales), y el segundo, el cuestionario de Allen y Meyer (1990) para determinar el Compromiso organizacional en tres dimensiones (afectivo, de continuidad y normativo). Con base en los resultados el agotamiento laboral se identificó como moderado, tendiente a severo, de acuerdo al baremo establecido; mientras que el Compromiso organizacional observado en los empleados encuestados muestra como favorable al alcanzar un nivel medio de compromiso, lo cual significa que el estado psicológico que caracteriza la relación entre los empleados y su organización es medianamente buena, estos resultados son inconsistentes con estudios previos (Rizzo et al., 1970; Greenhaus et al., 1989), ya que a pesar de que el compromiso de los empleados es aceptable, su nivel de agotamiento emocional tiene una tendencia alta.

Muy probablemente esta característica se asocie al hecho de que, en México, las instituciones públicas de salud ofrecen estabilidad laboral y mejores beneficios a los empleados, por lo que éstos tienden a identificarse rápidamente con la organización y una vez que ingresan no desean abandonar su empleo hasta su jubilación. Sin embargo, las sobrecargas de trabajo y los altos volúmenes de pacientes y exigencias mentales y físicas a que son sometidos, les ocasionan los niveles de agotamiento que se observan. A diferencia de otros estudios donde el agotamiento laboral y el compromiso observan una tendencia similar, donde la rotación de los empleados hospitalarios es alta. Por lo que refiere a la influencia del género en los niveles de Agotamiento laboral y Compromiso organizacional, se encontró que el género (femenino y masculino) no influye en la distribución del Agotamiento laboral; esto es, no existen diferencias significativas ( $p>0.05$ ) por lo que el hecho de que los profesionales de la salud sean hombres o mujeres no repercute en el agotamiento que les genera el trabajo en la institución. Lo contrario, ocurre respecto al Compromiso organizacional pues se detectó que el género si tiene influencia en cómo siente el trabajador su deber con la organización al ser encontradas diferencias estadísticamente significativas ( $p<0.05$ ). En cuanto la influencia del género en las subescalas del Agotamiento laboral (agotamiento emocional, despersonalización y logros personales) y del Compromiso organizacional (compromiso calculado, compromiso afectivo y compromiso normativo), en su gran mayoría se observan diferencias significativas en la forma de experimentar las variables del estudio, es decir, que el género tiene efecto modulador en estas subescalas por lo que influye en la prevalencia de éstas. La única excepción es en el caso de la subescala (dimensión) agotamiento emocional en donde no se aprecia diferencia significativa ( $p>0.05$ ), lo que indica que no importa el género de igual manera se percibe el agotamiento. El análisis de las asociaciones entre las subescalas del Agotamiento laboral y el Compromiso organizacional reveló que la correlación entre las subescalas (dimensiones) del Agotamiento laboral, son prácticamente nulas o escasas y en todos los casos negativas, no significativas; mientras que las subescalas (dimensiones) del compromiso organizacional encontró una correlación entre moderada y fuerte, positiva y significativa entre el compromiso calculado y el compromiso normativo, en tanto que se aprecia una asociación entre moderada y fuerte, negativa y significativa entre el

compromiso afectivo y el compromiso normativo; y finalmente, una correlación nula o escasas, negativa y significativa entre el compromiso afectivo y el compromiso calculado.

Los resultados de esta investigación permiten concluir que las diferencias de género son importantes en la prevalencia del Agotamiento laboral y el Compromiso organizacional de los empleados del sector salud pública; sin embargo, dadas las condiciones en las que se llevó a cabo no es posible generalizar para toda la población. Este estudio presentó varias limitaciones. Primero, la muestra fue aplicada en un solo hospital público, aun cuando la muestra fue considerablemente alta, se recomienda replicar la investigación simultáneamente en varios hospitales públicos para comparar los resultados. Segundo, los resultados en las pruebas de confiabilidad obtenidos para el instrumento de las Limitaciones del Trabajo (WLQ) fueron negativos razón por la cual no se presentaron esos resultados. Además, los otros dos instrumentos presentaron confiabilidades muy bajas, por lo que sería recomendable volver a aplicar los instrumentos cerciorándose de que no haya preguntas sin responder y que los empleados comprendan como contestar la encuesta. No obstante sus limitaciones, consideramos que la información obtenida resulta ser de gran utilidad para la implementación de políticas de personal que contribuyan a disminuir la prevalencia del Agotamiento laboral y fortalezcan el compromiso de los trabajadores con su organización.

## REFERENCIAS

- Angle, Harold L., and James L. Perry. "An empirical assessment of organizational commitment and organizational effectiveness." *Administrative science quarterly* (1981): 1-14.
- Anis, A., Zhang, W., Bansback, N., Guh, D., Amarsi, Z., y Birmingham, C. (2010). Obesity and overweight in Canada: an updated cost-of-illness study. *Obesity Reviews*, 11(1), 31e40.
- Abreu, F. (2011). Síndrome de agotamiento emocional en profesionales de la unidad de cuidados intensivos, *Revista Multiciencias*, 11(4), 370-377. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90421972006>
- Alves, J.; Alves, M. y Pineda, J. (2007). Evaluación de los estados emocionales de estudiantes de enfermería. *Index Enferm* [online]. 16(56), 26-29. Disponible en: <<http://scielo.isciii.es/>>
- Antony, M., Bieling, P., Cox, B. J., Enns, M. W., y Swinson, R. (1998). Psychometric properties of the 42-item and 21-item versions of the Depression Anxiety Stress Scales (DASS) in clinical groups and a community sample. *Psychological Assessment*, 10, 176-181.
- Aranda, C. (2006). Diferencias por sexo, síndrome de Burnout y manifestaciones clínicas, en los médicos familiares de dos instituciones de salud, Guadalajara, México, *Revista Costarricense de Salud Pública*, 15 (29), 1-7
- Bados, A., Solanas, A., y Andrés, R. (2005). Psychometric properties of the Spanish version of Depression, Anxiety and Stress Scales (DASS). *Psicotherma*, 17, 679-683.
- Barco, V., Miranda, Y., Herrera, D. y Álvarez, Z. (2008). El síndrome de burnout en enfermeros básicos del segundo año de la carrera. *Rec Cubana de enfermer* (online), 24 (3-4), s/p. Consultado el 3 de agosto de 2011, disponible en: <http://scielo.sld.cu/pdf/enf/v24n3-4/enf05308.pdf>
- Cherniss, C. (1980). *Burnout: Job stress in the human services*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Clin, J., *Epidemiol.* 2002 The Work Limitations Questionnaire's validity and reliability among patients with osteoarthritis. *Feb* ;55(2):197-208.

Cook, John, and Toby Wall. "New work attitude measures of trust, organizational commitment and personal need non-fulfilment." *Journal of occupational psychology* 53.1 (1980): 39-52.

De Vargas, D. & Dias, A. (2011). Depression prevalence in Intensive Care Unit nursing workers: a study at hospitals in a northwestern city of São Paulo State. *Rev. Latino-Am. Enfermagem* [version electrónica]. 19(5), 1114-1121. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1590/S0104-11692011000500008>.

Eisenberger, Robert, Peter Fasolo, and Valerie Davis-LaMastro. "Perceived organizational support and employee diligence, commitment, and innovation." *Journal of applied psychology* 75.1 (1990): 51.

Enríquez, C., Colunga, C., Preciado, M., Ángel, M. y Domínguez, R. (2011). Factores psicosociales y estrés en trabajo hospitalario de enfermería en Guadalajara, México, *Revista Colombiana de Salud Ocupacional*, 1(1), 23-26

Farrell, Daniel, and Caryl E. Rusbult. "Exchange variables as predictors of job satisfaction, job commitment, and turnover: The impact of rewards, costs, alternatives, and investments." *Organizational behavior and human performance* 28.1 (1981): 78-95.

Flores-Villavicencio, M., Troyo-Sanromán, R., Valle, M. y Vega-López, M. (2010). Ansiedad y estrés en la práctica del personal de enfermería en un hospital de tercer nivel en Guadalajara. *Revista electrónica de Psicología Iztacala*, 13(1). 1-17, disponible en: <http://www.iztacala.unam.mx/carreras/psicologia/psiclin/vol13num1/Art1Vol13No1.pdf>

Fonseca-Pedrero, E., Paino, M., Lemos-Giráldez, S., & Muñiz, J. (2010). Propiedades psicométricas de la depresión, ansiedad y estrés (DASS-21) en universitarios españoles. *Revista Ansiedad y Estrés*, 16(2-3), 215-226

Freudenberger, H. (1974). Burnout. *Journal of Social Issues*, 30, 159–165.

Gil-Monte, P. (2010). Situación actual y perspectiva de futuro en el estudio del estrés laboral, *Informació psicológica*, No. extra, 100, pp. 68-83. Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3642757>

George, D. y Mallery, P. (1995). *SPSS/PC + Step by: A simple guide and reference*. Wadsworth Publishing Co.

Gopal, Ravi, et al. "Burnout and internal medicine resident work-hour restrictions." *Archives of Internal Medicine* 165.22 (2005): 2595.

Halbesleben, Jonathon RB, and M. Ronald Buckley. "Burnout in organizational life." *Journal of Management* 30.6 (2004): 859-879.

Hallberg, Ulrika E., and Wilmar B. Schaufeli. "" Same Same" But Different? Can Work Engagement Be Discriminated from Job Involvement and Organizational Commitment?." *European Psychologist* 11.2 (2006): 119.

Health Canada. (2003). Arthritis in Canada: An ongoing challenge (Cat. # H39e4/14-2003E). Ottawa: Health Canada.

Henry, J., y Crawford, J. (2005). The short-form version of the Depression Anxiety Stress Scales (DASS-21): Construct validity and normative data in a large non-clinical sample. *British Journal of Clinical Psychology*, 44, 227-239.

Hetland, Hilde, Gro Mjeldheim Sandal, and Tom Backer Johnsen. "Burnout in the information technology sector: Does leadership matter?." *European journal of work and organizational psychology* 16.1 (2007): 58-75.

Hernández, J. (2003). Estrés y Burnout en profesionales de la salud de los niveles primario y secundario de atención. *Revista Cubana Salud Pública* [versión electrónica], 29 (2), 103-110. Disponible en: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S086434662003000200002&script=sci\\_arttext](http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S086434662003000200002&script=sci_arttext)

Hunt, Shelby D., Van R. Wood, and Lawrence B. Chonko. "Corporate ethical values and organizational commitment in marketing." *The Journal of Marketing* (1989): 79-90.

Hurtado, D. y Pereira, F. (2012) El Síndrome de desgaste profesional (Burnout Síndrome): Manifestación de la ruptura de la reciprocidad laboral, *Revista Salud Bosque* 2 (2): 29-39. Disponible en: <http://www.uelbosque.edu.co/sites/def...>

Kalliath, Thomas, and Rita Morris. "Job satisfaction among nurses: a predictor of burnout levels." *Journal of Nursing Administration* 32.12 (2002): 648-654.

Korman, G. y Sarudiansky, M. (2011 ). Modelos teóricos y clínicos para la conceptualización y tratamiento de la depresión, *Revista Subjetividad y Procesos Cognitivos*, 15(1), 119-145

Leiter, Michael P., and Christina Maslach. "The impact of interpersonal environment on burnout and organizational commitment." *Journal of organizational behavior* 9.4 (1988): 297-308.

Lerma-Martínez, V., Rosales-Arellano, G. y. Gallegos-Alvarado, M. (2009). Prevalencia de ansiedad y depresión en enfermería a cargo del paciente crónico hospitalizado, *Revista CONAMED*, 14(1), 5-10. Disponible en: [http://www.conamed.gob.mx/publicaciones/pdf/REVISTA\\_OCT-DIC\\_2009\\_sup11.pdf](http://www.conamed.gob.mx/publicaciones/pdf/REVISTA_OCT-DIC_2009_sup11.pdf)

Lerner, D. (2002). The Work Limitations Questionnaire's validity and reliability among patients with osteoarthritis. *Journal of clinical epidemiology*.

López, C., Zegarra, A. y Cuba, V. (2006). Factores asociados al síndrome de Burnout en enfermeras de emergencia del hospital nacional Guillermo Almenara Irigoyen, *Revista de Ciencias de la Salud*, 1(1), 53-60 [versión electrónica], disponible en: <http://posgrado.upeu.edu.pe/revista/file/55-63.pdf>

Lovibond, S. y Lovibond, P. (1995). *Manual for the Depression Anxiety Stress Scales*. (2nd. Ed.) Sydney: Psychology Foundation.

Mattke, S. (2007). A review of methods to measure health-related productivity loss. *American Journal of Managed Care* 13.4.

Maslach, C., y Jackson, S. (1986). MBI: Maslach Burnout Inventory manual (research edition) (1st ed. 1981). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

Melgosa, J. (1995). *Nuevo estilo de vida. ¡Sin estrés!* Madrid: Safeliz.

Martínez, M., Centeno, C., Sanz-Rubiales, A., y Del Valle, M. (2009). Estudio sobre el Síndrome de Burnout en Profesionales de Enfermería de Cuidados Paliativos del País Vasco, *Rev.Med.Univ.Navarra*, 53(1), 3-8. Disponible en: [www.unav.es/.../53\\_1/pdf/estudio-sobre-el-sindrome-de-burnout.pdf](http://www.unav.es/.../53_1/pdf/estudio-sobre-el-sindrome-de-burnout.pdf)

Martínez, R., Tuya, L., Martínez, M., Pérez, A. y Cánovas, A. (2009). El coeficiente de correlación de los rangos de Spearman. Caracterización, [versión electrónica], *Rev.haban.cienc.méd.La Habana*, VIII (2). Disponible en: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1729-519X2009000200017](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1729-519X2009000200017)

Meerding, W. (2005). Health problems lead to considerable productivity loss at work among workers with high physical load jobs. *Journal of clinical epidemiology*.

Meyer, John P., and Natalie J. Allen. "A three-component conceptualization of organizational commitment." *Human resource management review* 1.1 (1991): 61-89.

Meyer, John P., et al. "Organizational commitment and job performance: It's the nature of the commitment that counts." *Journal of applied Psychology* 74.1 (1989): 152.

Miño, A. (2012). Clima organizacional y estrés laboral asistencial (burnout) en profesores de Enseñanza Media: Un estudio correlacional. *Revista Psicología Científica.com*, 14(9). Disponible en: <http://www.psicologiacientifica.com/burnout-profesores-ensenanza-media>.

Mowday, R. T., Steers, R. M. y Porter, L. W. (1979). 'The measurement of organizational commitment', *Journal of Vocational Behavior* 14.

Naranjo Pereira, L. (2009). Una revisión teórica sobre el estrés y algunos aspectos relevantes de éste en el ámbito educativo, *Revista Educación*, 33(2), 171-190.

Piqueras, J., Martínez, A., Ramos, V., Rivero, R., García, L. y Oblitas, L. (2008). Ansiedad, Depresión y Salud, *Suma Psicológica* 5(10).

Porter, Lyman W., et al. "Organizational commitment, job satisfaction, and turnover among psychiatric technicians." *Journal of applied psychology* 59.5 (1974): 603.

Price, J. Y Mueller, C. (1981). A causal model of turnover for registered nurses, *Academy of Management, Journal* 24.

Prosser, David, et al. "Mental health," burnout and job satisfaction among hospital and community-based mental health staff." *The British Journal of Psychiatry* 169.3 (1996): 334-337.

Ramis, Y., Torregrosa, M., Viladrich, C. y Cruz, J. (2010). Adaptación y validación de la versión española de la Escala de Ansiedad Competitiva SAS-2 para deportistas de iniciación, *Psicothema* 22(4), 1004-1009

Sierra, J.C., Ortega, V. y Zubeidat, I (2003). Ansiedad, angustia y estrés: tres conceptos a diferenciar, *Revista mal-estar e subjetividade/fortaleza*, Vol. III, No. 1, pp. 10-59

Taris, Toon W. "Is there a relationship between burnout and objective performance? A critical review of 16 studies." *Work & Stress* 20.4 (2006): 316-334.

Tully, P., Zajac, I., y Venning, A. (2009). The structure of anxiety and depression in a normative sample of younger and older Australian adolescents. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 37, 717-726.

Wagner, R., Job analysis at A.R.B.E.D. *Ergonomics*, 1985, vol. 28, n° 1, pp. 225-273.

## **BIOGRAFIA**

Blanca Rosa García Rivera, Universidad Autónoma de Baja California, México. Correspondencia dirigida a: Blanca Rosa García-Rivera, Blvd Zertuche S/N, Ensenada, B.C., Teléfono y Fax: (646) 176 66 00 Ext. 133, Correo electrónico: blanca\_garcia@uabc.edu.mx

Sonia Elizabeth Maldonado-Radillo, Universidad Autónoma de Baja California, México. Correo electrónico: se.maldonado@gmail.com

María Concepción Ramírez Barón, Universidad Autónoma de Baja California, México. Correo electrónico: cony@uabc.edu.mx

# ANALISIS DE RIESGO EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISTICO DE LA ZONA SUR DEL ESTADO DE YUCATAN

Mario René Chan Magaña, Universidad Tecnológica Regional del Sur  
Fernando Jorge Gameros Cámara, Universidad Latino  
Juan Francisco Balam Mena, Universidad Tecnológica Regional del Sur

## RESUMEN

*Se cree que los administradores financieros deberían estar enfocando sus esfuerzos de gestión empresarial a la búsqueda permanente de solución a los problemas citados por Montaña, Pérez y De la O (2011) al menor costo posible, con el objeto de alcanzar beneficios razonables a su riesgo inherente. El presente trabajo de investigación se enfoca en conocer la percepción de riesgo de negocio que tienen las empresas ubicadas en la región sur del estado de Yucatán, México, cuyo giro está enmarcado dentro del sector turístico, así como algunas de las acciones de control interno que los empresarios de éste sector llevan a cabo para minimizar el impacto que pudiese tener la ocurrencia de alguna de las dimensiones relacionadas con los riesgos de operación, financiero, tecnológico, de información, de recurso humano y del entorno externo.*

**PALABRAS CLAVE:** Riesgo, Riesgo de Negocio, Administración de Riesgo, Control Interno

## RISK ANALYSIS OF THE TOURISM SECTOR COMPANIES IN THE SOUTH OF THE STATE OF YUCATAN

### ABSTRACT

*Financial managers should focus their efforts on business management to achieve permanent solutions to the problems cited by Montaña Pérez de la O. (2011). They should do this at the lowest possible cost to achieve reasonable benefits to their inherent risk. This research focuses on determining the perception of business risk within companies located in the southern region of Yucatán state, México. We examine firms within the tourism sector. We focus on some internal control actions that employers in this sector carry out to minimize the impact dimensions related to the operational risks including financial, technological, information, human resource and external factors.*

**JEL:** G01, G11, G110, G32

**KEYWORDS:** Risk, Business Risk, Risk Management, Internal Control

### INTRODUCCIÓN

Como consecuencia de la crisis económica internacional de los años 2008 y 2009, el sistema económico mundial se vio afectado por un descenso en la actividad económica, cuyos efectos fueron percibidos en indicadores económicos tales como el aumento del desempleo, la disminución de inversiones, el incremento en el riesgo e incertidumbre de empresarios y consumidores, así como severas fluctuaciones en los tipos de cambio, generándose así un incierto panorama económico y los peores resultados de la economía mundial registrados en la última década (Montaña, Pérez y de la O, 2011) La crisis económica del 2009 deprimió el sistema económico mundial afectando a la industria turística, por lo que se presume que las empresas que se encuentran en este sector y ubicadas en el sur del estado enfrentan problemas en relación a su rentabilidad. La mayoría de las decisiones que se toman en la

gestión de cualquier organización están sujetas a un proceso racional que implica la elección de diferentes alternativas en condiciones de certeza, riesgo o incertidumbre, siendo estas dos últimas, aquellas que incidirán directamente en la continuidad de la entidad como negocio en marcha.

Estudios empíricos han desarrollado teorías que le permitan al decisor tener elementos suficientes para elegir mediante el uso de herramientas cuantitativas y cualitativas aquel curso de acción que mejor se adapte a su naturaleza y aversión hacia lo desconocido, por lo que se presume que los administradores financieros de las organizaciones, tanto lucrativas como no lucrativas, pertenecientes a cualquier sector de la actividad económica deberían estar enfocando sus esfuerzos de gestión a la búsqueda permanente de solución a los problemas citados por Montaña, Pérez, De la O (2011) al menor costo posible, con el objeto de alcanzar beneficios razonables a su riesgo inherente. Se sabe que el turismo es una de las actividades económicas más importantes a nivel mundial, sujeto a muchos factores tanto endógenos como exógenos que la pudieran afectar, siendo estos factores los riesgos que pudieran ser determinantes en la permanencia del negocio en el mercado. En la tabla 1 se puede observar que de acuerdo a las cifras estadísticas del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática en su anuario estadístico Yucatán 2011, la contribución del estado al Producto Interno Bruto (PIB) nacional por sector económico fue de aproximadamente 117,436 millones de pesos (a precios del 2003) representando el 1.5% del indicador.

Tabla 1: Contribución de Yucatán al PIB de México

Concepto	Yucatán	México	% de participación
Total	117,436	7,939,870	
Sector primario	5,081	314,168	1.6
Sector secundario	29,203	2,499,825	1.1
Sector terciario	83,152	5,125,877	1.2

*En esta tabla se muestra la contribución económica y porcentaje de participación del estado de Yucatán al PIB nacional en cada uno de los sectores económicos. Por otra parte se observa que la actividad económica más importante del estado es el sector terciario, correspondiente al área de servicios, donde la actividad turística juega un papel importante, motor principal del presente estudio de investigación. Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, anuario estadístico Yucatán 2011.*

Por lo anterior se establece el problema general de investigación ¿Cuál es el riesgo de negocio e impacto percibido entre los inversionistas del sector turístico en la zona sur del estado de Yucatán?

Las preguntas específicas de investigación son:

- ¿Qué dimensión de riesgo de negocio endógeno y exógeno tienen mayor impacto dentro de las empresas objeto del estudio?
- ¿Qué acciones de control interno establecen para minimizar el riesgo del negocio?
- ¿Qué giro del sector turístico conlleva un mayor riesgo de negocio?
- ¿Cómo está conformada la estructura financiera de las empresas objeto del estudio?

Delimitaciones del estudio: Sujetos empresarios del ramo turístico Lugar: Zona sur del estado de Yucatán, en ella se encuentra enclavada la zona arqueológica de Uxmal, declarada por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (en inglés United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, abreviado internacionalmente UNESCO, como patrimonio cultural de la humanidad, en específico en el municipio de Santa Elena. Las hipótesis de investigación que se pretenden comprobar son:

Hi1: La distribución que presenta el nivel de riesgo es distinta al normal

Hi2: El riesgo de negocio percibido por los empresarios turísticos en la zona sur de Yucatán es considerado (mayor a 3, en el instrumento de investigación)



La percepción a que se refiere el problema de investigación, se refiere a la probabilidad de pérdida o perturbación que existe cuando los controles internos establecidos no son adecuados, para su minimización. La investigación está organizada de la siguiente forma. En la revisión de literatura se presenta el concepto de empresa turística, servicios prestados en este sector, concepto y elementos del riesgo de negocio y la literatura relevante respecto a las metodologías de medición del riesgo. A partir de la revisión literaria se plantean una serie de hipótesis las cuales deberán ser comprobadas. Luego se pasa a una fase concluyente donde, a partir de las hipótesis, se aplica un instrumento cuantitativo correspondiente a lo que se quiere realmente medir en la investigación. En la sección metodología se describe el instrumento a utilizar y la metodología de muestreo. El instrumento es de autoría propia y mide los factores de riesgo endógeno y exógeno que se registran dentro de una organización. Finalmente en la sección resultados se presentan los principales hallazgos de la investigación para luego dar paso a la discusión de éstos.

## REVISION LITERARIA

Rodríguez Valencia (2002) define empresa como una entidad económica destinada a producir bienes y servicios venderlos y obtener con ello un beneficio; por su parte Parkin, (1998) la ley la reconoce y autoriza para realizar determinada actividad productiva que de algún modo satisface las necesidades del hombre en la sociedad del consumo de la actualidad; es una entidad económica porque debe buscar el manejo eficiente de los recursos escasos de los que dispone para la consecución de sus fines. Con base a la definición de Rodríguez Valencia(2002) de empresa, la del ramo turístico está definida por el tipo de consumidor a la cual se dirige, o sea el turista, persona que se traslada de su lugar de origen por motivo de ocio y que Ribeirinho (2010) en su tesis doctoral señala que el turismo es la “concreción del descanso físico, mental, espiritual u ocio de personas que viajan a lugares distintos de su casa diseñándoles una oferta de productos y servicios que los ayude a vivir bien el ocio en sus vacaciones” (p. 10) De conformidad con el artículo 4º. De la Ley Federal de Turismo en México, los servicios turísticos prestados por empresas de este sector se clasifican en:

*Hoteles, moteles, albergues y demás establecimientos de hospedaje, así como campamentos y paradores de casas rodantes que presten servicios a turistas; Agencias, subagencias y operadoras de viajes; Guías de turistas, de acuerdo con la clasificación prevista en las disposiciones reglamentarias; Restaurantes, cafeterías, bares, centros nocturnos y similares que se encuentren ubicados en hoteles, moteles, albergues, campamentos, paradores de casas rodantes a que se refiere la fracción I de este artículo, así como en aeropuertos, terminales de autobuses, estaciones de ferrocarril, museos y zonas arqueológicas; y Empresas de sistemas de intercambio de servicios turísticos.*

Para efectos de este trabajo las empresas objeto de estudio, forman parte de los apartados I, II y IV de la Ley Federal de Turismo referentes a: legal, recursos naturales, demográficos, sociológicos y económicos. Para Besley y Brigham (2001, p.14) “el objetivo de todo administrador financiero debe estar encaminado a la maximización de la riqueza de los accionistas, concepto que puede traducirse en la maximización del valor empresarial, y por otro lado, prestar verdadero servicio a la sociedad en la que la empresa se halle ubicada”. Según Termes (1998, p.13) el objetivo financiero no es el objetivo final de una empresa, pero es el objetivo básico al que los restantes objetivos funcionales y la propia estrategia global deben acomodarse para lograr, si no el máximo valor de mercado de los fondos propios del negocio, sí aquel valor razonable que asegure, mediante la adhesión de los accionistas, el logro de objetivos complementarios, como la supervivencia y expansión de la empresa, para satisfacción de todos los que a ella se encuentran vinculados.

Algunas acciones administrativas que sugieren Besley y Brigham (2001) que deben seguirse para los fines antes expuestos son: utilidades por acción proyectadas, oportunidad del flujo de las utilidades, grado de riesgo de las utilidades proyectadas, retribución de una rentabilidad mínima exigida por los accionistas

por invertir en el capital de la empresa, y uso y manejo de deuda Por su parte Termes (1998) considera que para lograr el objetivo de crecimiento, las empresas deben apegarse a ciertas políticas financieras las cuales son: de inversiones, financiación, retribución y de administración de riesgos.

### Riesgo de Negocio

Un riesgo de negocio se define como la amenaza de que un evento o acción pueda afectar adversamente la habilidad de una organización para lograr sus objetivos de negocio y la ejecución de sus estrategias, con éxito. Cañas (2009) y Ramírez (2010). Asimismo, Cañas (2009) establece que los riesgos pueden provenir de fuentes internas, es decir, aquellos que están relacionados con el ambiente de control y los procesos operativos, así como el uso adecuado de los recursos (humanos, físicos, tecnológicos y económicos-financieros), y los provenientes de fuentes externas (ambiente externo). Por su lado Zvaignze (2012) define riesgo como la posibilidad de que uno o varios eventos ocasionales puedan ocurrir causando efectos positivos o negativos, en especial a negocios del ámbito turístico trayendo consecuencias económicas benéficas o perjudiciales. Según Zvaignze (2012) el riesgo tiene cuatro funciones importantes para los negocios: Regulación, protección, innovación y analítica.

La función de regulación, según Zvaignze (2012) es controversial pues las empresas no deben usar métodos tradicionales y deben correr más riesgos, ser más pragmáticos que dogmáticos. La función de protección, se refiere a que ante la existencia o el conocimiento del riesgo, las empresas en especial a las de turismo rural deben crear medios de protección. Respecto a la función de innovación, Zvaignze (2012) afirma que es benéfica, puesto que las empresas que buscan la innovación se vuelven más competitivas y tanto los empresarios como los clientes se benefician. Por último, la función analítica permite a las empresas de turismo a realizar análisis de las causas y efectos de riesgo

Para la evaluación de riesgos es necesario identificar las vulnerabilidades de la organización o de la unidad de negocio. Las vulnerabilidades son debilidades que pueden ser explotadas para convertir una amenaza en un riesgo real que puede causar daños graves en una compañía (Ramírez, 2010)

Según Fiorito (2006) para administrar el riesgo se deben considerar dos vertientes: El analítico, que requiere que todas las distribuciones para las variables inciertas del modelo sean descritas matemáticamente; este enfoque no es práctico para la mayoría de los casos debido a que son necesarias habilidades matemáticas y analíticas muy fuertes para poder llevar adelante este enfoque; y, simulación por computadora, para realizar gran cantidad de cálculos complejos en cuestión de segundos, e implica resolver una hoja de cálculo o software cuantitativo repetidamente usando una gran cantidad de combinaciones posibles para alimentar el modelo. Por su parte, Cañas (2009) establece que las metodologías de gestión del riesgo son:

- AS/NZS 4360:1999, Estándar Australiano para la Administración de Riesgos.
- Metodología de Riesgos U.S. Federal Reserve Banks. (1994 revisión más reciente)
- Gestión de Riesgos Corporativos – Marco Integrado, COSO-ERM
- Basilea II: Nuevo enfoque basado en tres pilares

Para propósitos de la investigación se utilizará el enfoque FRB o sea el del Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos. El concepto de valor que se asume en este trabajo de investigación, será desde el punto de vista financiero, como consecuencia de una adecuada política de administración de los riesgos.

Pappas y Brigham (1993) señalan que el proceso de toma de decisiones se puede presentar en condiciones de certidumbre, o en condiciones de riesgo e incertidumbre. Se dice en condiciones de certidumbre porque los resultados esperados son ciertos e inequívocos. Pappas y Brigham, (1993) establecen que los principales elementos que se dan en la toma de decisiones, son las alternativas de decisión, los estados de la naturaleza y las consecuencias derivadas de la toma de una decisión. Las

variables no controlables del entorno. Son conocidas como los estados de la naturaleza. Las consecuencias se dan como resultado de la elección de una alternativa referida a un estado de la naturaleza. La probabilidad de algún acontecimiento, está en función de las oportunidades a favor o en contra de que este ocurra. Si a todos los resultados posibles se le asigna una probabilidad de ocurrencia, se está ante una distribución de probabilidades.

### Decisiones con Respecto al Riesgo

Ante el riesgo, se pueden tomar ciertas decisiones que de acuerdo con el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Comisión (COSO) (2004), citado por Cañas (2009) son:

*Evitar:* Se toma la decisión de no realizar aquellas actividades que generen riesgos.

*Reducir:* llevar a cabo las acciones necesarias tendientes a reducir la probabilidad o el impacto del riesgo o ambos conceptos a la vez.

*Compartir:* Trasladar la gestión del riesgo o compartir una parte de este con un tercero.

*Aceptar:* No se emprende ninguna acción que afecte a la probabilidad o el impacto.

### Modelo de Riesgo U.S. Federal Reserve Banks

La metodología de riesgos U.S. Federal Reserve Banks (citado por Cañas, 2009), señala que: la evaluación de riesgo es continua; se anticipa y previene; se enfoca en la identificación, medición y control de riesgos, velando que la organización logre los objetivos con un menor impacto de riesgos posible; la evaluación de riesgos está integrada en todas las operaciones y líneas de negocios; y la política de evaluación de riesgos es formal y claramente entendida. El proceso general que Cañas (2009) establece para la evaluación de riesgos actividades como el definir las actividades de auditoría en el universo de proceso, desarrollar los perfiles del negocio, identificar los riesgos y asignar puntajes según la escala definida, clasificar las actividades de auditoría de acuerdo al riesgo y finalmente programar la cobertura de auditoría basado en la evaluación de riesgo De acuerdo con la metodología expuesta, cada uno de los riesgos se define como sigue:

*Riesgo de Operaciones:* Ocurre cuando una organización no puede lograr sus objetivos al no identificar y administrar los riesgos para asegurar la integridad, efectividad y eficiencia de las operaciones y salvaguardar los activos. *Riesgo Financiero:* Es una medida de la exposición de la organización a pérdidas financieras o dificultades en virtud de ello. *Riesgo de Información de Tecnología:* ocurre cuando las tecnologías de información en el lugar para apoyar el logro de los objetivos comerciales no están operando como se intenta o están comprometiendo la disponibilidad, integridad, y seguridad de la información y otros activos. *Riesgo de Información para Tomar Decisiones:* Es el riesgo que se presenta cuando la información para apoyar decisiones comerciales es incompleta, fuera de fecha, inexacta, inoportuna, que no viene al caso al proceso de tomar decisiones, o no se comunica interna o externamente como se necesita. *Riesgo de Recursos Humanos:* Se refiere a una falta de integridad, valores éticos, estructura apropiada de organización, o competencia de la administración y del personal de la organización. *Riesgo del Medio Ambiente:* Surge cuando hay fuerza externas que podrían poner a una compañía fuera de los negocios o cambiar significativamente las presunciones fundamentales que conducen sus objetivos y estrategias generales, y/o afectan su habilidad para lograr sus objetivos.

En la tabla 2 se muestran los elementos que componen el riesgo desde el punto de vista de la metodología de FRB de Estados Unidos.

Tabla 2: Elementos Que Componen el Riesgo de Negocio Según FBR

Factor de Riesgo	Elementos	
Riesgo de operaciones	Cambios Administración del cambio Tendencias en el desempeño Crítico de operaciones Eficiencia Presupuesto y planificación Lo adecuado y eficacia del ambiente de control interno	Reasunción de negocios Complejidad/ interdependencia de las operaciones Incidentes, errores y omisiones desusados Planificación estrategia/ compromiso con metas y objetivos
Riesgos financieros	Liquidez Ingresos Gastos Costos de proyectos	Contabilidad total Valor por transacción Valor total diario de las transacciones
Riesgos de tecnología de la información	Cambios en la tecnología Tendencias en el desempeño Administración del ambiente automatizado Confiabilidad del software / hardware	Administración del cambio Lo adecuado de la planificación de contingencia
Riesgo de información para la toma de decisiones	Control de desempeño Capturar la información apropiada	Precisión e integridad de la información financiera y no financiera Comunicación
Riesgo de recursos humanos	Estructura de la organización Niveles de personal Moral y rotación / cambio en el personal clave	Aptitud, entrenamiento y desarrollo Liderazgo y clima ético Políticas / procedimientos para el rendimiento y compensación
Riesgo de ambiente externo	Política y reguladores Exposición legal o publicidad adversa	Cambios en el mercado, industria o condiciones económicas

*Esta tabla muestra los principales factores de riesgo que forman parte de las dimensiones que integran el riesgo de negocio (operación, financiero, tecnología de la información, información para toma de decisiones, recursos humanos y ambiente externo). En la segunda columna se aprecia cada uno de los elementos o indicadores pertenecientes a los factores referidos. (Fuente: Adaptado de Cañas, 2009)*

De acuerdo con la percepción al riesgo que el encuestado considere, este puede ser bajo, moderado, moderado alto, y alto, con un rango de puntuación del 1 al 4 respectivamente, seleccionando el nivel de riesgo que mejor represente el impacto prevaleciente o potencial de las condiciones reflejadas por la evaluación de los elementos. Una vez que se han determinado los puntajes de riesgo para cada factor, se completa la matriz de puntaje de evaluación de riesgo (tabla 4), la cual contiene los factores y los niveles de riesgo (puntos) para cada factor del perfil del negocio. De conformidad con la metodología, cada factor de riesgo está ponderado para reflejar la importancia relativa del mismo. El riesgo de operaciones se considera ligeramente más importante que el riesgo financiero. El riesgo de tecnología de información es ligeramente menor y los demás factores siguen a menor importancia relativa. Posteriormente, se multiplican los puntos por los pesos para establecer el puntaje de riesgo del factor, se suman y se obtiene el riesgo total para la actividad. De los resultados anteriores se desprende un nivel de riesgo cuyo rango oscila de los 32 a 131 puntos como se muestra en la tabla 3:

Tabla 3: Nivel de Riesgos

Clasificación	Puntaje
Alto	107-131
Moderadamente Alto	82-106
Moderado	57- 81
Bajo	32- 56

*Esta tabla muestra los diferentes rangos calculados de acuerdo con la suma total que se obtuvo de los ítems del instrumento de medición, relacionados con cada dimensión del riesgo de negocio, como bajo, moderado, moderado alto, y alto, con un rango de puntuación del 1 al 4 respectivamente, (Fuente: Elaboración propia con base en la matriz de puntuación de evaluación de riesgos. Cañas, 2009)*

Tabla 4: Matriz de Puntuación de Evaluación de Riesgos

Factor de riesgo	Peso
Riesgo de operaciones	27%
Riesgo financiero	25%
Riesgo de tecnología de información	23%
Riesgo de información para la toma de decisiones	10%
Riesgo de recursos humanos	10%
Riesgos del ambiente	5%
Total	100%

Esta tabla muestra la ponderación de cada dimensión de riesgo, reflejando la importancia relativa que cada uno tiene sobre el riesgo de negocio en su totalidad. Siendo el riesgo de operaciones ligeramente más importante que el riesgo financiero. El riesgo de tecnología de información es ligeramente menor y los demás factores siguen a menor importancia relativa. . (Fuente: Elaboración propia con base en la matriz de puntuación de evaluación de riesgos. Cañas, 2009)

Finalmente se refiere que igualmente se analizó la metodología de identificación de riesgos de negocio mediante el análisis PEST (Político, Económico, Social y Tecnológico) el cual consiste en el entendimiento de como los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales, pueden generar riesgos de negocio con implicaciones significativas en la información generada en los estados financieros, pero se optó por el modelo de Cañas por estar más apegado a los objetivos de la investigación.

### Otros Modelos de Análisis de Riesgo

En un estudio realizado por Meulbroek en 2002, hace una descripción del riesgo total de negocio dividiéndolo en siete tipos descritos en la tabla:

Tipo de riesgo	Elementos
Del mercado	Pérdida de clientes, obsolescencia del producto, aumento de la competencia, disminución en la demanda del producto.
Operacionales	Incremento en productos defectuosos, maquinaria, inclemencias del tiempo que puedan destruir la planta, maquinaria descompuesta, inventarios obsoletos,.
Internos	Incremento en los precios de suministros, huelgas, renuncia de empleados clave, fallas en los suministros de los proveedores.
Impuestos	Incremento a impuestos sobre la renta o por ingresos, incrementos a impuestos sobre ventas, fin a apoyos gubernamentales al sector industrial en el que se desenvuelve la empresa.
Regulatorios	Cambios en las leyes ambientales que afecten a la empresa, fin a subsidios que impacten directamente al precio en el mercado, esfuerzos gubernamentales anti monopolio antitrust, cese a programas de protección contra las importaciones.
Legales	Aumento en la responsabilidad del producto, restricción al comercio de los productos de la empresa, conflictos con accionistas, conflictos por discriminación en empleados.
Financieros	Cambio en los costos de capital, cambio en las paridad cambiaria, inflación, violación a pactos o acuerdos financieros, insolvencia

Fuente: ( Meulbroek, 2002. *Integrated Risk Management for the Firm: A Senior Manager's*)

Los aspectos antes descritos coinciden en parte con Cañas (2009) con la diferencia de que este hace la diferencia en factores exógenos y endógenos y Meulbroek sólo los describe. Una clasificación adicional de riesgo es presentada por Jorion (2007, citado por Flores y Moscoso en 2009) al señalar que existen diversas formas de clasificación de los riesgos que son útiles para entender sus características, hace una completa categorización que se describe a continuación:

Riesgo	Elementos
Financieros	( <i>Financial risks</i> ): están relacionados con las posibles pérdidas en los mercados financieros, generalmente se clasifican en, riesgo de mercado, riesgo de crédito, riesgo de liquidez, riesgo operacional y riesgo legal.
Negocio	( <i>Business risk</i> ): son aquellos que la empresa está dispuesta a asumir para crear ventajas competitivas y agregar valor para los propietarios. Se derivan de los cambios en la demanda, en la oferta, en el entorno operacional, en el ambiente competitivo, en la función de producción debido a las innovaciones tecnológicas, en la comercialización y mercadotecnia y en el apalancamiento operativo, entre otros.
Estratégicos	( <i>Strategic risks</i> ): hacen referencia a cambios o acontecimientos inesperados en la economía o en el contexto político de ciertos países que pueden afectar a la actividad empresarial mundial. (p.208)

Fuente: (Flores y Moscoso 2009, *Metodología para la medición del valor en riesgo corporativo en las empresas colombianas*)

Es conveniente señalar que Jorion (2007, citado por Flores y Moscoso, 2009) considera aspectos trascendentales como la tecnología y aspectos inesperados en la economía tanto interna como internacional como factores de riesgo que no son considerados por Meulbroek (2002)

## METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación es siempre la búsqueda de solución a algún problema de conocimiento, como el planteado en la introducción de este trabajo. La manera o el modo como se dará solución a este problema constituyen el método a utilizar en la investigación. Existen gran variedad de métodos en la investigación social, que provienen de dos corrientes principales: métodos cualitativos y métodos cuantitativos. El enfoque fue mixto pues contiene ambos tipos pero con mayor información de éste último, en virtud de las ventajas que ofrece en cuanto a validez y fiabilidad. La investigación social cuantitativa se basa en el paradigma explicativo, dicho paradigma utiliza información cuantificable para describir o tratar de explicar los fenómenos que estudia, estos fenómenos son situaciones ya existentes en la realidad, no han sido provocadas por el investigador, de modo que se puede decir también que se trata de una investigación no experimental, porque las variables estudiadas no fueron manipuladas. Asimismo, haremos la obtención de datos en un solo momento del tiempo, siendo entonces una investigación transversal.

*Alcance de la investigación:* El estudio está dirigido a empresas del sector turístico de la zona sur del estado de Yucatán pues es uno de los sectores de mayor relevancia e importancia económica en la entidad. Los planes de política pública estatal están orientados a este subsector, generando grandes expectativas en la obtención de divisas vía la prestación de estos servicios. El trabajo de campo se realizó de agosto a octubre del 2013.

*Población :* La elección de la población ha seguido el criterio de seleccionar todas las empresas del sector turístico que forman del padrón empresarial de los diferentes municipios que conforman la región 9 de Yucatán de la zona sur del estado. Un dato importante, referido por la Secretaria de Fomento Turístico del estado de Yucatán (SEFOTUR) en 2013, es que el número total de empresas del padrón de cada uno de los municipios referidos es solamente de 65, en vista de que, a pesar de todos los atractivos culturales y naturales que existen en la zona, no existe una inversión representativa por parte de empresarios del giro.

*Muestra:* Respecto al tamaño de la muestra, su cuantía incide directamente en la disminución del error de estimación y por tanto en la representatividad de los resultados del análisis, por eso es que cuánto más elevado sea el tamaño de la muestra mejor. La determinación de la muestra será utilizando el muestreo aleatorio simple, en el cual se puede numerar a las empresas de acuerdo al padrón (de los diferentes municipios que conforman la región 9 y aplicar el programa de cálculo de números aleatorios ubicado en <http://nosetup.org/>, lo cual permitiría que todas las empresas que forman parte de la población, tengan la misma probabilidad de ser seleccionadas dentro de la muestra. A pesar de que el tamaño de la población es pequeño, es decir de 51 empresas, se dar por hecho que el resultado de la muestra será mayor a 30 empresas lo cual de acuerdo al teorema del límite central, la mayoría de las distribuciones  $n > 30$  dará una distribución de muestreo que es casi normal. El tamaño de la muestra se calculó con 90% de confianza y 5% de error de estimación.

*Diseño del instrumento:* Con base en la Metodología de identificación de riesgos de negocio mediante el análisis PEST y la de Cañas (2009) se elaboró un instrumento de autoría propia, el cual fue validado a través de un jueceo y confiabilizado vía pilotaje arrojando un Alpha de Cronbach superior al 70%. Para la obtención de la información se decidió emplear la aplicación del instrumento de manera personal como fuente de información primaria. Se seleccionó esta metodología, ya que ofrece más garantías en cuanto a la identidad de la persona que contesta la encuesta, a la explicación adecuada de los objetivos que persigue la misma, a diferencia de la encuesta telefónica, postal, o vía electrónica ya que en estos casos,

los directivos suelen encargar esta tarea a los asistentes y/o becarios. Debido a las características del estudio, la encuesta se presentaba como el instrumento para la obtención de información más apropiado ya que permite obtener información específica para la investigación que no es posible obtener de las bases de datos públicas. La elaboración del cuestionario ha seguido un proceso riguroso que implicó una revisión exhaustiva de la bibliografía para poder preparar la versión inicial del mismo, luego se aplicó un pre-test, y por último se redactó la versión definitiva que se aplicara a todas las empresas de la muestra.

### Análisis de Variables Dependientes e Independientes

Las variables de investigación así como su conceptualización se presentan en la siguiente tabla, y están formadas por:

Tabla 5: Variables Dependientes e Independientes

Tipo de Variable	Dimensiones	Conceptualización
Variable dependiente	Riesgo de Negocio	Se define como la amenaza de que un evento o acción pueda afectar adversamente la habilidad de una organización para lograr sus objetivos de negocio y la ejecución de sus estrategias, con éxito.
	Riesgo de operaciones	Ocurre cuando una organización no puede lograr sus objetivos al no identificar y administrar los riesgos para asegurar la integridad, efectividad y eficiencia de las operaciones y salvaguardar los activos.
	Riesgo financiero	Es una medida de la exposición de la organización a pérdidas financieras o dificultades en virtud de ello.
Variables independientes	Riesgo de tecnología de la información	Ocurre cuando las tecnologías de información en el lugar para apoyar el logro de los objetivos comerciales no están operando como se intenta o están comprometiendo la disponibilidad, integridad, y seguridad de la información y otros activos.
	Riesgo de información para la toma de decisiones	Se presenta cuando la información para apoyar decisiones comerciales es incompleta, fuera de fecha, inexacta, inoportuna, que no viene al caso al proceso de tomar decisiones, o no se comunica interna o externamente como se necesita.
	Riesgo de recursos humanos	Se refiere a una falta de integridad, valores éticos, estructura apropiada de organización, o competencia de la administración y del personal de la organización.
	Riesgo del ambiente	Surge cuando hay fuerza externas que podrían poner a una compañía fuera de los negocios o cambiar significativamente las presunciones fundamentales que conducen sus objetivos y estrategias generales, y/o afectan su habilidad para lograr sus objetivos.

*Esta tabla muestra las variables dependientes e independientes del estudio, sus dimensiones respectivas así como su conceptualización técnica. Podemos observar que la variable dependiente es el riesgo del negocio y los riesgos operativos, financiero, tecnológico, información de toma de decisiones, recursos humanos y medio ambiente son los que conforman las variables independientes. Fuente: Elaboración propia (2013).*

## RESULTADOS

### Datos Descriptivos

Con base en la metodología descrita con anterioridad se obtuvieron los siguientes resultados descriptivos:

Tabla 6: Porcentaje de Empresas Encuestadas Por Giro

		Giro de la Empresa			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válidos	Hotel	25	49.0	49.0	49.0
	Restaurante	21	41.2	41.2	90.2
	Bar	2	3.9	3.9	94.1
	Agencia de viajes	3	5.9	5.9	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

*Esta tabla describe el tipo de establecimientos que obtuvo la mayor frecuencia de respuesta a la entrevista del trabajo de campo. Se puede observar que el giro de hoteles y restaurantes fueron los que más participación tuvieron por encima del giro de bar y de agencia de viajes. Fuente: Elaboración propia con base en SPSS versión 18 (2013).*

El 49% de los entrevistados fueron establecimiento de hospedajes (25 de 51), le siguen los establecimientos de alimentos y bebidas con el 45.1% (23 de 51).

Tabla 7: Datos de Ubicación de la Empresa Encuestada

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válidos	Muna	9	17.6	17.6	17.6
	Ticul	14	27.5	27.5	45.1
	Oxcutzcab	11	21.6	21.6	66.7
	Tekax	8	15.7	15.7	82.4
	Peto	6	11.8	11.8	94.1
	Santa Elena	3	5.9	5.9	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

Esta tabla muestra los municipios visitados durante el trabajo de campo y la frecuencia obtenida de acuerdo al número de empresas encuestadas de los mismos. El municipio de Ticul fue el más visitado en vista de que su actividad preponderante es la venta de calzado, la cual se canaliza a varios estados de la república mexicana. Por otra parte el segundo municipio con mayor frecuencia, Oxcutzcab, cuenta con una amplia producción de cítricos, principalmente la naranja. Fuente: Elaboración propia con base en SPSS versión 18 (2013).

Ticul y Oxcutzcab son los municipios que más contribuyeron al estudio con el 49.1%, es decir, 14 y 11 encuestados respectivamente de un total de 51. Cabe destacar que el primero genera empleos básicamente con su actividad principal, la venta de calzado a nivel nacional. El segundo tiene como actividad preponderante la venta de frutas y verduras.

Tabla 8: Riesgos de no Ofrecer un Buen Servicio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válidos	Riesgo Nulo	2	3.9	3.9	3.9
	Riesgo Bajo	1	2.0	2.0	5.9
	Riesgo Moderado	3	5.9	5.9	11.8
	Riesgo Alto	45	88.2	88.2	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

Esta tabla muestra el riesgo de no ofrecer un buen servicio clasificándolo con base en la frecuencia de las respuestas de los entrevistados en alto, moderado, bajo y nulo. Podemos observar que la mayoría de los participantes respondió que el hecho de no proporcionar un servicio adecuado que satisfaga al cliente conlleva a tener un alto riesgo dentro de la estructura del negocio. Fuente: Elaboración propia con base en SPSS versión 18 (2013).

En la tabla 8 se obtuvo que el 88.2% de los entrevistados considera que hay riesgo alto para el negocio al no proporcionar un adecuado servicio de calidad. Esto conlleva a establecer estrategias adecuadas para satisfacer al cliente así como a la implementación de indicadores de medición de la satisfacción generada y percibida.

Tabla 9: Estrategias Implementadas Para Proporcionar un Adecuado Servicio

		Respuestas		Porcentaje de
		Nº	Porcentaje	Casos
acciones para dar un buen servicio	Capacitación constante	39	13.9%	76.5%
	Adiestramiento constante	32	11.4%	62.7%
	Insumos de calidad	38	13.5%	74.5%
	Instalaciones adecuadas	48	17.1%	94.1%
	Conoce el nivel mínimo para cubrir sus operaciones	41	14.6%	80.4%
	Publicidad	29	10.3%	56.9%
	Promoción de ventas	26	9.3%	51.0%
	Disminución de costos	28	10.0%	54.9%
Total		281	100.0%	551.0%

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1 Esta tabla refleja las diferentes acciones realizadas por las empresas objeto del estudio con el firme objetivo de poder otorgar un adecuado servicio de calidad que permita igualar o superar las expectativas de los clientes. Se puede observar que una de las acciones más importante para ello es que se cuente con instalaciones adecuadas perceptible para el cliente. Otra acción estratégica es la adecuada capacitación al personal que otorga el servicio. Fuente: Elaboración propia con base en SPSS versión 18 (2013).



De acuerdo con los entrevistados, las acciones que más emplean para otorgar un buen servicio son: Instalaciones adecuadas (17.1%), capacitación constante (13.9%) y el empleo de insumos de calidad (13.5%) de las respuestas. Es importante recalcar que la imagen del negocio es lo primero que perciben los clientes y es por ello que ocupa el primer lugar en el accionar de estos negocios para cautivar al cliente. Por otra parte el capital humano es para ellos un factor importante ya que es el contacto boca a boca con el cliente y consideran que tanto el cliente interno (empleados) como el externo deben de sentirse completamente satisfechos en lo que a cada uno le corresponde por parte del negocio. A continuación se presenta en la tabla 10 los indicadores endógenos que los encuestados consideran más riesgosos en las actividades diarias de la empresa y la interpretación respectiva de cada uno de ellos:

Tabla 10: Indicadores de Mayor Riesgo Percibido en los Factores Endógenos

FACTORES ENDOGENOS					
Riesgo	Indicador De Mayor Riesgo	Media	Mediana	Desv Estándar	Interpretación
Operaciones	Riesgo de la impartición de un mal servicio	3.78	4.00	0.673	El servicio es la operación que consideran de mayor riesgo (media de 3.78 de un máximo de 4) y que por cierto tiene la menor variabilidad con 0.673 y 17.8% de coeficiente de variación que es considerado mínimo. Los empresarios ven la satisfacción del cliente como una estrategia para cautivarlo.
Financiero	Riesgo de incumplimiento en sus obligaciones con base a financiamiento por capital	2.76	3.00	0.651	El mayor riesgo financiero que perciben los empresarios es perder el capital que tienen si el negocio no funciona, puesto que su promedio fue de 2.76 de un máximo de 4 ; una desviación estándar de 0.651 con un coeficiente de variación de 23.5%
Tecnología de la información	Riesgo de dar un mal servicio con el uso del software	2.43	3.00	1.237	Existe un mayor riesgo de otorgar un mal servicio por el uso de software, (2.43 de 4 posible) y una desviación estándar elevada de 1.23 y un coeficiente de variación de 50.9% Existe una gran similitud entre los riesgos percibidos en toma de decisiones
Información para toma de decisiones	Riesgo de que la información financiera no se realice según normas	2.18	2.00	1.367	El mayor riesgo en toma de decisiones es que la información no se presente de acuerdo a las Normas de Información financiera (NIF), con un promedio de 2.18; aunque su variabilidad es alta de 1.367. El cumplimiento de las NIF reviste la importancia de obtener información confiable y certera para la toma de decisiones.
Recursos humanos	Riesgo de que el personal contratado no se desempeñe eficazmente?	2.92	3.00	1.163	El mayor riesgo en recursos humanos es que el empleado no se desempeñe eficazmente, con un promedio de 2.92 de 4 posible; aunque su variabilidad es alta de 1.16 y un coeficiente de variación de 39.7%. Los empresarios confían en sus contadores ya que el menor riesgo es que la información financiera no se realice según normas con 2.18 de 4 posible.

*Esta tabla refleja los indicadores de mayor riesgo considerados por los encuestados de cada una de las dimensiones endógenas con sus respectivos cálculos de media, mediana y desviación estándar cuyos resultados sirvieron de base para la interpretación de cada uno de ellos. Se puede observar que dentro del riesgo operacional se encuentra el indicador de mayor riesgo, es decir, los participantes consideraron que la impartición de un mal servicio conlleva un riesgo muy alto, por lo que los empresarios de este sector trabajan en establecer estrategias que fidelice y cautive al cliente para que regrese. Fuente: Elaboración propia con base en SPSS versión 18 (2013).*

De igual manera en la tabla 11 se puede observar los indicadores exógenos que los encuestados consideran más riesgosos así como amenazas para la empresa y la interpretación respectiva de cada uno de ellos:

Tabla 11: Indicadores de Mayor Riesgo Percibido en los Factores Endógenos

FACTORES EXOGENOS					
Riesgo	Indicador de mayor riesgo	Media	Mediana	Desv. estándar	Interpretación
Económico	Riesgo percibido en depreciación de la moneda	3.12	4.00	1.107	En este rubro económico, el indicador de mayor riesgo es la depreciación de la moneda ya que tiene un promedio de 3.12 y una mayor variabilidad de 1.107 con un coeficiente de variación de 35.4%. Vinculado con el control interno que refieren los participantes la cobertura cambiaria es prioritaria de igual manera.
Legal	Riesgo percibido en la reforma fiscal	2.94	3.00	1.066	El mayor riesgo percibido en el rubro de aspectos legales es en la reforma tributaria o hacendaria ya que en promedio tuvo un puntaje de 2.94, una desviación estándar de 1.06 y un coeficiente de variación de 36.2%. Los empresarios ven como una inversión el capacitar a su personal contable en reforma hacendaria para una adecuado calculo y entero del mismo.
Social	Riesgo percibido en delincuencia	3.02	4.00	1.140	El mayor riesgo social percibido lo es la delincuencia, (asaltos, pandillerismo), con un promedio de 3.02 de un máximo de 4 puntos y una desviación estándar de 1.14 y coeficiente de variación de 37.7%.
Educativo	Riesgo de no formar profesionales que requiere el campo laboral	2.59	3.00	1.203	Respecto al riesgo de que las instituciones de educación superior de la zona no formen profesionales que la industria necesita, los empresarios tuvieron en promedio 2.59 puntos de 4 y una desviación estándar 1.20 y un coeficiente de variación de 46%. Concluyéndose que los empresarios tiene mucha variación en sus opiniones
Demográfico	Riesgo percibido en cambios poblacionales	2.65	3.00	1.074	Los cambios poblacionales tuvieron una percepción de riesgo de 2.65 puntos y una desviación estándar de 1.07 teniendo como coeficiente de variación resultante de 40%, lo que indica que existe una alta variación en las opiniones respecto al tema
Natural	Riesgo percibido de huracanes	3.25	4.00	1.036	Los huracanes tuvieron el mayor riesgo pues 3.25 puntos de 4 máximos; se tuvo una desviación estándar elevada de 1.03 y u coeficiente de variación de 31.6%
Cultural	Cambios en los gustos y preferencias del consumidor	3.00	3.00	1.095	El riesgo percibido por cambios en los gustos y preferencia de los consumidores tiene un promedio de 3 puntos y una desviación estándar de 1.09 lo que da un coeficiente de variación de 36.3%.. Los empresarios buscan estrategias de fidelidad hacia sus productos y servicios.

*Esta tabla refleja los indicadores de mayor riesgo considerados por los encuestados de cada una de las dimensiones endógenas con sus respectivos cálculos de media, mediana y desviación estándar cuyos resultados sirvieron de base para la interpretación de cada uno de ellos. Se puede observar que dentro de la naturaleza se encuentra el indicador de mayor riesgo, es decir, los participantes consideraron que el hecho de que Yucatán sea un estado con mayor propensión a los huracanes conlleva un riesgo muy alto, por lo que los empresarios de este sector establecen como medida de control la adquisición de seguros para ello. Fuente: Elaboración propia con base en SPSS versión 18 (2013).*

En la tabla 12 se refleja lo que los encuestados consideraron como los principales controles internos que deben de establecerse para minimizar el riesgo de los diferentes factores de riesgo internos de la organización sobre los cuales tiene control.

Tabla 12: Controles Internos Principales Para Minimizar El Riesgo de los Factores Endógenos

Dimensión Endógena		Control Interno
C O N T R	Operación	Conocimiento del manual de políticas y procedimientos
		Control estricto de registro de todas las operaciones del mes
		Evidencias y soportes documentales en todas las operaciones de la empresa
		Apego a políticas de la empresa
O R O L	Financiero	Conocimiento del reglamento de la empresa
		Elaboración y análisis del flujo de efectivo diario/semanal
		Eficiencia en la base y cálculo de impuestos federales y estatales
		Establecimiento de reservas de contingencias
		Oportuno cobro a clientes y pago a proveedores
D E	Tecnología	Estados financieros oportunos para toma de decisiones
		Respaldo de información
		Manejo de claves y passwords
		Capacitación constante al personal
R I E S	Información para toma de decisiones	Acceso restringido a las áreas de sistemas
		Softwares acordes a las necesidades de información
		Auditoría interna
		Registros con apego a normas contables
O G S	Recursos humanos	Supervisión constante del procesamiento de la información
		Planeación fiscal
		Informe diario de operaciones bancarias
		Motivación
		Clima organizacional adecuado
		Sueldos y prestaciones competitivos
		Adecuado proceso de reclutamiento para el perfil requerido
		Indicadores de desempeño para aplicación de estímulos

Esta tabla muestra los principales controles internos mencionados por los participantes del estudio para minimizar los riesgos de los diferentes factores endógenos de la empresa. Los controles de cada dimensión endógena están jerarquizados, por lo que se puede observar que el conocimiento de manual de políticas y procedimientos (operación), análisis de flujo de efectivo (financiero), respaldo de información (tecnológico), auditoría interna (toma de decisiones) y la motivación (recursos humanos) son los que principalmente deben de implementarse. Fuente elaboración propia, trabajo de campo, (2013).

Tabla 13: Tabla de Contingencia Riesgo Ponderado Nuevo \* Giro de la Empresa

		Giro de la Empresa					
			Hotel	Restaurante	Bar	Ag.viaje	Total
Riesgo Ponderado nuevo	Riesgo bajo	Recuento	0	1	0	0	1
		% dentro de Riesgo ponderado nuevo	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
		% dentro de Giro de la empresa	0.0%	4.8%	0.0%	0.0%	2.0%
		% del total	0.0%	2.0%	0.0%	0.0%	2.0%
	Riesgo moderadamente bajo	Recuento	16	16	1	2	35
		% dentro de Riesgo ponderado nuevo	45.7%	45.7%	2.9%	5.7%	100.0%
		% dentro de Giro de la empresa	64.0%	76.2%	50.0%	66.7%	68.6%
		% del total	31.4%	31.4%	2.0%	3.9%	68.6%
	Riesgo moderadamente alto	Recuento	9	4	1	1	15
		% dentro de Riesgo ponderado nuevo	60.0%	26.7%	6.7%	6.7%	100.0%
		% dentro de Giro de la empresa	36.0%	19.0%	50.0%	33.3%	29.4%
		% del total	17.6%	7.8%	2.0%	2.0%	29.4%
Total		Recuento	25	21	2	3	51
		% dentro de Riesgo ponderado nuevo	49.0%	41.2%	3.9%	5.9%	100.0%
		% dentro de Giro de la empresa	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		% del total	49.0%	41.2%	3.9%	5.9%	100.0%

Esta tabla muestra el porcentaje de riesgo ponderado versus el porcentaje de giro de las empresas encuestada con el propósito de visualizar de manera adecuada qué giro del sector turístico conlleva un mayor riesgo de negocio. Se puede observar que el giro de hotel en primera instancia seguido del de restaurante son los que conllevan un mayor riesgo dentro de este sector. Finalmente el giro de bar fue el que se percibe, por parte de los participantes, como de un riesgo menor. Fuente elaboración propia, trabajo de campo, (2013).

Casi la mitad de los encuestados (25 de 51) fueron hoteles, dentro de ellos (9 de 25) tiene la percepción de haber un riesgo de negocio moderadamente alto. Esto quizá se deba a que este giro depende casi exclusivamente de la actividad turística, mientras que los restaurantes y bares pueden tener clientes locales.

Tabla 14: Porcentaje de Financiamiento Vía Capital Externo y Propio

		Estadísticos	
		Porcentaje de deuda para financiar inversiones	Porcentaje de capital para financiar inversiones
N	Válidos	51	51
	Perdidos	0	0
Media		35.69	64.31
Desv. típ.		23.000	23.000
Rango		100	100
Mínimo		0	0
Máximo		100	100
Percentiles	25	20.00	50.00
	50	30.00	70.00
	75	50.00	80.00

Esta tabla muestra el nivel de endeudamiento de las empresas objeto del estudio a través del financiamiento externo y propio, lo que permite evidenciar un nivel de endeudamiento no riesgoso. Se puede observar que el nivel de endeudamiento externo es bajo (35.69%), por lo que la mayor parte de la financiación es de capital propio y utilidades ganadas (64.31%). Fuente: Elaboración propia con base en SPSS versión 18 (2013).

Respecto a los porcentajes de financiamiento vía deuda y capital: La media de la deuda es del 35% y la de capital es casi del 65%, La deuda tiene un 64% de coeficiente de variación lo que es respaldado por un 23% de desviación típica, la mitad de los encuestados tienen financiamiento vía deuda de un 30% (mediana). Por otra parte, el coeficiente de variación de financiamiento vía capital tiene menor variación respecto a deuda ya que solo es del 35.7%, y la mitad de los entrevistados tiene 70% de financiamiento vía capital (mediana). Se puede concluir que los entrevistados por cada 3 pesos de financiamiento 2 son por capital y uno vía deuda

Tabla 15: Estadístico de los Diferentes Indicadores del Factor de Riesgo en las Operaciones

		Estadísticos de riesgo en operaciones				
		Que tanto afectaría un incremento brusco en tipo de cambio	Que tan importante es el servicio	Como considera el uso de presupuestos para minimizar riesgos	Como considera el riesgo de no registrar sus operaciones	Cómo considera el riesgo en la toma de decisiones que hacen sus empleados
N	Válidos	51	51	51	51	51
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		1.76	3.78	2.78	2.92	3.02
Mediana		2.00	4.00	3.00	3.00	3.00
Desv. típ.		1.632	.673	1.026	1.163	1.049

Esta tabla muestra la media, mediana y desviación estándar de cada uno de los indicadores que forman parte del factor operativo dentro del riesgo de negocio con el propósito de conocer de manera jerárquica el de mayor riesgo. Podemos percibir que la importancia en el otorgamiento del servicio es lo que conlleva un mayor riesgo en las empresas de este sector seguido del hecho de que los empleados tomen decisiones propias para ello. Fuente: Elaboración propia con base en SPSS versión 18 (2013).

El servicio es la operación que consideran de mayor riesgo (media de 3.78 de un máximo de 4) y que por cierto tiene la menor variabilidad con 0.673 y 17.8% de coeficiente de variación que es considerado mínimo

Comprobación de Hipótesis

Tabla 16: Prueba De Normalidad Para Nivel De Riesgo Percibido A Través De La Prueba Kolmogorov-Smirnov (KS) Para Una Muestra

Prueba de KS Para Una Muestra		Riesgo del Negocio
N		51
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	84.43
	Desviación típica	14.504
Diferencias más extremas	Absoluta	0.116
	Positiva	0.072
	Negativa	-0.116
Z de Kolmogorov-Smirnov		0.825
Sig. asintót. (bilateral)		0.503

a. La distribución de contraste es la Normal. b. Se han calculado a partir de los datos. Esta tabla muestra si la distribución que presenta la percepción de riesgo de negocio es distinta a la normal. Podemos observar que debido al resultado de la significancia de 0.503, el cual es mayor a 0.05, nos permite inferir con un 95% de confianza que no existe evidencia estadística para aceptar que la distribución que presenta la percepción de riesgo de negocio es distinta a la normal. Fuente: Elaboración propia con base en SPSS versión 18 (2013).

Se realizó la prueba de KS para una muestra (n>50 elementos) para identificar si la distribución que presenta el nivel de riesgo de negocio percibido por las empresas del sector turístico del sur del estado de Yucatán bajo la contratación de la hipótesis:

Prueba de Hipótesis 1

Hi: La distribución que presenta el nivel de riesgo es distinta al normal

Regla de decisión: Rechazar la hipótesis nula si p valor < 0.05

Nivel de significancia: 5% Como p valor = 0.503 > 0.05 entonces no se rechaza la hipótesis nula por lo que se puede concluir con 95% de confianza de que no existe evidencia estadística para aceptar que la distribución que presenta la percepción de riesgo de negocio es distinta a la normal

Tabla 17: Comprobación de Hipótesis 2 a Través de la Prueba Z Para Una Muestra

T	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de Medias	95% Intervalo de Confianza para la Diferencia	
				Inferior	Superior
Riesgo de Negocio	-3.459	50	0.001	-0.314	-0.50 -0.13

Esta tabla muestra la probabilidad de ocurrencia de medición de riesgo percibido por los encuestadores y que sirve de base para aceptar o rechazar la hipótesis nula. Se puede observar que el valor de T es igual a -3.459 por lo que se puede concluir con 95% de confianza que no existe evidencia estadística para aceptar que el nivel de riesgo de negocios en los empresarios turísticos de la zona sur de Yucatán es alto. Fuente: Elaboración propia con base en SPSS versión 18 (2013).

Prueba de Hipótesis 2

Hi: El riesgo de negocio medido por la probabilidad de ocurrencia es percibido por los empresarios turísticos en la zona sur de Yucatán como alto (mayor a 3) Regla de decisión Rechazar Ho si  $Z > 1.645$  (prueba de una cola) Nivel de significancia  $\alpha = 0.05$   $Z = -3.4 < 1.645$  entonces no se rechaza la nula por lo que se puede concluir con 95% de confianza que no existe evidencia estadística para aceptar que el nivel de riesgo de negocios en los empresarios turísticos de la zona sur de Yucatán es alto.

## CONCLUSIONES

Por último a manera de conclusión en este apartado se discuten las principales implicancias teóricas y empíricas derivadas de la presente investigación. Los objetivos que se plantearon al principio de la investigación fueron el análisis de riesgo de los factores endógenos y exógenos de las empresas del sector turístico de la zona sur del estado de Yucatán. En cuanto a las implicaciones teóricas se puede concluir que las variables que conformaron cada una de las dimensiones referidas objeto del estudio describen de manera acertada el riesgo de negocio de las empresas del sector turístico. Desde el punto de vista práctico se logró medir cada uno de los objetivos planteados. Después de haber analizado la información obtenida se presentan las conclusiones de la investigación: La dimensión de riesgo de los factores endógenos que obtuvo un resultado relevante entre los participantes es la de proporcionar un adecuado servicio dentro de este ramo. Por otra parte, en cuanto a los factores exógenos, el que tiene mayor impacto dentro de las empresas objeto del estudio es el natural, en especial por los huracanes considerando que la península de Yucatán es un paso natural de fenómenos meteorológicos de este tipo que durante los meses de junio a noviembre pueden azotar la zona donde se encuentran establecidos los negocios

Las acciones de control interno que los empresarios utilizan para minimizar el riesgo son: en cuanto lo operativo, un estricto control del registro de las operaciones mensuales, respecto al financiero, elaboración y análisis de flujos de efectivo de la empresa; tecnológico, respaldo de información cuando la tienen; toma de decisiones, auditoría interna; recursos humanos, la motivación a sus colaboradores.

El giro de establecimientos de hospedaje es el que tiene mayor riesgo de negocio por su temporalidad y dependencia casi estricta a los turistas que visitan la zona *Puuc* de Yucatán. La estructura financiera de las empresas de la región está conformada por un 65% de financiamiento vía capital y un 35 % vía deuda. Esto significa que las empresas de este sector no tienen problemas graves de endeudamiento, es decir, cuentan con el respaldo de su capital propio y ganado.

El riesgo de negocio percibido presenta una distribución normal, tanto que al realizarse la prueba KS para una muestra no se rechazó la hipótesis nula. En términos generales se puede decir que existe un riesgo de negocio moderadamente alto en las empresas turísticas de la zona sur del estado de Yucatán. La contribución de la presente investigación fue el demostrar que una adecuada administración de los riesgos, endógenos y exógenos, contribuye a incrementar el valor empresarial de las organizaciones de este sector, considerando la forma en que toman sus decisiones actuales sobre los riesgos, y midiendo su impacto bajo este esquema. La principal limitación del estudio fue la falta de actualización del padrón de empresas del sector turístico por parte de cada uno de los ayuntamientos, por lo que otra contribución de este estudio fue la elaboración de un mapeo actualizado de las empresas de este sector en sus municipios correspondientes. Asimismo, el presente trabajo podrá servir de base para estudios posteriores de gestión de riesgo ajenos al turismo, no obstante, pese a la percepción o experiencia en el manejo del riesgo de los sujetos de estudio, no se pueden garantizar resultados favorables de inversión futura debido al sinnúmero de variables externas a las que pueden estar sujetas este tipo de compañías y que las pudieran afectar en cualquier momento, independientemente de los resultados que se obtengan empíricamente.

## REFERENCIAS

Besley, S. & Brigham (2001), *E. Fundamentos de administración financiera*. (12ª edición). México, DF: McGraw Hill.

Cañas Pacheco, L. E. (2009). *Gestión de riesgo. Desarrollo e implementación de sistemas de gestión de riesgos*. Disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/790395247.pdf>. Recuperado el 18 de Abril de 2012

Fiorito, F. (2006). *La simulación como una herramienta para el manejo de la incertidumbre*. Disponible en: [http://www.ucema.edu.ar/u/ffiorito/Handout\\_Simulacion\\_y\\_RISK\\_06.pdf](http://www.ucema.edu.ar/u/ffiorito/Handout_Simulacion_y_RISK_06.pdf). Recuperado el 2 de mayo de 2012.

Ley Federal de Turismo

Montaño Armendáriz, A., Pérez Concha, J.C., & De la O Burrola, V. (2011). *Crisis económica internacional y turismo en México: impacto y alternativas para los destinos turísticos de playa*. Disponible en: [xivrem.ujaen.es/wp-content/uploads/2012/05/67-R-044M204.pdf](http://xivrem.ujaen.es/wp-content/uploads/2012/05/67-R-044M204.pdf). Recuperado el 2 de julio de 2012

Pappas J. y Brigham, E. (1993). *Fundamentos de economía y administración*. México: Mc Graw Hill Interamericana.

Parkin, M. (1998). *Microeconomía*. (9ª edición). México, DF: Pearson

Ramírez, F. (2010). Evaluación del riesgo en PCN. Disponible en: <http://bilait.com/consultoria/evaluacion-del-riesgo-en-pcn/> Recuperado el 2 de mayo de 2012.

Ribeirinho Machado, J.G. P. (2010). *Turismo. Fundamentos conceptuales, realidad y perspectivas*. Tesis Doctoral. Disponible en: <http://dspace.unav.es/dspace/bitstream/10171/17595/1/Tesis%20Turismo.pdf>. Recuperado el 16 de enero de 2013.

Rodríguez Valencia, J. (2002). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. (5ª edición). México, DF: Thomson

Termes, R. (1998). *Actividad financiera y virtudes personales. Ética de la actividad financiera*. Pamplona: Eunsa.

Zvaigne, A (2008). *Risk diversification strategies of Latvian rural tourism enterprises*. Disponible en :

## BIOGRAFIA

Mario René Chan Magaña es Profesor Investigador de Tiempo Completo de la Universidad Tecnológica Regional del Sur. Doctor en Ciencias de la Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México. Es miembro del registro CONACYT de Evaluadores Acreditados (RCEA) en el área de ciencias sociales y económicas con el registro RCEA-05-26881-2013. Su correo es: [mario.chan@utregionaldelsur.edu.mx](mailto:mario.chan@utregionaldelsur.edu.mx).

Fernando Gameros Cámara es profesor de Tiempo Completo de la Universidad Latino. Doctor en Administración por la Universidad del Sur y Maestro en Finanzas por la Universidad Autónoma de Yucatán. Su correo electrónico es: [fdogameros@hotmail.com](mailto:fdogameros@hotmail.com).

Juan Francisco Balam Mena es profesor de Tiempo Completo de la Universidad Tecnológica Regional del Sur. Es Maestro en Administración por la Universidad Autónoma de Yucatán. Su correo electrónico es: [jbalam\\_mena@hotmail.com](mailto:jbalam_mena@hotmail.com).





# LA EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LOS PROGRAMAS ACADÉMICOS Y SU IMPACTO DESDE LA PERCEPCIÓN ESTUDIANTIL

Edna Isabel de la Garza Martínez, Universidad Autónoma de Coahuila-México

Nidia Estela Hernández Castro, Universidad Autónoma de Coahuila-México

Elvira Velarde López, Universidad Autónoma de Coahuila-México

Vanessa Marmolejo Fabela, Universidad Autónoma de Coahuila-México

## RESUMEN

*El aseguramiento de la calidad educativa en las Universidades Públicas de México requiere de un proceso de evaluación y acreditación por parte de un organismo reconocido por el Consejo para la acreditación de la Educación Superior (COPAES). Los programas que ofrece la dependencia objeto de estudio, la cual pertenece a una Universidad Pública, acreditó sus programas ante este organismo en el 2005, y obtuvo la re-acreditación en 2011. El presente estudio evalúa el impacto de la acreditación desde la percepción de los estudiantes que integran la comunidad estudiantil. Para ello se obtuvo información cuantitativa de 241 estudiantes mediante un cuestionario estructurado, el cual posterior a su análisis arroja información sobre la percepción estudiantil respecto a su institución, los planes y programas, los docentes, los recursos y su auto-percepción respecto al desarrollo de habilidades entre otros, así como el grado de satisfacción con la formación recibida y la carrera de estudio.*

**PALABRAS CLAVE:** Calidad educativa, Evaluación y Acreditación de Programas Académicos, Impacto

## THE ASSESSMENT AND ACCREDITATION OF ACADEMIC PROGRAMS AND THEIR IMPACT FROM THE STUDENT PERCEPTION

### ABSTRACT

*Educational quality assurance in the Public Universities of Mexico requires an assessment and accreditation process by an agency recognized by the Council for the accreditation of higher education. The programs the agency offers were accredited in 2005 re-accredited in 2011. The present study evaluates the impact of accreditation from the perception of students that belong to the student community. Quantitative information from 241 students were obtained via a structured questionnaire. Our analysis gave us information about the student's perception regarding its institution, the plans and programs, the professors, the resources and its auto-perception regarding the skills development among others, as well as the level of satisfaction with received training and with their professional career.*

**JEL:** I23

**KEYWORDS:** Educational Quality, Academic programs of Assessment and Accreditation, Impact

## INTRODUCCIÓN

**E**n los últimos años las Universidades Públicas de México, al igual que otras instituciones de educación superior han recurrido a la evaluación y acreditación de organismos externos en busca de la mejora de la calidad en la educación, ya que la sociedad demanda que se rindan cuentas

sobre su desempeño y a la vez se contribuya de manera óptima al desarrollo económico, social, político y cultural del país, del que es parte activa el egresado universitario. El Consejo para la Acreditación de la Educación Superior, A.C. (COPAES), fundado el 24 de octubre de 2000, es la única instancia validada por la Secretaría de Educación Pública (SEP) para conferir reconocimiento oficial a los organismos acreditadores de los programas académicos que se imparten en este nivel educativo en México. Ese reconocimiento permite la regulación de los organismos acreditadores y los procesos de acreditación en las diversas áreas del conocimiento, con el objeto de evitar posibles conflictos de intereses y de informar a la sociedad sobre la calidad de un programa de estudios de nivel superior, particularmente a los posibles alumnos, padres de familia y a los empleadores (COPAES, 2012).

Los programas académicos de la dependencia de estudio, fueron evaluados por los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior (CIEES) encargados de realizar una evaluación diagnóstica, a través de la cual después de atender una serie de recomendaciones se obtuvo el nivel 1 que se considera el pertinente para solicitar la evaluación. Posteriormente los programas fueron evaluados y acreditados en el 2005 por El Consejo para la Acreditación de la Educación Superior, A. C. (COPAES) y re-acreditados en el 2011. Considerando a los actores participantes en esta labor, tanto del gobierno, como la institución y la dependencia en particular, los recursos empleados y esfuerzos realizados, es necesario evaluar el impacto que esta tarea ha generado a través de la percepción que tiene el estudiante de algunos indicadores de su facultad que han sido evaluados y acreditados. Para este estudio se consideraron: los planes y programas académicos, los profesores, la dependencia, los recursos y la auto-percepción del estudiante, con el objetivo de contribuir al conocimiento develando su percepción, considerando que el tiempo de maduración del proceso de aseguramiento de la calidad lleva ocho años es posible describir y analizar ciertos aspectos al respecto, los cuales podrán ser utilizados por la dependencia de estudio para continuar con la ineludible labor del aseguramiento de la calidad.

La presente investigación se encuentra organizada de la manera siguiente: en la sección de revisión literaria se abordan antecedentes de la necesidad de asegurar la calidad en la educación, se presentan definiciones y conceptos relativos a la calidad educativa, así como de los procesos que integran la evaluación y acreditación de programas académicos y los impactos evaluados en algunas universidades, posteriormente en la sección de metodología se hace referencia al tipo de estudio, población, muestra y se presenta la operatividad de las variables, para continuar con los resultados, las conclusiones del estudio y las referencias.

## REVISIÓN LITERARIA

### Antecedentes

En la Sede de la UNESCO en París, el 9 de Octubre de 1988 los participantes en la Conferencia Mundial sobre la Educación Superior (CEMES) ahí reunidos llegaron a acuerdos entre los que se encuentran la siguiente declaración sobre la evaluación de la calidad:

*La calidad de la enseñanza superior es un concepto pluridimensional que debería comprender todas sus funciones y actividades: enseñanza y programas académicos, investigación y becas, personal, estudiantes, edificios, instalaciones, equipamiento y servicios a la comunidad y al mundo universitario. Una autoevaluación interna y un examen externo realizados con transparencia por expertos independientes, en lo posible especializados en lo internacional, son esenciales para la mejora de la calidad. Deberían crearse instancias nacionales independientes, y definirse normas comparativas de calidad, reconocidas en el plano internacional. Con miras a tener en cuenta la diversidad y evitar la uniformidad, debería prestarse la atención debida a las particularidades de los contextos institucional, nacional y regional. Los protagonistas deben ser parte integrante del proceso de evaluación institucional (UNESCO, 2000 p.8).*

Esta reunión fue el detonante a nivel mundial de la creación de organismos que apoyan la búsqueda de la calidad educativa en la educación superior, a través de la evaluación y acreditación. Lemaitre (2004) comenta que la mayoría de los países han creado instancias de aseguramiento de la calidad. Eso se puede apreciar con facilidad al constatar que la Red Internacional de Agencias de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (INQAAHE) tiene hoy más de 100 miembros plenos, que actúan en sesenta y tantos países de todos los continentes. Estas redes han sido constituidas tanto entre las universidades de América Latina como entre éstas y las universidades europeas. Tales redes son factores que contribuyen al trabajo en común entre instituciones de ambas regiones y de diversos países, por lo que favorecen los procesos de articulación y de convergencia en materia de educación superior (Fernández, 2004).

Otra de ellas es Columbus, con sede en Ginebra y en París creada en 1987, que es una asociación sin fines de lucro que promueve la cooperación y reúne a 10 universidades y 34 latinoamericanas (Columbus, 2013). También se encuentra la Asociación de Universidades del Grupo Montevideo, creada en 1991 e integrada por universidades públicas y privadas de Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay que tiene como finalidad dar respuesta a los desafíos que atravesaba la vida universitaria en el mundo y se dieron a la tarea de trabajar por la excelencia, la calidad y la pertinencia (AUGM, 2012). El Centro Interuniversitario de Desarrollo Andino (CINDA), se fundó en noviembre de 1971, por iniciativa de la Universidad de Los Andes, Colombia, la Pontificia Universidad Católica del Perú y la Pontificia Universidad Católica de Chile, el cual desarrolla sus actividades combinando recursos provenientes de cuotas pagadas por sus miembros y de fuentes externas, en la cual se encuentran 39 universidades como miembros plenos, solo existen dos mexicanas: la Universidad Autónoma metropolitana en México y el Instituto de Estudios superiores de Monterrey, en Monterrey, N.L. Esta modalidad asegura el funcionamiento operativo de la institución y promueve la permanente evaluación de la calidad y la eficacia de las acciones del Centro por parte de sus instituciones adherentes (2006).

En el 2005 fue creado en México, el Consorcio de Universidades Mexicanas (CUMEX), red de colaboración conformada actualmente por 20 Instituciones de educación superior que se distinguen por atender a más de 93.43% de la matrícula en programas de buena calidad, reconocidos por COPAES, y tiene como objetivo contribuir de manera eficaz en la construcción de un espacio común de la educación en el país y ser referente de la buena calidad de los programas educativos del nivel superior que se ofrecen en México y en el mundo. Es común en las redes mencionadas el término de calidad, pues cada una de ellas se unió teniendo entre otros objetivos la búsqueda y el aseguramiento de la misma, pero ¿A qué se refiere la calidad educativa?

### Calidad

El concepto de calidad ha sido ampliamente debatido y existen numerosas interpretaciones que conllevan distintos modelos de análisis. Entre otros, señala González (2008) que se ha identificado la calidad como sinónimo de perfección o consistencia, la calidad como el cumplimiento óptimo de las especificaciones dadas, como algo asociado al valor o al precio, o bien a la capacidad de generar valor agregado a lo que se produce. En el informe sobre la Calidad en Latinoamérica, Toro define la calidad de la enseñanza superior "como la medida del logro de la consistencia interna y externa" (2012, p.191) entendiendo la consistencia interna como el cumplimiento de los propósitos institucionales y la externa como aquella que cumple las demandas de la sociedad. Asimismo, la Organización Internacional de la Normalización precisa la calidad de la educación superior como el "especificar objetivos de aprendizaje que impliquen estándares académicos que involucren el cumplimiento de las expectativas de la sociedad, las aspiraciones de los estudiantes, demandas del gobierno, empresas industrias y las necesidades de las instituciones profesionales" (ISO, citado en Martínez, 2008 p.3).

La garantía de calidad según Zedillo (2010) es aquella que desencadena un proceso para que los actores involucrados en la educación tengan confianza en que la provisión del servicio cumple con sus

expectativas y se alcanzan los estándares mínimos esperados. Esta definición pone de relieve los distintos aspectos de garantía de calidad que se refieren a los insumos, procesos y resultados, y es relevante recordar que la sociedad demanda esos estándares, ya que es una herramienta que permite dar señales al mercado laboral sobre las habilidades y competencias de los graduados. Para González (2008) el concepto de calidad educativa es considerado relativo, como un término de referencia de carácter comparativo que permite establecer comparaciones, en relación a un patrón de referencia real o utópico que se desea lograr, por otra parte Arrién (1996) lo establece como un concepto dinámico, diverso, multidimensional y total ya que cambia con el tiempo, porque varía según los contextos de los países, es producto de diversas condiciones y es total, dado que implica atención en diferentes dimensiones del aprendizaje. Para conocer los estándares mínimos esperados, para realizar las comparaciones pertinentes de lo real o utópico, es necesarios que las Instituciones de Educación Superior soliciten al COPAES la evaluación de la institución y de los programas académicos.

### Evaluación y Acreditación

Evidentemente la acreditación de programas educativos se sustenta, o debe sustentarse, en una evaluación. El diseño y la ejecución de la evaluación que sustenta un sencillo padrón de acreditación es relativamente simple: se definen los criterios, se convoca a los aspirantes, se coteja la información y cuando procede se expide la acreditación (González, 2008). Eduardo Zedillo, director del COPAES, menciona que la evaluación y acreditación son procesos reconocidos en todo el mundo, que fungen como medios para mejorar el sistema de educación superior (2010) y Rama señala que son los instrumentos que crearon las sociedades para garantizar la calidad de la universidad y para motorizar el ingreso a la sociedad del conocimiento ya que el futuro de las naciones, está asociado a su inserción en la sociedad global del conocimiento. Asimismo, expone que las agencias u organismos evaluadores surgieron ante la necesidad de buscar un desarrollo social basado en el uso intensivo de conocimientos de calidad, establecer estándares mínimos de calidad ante la oferta de servicios de baja calidad y reducir la opacidad de los mercados universitarios (2007).

Zedillo, cita que "la evaluación es un proceso integral y continuo que tiene propósitos de diagnóstico y de formulación de recomendaciones encaminadas a elevar la calidad de las instituciones y de los programas académicos" (2010, p.22), mientras que la acreditación "es un procedimiento que implica contrastar programas o instituciones con estándares establecidos por los organismos externos, lo cual permite asegurar y desarrollar la calidad de la educación". La acreditación "consiste en dar fe pública de cumplimiento con los estándares establecidos, tanto para las instituciones como para sus programas académicos"(González, 2008, p.12). Zapata y Tejeda (2009) definen la acreditación como un conjunto de políticas, procedimientos normas y prácticas que promueven estándares de calidad y transparencia del sistema, y de esta forma se privilegia procedimientos de evaluación permanentes asociados con verificar y certificar públicamente que se cumplen ciertos criterio de calidad. La acreditación no solo debe estar relacionada con la calidad sino con la mejora de servicios que ofrecen las Instituciones de Educación Superior, para dar respuesta a las demandas de la sociedad. (Martínez, 2008)

Arirén (1996) alude a que es opinión generalizada que toda universidad en razón de los recursos que recibe de la sociedad, debe de rendir cuentas a través de mecanismo apropiados de desempeño. La acreditación siempre será un marco referencial importante para procurar un desempeño eficiente así como para disponer de parámetros con los cuales rendir cuenta a la sociedad. Considera que son los procesos internos de acreditación los que redundan en impactos más profundos y permanente en el mejoramiento de la calidad. La acreditación es una carta de solvencia académica de una universidad. Es necesario e indispensable contar con ella. Claudio Rama (2008), detalla como las agencias de evaluación y acreditación han evolucionado de una evaluación cualitativa a una cuantitativa, de una evaluación en base a misiones a una que se base en parámetros de calidad bien definidos, de una preeminencia de la autoevaluación a una mayor valorización de la evaluación externa, de una evaluación académica a una

que evalúa múltiples dimensiones, evaluación para el mejoramiento de la calidad, de una evaluación de insumos a una de resultados. Esos resultados, impactos, efectos de la acreditación empezaron a evaluarse en algunas instituciones que requerían tener conocimientos de los avances obtenidos con el proceso llevado a cabo y con el trabajo de seguir manteniendo esa acreditación, pues en el caso de México, se realizan visitas posteriores a la acreditación evaluando avances de las recomendaciones emitidas por los organismos externos, y cada 5 años se vuelven a evaluar todos los indicadores y si existe cumplimiento de los estándares establecidos se re-acreditan los programas académicos.

### Impacto

El diccionario de la lengua española define la palabra impacto como "el efecto producido en la opinión pública por un acontecimiento, una disposición de la autoridad, una noticia, una catástrofe, etc." Libera (2007) menciona que hay impacto cuando una acción o actividad produce una alteración, favorable o desfavorable en el contexto o medio y componentes en el cual se desenvuelve dicha actividad, y que la evaluación de impacto trata de establecer cuáles son los posibles efectos-consecuencias del objeto evaluable en una población amplia de una organización, de una comunidad o un país y las personas asociadas al usuario. La opinión de Calvo es que la evaluación de impacto, mide los cambios en el bienestar de los individuos que pueden atribuirse a un programa o a una política específica y establece que los objetivos de este tipo de evaluación son proveer información y ayudar a mejorar su eficacia (2006). Se han privilegiado estudios sobre impactos de la acreditación que describen cambios ocurridos en las instituciones tras los procesos de evaluación (Castillo, 2010; Del Castillo, 2004; González, 2008; López, 2007; Salas, 2013; Solano, 2004) o bien el impacto recibido por los diversos actores institucionales (Scharager y Aravena, 2010; Torre y Zapata, 2012; Zapata y Tejeda, 2013).

En un estudio realizado por Reguroti y Bon (2012), destaca el que los estudiantes perciben la calidad académica por tener buenos maestros, buenos contenidos académicos y buenas instalaciones así como el que se brinde herramientas para la profesión, que se preparen bien a los estudiantes y que los maestros tengan experiencia. Vale la pena mencionar algo que no se encuentra en la literatura y se refiere a lo que comenta Stensaker: la acreditación mantiene dificultades para proveer evidencia sustancial a lo que resulta más importante, el impacto en la calidad del proceso enseñanza-aprendizaje (2008).

### **METODOLOGÍA**

El trabajo de investigación que se llevó a cabo es de tipo cuantitativo, descriptivo y transversal. La población objeto de estudio fueron 241 estudiantes de tres carreras diferentes, los cuales cursan del 5 a 10 semestre y pertenecen a una dependencia de una Universidad Pública, mismos que fueron encuestados durante el mes de septiembre del 2013. El instrumento utilizado fue un cuestionario proporcionado por el CINDA, constituido por 38 ítems, medidos a través de la escala de Likert (5 a 1 de mayor a menor). Considerando el 5 como excelente o muy adecuado, el 4 como bueno o adecuado, 3 como regular o más o menos, el 2 como malo o inadecuado y el 1 como no sé o no responde. Por lo tanto, lo señalado en el 5 y 4 se valora como alta (favorable), el 3 mediana (poco favorable) y el 2 baja (desfavorable). Los datos cuantitativos se procesaron a través del paquete estadístico SPSS, con la finalidad de encontrar y evaluar la percepción del estudiante respecto a su facultad, los planes y programas, los docentes, la auto-percepción de sus capacidades, así como el grado de satisfacción con la formación recibida y la carrera de estudio. En la tabla 1 se presentan las variables independientes como son el género, la distribución del tiempo del estudiante y la carga horaria, respecto a las variables dependientes se presentan los profesores, los planes y programas de estudio, la facultad, los estudiantes y los recursos.

Tabla 1: Operacionalización de Variables

VARIABLES INDEPENDIENTES	INDICADORES	UNIDADES O CATEGORÍAS	ITEMS
género	caracteres sexuales	femenino masculino	
distribución del tiempo	solo estudia	porcentaje y tiempo	26
carga horaria variables dependientes	estudia y trabaja jornada completa	que dedica el estudiante a trabajar.	
	estudia y trabaja media jornada	número de horas	27
profesores	horas frente a grupo	<b>unidades o categorías</b>	<b>items</b>
	entrega de programa detallado de cada actividad docente	alta	15,25, 28,29
planes y programas	calidad del cuerpo docente	media	34,36,37
	atención recibida por profesores fuera de horas clase	baja	
dependencia	disposición e interés para relacionarse informalmente	alta	4,17,19,20
	procedimientos para evaluar aprendizajes	media	
estudiante	asistencia y puntualidad docente	baja	
	edición de apuntes de clase	alta	1,2,3,4,5,18
recursos	coherencia entre la concepción educativa y planes y programas	media	21,23,24,33
	incidencia que tiene la opinión de estudiantes en la revisión de planes y programas	baja	
estudiante	inclusión de actividades obligatorias y optativas	alta	6,7,8,9,10,
	fijación adecuada entre teoría y práctica	media	11, 22,35,38
recursos	como se cataloga la educación que se imparte	baja	
	opinión sobre la misión	alta	12,13,14,16,
recursos	metas a corto y mediano plazo del personal administrativo y docente	media	30,31,32
	consideración del status	baja	
estudiante	flexibilidad reglamentaria para adecuarse a situaciones imprevistas de los estudiantes	alta	
	políticas de distribución de carga horaria	media	
recursos	criterios de exigencia y calidad académica	baja	
	cumplimiento de planes y programas de estudio	alta	
recursos	grado y forma de participación de estudiantes en toma de decisiones	media	
	grado de satisfacción con la carrera	baja	
recursos	desarrollo de capacidad para interpretar información	alta	
	desarrollo de capacidad para extraer conclusiones	media	
recursos	adquisición de conocimientos útiles	baja	
	resolución de problemas con prontitud	alta	
recursos	auto-perfección en temas o materias específicas	media	
	grado de conocimientos sobre estatutos y reglamentos	baja	
recursos	nivel de satisfacción respecto a la formación que se recibe	alta	
	conocimiento y asimilación de planes y programas de estudios	media	
recursos	disponibilidad de material bibliográfico	baja	
	disponibilidad para acceder a internet	alta	
recursos	cantidad de software para apoyar la docencia	media	
	calidad de la biblioteca en relación a requerimientos	baja	
recursos	adecuación en cantidad y calidad de laboratorios	alta	
	actualización de las bibliotecas	media	
recursos	cantidad de material audiovisual para atender a los estudiantes	baja	

*Se puede observar en la tabla las variables de estudio, los indicadores, la unidad o categorías y los items.*

## RESULTADOS

Respecto a la muestra, se puede observar en la tabla 2 el género de los estudiantes en el cual predomina el femenino, el porcentaje de estudiantes que trabaja es de 46.1% y el que solo estudia es el 33.6%. La carga de materias que tienen oscila de 24 a 30 horas a la semana, observándose que la de mayor índice es la que corresponde a 28-30 horas semanales, con el 43% de los encuestados.

Tabla 2: Variables Dependientes: Género, Distribución del Tiempo y Carga Horaria

Género	Porcentaje
Masculino	22%
Femenino	78%
Distribución del Tiempo	
Trabaja jornada completa	46.1%
Trabaja media jornada	12.4%
Trabaja de 5 a 10 semanales	7.9%
No trabaja	33.6%
Carga Horaria	
28-30 semanales	43%
25-27 semanales	39%
20-24 semanales	18%

La muestra de estudiantes revela la incidencia del género femenino, la ocupación laboral en jornada completa de los estudiantes que representa el mayor porcentaje, así como la carga horaria que tienen por semana.

En la tabla 3, se pueden identificar la percepción de los alumnos respecto a los indicadores de la variable profesores a través de los porcentajes señalados. La que perciben como favorable la mayoría es la de asistencia y puntualidad docente con 72.2% en cambio, la edición de apuntes de clase el 46% la consideran favorable y el 44% la percibe como menos favorable.

Tabla 3: Indicadores Y Frecuencias de la Variable Profesores

Variable Dependiente	Indicadores	5 %	4 %	3 %	2 %	1 %	Media
Profesores	edición de apuntes de clase	5.8	40.2	44.4	8.4	1.2	3.41
	entrega de programa detallado de cada actividad docente.	10.0	51.5	32.4	4.1	2.1	3.63
	calidad del cuerpo docente	11.2	51.5	29.9	7.1	0.4	3.66
	atención recibida por profesores fuera de horas clase	16.2	44.8	29.5	8.7	0.8	3.67
	disposición e interés para relacionarse informalmente	11.7	47.7	30.7	9.1	0.8	3.60
	procedimientos para evaluar aprendizajes	07.9	49.8	37.8	4.1	0.4	3.61
	asistencia y puntualidad docente	14.5	57.7	24.5	3.3	0.0	3.83

La percepción de los indicadores que conforman esta variable muestra 3.64 como promedio.

Sobre los planes y programas, en la tabla 4 se observa que la que consideran más favorable es la de la coherencia entre la concepción educativa y planes y programas, con un 61.4%, mientras que la incidencia que tiene la opinión de estudiantes en la revisión de planes y programas presenta la un 44.6% favorable y un 38.8% menos favorable.

Tabla 4: Indicadores y Frecuencias de la Variable Planes y Programas

Variable Dependiente	Indicadores	5 %	4 %	3 %	2 %	1 %	Media
Planes y Programas	Coherencia entre la concepción educativa y planes y programas	10.9	50.6	33.2	4.1	1.2	3.66
	Incidencia que tiene la opinión de estudiantes en la revisión de planes y programas	5.8	38.8	38.8	13.7	3.3	3.30
	Inclusión de actividades obligatorias y optativas	8.3	46.9	36.1	6.6	2.1	3.53
	Fijación adecuada entre teoría y práctica	6.6	50.6	34.9	7.5	0.4	3.56

Los indicadores de esta variable presentan 3.51 como media promedio.

En cuanto a la percepción que tienen de la dependencia en particular se puede observar en la tabla 5, una muy favorable a como se cataloga la educación que se imparte ya que el 87% la considera excelente y buena, así como la consideración del status de su dependencia que el 21.6% lo considera excelente y el 60.2% buena. Por el contrario la más desfavorable es hacia el grado y forma de participación de estudiantes en toma de decisiones, pues el 33.6% la consideran menos favorable y el 12% desfavorable.

Tabla 5: Indicadores y Frecuencias de la Variable Dependencia

Variable Dependiente	Indicadores	5 %	4 %	3 %	2 %	1 %	Media
Dependencia	como se cataloga la educación que se imparte	20.8	66.4	12.0	0.8	0.0	4.07
	opinión sobre la misión	26.1	57.3	14.1	0.4	2.1	4.05
	metas a corto y mediano plazo del personal administrativo y docente	10.8	49.8	30.3	3.7	5.4	3.57
	consideración del status	21.6	60.2	17.0	1.2	0.0	4.02
	flexibilidad reglamentaria para adecuarse a situaciones imprevistas de los estudiantes	11.2	43.6	34.0	10.4	0.8	3.54
	políticas de distribución de carga horaria	14.6	47.7	26.1	9.1	2.5	3.63
	criterios de exigencia y calidad académica	10.8	54.4	29.0	5.8	0.0	3.70
	cumplimiento de planes y programas de estudio	12.9	45.6	33.6	7.1	0.8	3.63
	grado y forma de participación de estudiantes en toma de decisiones	10.4	38.2	33.6	12.0	5.8	3.35

En esta variable formada por 9 indicadores se establece el 3.56 como promedio de la media.

Referente a la auto-percepción de los estudiantes, se aprecia en la tabla 6, que los indicadores evaluados más favorables son el de la adquisición de conocimientos útiles, ya que el 84.7% los consideran muy adecuados y adecuados. El grado de satisfacción con la carrera, y hacia la formación que reciben con una media de 4.11, equivalente al 80.9% y el 76.4% respectivamente. Por otra parte la que se percibe menos favorable en esta variable es la auto-perfección en temas o materias específicas, pues el 45.3% la considera regular.

Tabla 6: Indicadores y Frecuencias de la Variable Estudiantes

Variable Dependiente	Indicadores	5 %	4 %	3 %	2 %	1 %	Media
Estudiantes	grado de satisfacción con la carrera	31.1	49.8	18.3	0.8	0.0	4.11
	desarrollo de capacidad para interpretar información	15.8	62.7	19.9	1.2	0.4	3.92
	desarrollo de capacidad para extraer conclusiones	10.8	63.5	23.7	1.7	0.4	3.83
	adquisición de conocimientos útiles	30.3	54.4	14.5	0.4	0.4	4.15
	resolución de problemas con prontitud	17.0	58.5	22.4	1.7	0.4	4.02
	auto-perfección en temas o materias específicas	6.2	44.0	45.3	4.1	0.4	3.51
	grado de conocimientos sobre estatutos y reglamentos	11.2	36.1	33.6	16.2	2.9	3.37
	nivel de satisfacción respecto a la formación que se recibe	19.5	56.9	19.1	4.1	0.4	4.11
	conocimiento y asimilación de planes y programas de estudios	10.0	51.5	32.8	5.4	0.4	3.65

Los indicadores presentan 3.85 como media promedio.

En la tabla 7, se puede apreciar que dentro de los indicadores, el que perciben desfavorable un 49.4% ya que califican como malo, es la disponibilidad para acceder a internet, y en el de cantidad de software para apoyar la docencia el 36.1% de la muestra, coinciden en que es regular. Por el contrario la calidad de la biblioteca en relación a los requerimientos y la disponibilidad de material bibliográfico, es la que presentan las medias más altas con un 3.71 y 3.68 respectivamente.

Tabla 7: Indicadores y Frecuencias de la Variable Recursos

Variable Dependiente	Indicadores	5 %	4 %	3 %	2 %	1 %	Media
Recursos	disponibilidad de material bibliográfico	17.0	43.6	31.5	5.8	2.1	3.68
	disponibilidad para acceder a internet	5.7	11.2	21.6	49.4	14.1	2.41
	cantidad de software para apoyar la docencia	6.2	22.4	36.1	32.0	3.3	2.96
	calidad de la biblioteca en relación a requerimientos	19.9	41.1	30.7	6.2	2.1	3.71
	adecuación en cantidad y calidad de laboratorios	7.1	42.7	38.6	8.7	2.9	3.42
	actualización de las bibliotecas	15.4	39.4	36.5	7.5	1.2	3.60
	cantidad de material audiovisual para atender a los estudiante	14.1	37.3	34.0	13.8	0.8	3.50

En esta tabla se puede observar que los indicadores presentan 3.32 como promedio de la media.



## CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos permiten identificar las principales características de la población de estudio, la que se distingue por ser mujeres (78%), por laborar en otras empresas jornadas completas y medias jornadas (58.5%) y tener una carga horaria de 28-30 horas por semana (43%). Las cuales como variables dependientes del estudio, no mostraron ninguna asociación significativa con las variables independientes. Para tener programas acreditados por organismos externos, se han buscado estrategias e implementado acciones, para el aseguramiento de la calidad durante 8 años y aún se continúa trabajando en ello, sin embargo, el trabajo agobiante que representa el evidenciar cada una de las acciones, descuida la retroalimentación de los efectos o impactos que produce en los diferentes actores del proceso. La variable que tiene la media más alta es la de estudiantes, ya que se percibe un grado de aceptación favorable sobre la satisfacción que tienen con su carrera, así como con la formación que reciben y el desarrollo de capacidades para interpretar información, adquirir conocimientos útiles y resolver problemas con prontitud. Definitivamente que esos indicadores se relacionan con todo lo elementos que integran su facultad, y muchos de los indicadores evaluados presentan áreas de oportunidad en la constante labor del aseguramiento de la calidad.

En orden descendente, después de los indicadores de estudiantes, se tiene el de profesores con una media de 3.64, le sigue el de la dependencia con una media de 3.56, los planes y programas con una de 3.51 y para finalizar, la de recursos con un promedio de 33.2 de media. En términos generales se concluye que ninguna de la variables de estudio muestra ser excelente, sin embargo la de estudiantes y profesores se pueden apreciar como buenos, el de planes y programas y dependencia se encuentran más distantes de alcanzar esa connotación, y el que se aprecia como regular es la variable de recursos, en la que es necesario prestar atención en algunos indicadores que se muestran deficientes, como son el acceso a internet, y la cantidad de software para apoyar la docencia. Este estudio permitirá la indagación de nuevas estrategias y acciones en la búsqueda del aseguramiento de la calidad a través de los procesos de evaluación y acreditación, los cuales de acuerdo con Caudillo (2010), deben enfatizar la mejora de la calidad por encima de la sola rendición de cuentas, que el enfoque sea más educativo que administrativo y se apuntalen los esfuerzos al cumplimiento de las misiones institucionales.

## REFERENCIAS

Arrien, J. B. (1996). Calidad y acreditación: exigencias a la Universidad. Disponible en: <http://www.adunca.com.ar/biblioteca/Calidad%20y%20acreditacion%20exigencias%20a%20la%20universidad.pdf>.

AUGM (2012). Disponible en: <http://www.grupomontevideo.org/>

Calvo, O.(2006). La evaluación de impacto y sus mediciones. Letras Uruguay. Disponible en: <http://letras-uruguay.espaciolatino.com/>.

Caudillo, M. (2010). Riesgos y desafíos que plantea la acreditación de programas e instituciones: una valoración. En Copaes, 2010. Noveno foro de evaluación educativa. Universidad del Mar. Ponencias presentadas por organismos acreditadores e instituciones de educación superior. pp 209-218.

Castillo, O. (2010). El impacto de la evaluación y la acreditación en la gestión de las universidades y los programas de formación médica. En Copaes, 2010. Noveno foro de evaluación educativa. Universidad del Mar. Ponencias presentadas por organismos acreditadores e instituciones de educación superior, pp 47-58.

COPAES. (2012). Disponible en: <http://www.copaes.org.mx>

Columbus (2013). Disponible en: <http://www.columbus-web.com>

CINDA (2006). Antecedentes y Programas. Cooperación académica internacional. Disponible en: [http://www.cinda.cl/download/perfil\\_cinda.pdf](http://www.cinda.cl/download/perfil_cinda.pdf).

CUMEX (2012). Disponible en: [www.cumex.org.mx](http://www.cumex.org.mx)

Del Castillo, G. (2004). El impacto de la evaluación externa en dos instituciones de educación superior en México: la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco y la Universidad Iberoamericana. *Perfiles Latinoamericanos*, 12(25), 115-148.

Fernández, N. (2004). Hacia la convergencia de los sistemas de educación superior en América Latina. *Revista Iberoamericana de Educación*,(35) 39-71.

González, L. (2008). El impacto del proceso de evaluación y acreditación en las universidades de América Latina. CINDA/IESALC/UNESCO.

Gregorutti, G. & Bon. V. (2012). Percepciones de la efectividad de los procedimientos de evaluación y acreditación en una universidad privada. *Revista de Investigación Educativa de la Escuela de Graduados en Educación*,3(5), 2-11.

Lemaitre, J.M. (2004). Redes de agencias de aseguramiento de la calidad de la educación superior a nivel internacional y regional. *Revista Iberoamericana de educación*, 35, 39-71.

Libera, B. (2007). Impacto, impacto social y evaluación del impacto. *Acimed: revista cubana de los profesionales de la información y la comunicación en salud*, 15 (3), 7.

López, S.(2007). Evaluación institucional y factores de cambio. La percepción de los académicos de tres universidades del noroeste de México. *Revista de la Educación Superior*,36 (144), 7-22.

Martínez, M.D. (2008). Evaluación para el seguimiento de programas académicos acreditados. Ponencia presentada en el Primer Congreso Nacional de Evaluación y Acreditación. Campeche, México.

Mora, A. (2006). Impacto de los procesos de acreditación en la Universidad de Concepción. *Calidad en la Educación*, 24, 183-196.

Rama, C. (2008).El nacimiento de la acreditación internacional. Ponencia presentada en el Primer Congreso Nacional de Evaluación y Acreditación. Campeche, México.

Salas, I. (2013). La acreditación de la calidad educativa y la percepción de su impacto en la gestión académica: el caso de una institución del sector no universitario en México. *Calidad en la Educación*, (38) 305-333.

Scharager, J.& Aravena, M. T. (2010). Impacto de las políticas de aseguramiento de la calidad en programas de educación superior: un estudio exploratorio. *Calidad en la Educación*, (32), 16-42.

Stensaker, B. (2008). Outcomes of quality Assurance: A Discussion of Knowledge, Methodology and Validity. *Quality in Higher Education*, 14:1.

Toro, J. (2012). Gestión interna de la calidad. En Aseguramiento de la Calidad en Iberoamérica. Educación superior. Informe 2012, pp 191-201.

Torre D. & Zapata, G. (2012). Impacto de procesos de aseguramiento de la calidad sobre las instituciones de educación superior: un estudio en siete países. En Aseguramiento de la Calidad en Iberoamérica. Educación Superior. Informe 2012, pp 117-153.

UNESCO. (1998). Declaración Mundial sobre Educación Superior en el siglo XXI: Visión y Acción. *Revista de la Educación*, 107, (27).

Zapata, G.& Tejeda I. (2009). Impactos del aseguramiento de la calidad y acreditación de la educación superior. Consideraciones y proposiciones. *Calidad en la Educación*,31, 191-209.

Zedillo, L.E. (2010). El Copaes y la importancia de la acreditación de segundo nivel de la Educación Superior en el Aseguramiento de la Calidad. En Copaes. Noveno foro de evaluación educativa. Universidad del Mar. Ponencias presentadas por organismos acreditadores e instituciones de educación superior, pp 15-46.

## **BIOGRAFÍA**

Edna Isabel de la Garza Martínez, Maestra en Administración, candidata al grado de doctor en Administración y Alta Dirección, se encuentra adscrita a la Universidad Autónoma de Coahuila como profesora de tiempo completo, ha participado en proyectos de investigación y escrito artículos en revistas arbitradas e indexadas. Dirección Institucional: Facultad de Contaduría y Administración de la UAdeC, carretera 57 Km. 4.5, Monclova, Coahuila, México. edisadelagarza@hotmail.com.

Nidia Estela Hernández Castro, Maestra en Administración de Sistemas de Información, candidata al grado de doctor en Administración y Alta Dirección, se encuentra adscrita a la Universidad Autónoma de Coahuila como profesora de tiempo completo, ha participado en proyectos de investigación y escrito artículos en revistas arbitradas e indexadas. Dirección Institucional: Facultad de Contaduría y Administración de la UAdeC, carretera 57 Km. 4.5, Monclova, Coahuila, México. neh59mex@hotmail.com.

Elvira Velarde López, es Doctora en Administración, es catedrática e investigadora adscrita a la Universidad Autónoma de Coahuila; ha participado como ponente en congresos nacionales e internacionales y ha publicado capítulos de libros de investigación y artículos en revistas indexadas. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores y es miembro del cuerpo arbitral de varias revistas de investigación, actualmente colabora con la línea de investigación de capacidades tecnológicas en pequeñas empresas. E-mail: elvira\_velarde@yahoo.com.mx.

Vanessa Marmolejo Fabela, alumna de la licenciatura en Administración de Recursos Humanos de la Universidad Autónoma de Coahuila, colaboradora en proyectos de investigación desarrollados por la Maestra de la Garza. Dirección Institucional: Facultad de Contaduría y Administración de la UAdeC, carretera 57 Km. 4.5, Monclova, Coahuila, México. vanessa.marmolejo@hotmail.com



# RELACIÓN ENTRE EL PERFIL DE LAS MUJERES EMPREENDEDORAS Y EL ACCESO A LOS MICROCRÉDITOS: UN ANÁLISIS EN MICRO EMPRESAS DE SALTILLO, COAHUILA

Elizabeth Lourdes Gómez Gutiérrez, Universidad Autónoma de Coahuila, México  
María del Carmen Armenteros Acosta, Universidad Autónoma de Coahuila, México  
Liliana Guerrero Ramos, Universidad Autónoma de Coahuila, México  
Sandra López Chavarría, Universidad Autónoma de Coahuila, México

## RESUMEN

*El enfoque de género referido al empoderamiento económico resulta de gran interés a nivel regional. Por ello, la investigación tiene como objetivo hacer un análisis de la relación entre el perfil de las mujeres emprendedoras y el acceso al microcrédito, en el Estado Coahuila, México. La indagación empírica abarcó una muestra de 52 micro y pequeñas empresas en Saltillo, Coahuila, con la aplicación de una encuesta que mide la percepción de las empresarias en los sectores de industria, comercio y servicios. Como resultados se evidencia un predominio de la conjunción de motivos como la necesidad y oportunidad para emprender un negocio, mayor concentración en los sectores de comercio y servicios y que más del 75 % de las mujeres tiene dependientes económicos. No existe discriminación para el acceso al microcrédito, pero no se utilizan todas las posibilidades u ofertas existentes.*

**PALABRAS CLAVES:** Emprendedurismo Femenino, Empoderamiento Económico, Microcrédito

## RELATIONSHIP AMONG THE ENTREPRENEUR WOMEN'S PROFILE AND THE ACCESS TO MICROCREDITS: AN ANALYSIS IN MICRO CORPORATIONS OF SALTILLO, COAHUILA

### ABSTRACT

*The gender focus referred to in economic empowerment results in huge interest at the regional level. This investigation analyzes the relationship among the entrepreneur women's profile and access to microcredit in the state of Coahuila, Mexico. The empirical questionnaire reached a sample of 50 micro and small corporations in Saltillo, Coahuila. We apply a survey that measures perception of business women in the sectors of industry, commerce and services. There is evidence of the conjunction of motives, necessity and opportunity to start a business. They have major concentration in commerce and services sectors, and more than 75% of the women have economic dependents. There is no discrimination regarding access to microcredit, however not all possibilities or offers that exist are used.*

**JEL:** E44, J16

**KEYWORDS:** Entrepreneur Women's, Economic Empowerment, Microcredit

### INTRODUCCIÓN

**E**l incremento de la participación de la mujer en las actividades productivas, además de significar una ruptura con el paradigma social tradicional de la mujer relegada solamente a las tareas domésticas y al cuidado de la familia, ha impactado también en la economía nacional. Sin embargo su desarrollo laboral como empleada o como empresaria independiente continúa limitándose en

función de estereotipos y comportamientos enquistados desde tiempo atrás. La mujer actual tiene que enfrentar diversos obstáculos en su participación laboral, a menudo encubiertos, y tratar de posicionarse al emprender un negocio, para poder acceder a las diferentes esferas del mundo empresarial. El emprendimiento requiere de una capacidad económica que en muchas ocasiones la mujer no tiene, y es así como en muchas ocasiones se requiere de obtener financiamiento por diversas vías.

Con la finalidad de propiciar el empoderamiento y las oportunidades económicas para mujeres y niñas en México, los gobiernos fortalecerán y apoyarán redes de empresarias y alianzas público-privadas que faciliten el intercambio de información, capacitación y mejores prácticas a fin de empoderar a las mujeres y que éstas se beneficien de las oportunidades en el ámbito económico; promoverán el acceso a la capacitación, a los mercados y a los mecanismos de financiamiento para mujeres empresarias, particularmente en la pequeña y mediana industria; desarrollarán acciones bilaterales para facilitar la vinculación económica de las mujeres, como un elemento central de las estrategias para incrementar la competitividad económica mutua; y alentarán la creación de oportunidades para las mujeres en todos los niveles del sector laboral formal, a fin de que puedan beneficiarse de la capacitación, de las oportunidades de desarrollo y de los programas de compensación y otorgamiento de beneficios. (INMUJERES, Encuentro México-Estados Unidos para el empoderamiento económico de las mujeres empresarias, 2013)

En particular, en los últimos años se ha potenciado el incremento de las oportunidades para obtener créditos de diversas maneras, incluso dirigidos específicamente a mujeres, bien sea por las instituciones bancarias como por ejemplo la línea de MUJER-MUJER, o por otras instituciones sociales o gubernamentales que gestionan programas de microcréditos, que surgieron con defensores y detractores, como una forma de reducir la pobreza y dar esa facilidad a ciertos grupos que generalmente no son sujetos de crédito en instituciones bancarias. Estos programas han sido impulsados en México por varios organismos, y aunque no se sabe con precisión el número de entidades de ahorro y crédito popular que existen en México, se identifican como las redes más importantes a la Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos y Pro Desarrollo Finanzas y Microempresas.

La problemática del financiamiento de las MIPYME mexicanas está identificado como uno de sus problemas fundamentales en diversos estudios en la región (Molina Morejón, Armenteros Acosta, Elizondo, Barquero Cabrero, & Espinoza Arellano, 2011); FAEDPYME, 2012). Por ello en el informe MIPYME México 2012 se plantea la necesidad de desarrollar e implementar mecanismos, procedimiento y políticas crediticias más adecuadas a las características estructurales de la MIPYME (Martínez Serna, et al, 2013). El financiamiento a las MIPYME puede provenir por parte de alguna institución bancaria o por algún apoyo de fondo gubernamental, este último además ofrece asesoría y capacitación para el acceso a las diversas fuentes de financiamiento, incluyendo los orientados a promover la innovación por parte del CONACYT; en las cuales no se presentan rasgos de discriminación de género. Una de las formas de crecimiento de un negocio es a través del financiamiento, por lo que muchos negocios han podido incrementar sus ventas a través de las ayudas financieras bancarias y/o gubernamentales (Treviño Ayala, 2012). Pero según el Banco Interamericano de Desarrollo en México y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe ECLAC (2000-2011), existe la percepción de que el financiamiento es el principal obstáculo para el desarrollo de las empresas, pues cerca de las dos terceras partes de ellas enfrentan importantes restricciones para encontrar financiamiento.

En lo referente al financiamiento desde la dimensión del género, en el Índice del Entorno Empresarial para Emprendedoras en América latina y el Caribe, coordinado por el BID, el índice de acceso a financiamiento de las mujeres fue la categoría más débil del Índice (de 5 a 20 puntos), siendo México el primer lugar con una puntuación de 57 de 100 puntos, y dentro de los tres niveles medidos: servicios bancarios, inversión o capital de trabajo y microcrédito, en la región este último obtuvo el mejor desempeño (FOMIN, BID, 2013). Se agrega en el Informe que dentro de los accesos al financiamiento, los microcréditos a mujeres empresarias son el mayor apoyo para iniciar sus negocios, con un puntaje de

5.7, el más alto de la región y en lo referente a los servicios financieros bancarios, “las mexicanas que los utilizan —en promedio tres retiros o depósitos al mes— se encuentran entre las menos propensas (2.46% de las mujeres a escala nacional) a usar cuentas para propósitos empresariales”.

En resumen, de todos los factores de éxito empresarial de las mujeres la obtención de recursos financieros es la parte más difícil del lanzamiento y crecimiento de una micro, pequeña o mediana empresa, por lo que el objetivo del presente trabajo reside en analizar el acceso al microcrédito por las microempresas dirigidas por mujeres, y su relación con el perfil de las mujeres emprendedoras. La estructura del trabajo se presenta con una primera sección dedicada a la revisión de literatura especializada donde se comienza por mencionar el avance que ha tenido la mujer en la armonización de roles, se analizan posibles fuentes de financiamiento, el origen, concepto, y papel de los microcréditos con diferentes ejemplos y resultados de estudios previos. Posteriormente se explica la metodología empleada para cumplir el objetivo propuesto. En Resultados y Discusión se muestra el análisis de tablas y gráficos resultado del procesamiento de la encuesta y el análisis de la correlación entre las variables. Finalmente se ofrecen Conclusiones y Referencias Bibliográficas.

## REVISION DE LITERATURA

La mujer actualmente ha aprendido a armonizar sus roles de su actividad de madre, esposa y empresaria lo que le ha ido dando oportunidad de crecimiento en sus negocios los que pueden crecer con apoyos financieros gubernamentales que impulsan el emprendimiento femenino, sin embargo, a pesar de que en los últimos años se ha registrado un incremento constante de la participación de las mujeres en las actividades económicas, el acceso que ellas tienen para ser propietarias de una empresa es todavía mucho menor que el acceso con el que los hombres cuentan (INMUJERES, 2010) En general, los estudios afirman que el financiamiento ha llegado a darse de diferentes formas: los propietarios han recurrido a sus ahorros personales con el fin de invertir en la empresa y mantenerla de pie y también se ha utilizado el financiamiento de personas que son consideradas cercanas al propietario (Arteaga & Lasio, 2009) o una combinación entre ahorros personales, préstamos de familiares y préstamos bancarios (Pushpakumar & Athula Wijewickrama, 2008, citado por Treviño Ayala, et al, 2012). Cada una de ellas constituye fuentes alternativas de financiamiento para las pequeñas y jóvenes empresas que tienen una limitada capacidad financiera. Lo cual confirma que los inversionistas para una PYME pueden ser tres: amigos, familiares o socios del negocio, pequeños inversionistas y el capital de riesgo que se pueda conseguir.

Existen autores que establecen la deuda más común, y también la más cara, suele ser la que proveen las instituciones bancarias y la otorgada por compañías de préstamo comercial. Así mismo la tasa de interés y la burocracia en trámites y garantías que exige la banca; además del requisito de aval con solvencia económica son los obstáculos principales para la obtención de financiamiento bancario. (Martínez, de Lema, & Hernández, 2009) Como una solución a las barreras existentes para la obtención de financiamiento bancario surgen los microcréditos como fuente de financiamiento para pequeños negocios, lo que ha tomado un gran auge en las últimas décadas. Uno de los primeros impulsores de este sistema fue el Grammen Bank o Banco de Aldea, en Bangladesh, fundado por el profesor Muhammad Yunus; y desde el principio, las mujeres fueron un componente esencial de su visión; en una sociedad donde las mujeres son consideradas inferiores. (Fernández, 2010), (León, 2012)

El Informe de las Mujeres Emprendedoras de América Latina y el Caribe (FOMIN Y BID, 2013) afirma que las mujeres gozan del mayor acceso a la microfinanza —entre todas las formas de financiamiento— porque no requieren una garantía clásica como en los préstamos comerciales tradicionales, aunque esto indica que la mayoría de los negocios cuyas propietarias son mujeres son muy pequeños y tienen bajo potencial de crecimiento. El mayor obstáculo es el hecho de que a menudo las mujeres no tienen acceso a financiamiento más allá del microcrédito, en particular financiamiento para inversión o capital de trabajo a través de bancos, participaciones de capital o ventas de acciones, o crédito de proveedores.

Dentro del financiamiento comercial, la línea de crédito o el préstamo bancario son los instrumentos más accesibles para las mujeres, en tanto que el crédito de proveedores es el más difícil de obtener. Según este estudio, las MIPYME que pertenecen a mujeres que han obtenido un préstamo bancario o una línea de crédito representan como mínimo 50% del total de MIPYME en ocho países, siendo el porcentaje más alto el de Chile (73,61%) y el más bajo el de Venezuela (25,4%).

No existe un consenso en el esclarecimiento del concepto de microcrédito. La Conferencia Internacional sobre Microcrédito desarrollada en Washington DC en 1997, lo define de la siguiente manera: “Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias”. Desde ese mismo momento se hizo especial referencia a los microcréditos destinados a las mujeres porque se parte del supuesto que entre los más pobres en muchos casos están las mujeres. La definición sugerida por la Cumbre del Microcrédito establece que, además de que se trata de programas que proporcionan pequeños préstamos a personas muy pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta, se puede encontrar una doble vertiente en el microcrédito: como un determinado instrumento financiero y como instituciones, que pueden adoptar formas jurídicas y organizativas muy distintas, que emplean mayoritariamente este instrumento. (Nieto, 2005) El estudio que se pretende desarrollar se enfoca en el microcrédito como instrumento financiero y su uso por las mujeres emprendedoras. En la actualidad, los mecanismos tradicionales implementados desde los gobiernos centrales para impulsar la economía ya no son suficientes para solucionar los crecientes problemas de los países en vía de desarrollo. Las expectativas para lograr economías con crecimiento en dichos países se han puesto sobre su capacidad para fomentar el empresariado y tienen, como una de sus principales herramientas, la posibilidad de acceso al microcrédito por parte de los sectores que demuestran más altos índices de desempleo, las mujeres cabeza de familia y los jóvenes que por primera vez intentan ingresar al mercado laboral. (Patiño Castro, 2010). Para la microempresa como cualquier negocio, el microcrédito es una puerta de acceso al financiamiento externo alternativo al sistema financiero tradicional.

En México los microcréditos surgieron como apoyos para personas que perdieron sus negocios con el terremoto en 1985, aunque se reconoce que hay una tradición mexicana en este sentido que se remonta a los años 30 con las cajas de ahorro; y como política pública se reconocen en el 2000 y el 2001. (Díaz Amador, 2001) La Secretaría de Economía del Gobierno Federal, al reconocer que sistema financiero tiene una importancia central en el establecimiento de condiciones para que las y los emprendedores mexicanos traduzcan su capacidad e iniciativa en negocios rentables que mejoren su ingreso, y que las micro finanzas constituyen una de las estrategias que permitirá que sin importar su lugar de origen, su género o su nivel de ingreso, se tenga acceso a oportunidades de desarrollo, ha instrumentado diversos programas de apoyo a las iniciativas productivas y a los emprendimientos de la población de escasos recursos, entre los cuales se encuentra el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) y el Programa del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)

El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) en el período comprendido desde inicios del 2001 a julio del 2006 otorgó 1,187,412 microcréditos, el 53 % de ellos a mujeres. (Betancourt, 2008). Más recientemente en el año 2011 se establece el perfil de los beneficiarios de los microcréditos otorgados por este Programa Federal planteándose que la mayoría de los beneficiarios de la muestra tenían las siguientes características: Mujer, casada, menor de 45 años, cuya formación no supera la secundaria, residente en su lugar de nacimiento, pareja del jefe del hogar; prefiere un negocio propio porque puede distribuir mejor su tiempo; inicia el negocio para complementar el ingreso familiar; antes de ocuparse en el negocio era ama de casa; utiliza las microfinancieras para ahorrar o solicitar préstamos; tiene un crédito grupal, utilizado para invertir en su negocio o abrir uno. (Pérez, 2013)

La evaluación del PRONAFIN en el periodo del 2011-2012 arroja que el ingreso promedio de los micronegocios se incrementó en términos reales en todos los percentiles: el más bajo en 2011 fue \$10,000



y para 2012 ascendió a \$13,979; y el ingreso promedio del percentil más alto en 2011 fue de \$130,000 y para 2012 había ascendido en términos reales a \$138,822. Los apoyos otorgados a las instituciones de microfinanzas fueron entregados en tiempo y forma. El Programa no cuenta con una estrategia de cobertura documentada y continúa sin llevar a cabo evaluaciones externas con metodologías rigurosas que le permitan medir el impacto. En el primer trimestre del 2013 el 80.5% de los créditos fueron otorgados a mujeres: Apoyos para talleres, Asignación de apoyos crediticios a las Instituciones de Microfinanciamiento (IMF), Apoyos destinados a la adquisición de infraestructura para la modernización: software, hardware y mobiliario; Apoyos para Asistencia Técnica y Apoyos destinados a la apertura de sucursales, agencias y extensiones. (CONEVAL, 2013).

A continuación describiremos los resultados de investigaciones empíricas revisadas en torno al acceso e impacto del microcrédito. A partir de que una de las formas de crecimiento de un negocio es resultado del efecto benéfico del financiamiento, en el Estado de Nuevo León se realizó un estudio para mostrar si el incremento en ventas de las PYME exportadoras se deriva de la obtención de financiamiento y/o asesorías de organismos gubernamentales y bancarios. El método fue a través de un cuestionario aplicado a propietarios y/o administradores de PYME exportadoras, durante los años 2011-2012 sin particularizar por sector productivo, ni por género o nivel educativo de los sujetos entrevistados. (Treviño Ayala, et al, 2012). La investigación cuantitativa abarcó una muestra de 65 empresas exportadoras: 43 pertenecen al sector industrial; 8 al sector servicio y 13 al sector comercio, y del total el 81,5% dirigidas por hombres. Utilizando la regresión múltiple, se mostraron las hipótesis de que la obtención el financiamiento bancario es la variable independiente que determinó el incremento porcentual en ventas para las PYME exportadoras. Sin embargo las variables asesoría bancaria en el manejo de crédito financiero, obtención de fondos de apoyo de gobierno y asesoría gubernamental obtuvieron un resultado no favorable, es decir, no son consideradas significativas para el éxito de la empresa. En las conclusiones se resalta que las empresas exportadoras llegan a tener mayores credenciales ante las instituciones bancarias para un financiamiento, por lo que los trámites llegan a tener una mayor rapidez con menores dificultades u obstáculos (Treviño Ayala, et al, 2012). La situación descrita difiere de las micro empresas que no son exportadoras, que constituyen la muestra de la presente investigación.

Aunque se reconoce que el microcrédito ha sido el impulsor de grandes cambios en las economías en las que se ha implementado, en la investigación desarrollada en Colombia por Patiño Castro (2010) se aborda el tema desde el impacto que el otorgamiento del microcrédito genera sobre el proceso de formalización del empresario. La investigación abarcó una exploración de fuentes secundarias como la información estadística proveniente de distintas fuentes, de carácter gubernamental, de ONG's y de otros organismos especializados y de fuentes primarias con el trabajo de campo, mediante la aplicación de una encuesta a 300 microempresarios, a partir del censo de las personas beneficiarias del microcrédito en Bogotá en el año 2008. Aunque el estudio está muy relacionado con la cuestión de cómo contribuir con el microcrédito a la formalidad de la economía, se analizaron algunos aspectos válidos para cualquier microempresa como: la difusión de las oportunidades de acceso al microcrédito adecuada (50%); falta de capacitación del microempresario en temas de gerencia (77%); el acompañamiento y seguimiento como elemento esencial del desarrollo empresarial (88%) (Patiño Castro, 2010). Estas interrogantes señalan que la existencia de los recursos financieros no es suficiente sino se crean las condiciones que faciliten e incentiven el proceso de acceso al microcrédito.

La utilización del microcrédito ha sido una de las estrategias muy extendida para la reducción de la pobreza en diferentes países. Según Busto Villegas (2012) pocos estudios han cuantificado los impactos reales de las micro finanzas en las condiciones de vida de sus beneficiarios, debido a problemas metodológicos de las evaluaciones de impacto y porque la agenda de investigación se ha concentrado en las sustentabilidad de las instituciones micro financieras, no existiendo una respuesta sólida a la relación de las micro finanzas en la reducción de la pobreza. En una investigación realizada por el autor de

mencionado, aborda entre otras preguntas si los hogares utilizan el microcrédito para incrementar su consumo o la adquisición de activos productivos, atendiendo al objetivo principal del microcrédito.

Los resultados de la investigación mencionada se realizó aplicando el modelo lineal estadístico (Métodos PSM-DID), con la base de datos de BANSEFI Y SAGARPA 2004 y 2008 de microcréditos en zonas rurales, reflejan que fue positivo con un 7% la probabilidad de comenzar negocio después de recibir microcrédito (sustentar negocios o hacer inversiones pequeñas), aunque no tiene impacto estadísticamente significativo en la obtención de ganancias, es decir de fomentar negocios exitosos. A diferencia de las zonas rurales donde el microcrédito aumentó el consumo per cápita de los hogares en un 34%, en las zonas urbanas es significativo el incremento para la adquisición de activos productivos a un 28,5%. La mayoría de los microcréditos se enfocan a las comunidades rurales por ser más vulnerables y pobres, a pesar de que como herramienta para fomentar microempresas tienen menor potencial en las mismas. También incluye el análisis desde la expectativa de género por la preferencia de programas públicos, donde no hay impactos significativos en términos estadísticos en cuanto a vulnerabilidad, consumo y compra de activos productivos, lo cual puede estar asociado a discriminación, empoderamiento, habilidades empresariales entre otros aspectos. (Busto Villegas, 2012)

Un estudio del Programa Van Mujeres en Tabasco impulsado desde el Estado, concluyó que no se hizo un buen análisis de la condición socioeconómica, la necesidad y pertinencia de las propuestas y que el Modelo utilizado fácilmente se contamina por intereses político-electorales partidistas y de intereses mercantiles que distorsionan la operación. Si bien la mayoría de los proyectos generaron ingresos las mujeres no son las que deciden su destino y uso. (Pablos & Tinoco, 2007) . Se parte del supuesto en este estudio de que el perfil de la mujer emprendedora determina el desarrollo del negocio que emprende y favorece el acercamiento de las diferentes instancias; públicas y privadas para acceder a los microcréditos que son una fuente importante de financiamiento para desarrollar y consolidar su empresa.

## **METODOLOGÍA**

La presente investigación es de carácter exploratoria y descriptiva acerca del acceso y resultados del microcrédito obtenido en las empresas creadas por mujeres emprendedoras. Para ello se aplicó un cuestionario que combina el instrumento sobre el perfil de las mujeres emprendedoras (Valencia Silva, 2010) validada por ESADE, España y en dos estudios previos en las ciudades de Saltillo y Torreón (Guerrero Ramos, et al, 2013), (Guerrero Ramos, et al, 2014) y el instrumento sobre el microcrédito en las MIPYME (Patiño Castro, 2010) validada en Bogotá. Se combinaron ambos instrumentos dado el objetivo de presente trabajo de analizar la relación entre el perfil de mujeres y el acceso y resultados de los microcréditos. La fiabilidad del instrumento se comprobó a través del “ $\alpha$ ” Alpha de Cronbach de 0.926609192 aceptable. En la tabla No. 1 se muestran las variables del cuestionario que serán objeto de estudio en este trabajo así como Alpha de Cronbach de cada grupo de ítems. El estudio empírico se realizó con 52 mujeres en el período de septiembre-octubre del 2013 mediante entrevistas individuales a empresarias de micro empresas, de los sectores de comercio e industria, en su mayoría pertenecientes a la Confederación Nacional de la República Mexicana (COPARMEX Coahuila, Sureste). Para el procesamiento de los datos se utilizaron técnicas de estadística descriptiva y se realizó contrastación correlacional mediante la prueba no paramétrica Kruskal Wallis entre indicadores del perfil de las mujeres emprendedoras y del acceso al microcrédito.

Tabla 1: Operacionalización de Variables del Estudio

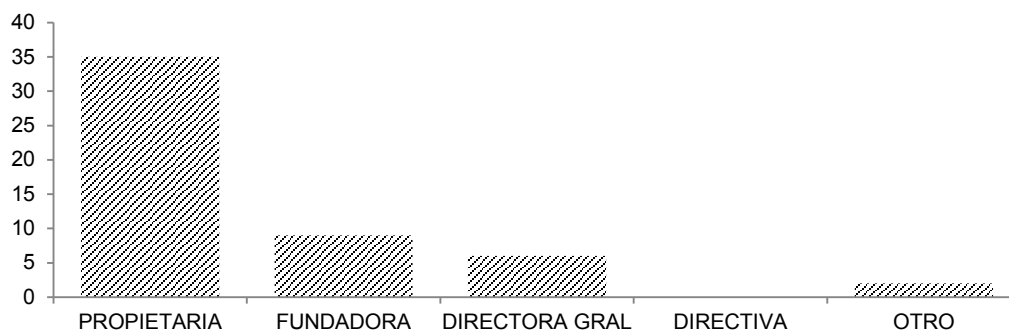
Variable	Definición Operacional	Número de Items	Alfa de Cronbach
Perfil de mujer emprendedora	Datos sociodemográficos de la mujer emprendedora.	5 items	Variables control
Colaboración familiar	El nivel de implicación y apoyo de los familiares desde creación y desarrollo de la empresa	5 items	0.875
Objetivos personales	Percepción del cumplimiento de objetivos tales como la conciliación de trabajo y vida personal, grado de satisfacción, autoestima, calidad de vida y relaciones con la familia	5 items	0.842
Comportamiento del microcrédito	Valoración del comportamiento real de las características principales del microcrédito recibido.	12 items	0.938
Impacto del microcrédito	Resultados reales del microcrédito en cuanto al desempeño económico y financieros.	6 items.	0.850

## RESULTADOS

### Perfil de Mujeres Emprendedoras

Para la determinación del perfil de la mujer emprendedora se contempló la posición en la empresa, nivel de estudio, estado civil, No. de dependientes económicos y motivación en la creación de empresas, cuyos resultados presentamos a continuación (Figuras 1 a la Figura 7).

Figura 1: Posición en la Empresa



En la figura No.1 se marca una posición de la emprendedora como propietaria en un 67.31%, lo que determina el grado de compromiso de la misma en el desarrollo de la empresa a través de financiamiento como posibilidad.

Figura 2: Estado Civil de las Mujeres Emprendedoras

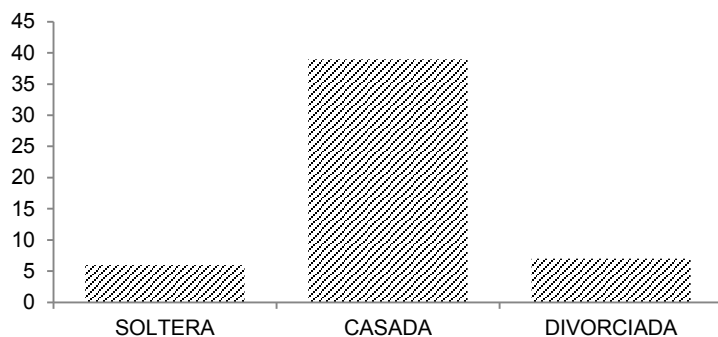
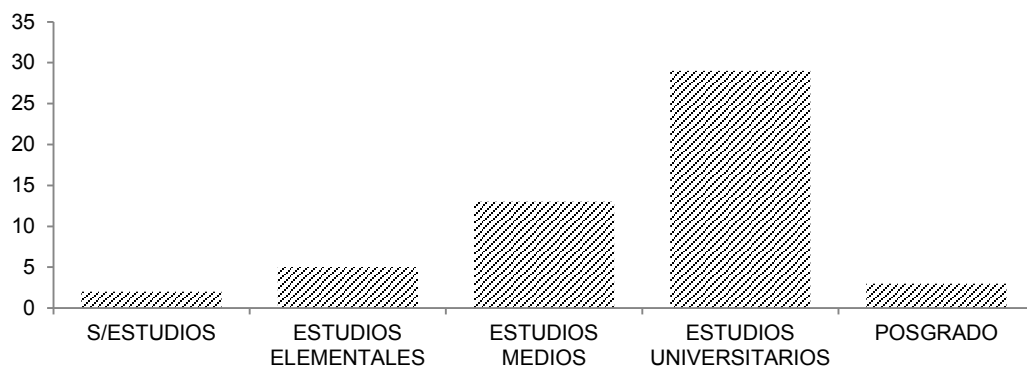


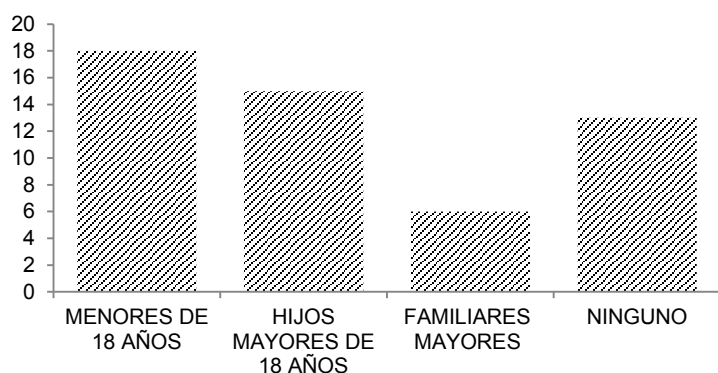
Fig. 2 Como puede observarse el 75% son casadas (2) y solo el 11.5% (1) y 13,5 % (3) son solteras y divorciadas respectivamente, lo que significa que en su mayoría existe una conciliación entre la vida familiar y empresarial.

Figura 3: Nivel de Estudios de las Mujeres Emprendedoras



Muestra el nivel de estudios de las mujeres empresarias que accedieron a apoyos financieros para su empresa; el 55.77% tiene estudios universitarios, el 25% estudios medios, 9.62% estudios elementales, 5.77% estudios de posgrado y 3.85% sin estudios. Lo que significa que el nivel de estudios de licenciatura tiene una relación directa con el acceso a apoyos financieros, lo que habla de la seguridad y decisiones que se requieren para el acercamiento a los órganos que lo otorgan.

Figura 4: Dependientes Económicos



Se refleja que el 34.62% tienen dependientes hijos menores de 18 años, el 28.84% tienen dependientes hijos mayores de 18 años, el 11.54% son dependientes familiares mayores que en la mayoría son sus padres.

Dentro de los objetivos personales para la creación de micro resaltan en un primer nivel: las relaciones con la familia 84,6%; calidad de vida personal 78,85% y la autoestima y confianza (75%) lo que se convierten en estímulos para fomentar el desarrollo del negocio mediante el acceso a microcréditos.

Los trabajos previos publicados sobre el perfil de la mujer emprendedora en Torreón y su comparación posterior con la ciudad de Saltillo arrojan que son muy similares las características de las emprendedoras en las ciudades de Saltillo y Torreón, en cuanto a edad: 40-47; alto el porcentaje de mujeres emprendedoras con nivel universitario, 48% y 68% respectivamente; en ambas ciudades predomina la conjunción de motivos para emprender ,pero en Saltillo prevalece la necesidad y en Torreón, la oportunidad) y un 75% con dependencia económica. (Guerrero & et. al, 2013), Guerrero, Gómez & Armenteros, 2014). En el estudio actual las emprendedoras que solicitaron microcréditos, corresponde al sector de comercio e industria, donde se mantienen características similares en cuanto al alto porcentaje de estudios universitarios (55.7%) lo cual además se puede explicar porque el nivel educativo es una fortaleza del Estado para la innovación (OCDE, 2009). Sin embargo la dependencia económica a pesar de alto índice de casadas (75%) es sólo del 34,6

Percepción del Microcrédito Por las Mujeres Emprendedoras

Dentro del estudio del microcrédito se analizó por una parte la importancia asignada a las características principales del microcrédito, nivel de conocimiento, acceso, uso y aplicación, el tiempo de trámites, la seguridad en la gestión y la confianza en los organismos financieros, entre otros, con una escala que oscila entre nada y extremadamente importante, lo cual se muestra en las Figuras No. 6.

Figura 6: Nivel de Conocimiento Sobre el Microcrédito

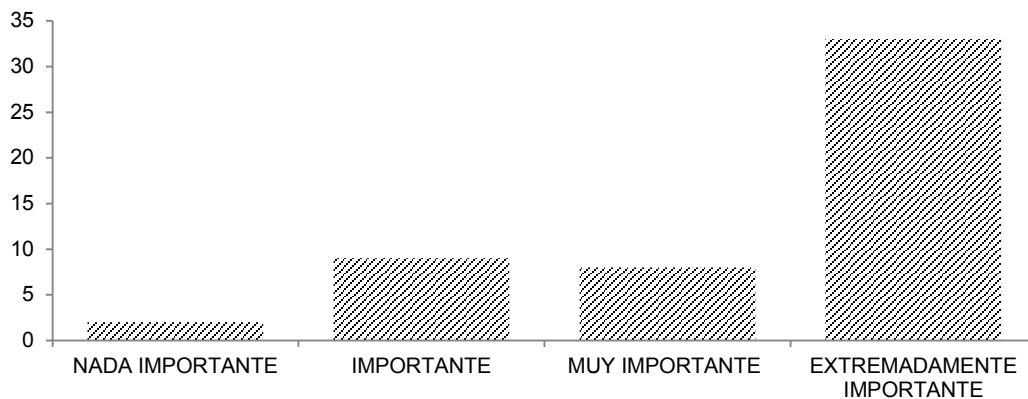


Figura No. 6 Muestra el grado de importancia que tiene el conocimiento del microcrédito donde un 63.46% considera extremadamente importante el conocimiento lo cual va disminuyendo gradualmente hacia nada importante..

El conocimiento sobre el microcrédito tiene un buen comportamiento dentro de la muestra con un 63,46%, lo cual se corrobora con el hecho de que un 65.38% sabe además quienes lo otorgan y en 50% de las emprendedoras conocen las líneas de crédito que operan en el mercado. Todo lo cual evidencia que el nivel de información es un factor que favorece a su acceso en la región, lo que se refleja en la Figura No. 7 donde el 59,3% asignan un valor de muy importante e importante al acceso y el acercamiento a los apoyos financieros para el éxito y el mejor desempeño económico de sus empresas.

Figura 7: La Importancia de Acceso y Acercamiento a los Apoyos Financieros

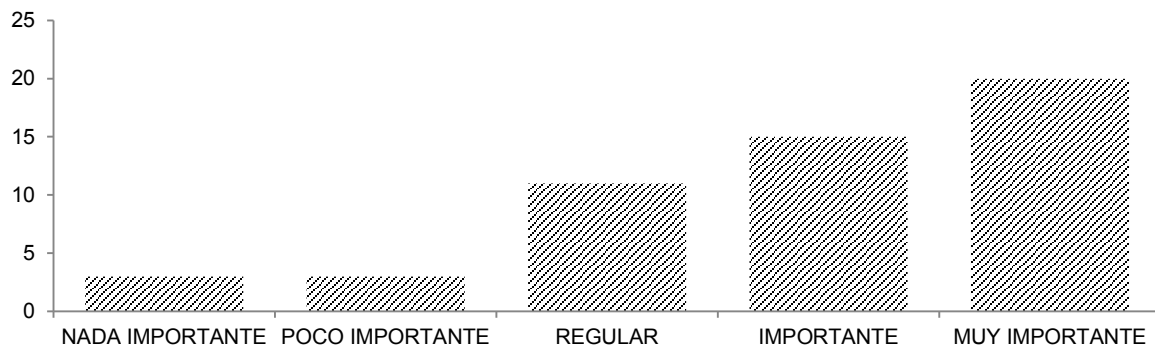


Figura No. 7: En esta figura se observa que el 30.46% de las mujeres encuestadas afirman que es muy importante en acceso y acercamiento a los apoyos financieros, el 28.84% consideran que es importante, el 21.15% consideran de importancia regular y solo el 11.53% consideran que es poco y nada importante.

Dentro del acceso y acercamiento a los fondos financieros, hay algunos factores que tienen un papel importante: el tiempo en trámites por un 65,38%; % y el grado de confianza en los organismos financieros en un 76,92% y la seguridad y gestión del microcrédito con un 73,07%. Los indicadores señalados se vinculan con el cumplimiento de las expectativas del microcrédito, para lo cual manifestaron un grado de satisfacción en cuanto al acceso un 67,3%. Estos aspectos están relacionados con el cumplimiento del propósito del Programa Nacional de Financiamiento a los Microempresarios (PRONAFIN, 2013), de la Secretaría de Economía, cuando señala que para que el microcrédito tenga un efecto transformador y positivo en la vida de las mujeres emprendedoras, debe ser otorgado de una manera oportuna, suficiente y en buenas condiciones, hecho que ha permitido que más del 90% de los beneficiados por el programa sean mujeres que no cuentan con acceso a créditos bancarios y que buscan apoyo para desarrollar un proyecto productivo. Una cuestión que puede ser interesante en el análisis del financiamiento en las mujeres emprendedoras lo constituye el hecho de que las familias pueden ser fuente, colaboradores o participar en su búsqueda, constituyen así una fuente alternativa junto al microcrédito, como se observa en la Tabla No. 2

Tabla 2: la Colaboración de la Familia en la Financiación de la Actividad Emprendedora

	Media de la Escala	Varianza de La Escala	Correlación Elemento-Total Corregida	Alfa de Cronbach
Familia participa en financiación	8.81	20.433	0.652	0.871
Familia consigue financiación	9.48	18.255	0.780	0.820
Familia participa en creación empresa	8.52	17.941	0.801	0.811
Familia implicación en empresa	8.96	20.744	0.701	0.853

*En la tabla No. 2 se muestra una tendencia positiva de colaboración en algunos ítems por parte de la familia mostrándose los porcentajes como sigue: la familia participó de manera directa en el financiamiento totalmente en un 34.61%; el apoyo para conseguir fuentes alternativas de financiamiento 55.77% nada; en las actividades de creación el 46% colaboró y el nivel de implicación en la gestión por parte de la familia fue en un 26.92% totalmente seguido, de 23% nada y 23% un poco. La tabla muestra un nivel de fiabilidad por encima de 0.5 de Alfa de Cronbach lo que determina un nivel confiable.*

### Comportamiento y Resultados del Microcrédito Otorgado a Mujeres Emprendedoras

El 48,07% de las mujeres emprendedoras han recibido microcréditos durante los últimos tres años, y su valoración tanto del comportamiento de las características como de sus resultados y cumplimiento de sus expectativas. De las que accedieron al microcrédito un 80,76 muestran satisfacción con sus resultados y expectativas y un 25,9% declaran que obtuvieron mejoría en sus negocios en cuanto a ventas y utilidades, en un 25.09% y les permitió establecer mayores relaciones comerciales, abriendo la posibilidad de generar mayores empleos y administrar mejor su empresa. Sobre el impacto de los microcréditos se puede resaltar que los datos muestran una valoración satisfactoria de los microcréditos y de su uso para el desarrollo de los microempresas por las mujeres emprendedoras de la zona urbana de Saltillo, lo cual contrasta con los estudios en zonas rurales, objeto principal del microcrédito en México con programas para zonas vulnerables y para las mujeres.

El hallazgo principal de la investigación en zonas rurales según Busto Villegas (2012) fue que los microcréditos reducen ligeramente la pobreza de los hogares beneficiarios, incrementan el consumo pero tiene un efecto débil en la adquisición de los activos productivos; además de no encontrar diferencias estadísticas significativas según el género en el impacto del microcrédito en la vulnerabilidad, consumo y compra de activos productivos en las zonas rurales de México. Al mismo tiempo confirma lo demostrado por este autor, de que en las zonas urbanas es significativo el uso del microcrédito para el incremento con la adquisición de activos productivos a un 28,5% en general en el fomento del desarrollo de las microempresas y sus ganancias. Según Cruz Ramírez, et al (2013) cuando los microcréditos son manejados por mujeres, se observa un alto grado de responsabilidad en la administración de los recursos, debido a que casi la totalidad de los micro financiamientos otorgados son recuperados en los tiempos establecidos, en un porcentaje superior del 98%.

Análisis Mediante Contrastaciones de Variables

En este apartado nos interesa determinar en primer lugar si existe asociación entre el perfil de la mujer emprendedora con el acceso al microcrédito, para tratar de explicar si la vocación y acceso real al microcrédito del 48.07% de las mujeres emprendedoras está relacionada con cargo, formación, edad, estado civil, número de hijos, dependencia económica y motivos de creación de la empresa. La contrastación de variables se realizó a través de la Prueba de Kruskal-Wallis con la siguiente hipótesis:

*H1 El perfil de la mujer emprendedora está asociado a los indicadores de acceso al microcrédito*

Tabla 3: Perfil de la Mujer Emprendedora y los Indicadores de Acceso al Crédito (6 De Ellos)

Variables de Perfil de Mujer Emprendedora	Indicadores Para el Acceso a Microcréditos					
	Información Proporcionada	Monto Otorgado	Relación con Instituciones Financieras	Tiempo de Trámite	Flexibilidad y Trato con Personal	Requisitos para Crédito
propietaria/gerente	0.14930632	0.27632289	0.024361698**	0.25307352	0.51270857	0.58398037
nivel de estudio	0.128590558	0.75710688	0.401363427	0.53442073	0.27144813	0.47408974
estado civil	0.078070765*	0.39186318	0.476450317	0.13979793	0.99516948	0.90384981
numero de hijos	0.674164136	0.35436187	0.637941723	0.38483793	0.98801768	0.3878371
dependientes economicos	0.005452521	0.00015145**	0.000436812	0.00026785	0.00518898	0.00322695
motivos creacion de empresa	***	*	***	***	***	***
	0.151045223	0.40894612	0.091222222*	0.51437704	0.29868295	0.06878398*

Nivel de significación 0.01 \*\*\*0.05 \*\*0.10\* Se observa en Tabla 3 que existe asociación entre la dependencia económica y a 6 indicadores de acceso al financiamiento, seguido de los motivos de creación de empresas con tres asociaciones y el cargo y estado civil con 1 por cada variable. Existe asociación solo en el 27,7% de las variables e indicadores.

Tabla 4: Perfil de la Mujer Emprendedora y los Indicadores de Acceso al Crédito (6 De Ellos)

Variables de Perfil de Mujer Emprendedora	Indicadores Para el Acceso a Microcréditos					
	Seguridad en Gestión	Confianza en Instituciones Financieras	Crecimiento de la Empresa	Cumplimiento de Expectativas	Retroalimentación de Clientes y Proveedores	Barreras y Limitaciones
propietaria/gerente	0.197637497	0.020985389**	0.818797825	0.061001724*	0.416015897	0.1143878
nivel de estudio	0.119607639	0.411741868	0.459678425	0.591698101	0.054980742*	0.33421677
estado civil	0.463348671	0.391471981	0.942645119	0.112442426	0.241193834	0.9060675
numero de hijos	0.48060167	0.067231707*	0.409015662	0.819674185	0.511297489	0.56480008
dependientes economicos	0.668046357	0.03939493**	0.000121871	0.000764582	0.001104235	0.79143797
motivos creacion de empresa	***	***	***	***	***	***
	0.544789707	0.048623418**	0.09210778*	0.381508126	0.013148324**	0.07776131*

nivel de significación 0.01 \*\*\*0.05 \*\*0.10\* Se observa en Tabla 4, continuando la misma hipótesis, que la mayor asociación se da entre dependiente económicos y los motivos de creación de empresas con los indicadores de acceso al microcrédito (4) , y el cargo de propietaria y gerente con un solo indicador. Existe asociación solo en el 33,37% de las variables e indicadores

Ambas tablas (3 y 4) reflejan la relación existente entre el perfil de las mujeres emprendedoras (6) con el acceso a créditos medido por 12 indicadores. De este resultado que debe ser profundizado buscando sus causas, podría inferirse que a mayor nivel de dependencia económica mayor interés por la búsqueda de créditos y que los motivos de la creación de la empresa también tiene su impacto en el acceso a creditos. De las restantes variables sólo resultaron con asociación la condición de propietaria y gerente, la cual expresa diferente nivel de solvencia financiera para el crecimiento del negocio, pero se debe precisar la diferencia en ambos cargos como parte de la continuidad de esta investigación. Por lo tanto, si sintetizamos los resultados de las tablas 11 y 12, existe asociación en el 30,5% de las variables – indicadores por lo que se rechaza la hipótesis 1 de que el perfil de la mujer emprendedora está asociado a los indicadores de acceso al microcrédito.

## CONCLUSIONES

Los informes de las mujeres emprendedoras en la región latinoamericana, desarrollados bajo la coordinación del BID, refieren que las mujeres tienen su mayor acceso a financiamiento a través de la micro finanzas y en particular mediante el microcrédito, y al mismo tiempo muestran que el acceso al financiamiento ocupa la categoría más baja dentro del Índice del Entorno Empresarial para emprendedoras. En el caso de México con la mayor puntuación del índice, evidencia que el microcrédito tiene mejor desempeño en el apoyo para iniciar negocio por encima de los servicios bancarios e inversión de capital trabajo. Ello se sustenta en la política de la Secretaría de Economía del Gobierno Federal, al reconocer que los micros finanzas constituyen una de las estrategias que permitirá sin importar su lugar de origen, su género o su nivel de ingreso el acceso a oportunidades de desarrollo y al instrumentar diversos programas de apoyo a las iniciativas productivas, donde las mujeres ocuparon el 80,5% de los beneficiados.

Por lo tanto, la revisión bibliográfica nos permite confirmar que el microcrédito es una forma de financiamiento importante para el éxito de las empresas creadas y dirigidas por mujeres. Encontramos en la literatura revisada pocos estudios empíricos regionales del acceso a los microcréditos desde la perspectiva de género. Como el objetivo del trabajo es establecer una relación entre el perfil de las mujeres y el acceso al microcrédito, las mujeres encuestadas en esta indagación del sector de comercio e industria, arrojando que el 67% son propietarias de su empresa, 77% casadas, con estudios universitarios el 58% de ellas y con una edad promedio de 47 años, el 67% pertenecen a una asociación profesional y como dato relevante el 79% hablan de una mejor calidad de vida y el 84% de una mejor relación familiar. En general son similares a las características del perfil de las emprendedoras en las ciudades de Saltillo y Torreón (Guerrero et al) En cuanto al acceso al financiamiento el 48,07% de las mujeres emprendedoras (de la muestra) han recibido microcréditos durante los últimos tres años, y su valoración tanto del comportamiento de las características como de sus resultados y cumplimiento de sus expectativas, se expresa en el grado de satisfacción en cuanto al acceso de un 67.3%.

La hipótesis de la asociación entre el perfil de la mujer emprendedora y los indicadores de acceso al microcrédito, la cual fue rechazada que las variables del perfil más importante en esta relación son: la dependencia económica, los motivos de creación de la empresa y en tercer lugar el cargo de propietario/gerente de la mujer; y los indicadores con más relación: la confianza en las instituciones financieras, seguida por la información y la relación con las instituciones financieras. Pocos estudios han cuantificado rigurosamente los impactos reales de las microfinanzas en las condiciones de vida de sus beneficiarios (Duflo et al, 2009, citado por Busto Villegas, 2012 De ahí los problemas metodológicos y que la agenda e investigación se haya centrado en el tema de la autosuficiencia de las instituciones y los estudios cualitativos de casos con validez externa limitada (Busto Villegas, 2012).

En ello se refleja el aporte de la investigación al abordar el acceso de las microcréditos en mujeres emprendedoras, por cuanto proporciona información primaria que no existe muy difundido en las investigaciones y a nivel regional. Dada la importancia de esta información para las políticas del estado en cuanto a programas y apoyo de microcrédito y la evaluación de su impacto, teniendo en cuenta que los beneficios de los micro créditos en activos productivos se hacen tangibles en el mediano y largo plazo, la investigación seguirá ampliándose con una muestra mayor de estudio e incorporando la valoración del uso e impacto de los microcréditos, así como su relación con la innovación y desempeño económico financiero de estas empresa.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arteaga, M. I., & Lasio, V. (2009). Empresas Dinámicas en Ecuador: Factores de Éxito y Competencias de sus Fundadores. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 42, 1-19.



Busto Villegas, J.L. (2012) Microcréditos y vulnerabilidad: una evaluación de impacto para el caso de México). Tesis de Maestría Universidad de Chicago.  
[http://precesam.colmex.mx/images/secundaria/eventos/Desarrollo\\_rural/Documentos/2\\_Microcredito.pdf](http://precesam.colmex.mx/images/secundaria/eventos/Desarrollo_rural/Documentos/2_Microcredito.pdf)

CONEVAL, 2013). Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2012 – 2013. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo. Disponible en:  
[http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/pronafim\\_resumen\\_ejec\\_2012\\_2013.pdf](http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/pronafim_resumen_ejec_2012_2013.pdf)

Cruz Ramírez, D.; Pérez Castañeda, S.S & Piedra Mayorga, V.M. (2013). La opción de las microfinanzas para salir de la pobreza, en México. Ciencias Administrativas. Revista Digital FCE. UNLP. Año 1 (I No.2) Julio – Diciembre.

Díaz Amador, M. d. C. (2001). El Microcrédito: experiencia mexicana, retos y oportunidades. Nacional Financiera. Financiamiento para Microemprendedores. México: El mercado de valores.

Espinoza Arellano, J. d. J. (2011). Analysis of Small and Medium Size Business Low Survival in Coahuila Mexico. Revista Internacional Administración & Finanzas, 4(1), 47-66.

FAEDPYME. (2012) “Análisis estratégico del desarrollo de las MIPYME en Iberoamérica.” España: Universidad Politécnica de Cartagena.

Fernández, M. C. (2010). El papel de la mujer en los microcréditos en los países en vías de desarrollo. El caso de Mohammad Yunus (Bangladesh). Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas, 27(3), 105-113.

FOMIN y BID (2013) Índice del entorno empresarial para emprendedoras. Informe. The Economist Intelligence Unit. Disponible en:<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37894551>.

Guerrero Ramos, L; F. Canibe Cruz, M. del C. Armenteros Acosta, S. López Chavarría & G. M. Reyna García. (2013). Construcción de un perfil de las mujeres emprendedoras en Torreón, Coahuila, México. RIAF, 6 (4). 19-38.

Guerrero Ramos, L; Gomez Gutiérrez, E; Armenteros Acosta; M.C (2014). Mujeres Emprendedoras; Similitudes y Diferencias en las ciudades de Torreón y Saltillo, Coahuila . RIAF, 7 (5). 77-90.

INMUJERES. (2010). Informe de auto evaluación 2010. México: Gobierno de México.

INMUJERES. (2013). Encuentro México-Estados Unidos para el empoderamiento económico de las mujeres empresarias. Primer encuentro México- Estados Unidos para el empoderamiento económico de las mujeres empresarias. México D.F.

León, J. (2012). Premio Nobel de la Paz al profesor Yunus ya Grameen Bank: ¿ redescubriendo el microcrédito? Economía, 30(59-60), 283-292.

Martínez Serna, M. del C; Maldonado G; García Pérez de Lema, D; Pinzón Castro, S. (2013) Análisis estratégico para el desarrollo de la MIPYME en Iberoamérica. Informe MIPYME México 2012. México: Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Martínez, A. G., de Lema, D. G., & Hernández, S. M. (2009). Restricciones a la Financiación Molina Morejón, V. M., Armenteros Acosta, M. d. C., Elizondo, M., Barquero Cabrero, J. D., &

Nieto, B. G. (2005). Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales. CIRIEC-ESPAÑA (51), 25-50.

OCDE (2009). Estudios de la OCDE de innovación Regional. 15 estados mexicanos. OCDE. Disponible en: [www.oecd.org/publishing/corrigenda](http://www.oecd.org/publishing/corrigenda).

Pablos, E. T., & Tinoco, R. (2007). Género y microfinanciación: evaluación de un programa de microcréditos para mujeres en el estado de Tabasco, México. Revista de estudios de género, La Ventana, 3(026).

Patiño Castro, O.A. (2010). El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado. Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D. C.. Tesis doctoral. Universidad de Nebrija. Madrid. España.

PRONAFIM (2013). “¿Qué es el PRONAFIM?” [En línea] México, disponible en: <http://www.pronafim.gob.mx/temp/pws1221>.

Treviño Ayala, M. E.; Villalpando Cadena, P.; Lozano Treviño, D.F.; Treviño Ayala, R.; Barragán Codina, J. N.; Flores Estrada, M.A. (2012) Obtención de Financiamiento para Pymes Exportadoras de Nuevo León \*InnOvaciOnes de NegOciOs 9(17): 149 – 176.

Valencia Silva, M. M. (2010). Perspectiva académica de la actividad emprendedora de las mujeres. En U. d. Colima, *Mujeres y empresa. Acercamiento mutlidisciplinario*. Colima, México: Dirección General de Publicaciones de la Universidad de Colima.

## BIOGRAFIAS

Liliana Angélica Guerrero Ramos. Cubana por nacimiento, mexicana por naturalización. Lic. en Información Científica (1985), Universidad de la Habana, Master Universitario en Gestión de Información (1994) por la Cátedra UNESCO en Gestión de Información con titulación conjunta de la Universidad de Murcia, la Universidad de La Habana y la UNAM. Dra. En Ciencias de la Información (2001). Coordinadora de la Maestría en Administración de Empresas del Instituto Superior Politécnico de La Habana y de la Maestría conjunta con la Universidad de Magdeburgo sobre Informática Empresarial. Profesor invitado en Universidades de Ecuador, Bolivia y México. Desde el 2006 es Catedrática Investigadora de la UAdeC. Dirección institucional: FCA-UAdeC Unidad Torreón. Boulevard Revolución 151 Oriente. Colonia Centro CP: 27000. Torreón, Coahuila, México. E-mail: [lilianaguerrero7@gmail.com](mailto:lilianaguerrero7@gmail.com)

Elizabeth Lourdes Gómez Gutiérrez. Mexicana Lic. En Relaciones Industriales en 1980 en el Instituto Tecnológico Regional de Matamoros. Master en Administración con especialidad en Recursos Humanos por la Universidad Autónoma de Coahuila. Actualmente Estudiante de Doctorado en Administración y Alta Dirección por la Universidad Autónoma de Coahuila y Catedrática de la misma Institución. Coordinadora de Tutorías: Dirección Institucional Facultad de Ciencias de la Administración US Km. 5 Carretera Saltillo-Piedras Negras Apdo. 308 Saltillo, Coahuila, México / UAC Blvd. Venustiano Carranza y González Lobo. Col. República Oriente. C.P. 25280. Saltillo, Coah. Email: [elourgg@hotmail.com](mailto:elourgg@hotmail.com)

María del Carmen Armenteros Acosta. Cubana. Lic. en Historia (1966) y Lic. En Ciencias Políticas (1977), Universidad de La Habana. Dra. en Ciencias Económicas (1983) de la Universidad Estatal de Kiev, Ucrania. Profesora investigadora en diversos programas de Maestría en la Universidad de La Habana e Instituto Superior de Ciencias y Tecnologías Aplicadas. Coordinadora de la Maestría de gerencia de la Ciencia e innovación y de la Maestría en Administración y Dirección de la Instituto.

Superior Politécnico de La Habana. Profesor invitado en universidades de España, Bolivia, Colombia y México. Desde el 2010 Catedrática Investigadora de la UAdeC. Dirección institucional: FCA-UAdeC Unidad Torreón. Boulevard Revolución 151 Oriente.Colonia Centro CP: 27000. Torreón, Coahuila, México. E-mail: m\_armenteros@yahoo.es

Sandra López Chavarría. Mexicana. Mexicana. Lic. en Administración de Empresas, Maestra en Administración y Alta Dirección. Doctora en Administración y Alta Dirección en el 2010. Fue Directora de la Facultad de Contaduría y Administración (FCA) de la Universidad Autónoma de Coahuila (UAdeC), Unidad Torreón (UT), y actualmente Presidenta de la Fundación Colosio en Torreón, y Directora de Planeación en FCA-UAdeC, UT. Candidata al Sistema Nacional de Investigadores de México. E-mail: sandylopez5@hotmail.com



# RUTA SEDUCTORA HACIA LA CONVERGENCIA DIVULGACIÓN: NIIF PARA PYMES

Aida R. Lozada Rivera, Universidad de Puerto Rico

## RESUMEN

*Los esfuerzos por uniformar las normas de contabilidad han sido notables desde el 1973, con la creación del Comité Internacional de Normas Contables. En el 2001 se crea la Junta de Normas de Contabilidad Internacional (IASB, en inglés). Entidad que actualmente regula las Normas Internacionales de Información Financiera para las empresas públicas, NIIF completas. Estas, van dirigidas principalmente, a satisfacer las exigencias de los inversionistas en los mercados de valores internacionales. Sin embargo, existe otro sector que también exige divulgación estandarizada y de calidad. Los acreedores, gobierno y reguladores pertenecen al grupo de usuarios que necesitan información financiera uniforme, que les permita valorar las empresas, analizar la divulgación y tomar decisiones oportunamente. Para atender el reclamo de estos, en el 2009 la IASB, crea las NIIF para Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) o NIIF pequeñas. El principal atractivo para su adopción, es que poseen exigencias mínimas de implantación y divulgación. Es pertinente investigar si estos requisitos son un elemento seductor que motive a las empresas a adoptarlas. Se enfatiza en los requisitos de divulgación y se establece una comparación que evidencia la simplicidad en la aplicación de las NIIF pequeñas. La tendencia de adopción varía entre los continentes. Se abunda en las ventajas y desventajas de la adopción de las NIIF pequeñas. Se muestran estadísticas de adopción en los países. Se presentan ideas para futuras investigaciones y recomendaciones sobre la implantación de las normas.*

**PALABRAS CLAVE:** NIIF, PYMES, NIIF Completas, NIIF Pequeñas, IASB

## SEDUCTIVE ROUTE TOWARDS CONVERGENCE DISCLOSURE: IFRS FOR SMEs

### ABSTRACT

*Efforts to standardize accounting standards have been relevant since 1973, with the creation of the IASB. International Accounting Standards Board (IASB) was created in 2001. This entity currently regulates the International Financial Reporting Standards for public companies or full IFRS. These are mainly aimed at satisfying the demands of investors in international stock markets. However, there is another sector that requires standardized and quality reporting. Creditors, government and regulators belong to a group of users that need uniform financial information, enabling them to rate companies, analyze disclosure and make decisions. Addressing the claim of these, in 2009 the IASB, creates the IFRS for SMEs or little IFRS. The main attraction for adoption is that they have minimum requirements for implementation and disclosure. It is pertinent to investigate whether these requirements are a seductive element that motivates companies to implement them. The study emphasized disclosure requirements and a comparison that shows simplicity in the application of little IFRS. The trend of adoption varies between continents. The advantages and disadvantages of these rules are listed, statistics of adoption and ideas for further academic research.*

**JEL:** F20, F23, M40, M41

**KEYWORDS:** IFRS, IFRS for SMEs, Converge Route

## INTRODUCCIÓN

La globalización es un fenómeno que ha influido en todos los aspectos de una empresa. En términos contables esta, promueve la armonización de divulgación financiera, permitiendo brindar información comparable para facilitar su interpretación y análisis rápidamente. El flujo de información financiera es necesario para la integración de los países. El aumento de las empresas multinacionales (MNE, en inglés) ha generado un incremento en las transacciones comerciales internacionales. En el 2009 (United Nations World Investment Report, 2011) reportó alrededor de 82,000 MNE con más de 810,000 afiliadas en el exterior. Además, la Organización Mundial del Comercio (OMC) reportó 511 acuerdo, 319 están en vigor (World Trade Organization, 2013). Esto ha ocasionado un aumento en la cantidad de individuos que invierten local e internacionalmente que exigen información uniforme y oportuna (Del Valle et al., 2010). El intercambio de información es evidenciado en las distintas bolsas de valores alrededor del mundo, a junio de 2012, un promedio de 10,500 empresas domésticas y extranjeras habían cotizado en las bolsas de valores de América, 22,700 en Asia y 13,300 para el continente europeo y africano respectivamente (World Federation of Exchanges, 2012).

El intercambio de información lo generan principalmente las MNE, sin embargo, el sector de las PYMES es uno muy amplio, estas generan gran actividad comercial en los países (Pacter y Scott, 2012). La mayoría de las instituciones financieras hacen préstamos y operan en ámbito internacional. Las PYMES hacen uso de este servicio para adquirir capital. Las entidades financieras utilizan los informes contables para establecer los colaterales y las tasas de interés. Además las agencias de calificación crediticia internacionales, inversionistas y los proveedores buscan información financiera de las PYMES (IFRS, 2009) Los usuarios de los estados financieros de las PYMES han comenzado a demandar información más especializada. La IASB comenzó a atender este sector en el 2009 con la creación de las NIIF pequeñas, casi 4 décadas después que iniciara sus esfuerzos de uniformidad contable para las empresas que cotizan. La literatura contable dirige principalmente sus investigaciones a la divulgación que generan las empresas públicas. Por lo que la divulgación de las PYMES usando las NIIF no ha sido estudiada con amplitud. Este estudio presenta la divulgación requerida por la IASB a las PYMES y la compara con la requerida a empresas que cotizan, con el fin de presentar la simplicidad que representa la implantación y la divulgación de las NIIF pequeñas.

Los sistemas contables permiten el intercambio de información financiera entre los usuarios internacionales. El objetivo de estos es proveer una divulgación útil para la toma de decisiones. Las normas de contabilidad llevan más de un siglo generando información pertinente (AICPA, 2013). Esto le permite al usuario obtener información sobre una empresa. Mediante la identificación, medición y análisis, la empresa cumple con el objetivo de brindar información fidedigna y confiable. A través de los años, cada país ha establecido organismos contables que ha permitido establecer un sistema de comunicación efectivo entre las empresas y los usuarios. En el 1854 se crea el Instituto de Contadores de Escocia y en el 1880 el de Inglaterra, en Francia para el 1881, Austria en el 1885 y EE.UU en el 1887. Sin embargo, además de estos esfuerzos individuales ha sido necesaria una coordinación para la armonización contable global. La internacionalización de los mercados de valores, productos y servicios, además de los avances tecnológicos ha generado la necesidad de usar un sistema uniforme de contabilidad que permita la divulgación financiera global. Con la creación de las NIIF pequeñas las PYMES se unen a los esfuerzos de convergencia contable a nivel mundial.

Los reclamos de armonización contable se han originado en distintos sectores. En el 1976 la Organización de las Naciones Unidas (ONU) propuso la creación de un grupo especialista en el tema de normas internacionales. Más adelante la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), a través de un Grupo de Trabajo de Normas Contables publica en el 1979, prácticas contables en los países miembros que componían el grupo. La ley del 1996 (National Securities Markets Improvement Act - NSMIA) y la Organización Internacional de Comisiones de Valores (International Organization of

Securities Commissions, (IOSCO) promueven la convergencia, y su principal argumento es aumentar la eficiencia en el proceso de atraer capital (SEC, 2000). Después de la crisis asiática, el Banco Central expresa, que es necesario mejorar los sistemas contables en países emergentes. Luego de los esfuerzos internacionales y para atender los reclamos globales en la creación de normas uniformes, se establecen las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y posteriormente las NIIF completas, estas últimas utilizadas por más de 100 países en la actualidad (IFRS, 2012). Además, la IASB ha atendido las demandas de los acreedores y otros usuarios creando unas normas más simples y especializadas, dirigidas a atender las necesidades de los usuarios de la información de la PYMES.

La literatura ha mostrado argumentos a favor de la convergencia global y de la utilidad de las NIIF completas (Barth et al., 2008 y Hail, et al., 2010). Sin embargo los escándalos financieros a comienzos de la década del 2000 han evidenciado que las NIIF no proveen inmunidad sobre los efectos negativos ocasionados por los fraudes perpetrados por las empresas. Estos escándalos tuvieron atención mundial y generaron consecuencias que afectaron múltiples sectores. En el 2001, Enron Co. reconoció como ingresos partidas que debieron ser tratadas como deuda, quebrantando el concepto de reconocimiento del ingreso. Otras empresas como WorldCom, AOL Co., PurchasePro Co., y Computer Associates Co. sus directivos pagaron multas de \$500 millones y \$225 millones respectivamente por sobreestimar los ingresos (Warren, 2012).

Es importante estudiar la divulgación requerida por las IASB a las PYMES. Las NIIF pequeñas son una apuesta de la IASB para uniformar la divulgación de información en las PYMES. De esta manera se generan las bases sólidas en el sector de las PYMES que puede minimizar los escándalos financieros como los ocurridos en las MNE. Sin embargo, los efectos de la implantación de las NIIF pequeñas no se sienten de inmediato, esto por el desconocimiento que hay sobre el tema en algunos países como por ejemplo, en EE. UU. (Christie, Borzovsky y Hicks, 2010). Según Briciu, Groza y Ganfalean (2009) las PYMES se ven como el motor de la economía en diferentes países. Inglaterra posee 5 millones aproximadamente de las cuales el 99.6% poseen menos de 100 empleados, Brasil 6 millones. Chile posee 700,000 de las cuales el 1% posee ventas mayores de \$3 millones (Pacter y Scott, 2012).

En el 2011, se estableció en EE.UU un récord de exportaciones con 302,000 empresas, de las cuales el 97% corresponde a las PYMES. Estas reportaron un 33% de las exportaciones en ese país (International Trade Administration, 2011). Para el 2010 del total del comercio en los países miembros de la Unión Europea (UE) el 55% (importaciones) y el 47% (exportaciones) corresponde a las PYMES (European Commission, 2010). Para desarrollar un análisis adecuado, el resto de la investigación está organizada como sigue. En la sección de revisión de literatura se presenta la descripción y la implantación de las NIIF para PYMES, el proceso para la creación de las NIIF y la lista de estas según creadas por la IASB. También, se presenta la definición de las PYMES y literatura a favor y en contra de la adopción de las NIIF pequeñas que expone la pertinencia del tema. Se muestran varias Tablas que indican los requisitos de divulgación de las PYMES. Luego se presenta la sección de metodología donde se plantean las Hipótesis, se explica el proceso de selección de la muestra y la estrategia de recolección de datos. Más adelante se presentan los resultados, los hallazgos de las pruebas de las Hipótesis. Además, se presentan distintas Tablas donde se compara y se resumen los hallazgos. Finalmente se presentan las conclusiones y las recomendaciones.

## Fundamentos Teóricos y Revisión de Literatura

### Creación de las NIIF

Luego de la creación del IASC, más adelante en el 1977 se forman el Consejo del IASC con el propósito de aprobar las normas contables. En el 1981 surge el grupo consultor del IASC para proveer asesoramiento profesional. El comité tuvo vigencia hasta el 2001, para dar paso a la IASB cuya vigencia

sigue actualmente. La IASC emitió las Normas Internacionales de Contabilidad, NIC y con la desaparición de este Comité, la IASB comienza a emitir las NIIF hasta el presente. Estas son un conjunto de normas basadas en principios que establecen guías generales y tratamientos en específico. Su composición es la siguiente: Normas Internacionales de Información Financiera (Normas después de 2001), Normas Internacionales de Contabilidad (Normas antes de 2001), Interpretaciones NIIF (Normas después de 2001) y Interpretaciones de las NIC (Normas antes de 2001).

Algunas de estas normas han sido revisadas y otras eliminadas. Las NIIF constituyen un conjunto de normas contables amplio. Sirven de base para la determinación de impuestos, reconocimiento y medición de los valores financieros y la preparación de estados consolidados, entre otros. Las NIIF se crean utilizando el marco conceptual de la IASB que es uno basado en principios. Esto limita las guías y promueve el uso del juicio profesional (IASB, 2008). La IASB ha recibido la colaboración de agencias nacionales e internacionales dedicadas al estudio y creación de las normas. El apoyo de inversionistas, academia, los gobiernos, sector privado, profesionales y otros interesados han sido de gran ayuda para la creación de las NIIF. El impacto y la acogida internacional que han recibido es de gran importancia, estas se han traducido a más de 30 idiomas (Pacter y Scott, 2012).

En la Tabla 1, se muestra las normas creadas por el IASC, (NIC). Originalmente se crearon 41 de las cuales menos de 30 están vigentes (Doupnick y Perea, 2012). Todas las NIC han sido revisadas. La última revisión de las normas se llevó a cabo en el 2007. A septiembre 2013 la IASB ha creado 13 NIIF. En el 2003 creó la NIIF #1 la misma aborda el tema de la Adopción por primera vez de las NIIF. En el 2011 la IASB crea la NIIF # 13 que aborda el tema de Medición del valor razonable. De las 13 NIIF vigente la IASB revisó en el 2007 las siguientes: NIIF #1, NIIF #4 Contratos de Seguro y NIIF #5 Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones descontinuadas.

### Definición de las PYMES

Las PYMES difieren en tamaño, cantidad de ingresos, activos y número de empleados, principalmente. Estos pueden ser los indicadores para la definición de las PYMES, sin embargo, cada país define las PYMES de acuerdo a sus criterios. La IASB define las PYMES como entidades que no tienen responsabilidad pública y divulgan estados financieros de uso general. El objetivo de los estados financieros con propósito de información general es brindar información sobre la posición financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo que sea útil para la toma de decisiones a los usuarios que no exigen informes a la medida de sus necesidades específicas de información (IFRS, 2009).

### Aumento en PYMES

EE. UU. posee 27 millones de PYMES y en contraste solo 17,000 empresas están registradas en la Comisión de Valores e Intercambio (SEC, en inglés). Las PYMES representan el motor de la economía americana (Love, 2007). En la Unión Europea (UE) existen 21 millones de empresas públicas y privadas de las cuales solo 5 millones se les requieren el proceso de auditoría y la aplicación de las NIIF completas. Sin embargo, el 76% o 16 millones de empresas aplica las normas locales (Needles y Powers, 2013).



Tabla 1: Normas Internacionales de Contabilidad NIIF Y NIC a Enero 2013

Norma	Año Emitida (Revisada)	Norma	Año Emitida (Revisada)	Norma	Año Emitida (Revisada)
NIC 1 Presentación de Estados	1975 (1993, 2003, 2007)	NIC 16 Propiedades, Planta y Equipo	1982 (1993, 1998, 2003, 2007)	NIC 24 Informaciones a Revelar Partes Relacionadas	1984 (2003, 2007)
NIC 2 Inventarios	1975 (1993, 2003)	NIC 17 Arrendamientos	1982 (1997, 2003)	NIC 26 Contabilización e Información Financiera sobre Planes de Beneficio por Retiro	1987
NIC 7 Estados de Flujo de Efectivo	1977 (1992, 2007)	NIC 18 Ingresos Ordinarios	1982 (1993)	NIC 27 Estados Financieros Consolidados y Separados	1989 (2003, 2007)
NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores	1978 (1993, 2003, 2007)	NIC 19 Beneficios a los Empleados	1983 (1997, 2000, 2007)	NIC 28 Inversiones en Empresas Asociadas	1989 (1998, 2003, 2007)
NIC 10 Hechos Ocurredos Después de la Fecha del Balance	1978 (1999, 2003, 2007)	NIC 20 Contabilización de las Subvenciones del Gobierno e Información a Revelar sobre Ayudas Gubernamentales	1983 (2007)	NIC 29 Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias	1989 (2007)
NIC 11 Contratos de Construcción	1979 (1993, 2007)	NIC 21 Efectos de las variaciones en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera	1983 (1993, 2003, 2007)	NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar	1995 (2003, 2007)
NIC 12 Impuesto a las Ganancias	1979 (1997, 2000, 2007)	NIC 23 Costos por Intereses	1984 (1993)	NIC 33 Ganancias por Acción	1997 (2003, 2007)
NIC 34 Información Financiera Intermedia	1998 (2007)	NIIF 1 Adopción, por Primera Vez, de las Normas Internacionales de Información Financiera	2003 (2007)	NIIF 8 Segmentos Operacionales	2006
NIC 36 Deterioro del Valor de los Activos	1998 (2004)	NIIF 2 Pagos Basados en Acciones	2004	NIIF 9 Instrumentos Financieros	2010
NIC 37 Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes	1998 (2005)	NIIF 3 Combinaciones de Empresas	2004	NIIF 10 Estados Financieros Consolidados	2011
NIC 38 Activos Intangibles	1998 (2004, 2007)	NIIF 4 Contratos de Seguros	2004 (2007)	NIIF 11 Acuerdos Conjuntos	2011
NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición	1998 (2000, 2003, 2004, 2007)	NIIF 5 Activos no Corrientes Mantenedidos para la Venta y Operaciones Discontinuas	2004 (2007)	NIIF 12 Información a Revelar Sobre Participación en Otras Entidades	2011
NIC 40 Propiedades de Inversión	2000 (2003, 2004, 2007)	NIIF 6 Exploración y Evaluación de Recursos Minerales	2004	NIIF 13 Medición del Valor Razonable	2011
NIC 41 Agricultura	2001 (2007)	NIIF 7 Instrumentos Financieros: Información a Revelar	2005		

Esta Tabla presenta las normas creadas por el IASC (NIC) y por la IASB (NIIF). Además presenta en paréntesis las revisiones. El periodo cubre desde el 1975 hasta la última creada por la IASB en el 2011, para un total de 36 años de creación y revisión de normas contables.

De acuerdo con la IASB el 95% de las empresas de los países desarrollados y no desarrollados son elegibles para aplicar las NIIF pequeñas. Asimismo, en la actualidad algunas empresas han mostrado resistencia a la adopción, ya que entienden que estas normas exceden sus capacidades y necesidades. Además, de que no ayudan en el proceso de toma de decisiones de los acreedores. Sin embargo, la IASB expone que la simplicidad de las NIIF pequeñas en comparación con las NIIF completas y las US GAAP representan un atractivo para que los países le requieran a las empresas la aplicación de las NIIF pequeñas para propósitos estatutarios (Pacter y Scott, 2012).

## NIIF Para PYMES

La IASB atiende el reclamo de las PYMES y de los usuarios de su información. Estos exigen unas normas simples y de aplicación global (Vasek, 2011). En el 2007 la IASB emite un borrador o “Exposure Draft” luego de consultar a más de 100 PYMES en 20 países (Needles y Power, 2013). Más adelante en julio de 2009, cinco años más tarde de que comenzara el proceso en el 2004 con el “Discussion Paper” la IASB publicó la versión de las NIIF pequeñas. En el 2010 se crea el grupo de implantación de las NIIF para PYMES (SMEIG en inglés). En mayo de 2012 la Financial Accounting Foundation (FAF) de EE.UU. estableció el Private Company Council (PCC) con el objetivo de hacer recomendaciones a la FASB en el proceso de creación y revisión de las NIIF pequeñas. En la actualidad se han traducido a 26 idiomas. La IASB prohíbe a una entidad que cotiza la aplicación de las NIIF pequeñas. Además, lo prohíbe a las empresas que manejan activos de otra empresa en calidad de fiduciario, como los bancos, compañías de seguro y corretaje, fondos mutuos, entre otros. Las NIIF pequeñas son una versión simplificada pero creada sobre la base y el marco conceptual de las NIIF completas.

Están diseñadas específicamente para las PYMES y son de reconocimiento internacional. Para implantar las normas se le requiere a las empresas una declaración explícita de cumplimiento con las NIIF para PYMES. No obstante, según (Sanders et al., 2013) las empresas privadas en EE. UU. han sido lentas en el proceso de adopción, en gran parte debido a que todavía el Proyecto de Convergencia entre la IASB y la FASB no ha culminado. EE. UU. prohíbe el uso de las NIIF a empresas locales que cotizan, sin embargo, permite la aplicación de las NIIF pequeñas (PWC, 2012). La IASB desea fortalecer el ofrecimiento a los usuarios de las NIIF pequeñas y en junio de 2012 hace una consulta al público en busca de obtener la opinión de estos (IFRS, 2012). En junio 26 de 2012 la IASB publica “Request for Information Comprehensive Review of the IFRS for SME” como primer paso en la revisión desde que se emitieron en el 2009 (Mackenzie, et al., 2013).

## Objetivos de las NIIF Para PYMES

Los objetivos de la IASB al promover las NIIF pequeñas son: proveer unas normas simples que sean de utilidad solo a empresas privadas, crear uniformidad, hacer accesible normas de calidad a los distintos países, aumentar la calidad de la contabilidad en economías emergentes, permitir la movilidad de los profesionales de la contabilidad alrededor del mundo aplicando un solo formato contable, brindar estados financieros de uso general preparados a la medida para un sector en particular. Se resume la simplificación de las NIIF para PYMES en 2 categorías: eliminación y reducción de alternativas. Esto implica que algunos tópicos se eliminan ya que no son pertinentes para las PYMES. Los métodos y las opciones contables se reducen. También, que se selecciona el método más simple. Asimismo, los principios de reconocimiento y medición se simplifican. Finalmente, se reduce la divulgación. Las NIIF pequeñas se enfocan en satisfacer las necesidades de información de los acreedores, evaluadores de crédito, gobierno y otros. Mediante su aplicación se provee información actualizada que permite a los usuarios evaluar los flujos de efectivo, la liquidez y solvencia de la empresa. Por ejemplo, algunos temas que no son requeridos en las NIIF pequeñas son: ganancia por acción, divulgación interina, divulgación de segmentos, activos para la venta, entre otros. La Tabla 2 presenta una comparación de los temas que se requieren en la aplicación de las NIIF completas y NIIF pequeñas. De estas últimas, se excluye la divulgación de información, como lo es la divulgación de segmentos e información interina para las PYMES. Se reducen las opciones en métodos contables en la aplicación de las NIIF pequeñas. También se simplifica la medición y el reconocimiento de las transacciones contables y la presentación de los estados financieros en comparación con las NIIF completas.

Tabla 2: Comparación Parcial de Temas Entre NIIF Completas y NIIF Para PYMES

Tema	NIIF Completas	NIIF Para Pymes
divulgación de segmento	requerido	excluido
divulgación interina	requerido	excluido
ganancia por acción	requerido	excluido
activos para la venta	requerido	excluido
<b>opciones: elección en método</b>		
categorías de las inversiones	se mantiene igual	se reducen
inversiones: opción de valor en el mercado	se mantiene igual	se elimina
derivados	se mantiene igual	se elimina
revaloraciones de activos	se permiten (varios métodos)	se elimina
subvenciones gubernamentales (algunas opciones)	se mantiene igual	se elimina
<b>simplificación: medición y reconocimiento</b>		
instrumentos financieros:	se mantiene igual	se reducen las categorías
“hedgeaccounting” (cobertura)	requerido	se elimina
menoscabo de plusvalía (cuando aplique)	se mantiene igual	se simplifica
investigación y desarrollo	una porción se capitaliza	se simplifica en gasto
costos iniciales “borrowing	capitalizables	se simplifica en gasto
planes de beneficio definido: no diferimiento	se puede diferir	se simplifica el cómputo.
adopción por primera vez	se mantiene igual	se reduce para años anteriores.
<b>presentación de estados financieros</b>		
comparativos	se permite formato interino	un año de comparación
divulgación	todos los estados financieros	no existe el ingreso abarcador
cambios en patrimonio	se mantiene igual	se puede omitir

Esta Tabla presenta los temas, opciones, métodos y divulgación que se excluyen en las NIIF pequeñas. Se establece una comparación con los requisitos impuestos a las empresas públicas.

### Debate Internacional

Para la IASB el tamaño de la empresa no es un factor determinante para aplicar las NIIF pequeñas. Todas las empresas que no cotizan, pueden adoptar las normas. Las subsidiarias pueden aplicar las NIIF pequeñas en sus estados financieros no consolidados. Además, la mayoría de las empresas registradas en las bolsas de valores internacionales poseen menos de 100 empleados (Sanders et al., 2013). El debate internacional dirige la discusión para que sea el gobierno de cada país y la entidad reguladora de normas local, quienes decidan qué empresa debe aplicar las NIIF pequeñas. Por otro lado, los usuarios de la información financiera de las PYMES argumentan que solo necesitan información a corto plazo sobre los flujos de efectivo y la solvencia. Por lo que aplicar las NIIF completas produce exceso de información que solo es de interés para los inversionistas de capital (Pacter, 2009).

En Inglaterra hace una década que se aplican unas normas para las PYMES, Financial Reporting Standards for Smaller Entities (FRSSE), estas se han revisado en varias ocasiones, asimismo, en el 2009 se consideró adoptar las NIIF pequeñas, en la actualidad las normas locales es la opción más usada. (Mackenzie et al., 2013). Por otro lado, el estudio de Grant Thornton llevado a cabo en el 2009 en Australia, reflejó que el 83% de los encuestados se mostraron a favor de las NIIF pequeñas. Estos resultados no sorprenden ya que Australia fue uno de los primeros países en adoptar las NIIF completas.

### Motivaciones Para la Adopción

Las NIIF pequeñas mejoran la eficiencia de la distribución y el precio del capital. Esto beneficia a los proveedores de financiamiento a través de deuda y de capital y a los que buscan dicho capital. Esto porque se reducen los costos de cumplimiento y los riesgos asociados. Además, mejoran la coherencia en la calidad de las auditorías. Facilitan la educación contable y el adiestramiento profesional (IFRS, 2009). Canadá ha expresado su positivismo de aceptar las NIIF pequeñas las cuales son unas normas de alta calidad (Seifert y Lindberg, 2010). Las NIIF pequeñas representan una opción más simple para sus usuarios. Las guías de las NIIF pequeñas contienen alrededor de 300 páginas en comparación con 3,700 de las NIIF completas (IFRS, 2013) y 15,000 páginas de codificación, 25,000 páginas de normas, interpretaciones, enmiendas y otros en comparación con los US GAAP (Miller 2010).

Esto representa un elemento seductor para que las PYMES adopten las NIIF pequeñas por la simplicidad que estas representan. Para Neag, Masca y Pascan (2009) estas facilitan el proceso de evaluación de otras empresas. Pacter (2009) argumenta que las NIIF pequeñas mejoran la comparabilidad de la información financiera. Estas permiten además, que se generen sistemas informáticos estandarizados y consolidación de información simplificada. Para Meeks y Swann (2009) las normas uniformes reducen las barreras de entrada a otro país. Hail et al. (2010) concluye que los costos de evaluar las empresas con el propósito de invertir y hacer alianzas disminuyen. Needles y Powers (2013) concluyen que las ventajas de adopción incluyen que será más fácil para las empresas en crecimiento acceder a mercados internacionales en su búsqueda de oportunidades.

### Oposición Internacional

Love (2011) plantea que las empresas americanas no deben usar las NIIF pequeñas. Esto porque no se deben usar normas diferentes a las que utilizan las empresas que cotizan. Según el autor se generan problemas de aceptabilidad, comparabilidad, duplicidad de esfuerzos y costos. Para (Sharp, 2009) las NIIF para PYMES no son la mejor opción en Inglaterra y otros países de Europa. El autor argumenta que en estos países, la intención es usar las NIIF pequeñas para las empresas grandes y medianas, (Non-publicly accountable entities) y mantener las empresas pequeñas usando las normas locales o los Financial Reporting Standards for Small Entities (FRSSE). Para Neag et al. (2009) la opción de utilizar las NIIF pequeñas no es nada simple ya que conlleva un proceso de adaptación. Heffes (2009) argumenta que la eliminación de ciertas alternativas que producen ventajas contributivas hace difícil la adopción por parte de las PYMES. En EE. UU. se plantea el hecho de que es necesario primero educar a los principales usuarios de los estados financieros y luego que se comiencen la aplicación de las NIIF pequeñas, Needles y Powers (2013).

En el 2009 la empresa de auditoría y consultoría Deloitte realizó una encuesta en EE. UU. De las 220 empresas privadas que respondieron el 51% está de acuerdo que deben existir unas normas distintas para las empresas privadas. El 62% expresó que aplicaría las NIIF pequeñas si fuera requerido. Sin embargo el 43% expresó desconocer la existencia de las NIIF para PYMES (Deloitte, 2009). En Europa 8,000 empresas públicas de 25 países han adoptado las NIIF completas desde el 2005 al presente (Needles y Powers, 2013). El promedio de empresas que han abandonado las normas locales por país es de 320 (8,000/25). El costo de adopción fluctúa entre 12.5% y 25% de los ingresos (AICPA, 2009). En 9 años de vigencia de estas normas se puede mencionar que 35 empresas por país y por año han adoptado las NIIF completas. Se estima que esta tendencia disminuya en las empresas públicas y privadas debido a la crisis financiera actual y a los costos de adopción que puede ser desde \$5 a \$10 millones anualmente (AICPA, 2009). Sin embargo, existen cerca de 5 millones de PYMES en Europa que se les requiere informes financieros, esto representa un mercado potencial para las NIIF pequeñas ya que en la actualidad cerca de 50 diferentes normas locales son usadas en las 27 naciones de la Unión Europea (Mackenzie, 2013). El proceso de adopción conlleva que las PYMES realicen cambios en la estructura del negocio y de estrategias. Además, de incurrir en costos iniciales de reconciliación de información y costos de adiestramiento. Estos cambios pueden resultar onerosos para las PYMES. Estas deberán determinar cuál es el valor añadido que representan unirse a la convergencia de normas contables.

### **METODOLOGÍA**

Según los directivos de la IASB, las NIIF pequeñas proveen beneficio a los usuarios, ya que estas proveen uniformidad y permiten mejor distribución de los recursos (IFRS, 2009). Asimismo, algunos países están experimentando con la aplicación de estas normas. Canadá es uno de los países que recientemente ha emigrado de las normas locales a las NIIF completas y pequeñas, esto porque le brindan mayor utilidad al usuario (Seifert y Lindberg, 2010). La IASB estima que existe un amplio mercado para la implantación de las NIIF pequeñas ya que la mayoría de las empresas de los países son elegibles para aplicarlas.

Basado en estos planteamientos, se espera un aumento en la adopción de las NIIF pequeñas en los diferentes países alrededor del mundo.

*H1:* Ceteris paribus, los países que han adoptado las NIIF completas tienen una tendencia a adoptar las NIIF pequeñas en los distintos continentes.

Para probar esta hipótesis se preparó la 6 en la que resume las tendencias de los países a adoptar ambas normativas contables.

*H2:* Ceteris paribus, los requisitos de divulgación e implantación de las NIIF para PYMES son sustancialmente menor en comparación con las NIIF para empresas que cotizan.

Para probar esta hipótesis se prepararon las Tablas 3, 4 y 5 que compara los requisitos de aplicación y divulgación contable para las empresas públicas y las PYMES.

### Selección de la Muestra

El estudio consiste en revisar la literatura sobre la adopción de las NIIF y NIIF para PYMES en diferentes países. Además se utilizan las guías de implantación para las NIIF pequeñas creadas por la IASB. Se utiliza la Lista de Comprobación de Información a Revelar y Presentar: NIIF para PYMES (IFRS, 2009a) y se prepararon las Tabla 3, 4 y 5. Las Tablas comparan diversos tópicos contables y su aplicación usando las NIIF completas vs las NIIF pequeñas. Se presenta un análisis comparativo de los requerimientos de información a revelar. Además se explica porque las NIIF pequeñas representa una opción más sencilla que las NIIF completas. También, se prepara el Apéndice I, el mismo se preparó resumiendo el informe: *IFRS Adoption by Country, 2012* de la empresa de auditoría, PricewaterhouseCoopers (PWC). Se construyó el Apéndice en forma de Tabla en donde se resume si los países de todos los continentes, le requieren (R) o le permiten (P) a sus empresas aplicar las NIIF completas y pequeñas. Se presentan los resultados en la Tabla 6 por continentes. Además se generan estadísticas de los países que han adoptado ambas normativas.

### Estrategia de Recolección de Datos

Las Tablas 3, 4 y 5 se prepararon usando *Lista de Comprobación de Información a Revelar y Presentar: NIIF para PYMES*, publicada por la IASB (IFRS, 2009a) La lista es presentada en 35 secciones y provee información que comienzan con información relacionada a las PYMES y termina con la transición a las NIIF pequeñas. Utilizando las distintas secciones se prepara un análisis que presenta específicamente las diferencias principales en el tratamiento contable y la divulgación de ambas normativas. Se abunda en el detalle de los requisitos de divulgación para las PYMES. Mediante el análisis se comparan ambas normativas y se indica específicamente que partidas se excluyen de las NIIF para PYMES.

La Tabla 6 se preparó utilizando el Apéndice I. Este se construyó recopilando la información del informe *IFRS by Country* (PWC, 2012). Este informe presenta el estatus de cada país con relación a la aplicación de las NIIF en empresas que cotizan y en las PYMES. El Apéndice se preparó en forma de Tabla, este enumera los continentes y los países de estos. Se utilizaron 3 preguntas para resumir la información por país. 1.) ¿NIIF son requeridas o permitidas a empresas que cotizan? 2.) ¿NIIF son requeridas, permitidas o prohibidas para propósitos estatutarios? y 3.) ¿NIIF para PYMES son requeridas, permitidas o prohibidas para propósitos estatutarios? La pregunta # 2 no se examinó en esta investigación. Para resumir la información de cada pregunta se utilizó R= Requerido/ R\* = Requerido con algunas excepciones/ P= Permitido/ P\*= permitido con algunas excepciones/ Pr= Prohibido/ N/A = No aplica.

Tabla 3: Comprobación de Información a Presentar NIIF Pequeñas Vs NIIF Completas

NIIF: Pymes	NIIF: MNE
<p><u>Definición</u> no hay obligación de rendir cuentas y publican estados financieros de uso general. no es factible desarrollar pruebas de tamaño cuantificadas que sean aplicables y duraderas en muchos países.</p> <p><u>Usuarios</u> proveedores, banqueros y propietarios.</p> <p><u>Tipo de información solicitada</u> los flujos de efectivo a corto plazo la liquidez y solvencia la cobertura de los intereses</p> <p><u>Objetivo de la divulgación</u> proveer información general: los estados financieros se preparan sobre una base que está diseñada para brindar información útil a una amplia gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas.</p> <p><u>Forma de divulgar</u> envío directo de los estados financieros a los usuarios principales.</p> <p><u>Guías</u> 230 páginas en promedio.</p> <p><u>Revisiones de las normas</u> cada 3 años</p> <p><u>Información a revelar y presentar</u> en la mayoría de los casos, la niif no especifica si la información a revelar debe incluirse dentro de los estados financieros o en las notas.</p> <p><u>Adopción por primera vez</u> no requiere un estado de situación financiera al principio del primer periodo comparativo.</p> <p><u>bases de elaboración y políticas contables</u> los estados financieros se elaboran de acuerdo a las (niif para las pymes) según la (iasb). presentación, medición y valoración</p> <p><u>Activos</u> no existe la clasificación (separado para la venta)</p> <p><u>Propiedad, planta y equipo</u> se anotan a costo menos la depreciación acumulada. no se permiten las revaloraciones.</p>	<p><u>Definición</u> sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado de valores público. una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros: bancos, cooperativas de crédito, compañías de seguros, intermediarios de bolsa, fondos de inversión.</p> <p><u>Usuarios</u> accionistas</p> <p><u>Tipo de información solicitada</u> los flujos de efectivo a largo plazo Valor de la firma</p> <p><u>Objetivo de la divulgación</u> proveer información que facilite la toma de decisiones. además, permita estimar los flujos futuros de efectivo. permita identificar los recursos y sus obligaciones y los cambios que estos sufren. facilite el proceso de valorar la empresa.</p> <p><u>Forma de divulgar</u> publicación del informe anual.</p> <p><u>Guías</u> 2,500 páginas en promedio.</p> <p><u>Revisiones de las normas</u> anualmente</p> <p><u>Información a revelar y presentar</u> nic 1: presentación de estados nic 24: información a revelar: partes relacionadas nic 32: instrumentos financieros: presentación e información a revelar NIIF 7: instrumentos financieros: a presentar</p> <p><u>Adopción por primera vez</u> NIIF 1 : adopción, por primera vez, de las niif</p> <p><u>Bases de elaboración y políticas contables</u> los estados financieros consolidados se elaboran de acuerdo a las niif según la (iasb).</p> <p><u>Presentación, medición y valoración</u></p> <p><u>Activos</u> NIIF 5: activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas medidos al menor entre el importe en libros y el valor razonable menos los costos de venta. la depreciación cesa cuando se clasifican como mantenidos para la venta.</p> <p><u>Propiedad, planta y equipo</u> nic16: los activos se revaloran, las revaloraciones positivas se muestran en otro ingreso abarcador.</p>

Esta Tabla compara los requisitos de divulgación según requerido por la IASB para las empresas públicas y privadas. Se divide la comparación por temas para ambos grupos y se explica según la normativa contable.

Tabla 4: Comprobación de Información a Presentar NIIF Pequeñas Vs NIIF Completas

NIIF: Pymes	NIIF: MNE
<p><u>Intangibles</u> los activos de vida indefinida (se utilizan 10 años si la empresa no tiene un estimado) no se permiten las revaloraciones de intangibles.</p> <p><u>Propiedades de inversión</u> si el valor razonable se puede medir con fiabilidad sin costo desproporcionado, se reconoce al valor razonable con cambios en el estado de ingresos y gastos.</p> <p><u>Activos biológicos</u> se miden al valor razonable con cambios en el estado de ingresos y gastos, solo si el valor razonable se determina fácilmente.</p> <p><u>s a los empleados</u> costo de servicios pasados no consolidados de los planes por pensiones de beneficios definidos, reconocido inmediatamente en el estado de ingresos y gastos.</p> <p><u>Variaciones en tasas de cambio</u> diferencias de cambio en partidas monetarias que forman parte de una inversión neta en un negocio en el extranjero, en estados financieros consolidados, se reconocen en otro resultado integral ("other comprehensive income") y no se reclasifican en resultados en la disposición de la inversión.</p> <p><u>Pruebas de menoscabo</u> se revisan los estimados de vida útil, valor residual y los métodos de depreciación solo si hay indicador de que el activo ha sufrido menoscabo.</p> <p><u>Costos por préstamos</u> se reconocen como gastos.</p> <p><u>Participación negocios conjuntos</u> inversión en una entidad controlada de forma conjunta para la que hay un precio de cotización publicado, se reconoce al valor razonable con cambios en resultados (estado de ingresos y gastos).</p> <p><u>investigacion y desarrollo</u> se reconocen como gastos cuando se incurren</p>	<p><u>Intangibles</u> nic 36: deterioro del valor de los activos se permite la recuperación de las pérdidas por deterioro. nic 38: los activos intangibles de vida indefinida no se amortizan nic 16: los activos se revaloran y las revaloraciones positivas se muestran en otro ingreso abarcador.</p> <p><u>Propiedades de inversión</u> nic 40: elección de política contable entre valor razonable con cambios en resultados o modelo de costo-depreciación-deterioro del valor.</p> <p><u>Activos biológicos</u> nic 41: agricultura: se supone que el valor razonable puede medirse de forma fiable.</p> <p><u>Beneficios a los empleados</u> nic 19 beneficios a los empleados: reconocido como un gasto de forma lineal durante el periodo medio hasta que los beneficios pasen a ser consolidados.</p> <p><u>Variaciones en tasas de cambio</u> nic 21: efectos de las variaciones en las tasas de cambio de la moneda extranjera, se reclasifican en resultados (estado de ingresos y gastos) al realizar la disposición de la inversión.</p> <p><u>Pruebas de menoscabo</u> nic 36 deterioro del valor de los activos se revisan los estimados de vida útil, valor residual y los métodos de depreciación anualmente como parte de las pruebas de menoscabo.</p> <p><u>Costos por préstamos</u> nic 23: los costos directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo deben capitalizarse.</p> <p><u>Participación negocios conjuntos</u> nic 31: debe medirse con el método de la participación o consolidación proporcional.</p> <p><u>Investigacion y desarrollo</u> nic 38 activos intangibles los desembolsos de investigación se reconocen como gastos cuando se incurren, y los de desarrollo se capitalizan. deben cumplir con varios requisitos para que puedan capitalizarse.</p>

*Esta Tabla compara los requisitos de divulgación según requerido por la IASB para las empresas públicas y privadas. Se divide la comparación por temas para ambos grupos y se explica según la normativa contable.*

Tabla 5: Comprobación de Información a Presentar NIIF Pequeñas Vs NIIF Completas

<u>NIIF: Pymes</u>	<u>NIIF: MNE</u>
<p style="text-align: center;"><u>Impuesto a las ganancias</u></p> <p>cuando se aplica una tasa impositiva diferente de los ingresos distribuidos, se miden inicialmente los impuestos corrientes y diferidos a la tasa aplicable a las ganancias no distribuidas.</p> <p style="text-align: center;"><u>Consolidación</u></p> <p>no se permite el método proporcional.</p> <p style="text-align: center;"><u>Pagos basados en acciones</u></p> <p>por lo general se contabiliza la transacción como transacción con pagos basados en acciones liquidadas en efectivo.</p> <p style="text-align: center;"><u>Inversiones en asociadas</u></p> <p>inversión en una asociada para la que hay un precio de cotización publicado, se reconoce al valor razonable con cambios en resultados (estado de ingresos y gastos).</p> <p style="text-align: center;"><u>Inversiones</u></p> <p>se eliminan las categorías. los instrumentos de deudas se deben anotar a costo amortizado usando el método de interés efectivo.</p>	<p style="text-align: center;"><u>Impuesto a las ganancias</u></p> <p>nic 12 impuesto a las ganancias se miden inicialmente los impuestos corrientes y diferidos a la tasa que se espera aplicar cuando se distribuyan las ganancias.</p> <p style="text-align: center;"><u>Consolidación</u></p> <p>NIIF 10 estados financieros consolidados se permite el método proporcional.</p> <p style="text-align: center;"><u>Pagos basados en acciones</u></p> <p>NIIF 2 pagos basados en acciones para las transacciones con pagos basados en acciones liquidadas con instrumentos de patrimonio, se requiere que la entidad mida los bienes o servicios recibidos y el correspondiente aumento del patrimonio directamente al valor razonable de los bienes o servicios recibidos para transacciones con los empleados y otros terceros que suministren servicios similares</p> <p style="text-align: center;"><u>Inversiones en asociadas</u></p> <p>nic 28: debe medirse con el método de la participación. nic 24: informaciones a revelar sobre partes relacionadas</p> <p style="text-align: center;"><u>Inversiones</u></p> <p>se mantienen las categorías mercadeables – “trading” disponible para la venta mantener hasta el vencimiento las inversiones clasificadas hasta el vencimiento se reconocen a costo amortizado usando el método de interés efectivo. nic 32: instrumentos financieros: presentación e información a revelar nic39: instrumentos financieros: reconocimiento y medición</p>

*Esta Tabla compara los requisitos de divulgación según requerido por la IASB para las empresas públicas y privadas. Se divide la comparación por temas para ambos grupos y se explica según la normativa contable.*

Las Tablas 3, 4 y 5 muestran como los requisitos entre ambos grupos de empresas difieren sustancialmente. Etas comienzan definiendo ambos grupos de empresas. El contraste es significativo, la MNE deben someter estados financieros auditados, esperar por la aprobación de la Comisión de Valores e Intercambio Local, además, de mercadear sus acciones en las bolsas de valores internacionales, mientras que a las PYMES no les aplica. Los usuarios de las PYMES por lo general es un grupo local pequeño y especializado, mientras que para una MNE los usuarios son muchos e internacionales, la información que demandan estos varía de acuerdo a la empresa. Una empresa PYME someterá a las partes interesadas un grupo de estados directamente una vez al año o cuando sea solicitado. Sin embargo, los usuarios de una MNE exigen mayor cantidad de información constantemente. Además los usuarios de las empresas públicas cambian con regularidad. De igual forma las NIIF completas son actualizadas y modificadas constantemente. Es más fácil la adaptación de los usuarios de las NIIF pequeñas: contadores, gerencia, bancos y otros ya que están normas se revisan de cada 3 años.

En la presentación de los Estados Financieros una entidad cuyos estados cumplan con la *NIIF para las PYMES* efectuará en las notas, una declaración, sobre el cumplimiento con estas. Los estados financieros no deberán señalar que cumplen con la *NIIF para las PYMES* a menos que cumplan con todos los requerimientos. Si la entidad no cumple con algún requisito deberá justificar la acción mencionando que no aplicó alguna regla ya que los estados presentan razonablemente la situación y rendimiento financiero y los flujos de efectivo. Además, debe mencionar que se ha cumplido con esta normativa con excepción de algún requisito, esto para lograr una presentación razonable.

También debe mencionar el requerimiento no aplicado, razón para omitir este, mencionar el tratamiento requerido y explicar porque el procedimiento alterno que permite mejor presentación fidedigna de la posición financiera de la empresa. La gerencia deberá indicar en las notas además, si la falta de aplicación de algún requisito afecta la información actual presentada. Luego de la adopción por primera vez de las NIIF para PYMES la empresa explicará cómo se afectó sus flujos de efectivo, su situación y



rendimiento financiero al emigrar de su normativa contable a las NIIF para PYMES. El primer conjunto de estados financieros preparados con esta normativa debe incluir una descripción de la naturaleza de cada cambio en las políticas contables, una reconciliación del patrimonio de la normativa anterior utilizada y la NIIF. La reconciliación se hará a la fecha de la transición y además a la fecha del último periodo en la cual se aplicó la normativa anterior. Para este último también, la empresa deberá preparar una reconciliación del resultado o ingreso neto. La entidad presentará todos los estados financieros y sus notas, estas deben incluir un resumen de las políticas y otra información adicional. En el caso que el periodo de los estados financieros sea mayor o menor a un año, la empresa debe divulgar el hecho, los ajustes que son necesarios para lograr una presentación razonable además debe mencionar que las cifras y la información en las notas no son comparables en su totalidad.

Tabla 6: Países Por Continente Que Aplican las NIIF Completas y NIIF Pequeñas

Continente	NIIF Completas	NIIF Completas	NIIF Pequeñas	NIIF Pequeñas
	Empresas Públicas	Empresas Públicas		P
	r	p	r	
América	20	3	10	13
Asia	23	4	6	4
Africa	16	2	3	11
Europa	39	2	1	2
Oceanía	4	0	0	0
Total	102	9	20	30

Esta Tabla presenta un resumen del estatus de los países por continente con relación a las NIIF completas en empresas que cotizan en la bolsa de valores. Además, presenta el estatus de los países por continente con relación a las NIIF pequeñas para propósitos estatutarios. R= Requerido / P= Permitido.

Globalmente 20 países le requieren a las PYMES que apliquen las NIIF. Venezuela ha impuesto algunas excepciones. En el Caribe 5 países requieren la aplicación. América Central y Sur 3 y 2 respectivamente. En el continente asiático 6 países. En Europa solo Serbia requiere su uso. En África se les requiere a 3 países, en Australia y Oceanía no se le requiere a ningún país. Además, a 30 países se les permite el uso de las NIIF pequeñas globalmente. De estos Costa Rica, Argentina, Bostwana y Kosovo han impuesto algunas excepciones. En América del Norte, Estado Unidos es el único país que permite el uso, en el Caribe 6 países, Centroamérica 3, y en América del Sur 3. En Europa 2 países. En el continente asiático 4 países permiten el uso, y las han adoptado sin excepciones. En África 11 países permiten el uso. Para el continente australiano y en Oceanía ningún país permite el uso.

Actualmente en América 20 países le requieren a las empresas la aplicación de las NIIF completas. El Salvador y Uruguay las requieren pero ciertas excepciones aplican. Permiten su uso Antigua y Barbuda, Bermuda e Islas Caimán. En Asia 23 países requieren el uso de las NIIF completas, Uzbekistán y Vietnam las requieren pero con excepciones. Hong Kong, India, Japón y Gaza permiten la aplicación. En África 16 países requieren la aplicación sin modificación alguna solo Libia y Marruecos permiten la aplicación. En Europa 39 países requieren la aplicación, Suiza ha impuesto algunas modificaciones, Isla de Man, Bosnia y Herzegovina permiten la aplicación. En el continente australiano y Oceanía solo 4 países lo requieren: Nueva Caledonia, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea y Australia.

## RESULTADOS

### Prueba de la H1

La H1 sugiere que los países que han adoptado las NIIF completas tienen una tendencia a adoptar las NIIF pequeñas en los distintos continentes. La Tabla 6 muestra los resultados del proceso de adopción por continente. Para analizar esta hipótesis se preparó una Tabla 6 en el cual se presentan los países, clasificados por continente. Se recopiló la información mediante 3 preguntas las cuales se contestaron

utilizando R= Requerido/ R\* = Requerido con algunas excepciones/ P= Permitido/ P\*= Permitido con algunas excepciones/ Pr= Prohibido/ N/A = No aplica.

### Hallazgos Para la Prueba H1

Del análisis de la Tabla 6 se desprende que 111 países aplican las NIIF completas, 50 países aplican las NIIF pequeñas ya sea porque se les requiere o se les permite. Cuando se comparan ambas cantidades resulta que cerca de la mitad de los países que le permiten el uso de las NIIF a las empresas que cotizan también le permiten lo mismo a las empresas privadas (50/11) 45%. El porcentaje de adopción es mayor en el continente americano 74%. De los 31 países en América 23 aplican las NIIF pequeñas. Por otro lado EE.UU. que aún se encuentra en el proceso de converger con las normas internacionales permite la aplicación de las NIIF pequeñas. En Asia de los 33 países en el estudio, 27 ó (81%) usan las NIIF completas y 10 usan las NIIF pequeñas, esto representa un 37% (10/27) cuando se compara con los países que aplican las NIIF completas. Prácticamente todos los países europeos usan las NIIF completas, y cerca del 100% prohíbe el uso de las NIIF pequeñas. Esta última tendencia se repite en Australia y Oceanía. En África 18 países de 33 (55%) usa las NIIF completas, el 78% (14/18) usa las NIIF pequeñas.

### Prueba de la H2

La H2 sugiere que los requisitos de divulgación e implantación de las NIIF para PYMES son sustancialmente menor en comparación con las NIIF para empresas que cotizan. Las Tablas 3, 4 y 5 muestran la comparación de la aplicación contable de las NIIF para las MNE y las PYMES y para analizar esta hipótesis se establece una comparación para ambos grupos de empresas. Las comparaciones incluyen: requisitos de divulgación, valoración de las diferentes partidas y tratamientos contables.

### Hallazgos Para la Prueba H2

Del análisis de las Tablas 3, 4 y 5 se desprende que las alternativas para aplicar métodos se reducen significativamente. La NIIF 1 requiere que se reclasifiquen los componentes de los estados financieros reconocidos según las normas aplicadas anteriormente de acuerdo a las NIIF. La NIIF para PYMES no requiere un estado de situación financiera al principio del primer periodo comparativo. La NIIF 2 consiste en especificar la información financiera que ha de incluir una entidad cuando lleve a cabo una transacción con pagos basados en acciones, requiere que la entidad reconozca las transacciones con pagos basados en acciones en sus estados financieros, incluyendo las transacciones con los empleados o con terceros que vayan a ser liquidadas en efectivo, con otros activos o con instrumentos de patrimonio de la entidad. Se simplifica la alternativa para las PYMES ya que por lo general se contabiliza la transacción como transacción con pagos basados en acciones liquidadas en efectivo.

La NIIF 5 adopta la clasificación de “mantenidos para la venta” e introduce el concepto de grupo de activos para su disposición. Se reducen las alternativas y en las NIIF pequeñas no existe la clasificación separados para la venta. NIIF 7 requiere a las entidades que, en sus estados financieros, revelen información que permita a los usuarios evaluar la relevancia de los instrumentos financieros en la situación financiera y en el rendimiento de la entidad y la naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros. La alternativa para las PYMES es más simple ya que no se especifica si la información a revelar debe incluirse dentro de los estados financieros o en las notas. La NIIF 10 establece los principios para la presentación y preparación de estados financieros consolidados cuando una entidad controla una o más entidades distintas. Se reducen los métodos en las NIIF pequeñas ya que no se permite el método proporcional. Además, se presenta una comparación de ambas normativas en 26 categorías distintas. Otras normas han sido adaptadas para atender las necesidades de los usuarios de los estados financieros de las PYMES. Esto representa un atractivo para que los usuarios adopten las NIIF pequeñas. Esto concurre con Seifert y Lindberg (2010).

## IMPLICACIONES y CONCLUSIONES

El objetivo de esta investigación ha sido estudiar la divulgación requerida por la IASB a las empresas públicas y privadas para posteriormente hacer una comparación de estos requisitos. Asimismo, se utilizaron las guías de implantación y divulgación emitidas por dicha Junta internacional, y otras fuentes que permitieron evidenciar la simplicidad en la divulgación financiera para las PYMES y como esto representa un elemento seductor que propicia la adopción de las NIIF pequeñas. Se presentó un análisis construyendo varias Tablas que compara la divulgación en los dos tipos de empresas. Además, se explica en qué consiste los requerimientos de las normas contables en estas empresas. También se resume el estatus de la adopción de las NIIF completas y pequeñas en los países.

Se prepararon las Tablas que comparan las diferencias y otras que muestra la cantidad de países que requieren o permiten la aplicación de las normas. Los datos que se incluyen en las Tablas, entre otros se obtuvieron de los informes que describe los requisitos y diferencias en la divulgación y otra información pertinente de las normativas contables. Los resultados de la investigación demostraron que los países que aplican las NIIF completas, tienden a adoptar las NIIF pequeñas. La tendencia de adopción y rechazo varía por continente. Resultó que las alternativas para aplicar las NIIF pequeñas se reducen por lo que la divulgación para las PYMES es más sencilla. Para contribuir a la literatura esta investigación evaluó el estatus de la adopción de las NIIF pequeñas y los compara con el status de las NIIF completas en más de 100 países en un periodo pertinente y de cambios en el establecimiento de normas internacionales. También evidenció que las NIIF pequeñas principalmente están siendo adoptadas en países donde se aplican las NIIF completas. Este estudio estuvo limitado en alcance ya que no se estudiaron todos los países. No se hizo un estudio estadístico para determinar que variables pueden validar o contradecir algunos resultados de esta investigación. Para futuras investigaciones se recomienda ampliar el alcance y la muestra para fortalecer la investigación. Se presenta a continuación un detalle más amplio de los resultados, contribuciones y sugerencia para futuras investigaciones.

Esta investigación demostró que la ruta creada por la IASB parece seducir a los países para que requieran a las PYMES el uso de las NIIF pequeñas, el porcentaje de adopción se acerca a 50%. Esto es así cuando se comparan la aplicación de ambas normativas en los países del estudio. Los países de América, Asia y África muestran mayor inclinación a adoptar las normas. Se observa una tendencia de rechazo en los países europeos. Esto concuerda con Mackintosh (2008) que establece que hay un movimiento a favor para que la UE establezca sus propias normativas aplicables a las PYMES. Se desprende de esta investigación que los métodos contables más complicados han sido eliminados para adaptarlos a las necesidades de los proveedores y evaluadores de crédito principalmente. Este planteamiento está de acuerdo con Fitzpatrick y Frank (2009). Además, concuerda con estos últimos que la simplicidad que proveen estas normas les permite a los usuarios evaluar de una forma directa y los flujos de efectivo, la liquidez y solvencia de la empresa. A través de la investigación se concluye que las NIIF para PYMES representan un conjunto de normas de fácil aplicación.

Además, la adopción de estas conlleva menos requisitos de divulgación y aplicación contable que las NIIF para empresas públicas. Este estudio concuerda con Pacter y Scott (2012) que argumentan que el impacto y la acogida de las NIIF pequeñas es de gran importancia. También las conclusiones de esta investigación son similares a las expresiones realizadas por los directivos de la IASB, los cuales concluyen que las NIIF pequeñas brindan uniformidad en la divulgación. Este planteamiento es refutado por Herman (2010), este autor concluyó que permitir que las PYMES apliquen las NIIF mientras otras empresas aplican las normas locales o las NIIF completas hace mermar la transparencia de los estados financieros y la habilidad de los usuarios de comparar la información especialmente en el caso de EE. UU. Los costos de educación y de implantación son elementos claves y sustanciales que las PYMES deben tener en consideración al implantar las NIIF como se plantea en esta investigación y en Herman (2010). Sin embargo, Ball (2006) concluyó que los costos de divulgación y cumplimiento se reducen ya

que las empresas no tendrán que cumplir con los requisitos de doble divulgación. Este estudio concuerda con Pacter (2009) en que la uniformidad permitirá que se reduzcan las barreras de entrada a mercados internacionales lo que permitirá a las PYMES crear alianzas en otros países y obtener capital extranjero y otras oportunidades. Al comparar este estudio con el de las empresas de auditoría y consultoría Grant Thornton, GT (2009) y Deloitte (2009) encontramos que estos últimos utilizan un cuestionario para recopilar los datos. Aunque existe diferencia en la manera de recolección de la muestra los resultados de ellos y los de esta investigación son similares. Se observa una tendencia de adopción de las NIIF Pequeñas. Por otro lado, la diferencia de los estudios de GT y Deloitte y esta investigación recae en que ambas empresas solo recopilaron información para un solo año (2009) y se realizó solamente en un país, Australia (Grant Thornton) y EE. UU (Deloitte). Sin embargo, en esta investigación se realizó el análisis y el resumen del estatus actual de la adopción de las NIIF completas y pequeñas en múltiples países. Además, el periodo de investigación de este estudio es más amplio. El tema es amplio y genera implicaciones para los reguladores de normas ya que deberán tener en consideración múltiples exigencias globales. Los países deberán brindar apoyo a las empresas en la fase de adopción, lo que implica que deben contribuir con fondos y adiestramiento que ayude en la implantación. Con estos beneficios las PYMES enfrentan el cambio de una cultura local a una cultura globalizada. De esta manera comienza su verdadera ruta hacia la convergencia.

### Contribuciones

Esta investigación aporta a la literatura como contribución única el análisis y el resumen del estatus actual de la adopción de las NIIF completas y pequeñas en más de 100 países. Además, el periodo de investigación cubre años previos y posteriores al 2009, fecha en que la IASB creó las NIIF pequeñas, lo que permite recopilar datos en fechas relevantes para la literatura. Además, provee estadísticas de los países que han adoptado ambas normas. El estudio sirve de referencia a las PYMES que desean aplicar las NIIF. Se les resumen los requisitos de implantación contable y se les brinda una explicación pertinente que sirve de guía. El estudio es útil a la academia ya que mediante la comparación de los requisitos de ambas normativas se puede estudiar las ventajas y desventajas de estas. Además permite generar discusiones entre profesores y alumnos con el fin de analizar las implicaciones económicas de la aplicación de las NIIF en diferentes países. Para los profesionales de la contabilidad y otros sectores el estudio le permite actualizar los temas sobre este particular.

### Sugerencias Para Investigaciones Futuras

En estudios futuros se pueden analizar el impacto socioeconómico de la adopción de las NIIF pequeñas en diferentes países. El estudio puede realizarse a nivel país “country level” y determinar cuántas PYMES han adoptado las normas. Se sugiere hacer el estudio a nivel de empresa “firm level” y medir las implicaciones de la implantación en el ingreso neto. También se puede estudiar los costos asociados a la adopción. Una comparación entre las normas locales de los países y las NIIF para PYMES permitirá comparar las cifras en los estados financieros. Mediante una muestra en diversos países, la aplicación de un instrumento y un análisis estadístico se puede investigar cuántas empresas se han internacionalizado o tiene planes luego de la adopción de las NIIF pequeñas.

APÉNDICE I

Composición de Países Que Usan NIIF a Diciembre 2012

País	¿NIIF son requeridas o permitidas a empresas que cotizan?	¿NIIF son requeridas, permitidas o prohibidas para propósitos estatutarios?	¿NIIF para PYMES son requeridas, permitidas o prohibidas para propósitos estatutarios?
<b>América del Norte</b>			
Canadá	R	R*	Pr
Méjico	R	P	Pr
Estados Unidos	NO	NO	P
<b>Caribe</b>			
Antigua y Barbuda	P	P	P
Aruba	N/A	R*	P
Bahamas	R	R	R
Barbados	R	R	R
Bermuda	P	P	P
Islas Caimán	P	P	P
República Dominicana	R	P	P
Antillas Neerlandesas (Bonaire, Curazao, San Eustaquio, Saba y San Martín)	R	R*	P
Jamaica	R	R	R
St. Kitts y Nevis	R	R	R
Santa Lucía	N/A	R	Pr
Trinidad y Tobago	R	R	R
País	¿NIIF son requeridas o permitidas a empresas que cotizan?	¿NIIF son requeridas, permitidas o prohibidas para propósitos estatutarios?	¿NIIF para PYMES son requeridas, permitidas o prohibidas para propósitos estatutarios?
<b>América Central</b>			
Costa Rica	R	R*	P*
El Salvador	R*	R	R
Guatemala	N/A*	P*	P
Honduras	R	R	R
Nicaragua	N/A*	P	P
Panamá	R	R	R
<b>América del Sur</b>			
Argentina	R	P*	P*
Bolivia	No	Pr	Pr
Brasil	R	No	No
Chile	R	R	R
Colombia	No	Pr	Pr
Ecuador	R	R	P
Paraguay	No	Pr	Pr
Perú	R	R*	P
Uruguay	R*	Pr	Pr
Venezuela	R	R	R*
Afganistán	N/A	P	P
Armenia	R	R	R
Azerbaiyán	R	R	Pr
Bahrein	R	R	No
China	No	Pr	Pr
Hong Kong	P	No	No
India	P	Pr	Pr
Indonesia	No	Pr	Pr
Israel	R	R*	P
Japón	P	P	Pr
Jordania	R	R	No
Kazajstán	R	R	R
Rep. Korea	R	P	Pr
Kuwait	R	R	No
Kirguistán	R	R	No
Libano	R	R	R
Macao	N/A	No	No
Malasia	R	R	No

País	¿NIIF son requeridas o permitidas a empresas que cotizan?	¿NIIF son requeridas, permitidas o prohibidas para propósitos estatutarios?	¿NIIF para PYMES son requeridas, permitidas o prohibidas para propósitos estatutarios?
Mongolia	R	R	R
Omán	R	R	Pr
Pakistán	R	R*	No
Qatar	R	R	R
Arabia Saudita	R	R	Pr
Singapur	R	P	No
Sri Lanka	R	R	R
Taiwán	No	No	Pr
Tailandia	No	No	No
Turquía	R	R*	Pr
Emiratos Arabes	R	No	No
Uzbekistán	R*	R*	No
Vietnam	R*	R*	Pr
Gaza	P	P	P
Algeria	R	R	R
Angola	N/A	Pr	Pr
Botswana	R	R*	P*
Camerún	No	Pr	Pr
Chad	No	Pr	Pr
Costa de Marfil	No	Pr	Pr
Guinea Ecuatorial	No	Pr	Pr
Gabón	No	No	No
Ghana	R	P	P
Guinea	N/A	Pr	Pr
Kenia	R	R	P
Libia	P	Pr	Pr
Madagascar	N/A	Pr	Pr
Malawi	R	R	P
Mauricio	R	R	P
Marruecos	P*	P*	Pr
Mozambique	R	R	Pr
Namibia	R	R	P
Nigeria	R	R	No
República del Congo	No	Pr	Pr
Ruanda	R	R	P
Senegal	No	Pr	Pr
Sur Africa	R	P	P
Swazilandia	R	R	R
Tanzania	R	R	P
Túnez	Pr	Pr	Pr
Uganda	R	R	R
Zambia	R	R	P
Zimbabwe	R	R	P
<b>Europa</b>			
Albania	R	R*	Pr
Austria	R	P	Pr
Bielorrusia	No	No	No
Bélgica	R	Pr	Pr
Bosnia y Herzegovina	P	P	No
Bulgaria	R	P	Pr
Chipre	R	R	Pr
República Checa	R	P	Pr
Dinamarca	R	P	Pr
Estonia	R	R*	Pr
Finlandia	R	P	Pr
Francia	R	Pr	Pr
Georgia	R	R*	N/A
Alemania	R	P	Pr
Grecia	R	P	Pr
Groenlandia	R	P	Pr
Hungría	R	P	Pr
Irlanda	R	P	Pr
Isla de Man	P	P	Pr
Italia	R	R*	Pr
Kosovo	N/A	P*	P*
Letonia	R	R	Pr
Lituania	R	P	Pr
Luxemburgo	R	P	Pr

Macedonia	R	R	R
Malta	R	R*	Pr
Moldavia	R	R*	No
Montenegro	R	R	Pr
Países Bajos	R	P	Pr
Noruega	R	P	Pr
Polonia	R	R*	Pr
Portugal	R	R	Pr
Rumania	R	Pr	Pr
Federación Rusa	R	R*	No
Serbia	R	R	R
Eslovaquia	R	R	Pr
Eslovenia	R	R*	Pr
España	R	P	Pr
Suecia	R	P*	Pr
Suiza	R*	Pr	Pr
Ucrania	R	P	P
Reino Unido	R	R	Pr
País	¿NIIF son requeridas o permitidas a empresas que cotizan?	¿NIIF son requeridas, permitidas o prohibidas para propósitos estatutarios?	¿NIIF para PYMES son requeridas, permitidas o prohibidas para propósitos estatutarios?
Australia	R	R	Pr
Polinesia Francesa	N/A	Pr	Pr
Nueva Caledonia	R	Pr	Pr
Nueva Zelanda	R	R*	Pr
Papúa Nueva Guinea	R	R	Pr

Preparado por la autora: Fuente: PWC (2012)

## REFERENCIAS

- Ball, R. (2006). International Financing Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors. *Accounting and Business Research*, 5-27.
- Barth, M., Landsman, W., y Lang, M. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467-498.
- Briciu, S., Groza, C. & Ganfalean I. (2009). International Financial Reporting Standard (IFRS) will Support Management Accounting System for Small and Medium Enterprise (SME)? *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 11(1), 308-317.
- Christie, N., Brozovsky, J., Hicks, S. (2010). Accounting for Small Businesses: The Role of IFRS. *The CPA Journal*, (July), 40-43.
- Del Valle, Alain; Onali, Enrico; Magarini, Riccardo (2010): Assessing the Value Relevance of Accounting Data After the Introduction of IFRS in Europe, in: *Journal of International Financial Management & Accounting*, 21:2, 85-119.
- Doupnik, T., Perea, H. *International Accounting*, 3<sup>rd</sup> edition, 2012. Mc Graw Hill Irwin.
- Fitzpatrick, M., & Frank, F. (2009). IFRS for SMEs: The Next Standard for U.S. Private Companies?. *Journal Of Accountancy*, 208(6), 50-54.
- Hail, L., C. Leuz and P. Wysocki. (2010). "Global Accounting Convergence and the Potential Adoption of IFRS by the U.S. (Part I): Conceptual Underpinnings and Economic Analysis." *Accounting Horizons* 24, 355-394.
- Heffes, E. (2009). Early Feedback on Adoption of IFRS. *Financial Executive*, 14-15.
- Herman, N. (2010). IFRS for SMEs: Not for Private American Companies. *CPA Journal*, 80(12), 11-12.
- Love, V. J. (2011). Private Company Accounting: A Concept Whose Time Has Come. *CPA Journal*, 81(2), 16-18.

Mackenzie, B., Coetsee, D., Njikizana, T., Selbest, E., Chamboko, R., Colyvas, B., Hanekom, B. (2013). *Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards*, New Jersey: Wiley.

Mackintosh, I. (2008). Accounting for SMEs: the European debate goes on. *Accountancy*, 14183.

Meeks, G., y Swann, G. (2009). Accounting standards and the economics of standards. *Accounting and Business Research*, 39(3), 191-210.

Miller, R. S. (2010). Is IFRS for SMEs For Your Company?. *Financial Executive*, 26(5), 16.

Neag, R., Masca, E. & Pascan, I. (2009). Actual Aspects Regarding the IFRS for SME-Opinions, Debates and Future Developments. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 11(1), 32-42.

Needles, B., Powers, M. 3<sup>rd</sup> edition, (2013). *International Financial Reporting Standards*. Mason, OH: Cengage Learning

Pacter, P. (2009). IFRS For Most Private Companies Goes Live. *Financial Executive*, 25(7), 28-30.

Pacter, P. y Scott, D. (2012). IASB, IFRS for SMEs, Dubai Conference september 13, 2013. <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/1209SMEsDubai.pdf>

Pricewaterhouse Coopers, LLP, (2012), 'IFRS Adoption by Country', Retrieved April 3, 2013, from <http://www.pwc.com/us/en/issues/ifrs-reporting/country-adoption>.

Sanders, J., Lindberg, D., & Seifert, D. (2013). Is IFRS for SMEs a Beneficial Alternative for Private Companies?. *CPA Journal*, 83(2), 32-35.

Seifert, D. L., & Lindberg, D. L. (2010). Key Provisions of IFRS for Small and Medium-sized Entities. *CPA Journal*, 80(5), 34-37.

Sharp, I. (2009). IASB Makes Strides. *Accountancy*, 14468-69.

Vasek, L. (2011). IFRS for SMES- A New Challenge for Worldwide Financial Reporting. *International Journal of Management Cases*, (6), 115-120.

Warren, C. S. (2012). *Survey of Accounting*. Accounting Fraud: Exhibit 13. Mason, OH: Cengage Learning.

AICPA (2009). AICPA IFRS Preparedness Survey. <http://www.aicpa.org>. Consultado el 2 de octubre de 2013.

AICPA (2013). History of the AICPA. <http://www.aicpa.org>. Consultado el 11 de julio de 2013

Deloitte, (2009). <http://www.iasplus.com/en/binary/usa/0907deloittesmesurvey.pdf>. Consultado el 2 de septiembre de 2013.

European Commission, Eurostat (2010). International trade by enterprise characteristics. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/International\\_trade\\_by\\_enterprise\\_characteristics](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_by_enterprise_characteristics). Consultado el 9 de junio de 2013.

Grant Thornton, (2009). Grant Thornton calls for immediate Australian introduction of new IFRS for SMEs [http://www.grantthornton.com.au/Publications/Newsletters/media\\_090710.asp](http://www.grantthornton.com.au/Publications/Newsletters/media_090710.asp). Consultado el 26 agosto de 2013.

IASB (2008). Discussion Paper Preliminary Views on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Reporting Entity. Consultado el 19 de noviembre de 2013.



IFRS (2009). Fundación IASC. Material de formación sobre las NIIF para PYMES: Módulo 1 PYMES. Consultado el 14 de septiembre de 2013.

IFRS (2009a). Lista de Comprobación de Información a Revelar y Presentar: NIIF para PYMES. Consejo IASB. Consultado el 14 de septiembre de 2013.

IFRS (2012). IFRS for SME Fact Sheet. <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs>. Consultado el 14 de septiembre de 2013.

IFRS (2013). Analysis of the IFRS profiles for IFRS for SMEs. <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Pages/Analysis-of-SME-profiles.aspx>. Consultado el 14 de septiembre de 2013.

International Trade Administration (2011). US exporter in 2011: An statistical overview. <http://www.trade.gov/mas/ian/smeoutlook>. Consultado el 9 de junio de 2013.

Securities and Exchange Commission (SEC) (2000). SEC Concept Release, International Accounting Standards, Appendix A. Consultado el 10 de junio de 2013.

United Nations Conference on Trade and Development, (2011). World Investment Report Non Equity Modes of International Production and Development. <http://www.unctad docs.org>. Consultado el 10 de junio 2013.

World Federation of Exchanges, (2012). Market Highlights. <http://www.world-exchanges.org/statistics>. Consultado 9 de junio de 2013.

World Trade Organization, (2013). Regional Trade Agreements Information System (RTA\_IS). <http://rtais.wto.org>. Consultado el 7 de mayo de 2013.

## **RECONOCIMIENTOS**

Se reconoce y felicita a los árbitros y al editor por la excelente labor de revisar este artículo y ofrecer recomendaciones de gran valor para mejorar la calidad del mismo.

## **AGRADECIMIENTO**

Se agradece a la Asociación de Estudiantes de Contabilidad (AEC) de la UPR en Río Piedras.

## **BIOGRAFÍA**

Aida R. Lozada, CPA, ABD es profesora de Contabilidad Internacional en la Facultad de Administración de Empresas en el Recinto de Río Piedras de la Universidad de Puerto Rico. Su investigaciones incluyen: el Valor de Pertinencia de las NIIF vs U.S. GAAP, NIIF para PYMES: Movimiento Fortuito o Ruta a la Convergencia, IASB y FASB, Proyecto de Convergencia: Estatus Actual. Es Contador Público Autorizado. Su información de contacto es: Facultad de Administración de Empresas, P.O. Box 23332 San Juan, PR, 00931-3332. [aida.lozada@upr.edu](mailto:aida.lozada@upr.edu)



# LA INFLUENCIA DE LA INNOVACIÓN Y LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LA COMPETITIVIDAD DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MANUFACTURERA

Jorge Antonio Rangel Magdaleno, Universidad Autónoma de Aguascalientes

Luis Aguilera Enríquez, Universidad Autónoma de Aguascalientes

Martha González Adame, Universidad Autónoma de Aguascalientes

## RESUMEN

*En este trabajo de investigación se busca medir la influencia de la innovación y la información financiera en la competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) manufacturera. El objetivo es analizar los aspectos más importantes relacionados con la innovación, la información financiera y la incidencia de éstos en la competitividad empresarial, identificando la significancia y sus interrelaciones. Para este estudio se consideró una muestra de 149 Pymes del sector manufacturero del Estado de Aguascalientes, México. Los resultados obtenidos muestran una evidencia empírica que la intervención de la consultoría externa especializada y la falta de protección del conocimiento mediante patentes son los factores de innovación más relevantes para la muestra, así como la repercusión de la información financiera en la competitividad de este tipo de empresas.*

**PALABRAS CLAVE:** Innovación, Información Financiera, Competitividad, Pyme Manufacturera

## THE INFLUENCE OF INNOVATION AND FINANCIAL INFORMATION IN COMPETITIVENESS OF MANUFACTURING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISE

### ABSTRACT

*This research measures the impact of innovation and financial information on the competitiveness of manufacturing among Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs). The aim is to analyze the most relevant aspects related to innovation, financial information and the impact of these on business competitiveness, identifying the significance and interrelationships. For this study, we considered a sample of 149 SMEs in the manufacturing sector of the state of Aguascalientes, Mexico. The results show evidence that intervention of specialized external consultants and a lack of patent protection are the most relevant factors in innovation for the sample. The impact of financial information on the competitiveness of such companies is also relevant.*

**JEL:** M40, M20, L60

**KEYWORDS:** Innovation, Financial Information, Competitiveness, SMEs Manufacturing

## INTRODUCCIÓN

Existen en la literatura una serie de investigaciones que abordan los recursos o factores clave en el éxito de las estrategias empresariales, permitiendo identificar cuáles son críticos y que se les confiere una mayor importancia para la competitividad y el crecimiento de las empresas (Rubio y Aragón, 2006; Warren y Hutchinson, 2000; Pelham, 2000, 1997; Barney, 1991; Huck y McEwen, 1991). Este análisis de investigaciones arroja que son diversos los recursos o factores internos que inciden en el

éxito competitivo de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes). Los más importantes, por ser los que aparecían con mayor frecuencia, son la tecnología, la innovación, los recursos comerciales, los recursos humanos, las capacidades directivas, aspectos financieros, la cultura y la calidad del producto o servicio. Como se observa, dentro de los principales recursos estratégicos se encuentran la innovación y los aspectos financieros, los cuales pueden influir en el proceso de adaptación a los cambios del entorno y mejorar las oportunidades para alcanzar los objetivos empresariales.

En la actualidad no existe abundancia en estudios que consideran la innovación y el uso de la información financiera como pieza fundamental en el proceso de toma de decisiones encaminadas a la competitividad de las Pymes. La mayoría de la literatura se enfoca principalmente a abordar este tema en grandes empresas (Rouhani y Mahmodian, 2012; Guío, 2007; Gonzalo, 2004), dejando de lado su importancia en empresas de menor tamaño. Es por esto que surge la necesidad de estudiar la importancia de la innovación e información financiera en las Pymes de la industria manufacturera de Aguascalientes en su desempeño competitivo. En el presente trabajo de investigación se utilizó un enfoque cuantitativo, empírico y correlacional en la cual se consideró la influencia de la innovación y la información financiera en la competitividad de las Pymes manufactureras del Estado de Aguascalientes. Para esto, se realizó un muestreo probabilístico aleatorio simple de Pymes del Estado arrojando una muestra de 149 empresas a quienes se les aplicó, durante el periodo comprendido entre abril – junio de 2012, un instrumento de medición tipo encuesta personalizada dirigida a los gerentes o responsables directos de la administración de este tipo de organizaciones.

Para la medición de los resultados, se aplicó un análisis de fiabilidad considerando el coeficiente Alfa de Cronbach con la finalidad de validar la confiabilidad del modelo teórico (Nunnally y Bernstein, 1994). Además se efectuó un análisis de la varianza (ANOVA por sus siglas en inglés: *Analysis of Variance*) para validar si las variables de competitividad empresarial toman valores medios significativamente distintos que los valores arrojados por la variable innovación y de la existencia de una persona encargada del análisis de la información financiera (Uriel y Aldás, 2005; Luque, 2000). Ambos análisis se realizaron con el programa de cómputo IBM SPSS Statistics versión 19, con lo que se busca obtener resultados que permitan determinar si, efectivamente la innovación y la información financiera influyen de manera significativa en la competitividad de la muestra de Pymes manufactureras del Estado de Aguascalientes.

El resto de esta investigación está organizado como sigue. En la sección de marco contextual se presenta un acercamiento a la situación actual por la cual está pasando el objeto de estudio, haciendo hincapié en su importancia para la economía nacional y local. En la sección de revisión de la literatura se muestra literatura relevante relacionada con los constructos considerados como tema central de la investigación. En la sección de metodología se observa el diseño a través del cual se efectuó este trabajo, señalando el enfoque y tipo de investigación, así como la manera de operacionalización de las variables. La sección de resultados y discusión parte de los datos que arrojaron los instrumentos de recolección de información y se realizan las interpretaciones correspondientes para valorar las hipótesis planteadas. Finalmente, en la sección de conclusiones se establecen los comentarios finales sobre los resultados obtenidos, además de enunciar las limitaciones y futuras líneas de investigación.

### Marco Contextual

La Pyme es de suma importancia en la economía local y nacional. De acuerdo cifras arrojadas por el último censo económico llevado a cabo por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en el año 2009, las Pymes en México representan el 4.8% del total de las empresas. Además generan el 26.4 por ciento del Producto Interno Bruto y contribuyen con el 31.2 por ciento de los empleos formales. Con cifras muy similares, la Pyme también es muy importante en la economía del Estado de Aguascalientes ya que según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en Aguascalientes, el 5.14% de las empresas son de estos tamaños. Adicionalmente, las Pymes aportan el 24.85% de del producto interno bruto del

Estado y el 25.81% de las personas económicamente activas se encuentran ocupadas en una empresa de estas características (INEGI, 2009). La industria manufacturera ocupa un lugar de coyuntura en la entidad. El 10.52 por ciento de las empresas manufactureras en la entidad son pequeñas y medianas (INEGI, 2009). De acuerdo a cifras proporcionadas por el INEGI, (2012), Aguascalientes ha sido uno de los estados en donde la industria manufacturera ocupa el primer lugar de aportación al producto interno bruto local con un 27.1%; además, principalmente el empleo en el Estado de Aguascalientes está conformado principalmente por el sector manufacturero con un 30.4%. En este sentido, las remuneraciones totales al personal ocupado por la industria manufacturera asciende al 48.7% del total de remuneraciones a la población económicamente activa de la entidad.

## REVISIÓN DE LA LITERATURA

En la literatura, varios autores que han realizado importantes aportaciones en el tema, han coincidido en que parte importante en la estrategia empresarial constituyen los recursos con los que cuentan las organizaciones. En este sentido, Chandler *et al.* (2000) establecieron que la estrategia es el elemento que especifica las metas básicas de una empresa a un largo plazo, así como la adopción de planes de acción y la asignación de los recursos necesarios para alcanzar estas metas. Mintzberg y Quinn (1996) señalan que la estrategia busca el desarrollo de ventajas competitivas o la supervivencia de la organización incluyendo un adecuado esquema de utilización de los recursos.

Según algunos investigadores, los recursos o factores clave en el éxito de las estrategias empresariales son la tecnología, la innovación, los recursos comerciales, los recursos humanos, las capacidades directivas, aspectos financieros, la cultura organizacional y la calidad del producto o servicio (Rubio y Aragón, 2006; Warren y Hutchinson, 2000; Pelham, 2000, 1997; Barney, 1991; Huck y McEwen, 1991). Como se observa en el párrafo anterior, dentro de los principales recursos estratégicos se encuentran la innovación y los aspectos financieros, los cuales pueden influir en el proceso de adaptación a los cambios del entorno y mejorar las oportunidades para alcanzar los objetivos empresariales. Por otra parte, dentro de los principales problemas que enfrentan las organizaciones empresariales del sector industrial en México son la falta de innovación y deficiencias en la cultura financiera (Castillo, 2010; Secretaría de Economía, 2007). En relación a la innovación, de acuerdo a la

Encuesta de Entorno Empresarial 2010: "Problemática que Enfrentan las Empresas del Sector Industrial" realizada por la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA), se evidencia que dentro de los principales problemas que padecen las empresas del sector industrial se encuentra la actividad innovadora. Los resultados muestran que las empresas industriales no han logrado enfrentar adecuadamente a la competencia por falta de innovaciones tecnológicas, aspecto señalado por el 20% de las 472 empresas industriales encuestadas (Cámara Nacional de la Industria de Transformación, 2010). Además el 13% no cuenta con nuevos proveedores para mantenerse en pleno funcionamiento, por lo que restablecer los lazos con los proveedores existentes con lo cual se realice un mayor esfuerzo orientado a la incorporación de mayor innovación en los productos sería una alternativa viable para afrontar a los retos competitivos actuales (Varma *et al.*, 2006). Por su parte, la Pyme manufacturera comparte esta realidad al no poder hacer frente a la competencia de manera adecuada debido a que carece de actividades de innovación y desarrollo (Cámara Nacional de la Industria de Transformación, 2010).

Hadjimanolis (2000) señala que la mayoría de los estudios sobre innovación se han concentrado en empresas grandes, que por su estructura organizacional y su carácter de orientación al mercado, son por naturaleza innovadoras. A pesar de que las grandes empresas, por poseer más medios financieros y humanos, pueden parecer más propensas a realizar innovaciones, algunos trabajos muestran que no se trata de un factor de éxito exclusivo de este tipo de empresas (Aguilera, *et al.*, 2013). De hecho, muchas estadísticas evidencian que las Pymes son las principales promotoras del crecimiento en los niveles de innovación de los países (Camisón *et al.*, 2004; Lloyd *et al.*, 2002). Berumen (2008), Furio Blasco (2005)

y Witt (2002) –citando a Schumpeter (1912)– mencionan que la innovación consiste en la utilización productiva de algo nuevo (bienes con nueva calidad, nuevo método productivo, nuevo mercado, nuevas fuentes de materias primas o nuevos esquemas de organización). Al respecto Sutton (1980) indica que la innovación es un proceso que implica la elaboración de productos y servicios con cierto grado de novedad para quien los adopta. También Frenkel (2003) indica que la innovación faculta a las empresas para operar más eficientemente y mejorar su habilidad para ofrecer productos al mercado, resaltando el importante rol de la información y el conocimiento en el cambio de procesos y tecnología.

Administradores de empresas que han tenido un crecimiento acelerado han señalado que la innovación es, más que cualquier otro atributo, un aspecto diferenciador que les ha brindado una ventaja frente a sus competidores más cercanos (PricewaterhouseCoopers, 2002). La transformación de ideas en nuevos negocios, productos, servicios y soluciones se sustenta en la comprensión de las sinergias e interacciones entre las diferentes tecnologías, productos y conocimientos de la empresa y el establecimiento de una adecuada organización interna (Helfat y Raubitschek, 2000). Desde esta premisa, parte de la competitividad de la empresa se puede explicar a partir del potencial innovador que la creación, transferencia, integración y aplicación de conocimientos aportan a la organización.

Otro recurso importante en relacionado con la estrategia empresarial es la parte financiera (Koontz, 2004; Chandler *et al.*, 2000; Mintzberg y Quinn, 1996). Koontz (2004) señala que, para el proceso de formulación de la estrategia empresarial es importante conocer la situación por la que pasa la organización para así poder adoptar los cursos de acción y la asignación de los recursos necesarios para lograr los propósitos fundamentales y los objetivos básicos a largo plazo. Considerando entonces los recursos y capacidades clave del éxito de las empresas, éstas utilizan diversas estrategias formuladas partiendo de la situación actual y sus factores externos e internos que la rodean, visualizando el crecimiento y posición competitiva futura deseada (Haugstad, 1999). Así, en el proceso de formulación de la estrategia, el administrador deberá pensar en sus distintos recursos y capacidades disponibles, consciente de la realidad actual por la que pasa la entidad y hacia dónde la querrá dirigir. Como punto de partida, es necesario establecer un diagnóstico adecuado, por lo que será fundamental contar con información financiera suficiente que permita conocer cómo se encuentra la empresa hacia su interior y con respecto al entorno que la rodea. Por lo tanto, parte primordial del análisis situacional de la entidad económica es la información financiera, ya que esta última conlleva implícito un potencial valioso para la determinación de un adecuado diagnóstico interno y externo (Bolívar, 2004).

De acuerdo al Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF) (2013), la información financiera que emana de la contabilidad, es información cuantitativa expresada en unidades monetarias y descriptiva, que muestra la posición y desempeño financiero de una entidad, y cuyo objetivo esencial es el de ser útil al usuario general en la toma de sus decisiones económicas. Su manifestación fundamental son los estados financieros. Se enfoca esencialmente a proveer información que permita evaluar el desenvolvimiento de la entidad, así como en proporcionar elementos de juicio para estimar el comportamiento futuro de los flujos de efectivo, entre otros aspectos. Asimismo, en la Norma de información financiera (NIF) A-1 señala que la presentación de la información financiera se refiere al modo de mostrar adecuadamente en los estados financieros y sus notas, los efectos derivados de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos, que afectan económicamente a una entidad. Implica un proceso de análisis, interpretación, simplificación, abstracción y agrupación de información en los estados financieros. A partir de esto, se puede entender que cualquier operación que afecte o inclusive, pueda afectar (en un futuro determinado o indeterminado) financieramente a la entidad económica debe reconocerse contablemente y, como resultado, la debida revelación en la información financiera contenida en los distintos informes dirigidos a los interesados en la empresa. La información financiera íntegra, confiable y oportuna, sirve de base para conocer, razonablemente, la situación económica real por la que pasa la entidad y así poderla encaminar en dirección hacia un mejor desempeño competitivo alcanzando la visión organizacional. La información

financiera representa entonces, una herramienta básica para establecer un diagnóstico más profundo y objetivo de la situación y desempeño de la administración de una entidad económica determinada, sirviendo como apoyo en la toma de decisiones (Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de las Normas de Información Financiera, 2013).

A la vez, Naruanard y Kotey (2006) revelan que la calidad de la información financiera tiene un efecto positivo significativo en el rendimiento y en la percepción de su capacidad para acceder a capital externo propietarios y gerentes de las Pymes. Además señalan que, junto a la falta del conocimiento del negocio y la carencia de la información financiera les impide aprovechar oportunidades de financiamiento con proveedores e instituciones financieras, lo cual impacta en su desempeño competitivo. En las organizaciones de hoy, los datos y la información son una de sus principales riquezas. Las partes interesadas en las empresas requieren utilizar esta riqueza para ganar ventajas competitivas, basándose en ella la toma de decisiones de negocios orientadas también al desarrollo de innovaciones en productos y procesos administrativos. Los sistemas de información de negocios, como son los sistemas de información financiera, convierten y almacenan los datos financieros importantes. Por lo tanto, es primordial integrar la toma de decisiones apoyándose en el medio ambiente de estos sistemas (Rouhani y Mahmodian, 2012). Para tener éxito en una economía cada vez más globalizada y con un alto nivel de competitividad, las empresas necesitan desarrollar nuevas ideas y trasladarlas a sus estrategias empresariales, para aprovechar las oportunidades de negocio que genera el mercado.

Bajo este escenario, en diversos países en vías de desarrollo consideran que el futuro de las empresas está en el incremento de la inversión, en la capacidad y conocimiento económico-financiero, la creación de un ambiente favorable para la rápida adopción de las nuevas ideas y de las Tecnologías de la Información y Comunicación como una nueva oportunidad de los negocios (Barba-Sánchez *et al.*, 2007; Vilaseca, 2003; Achrol y Kotler, 2005). Por otro lado, las Pymes son conscientes de los riesgos que tiene la actividad de innovación en términos de costos e inversiones, ya que, de la necesidad de adoptar sistemas de innovación, en automático se involucren actividades de capacitación, acarreado con esto problemas de administración y de financiamiento. Ante esta situación, las empresas temen a los problemas económicos del entorno, a la falta de información del comportamiento del mercado, a la falta de información y asesoría financiera, así como a la innovación tecnológica (Aguilera *et al.*, 2013).

A pesar de lo anterior, para las empresas manufactureras, la innovación y la utilización de la información financiera representan aspectos que influyen de manera positiva en su competitividad. Estos aspectos son determinantes en la estrategia empresarial, puesto que el éxito éstas, por una parte se asocia al desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos que permitan responder a las necesidades de los clientes, adaptarse a los cambios en el entorno o mejorar las oportunidades para alcanzar los objetivos de la empresa (Rubio y Aragón, 2006; Camisón *et al.*, 2004; Lloyd *et al.*, 2002). Para ello, se puede plantear la siguiente hipótesis:

H<sub>1</sub> - La Innovación Incide Positivamente en la Competitividad de la Pyme Manufacturera

Por otra parte, Rouhani y Mahmodian (2012) señalan que los datos y la información son una de las principales riquezas de las organizaciones, las partes interesadas en las empresas requieren utilizar esta riqueza para impulsar la competitividad, basándose en ella su toma de decisiones de negocios. En este sentido se formula la siguiente hipótesis:

H<sub>2</sub> – La Utilización de la Información Financiera Influye Positivamente en la Competitividad de la Pyme Manufacturera

Es por ello que en el presente trabajo de investigación, se realizó con una muestra de empresas para investigar y medir el papel de la innovación y la información financiera como factores que inciden en la competitividad de las Pymes manufactureras del Estado de Aguascalientes.

## METODOLOGÍA

El presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo, exploratorio y correlacional en el cual se analizó la influencia de la innovación y la información financiera en la competitividad de la Pyme manufacturera de Aguascalientes. Se tomó como referencia la base de datos que ofrece el Directorio Empresarial de Aguascalientes (Secretaría de Economía [SE], 2013) donde se menciona que en Aguascalientes, existen registradas 5,204 empresas de las cuales 793 pertenecen a la industria manufacturera. A partir de esta cantidad se determina el total de la población a estudiar que, en este caso son un total de 250 Pymes manufactureras. Posteriormente, se realizó el cálculo de la muestra a través de un muestreo aleatorio simple. El resultado arrojó una muestra de 149 pequeñas y medianas empresas, a quienes se les aplicó un instrumento de medición tipo encuesta personalizada para los gerentes o responsables directos de este tipo de organizaciones durante el periodo comprendido entre los meses de marzo y mayo del año 2012. La siguiente tabla desglosa la conformación de la industria manufacturera en el Estado de Aguascalientes:

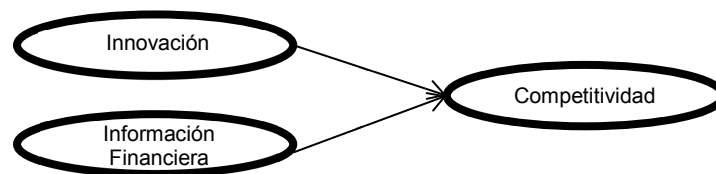
Tabla 1: Total de Empresas Manufactureras en el Estado de Aguascalientes por Número de Trabajadores

Tamaño de la Empresa	Cantidad de Trabajadores	Cantidad de Unidades Económicas	%
Micro	0-10	510	64.32
Pequeña	11 a 50	179	22.57
Mediana	51 a 250	71	8.95
Grande	Más de 250	33	4.16
<b>Total población a estudiar</b>		<b>793</b>	<b>100</b>

*Esta tabla muestra la distribución de la población de estudio de manera disgregada por la cantidad de trabajadores y tamaño de la empresa. Cabe hacer hincapié que el criterio de clasificación considerado es el establecido en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en su artículo 3º, fracción III. Los datos mostrados fueron obtenidos del Directorio de Empresas del Sistema de Información Empresarial Mexicano. Se puede observar que el total de la población a estudiar compuesta por Pymes asciende a un 31.52%. Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Empresarial Mexicano de la Secretaría de Economía, (2013).*

En base a esto, para medir las hipótesis establecidas, se plantea el siguiente modelo teórico:

Figura 1: Modelo Teórico



*Esta figura muestra el planteamiento del modelo teórico utilizado en el este trabajo de investigación estableciendo las relaciones entre los constructos considerados. Este modelo se plantea considerando la revisión de la literatura en la cual algunos autores establecen las relaciones aquí mostradas (Rouhani y Mahmodian 2012; Rubio y Aragón, 2006; Camisón et al., 2004; Lloyd et al., 2002). Fuente: Elaboración propia.*

## Desarrollo de Medidas

Para la elaboración del instrumento de medición utilizado en el presente trabajo de investigación, el cual se aplicó a los gerentes responsables de las Pymes manufactureras de Aguascalientes, se conformó mediante una adaptación de los siguientes tres bloques: Actividad Innovadora, Información Financiera y Competitividad. Para el análisis estadístico del primer bloque (F1) llamado Actividad Innovadora, se utilizaron 21 elementos en total medidos con escala Likert del 1 al 5 con diferentes descripciones separados en cuatro partes. La primera parte está compuesta por 7 elementos medidos desde “Poco favorable” hasta “Muy favorable”. La segunda parte contiene cinco elementos medidos desde “Total



desacuerdo” hasta “Total acuerdo”. La tercera parte del bloque está confirmada por cinco elementos medidos desde “Nunca” hasta “Siempre”. Finalmente la cuarta parte se encuentra medida por cuatro elementos medidos por “Nada importante” hasta “Muy importante” (AECA, 1995). El segundo bloque (F2) se denominó “Información Financiera” integrado por un elemento dicotómico que cuestiona la existencia de personal a responsable del análisis de la información financiera, medido con las posibles respuestas: “Sí” o “No” (Zorrilla, 2006; Claver *et al.*, 2005; Kent y Mentzer, 2003). El tercer bloque (F3), fue identificado como “Competitividad” compuesto por 30 elementos, medidos con escala Likert de 5 puntos, desde total desacuerdo (1) hasta total acuerdo (5) (Porter, 2008, 1996; Camisón *et al.*, 2004; Prahalad y Hamel, 1990; Quinn y Rohrbaugh, 1983). nstancia, se muestran los resultados de los estadísticos descriptivos por cada uno de los elementos considerados en la encuesta y detallados en el apartado anterior:

**RESULTADOS**

Tabla 2: Estadísticos Descriptivos

Variable	Tamaño Empresa	N	Media	Desviación Típica	Error Típico	Intervalo de Confianza para La Media al 95%		Mínimo	Máximo
						Límite Inferior	Límite Superior		
Actividad Innovadora	1.00	88	3.3831	0.52873	0.05636	3.2711	3.4951	1.57	4.52
	2.00	51	3.6162	0.62258	0.08718	3.4411	3.7914	2.62	5.00
	3.00	10	4.1421	0.51674	0.16341	3.7725	4.5118	2.81	4.62
	Total	149	3.5139	0.59327	0.04860	3.4178	3.6099	1.57	5.00
Información Financiera	1.00	88	1.1818	0.38790	0.04135	1.0996	1.2640	1.00	2.00
	2.00	51	1.1569	0.36729	0.05143	1.0536	1.2602	1.00	2.00
	3.00	10	1.0000	0.00000	0.00000	1.0000	1.0000	1.00	1.00
	Total	149	1.1611	0.36884	0.03022	1.1014	1.2208	1.00	2.00
Competitividad	1.00	88	3.4583	0.50525	0.05386	3.3513	3.5654	2.63	5.00
	2.00	51	3.6917	0.50405	0.07058	3.5499	3.8335	2.97	5.00
	3.00	10	3.8600	0.44522	0.14079	3.5415	4.1785	3.13	4.30
	Total	149	3.5652	0.51588	0.04226	3.4817	3.6487	2.63	5.00

Los estadísticos descriptivos observados en la Tabla 2 muestran los resultados obtenidos promediados por todos los elementos utilizados en las escalas, separados por cada una de las variables independientes de Actividad Innovadora e Información Financiera y la variable dependiente de Competitividad. Para posteriormente realizar comparaciones múltiples de las medias, los resultados se dividieron en tres grupos de acuerdo al tamaño de la empresa. El grupo 1 considera a las empresas de 11 a 30 trabajadores, mientras que el grupo 2 incluye a las empresas compuestas de 31 a 50 trabajadores, y finalmente el grupo 3 que abarca empresas que tienen entre 51 y 250 empleados. Fuente: Elaboración propia con IBM SPSS Statistics v19.

A continuación, en la tabla 3 se pueden observar los resultados de las medias desglosadas por tamaño de empresa y por variable de estudio, en la cual se observa que, conforme incrementa el tamaño de la empresa, mayor es el resultado de la media en cada variable tendiendo al cinco para las variables medidas con escala Likert de Actividad Innovadora y Competitividad. Para el caso de la variable Información Financiera, conforme aumenta el tamaño de la empresa encuestada, la media tiende a acercarse más al 1, lo cual indica que sí se tiene al menos a una persona encargada del análisis de la información financiera.

Tabla 3: Tabla de Medias Por Tamaño de Empresa

Tamaño de la Empresa	Actividad Innovadora	Información Financiera	Competitividad
Pequeña	3.62	1.16	3.69
Mediana	4.15	1.00	3.86

En la Tabla 3, se observan las medias obtenidas en cada uno de las variables estudiadas. A su vez, las medias se encuentran separadas por tamaño de empresa en Pequeña (de 11 a 50 trabajadores) y en Mediana (de 51 a 250 trabajadores). Para los bloques de Actividad Innovadora y Competitividad se puede observar que los resultados muestran una tendencia de crecimiento conforme aumenta el tamaño de la empresa. Por su parte, el bloque de Información Financiera, para las empresas medianas el resultado de la media indica que todas tienen al menos a una persona encargada del análisis de la información financiera, lo cual cambia en las empresas de tamaño pequeño, que tienden ligeramente a no tener una persona destinada a tal fin. Fuente: Elaboración propia.

Después se realizó un Análisis Factorial Confirmatorio (AFC) con la finalidad de evaluar la fiabilidad y validez de la escala de medida utilizada en este trabajo. Para ello, el programa estadístico SPSS arroja el valor de 0.903 para el coeficiente  $\alpha$  de Cronbach, con lo que se puede interpretar que el estudio es fiable y válido (Nunnally y Bernstein, 1994).

Tabla 4: Estadísticos de Fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach Basada en los Elementos Tipificados	Número de Elementos
0.903	0.901	52

El resultado del análisis de la fiabilidad y validez arroja un coeficiente Alfa de Cronbach de 0.903, lo cual es superior al 0.7 mínimo para las ciencias sociales (Nunnally y Bernstein, 1994). De tal manera que las escalas utilizadas son razonablemente válidas y confiables. Fuente: Elaboración propia con IBM SPSS Statistics v19.

A continuación se muestran comparaciones múltiples de las medias de los resultados obtenidos, separadas por cada variable. Estos resultados se dividieron en tres grupos de acuerdo al tamaño de la empresa. Para que esta comparación múltiple fuera posible, fue necesario determinar al menos tres grupos de empresas, por lo que se subdividió a las empresas pequeñas, considerando por una parte en el grupo 1 a las empresas que tienen de 11 a 30 trabajadores. Por otra parte, en el grupo 2 se incluyeron a las otras empresas pequeñas que se encontraron compuestas entre 31 y 50 trabajadores. Finalmente en el grupo 3 se consideraron a todas las empresas que abarcan entre 51 y 250 empleados.

Tabla 5: Comparaciones Múltiples

Variable	Tamaño Empresa	Tamaño Empresa	Diferencia de Medias (I-J)	Error Típico	Sig.	Intervalo de Confianza al 95%	
						Límite Inferior	Límite Superior
Actividad Innovadora	1.00	2.00	-0.23313	0.09890	0.050	-0.4673	0.0010
		3.00	-0.75903*	0.18753	0.000	-1.2031	-0.3150
	2.00	1.00	0.23313	0.09890	0.050	-0.0010	0.4673
		3.00	-0.52590*	0.19435	0.021	-0.9861	-0.0657
	3.00	1.00	0.75903*	0.18753	0.000	0.3150	1.2031
		2.00	0.52590*	0.19435	0.021	0.0657	0.9861
Información Financiera	1.00	2.00	0.02496	0.06487	0.922	-0.1286	0.1786
		3.00	0.18182	0.12300	0.304	-0.1094	0.4731
	2.00	1.00	-0.02496	0.06487	0.922	-0.1786	0.1286
		3.00	0.15686	0.12748	0.437	-0.1450	0.4587
	3.00	1.00	-0.18182	0.12300	0.304	-0.4731	0.1094
		2.00	-0.15686	0.12748	0.437	-0.4587	0.1450
Competitividad	1.00	2.00	-0.23337*	0.08823	0.024	-0.4423	-0.0245
		3.00	-0.40167*	0.16730	0.046	-0.7978	-0.0055
	2.00	1.00	0.23337*	0.08823	0.024	0.0245	0.4423
		3.00	-0.16830	0.17339	0.597	-0.5789	0.2423
	3.00	1.00	0.40167*	0.16730	0.046	0.0055	0.7978
		2.00	0.16830	0.17339	0.597	-0.2423	0.5789

\*. La diferencia de medias es significativa al nivel 0.05. La Tabla 5 muestra los resultados de la prueba HSD de Tukey, separándolos en tres grupos de acuerdo al mismo criterio detallado en la descripción de la Tabla 2. Para la variable de Actividad Innovadora, los valores P entre los tres grupos, en todos los casos son iguales o menores a 0.05, lo cual indica que los grupos son significativamente diferentes unos de otros. En el caso de la variable de Información Financiera, el caso es distinto observándose que no hay diferencias significativas entre los valores P (valores P > 0.05), lo cual indica que los tres grupos opinan de manera muy similar. En la tercera variable (como en el caso de la variable Actividad Innovadora), los valores P son inferiores a 0.05 con excepción de los resultados de la comparación entre los grupos 2 y 3 (empresas de 31 a 50 trabajadores y de 51 y 250 empleados respectivamente) obteniendo un resultado de 0.597, lo cual permite inferir que no hay diferencias estadísticamente significativas entre lo que opinan las empresas pequeñas de mayor tamaño (entre 31 y 50 trabajadores) y empresas de tamaño mediano. Fuente: Elaboración propia con IBM SPSS Statistics v19.

Posteriormente, el análisis de la varianza se realizó para validar si los elementos utilizados para medir la Competitividad toman valores medios significativamente distintos que los valores arrojados por los elementos de las variables Actividad Innovadora e Información Financiera, lo cual permitirá separar la muestra en grupos distintos, además de medir si estos grupos son heterogéneos uno frente a otro y tener la certeza de que no tienen los mismos resultados entre sí (Luque, 2000; Uriel y Aldás, 2005).

Tabla 6: ANOVA

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
Inter-personas		1,687.012	145	11.635		
Intra-personas	Inter-elementos	2,030.746	51	39.819	35.425	0.000**
	Residual	8,312.139	7,395	1.124		
	Total	10,342.885	7,446	1.389		
Total		12,029.897	7,591	1.585		

\*\* significativo al 5%. De acuerdo a los resultados que se muestran en la Tabla 6, el valor P es menor a 0.05, lo cual indica que, a un nivel de confianza del 95%, se puede inferir que existe una relación significativa de las variables independientes de Innovación e Información Financiera con la variable dependiente de Competitividad (Manzano, 1995), permitiendo aceptar lo planteado por la literatura (Rouhani y Mahmodian 2012; Rubio y Aragón, 2006; Camisón et al., 2004; Lloyd et al., 2002). Fuente: Elaboración propia con IBM SPSS Statistics v19.

De acuerdo a estos resultados resumidos en la Tabla anterior, se observa que el valor P es inferior al nivel  $\alpha$  0.05, lo que sugiere que hay una relación estadísticamente significativa en el vínculo entre las variables independientes que representan la innovación e información financiera con la variable dependiente de competitividad con un 95% de nivel de confianza (Manzano, 1995). Por lo tanto, para las hipótesis planteadas en el presente trabajo de investigación muestran resultados favorables que permiten evidenciar resultados que a continuación se describen: Con respecto a la primera hipótesis H<sub>1</sub>, los resultados obtenidos presentados en la Tabla 2 ( $p < 0.05$ ), indican que la Innovación incide positivamente en la Competitividad de la Pyme manufacturera apoyando lo encontrado en la literatura por diversos autores (Rubio y Aragón, 2006; Camisón et al., 2004; Lloyd et al., 2002). Para la segunda hipótesis H<sub>2</sub>, los resultados obtenidos ( $p < 0.05$ ), indican que la utilización de la Información Financiera influye positivamente en la Competitividad de la Pyme manufacturera tal como lo señalan Rouhani y Mahmodian (2012) en su estudio llevado a cabo con empresas iraníes.

Además, los resultados arrojan que el 83.89% (125 casos) de los encuestados respondió afirmativamente a la pregunta acerca de tener una persona encargada del análisis financiero, lo cual permite inferir que la mayoría de las Pymes sujetas a estudio dan cierta importancia a considerar a alguien que utilice la información financiera con la finalidad de analizarla. De esta manera, en el presente trabajo de investigación se prueba y valida el modelo teórico propuesto a través de los resultados obtenidos, presentando evidencia empírica sobre la relación significativa de la Innovación y de la Información Financiera con la Competitividad de la Pyme manufacturera del Estado de Aguascalientes.

## CONCLUSIONES

En un entorno cada vez más global, es pertinente estar preparados para enfrentar los retos que ofrece un mercado dinámico e incluso inestable. Aspectos como la innovación y el conocer el desempeño de las empresas a través de la información financiera, representan factores de envergadura en el proceso de diseño e implementación de estrategias en las organizaciones, las cuales, considerando los factores señalados, pueden resultar con una mayor eficacia para encarar los desafíos que demanda el ambiente externo. Por una parte la innovación, ha despertado mayor interés en los investigadores considerándola como parte de sus estudios, mismos que han reafirmado que es determinante en el desempeño empresarial, influyendo en su competitividad. Asimismo, la Pyme manufacturera de Aguascalientes comparte esta realidad. Este estudio, por un lado se destaca el papel de la innovación dentro de la competitividad de la Pyme del Estado de Aguascalientes, para lo cual los resultados obtenidos permiten inferir que la innovación influye positivamente en la competitividad de la muestra de Pymes de la industria manufacturera. Dentro de la innovación, se pueden resaltar dos puntos, la importancia de la intervención de la consultoría externa especializada y la escasa protección del conocimiento mediante patentes registradas en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), debido a que estos aspectos son los que mayormente explican la importancia de la innovación en el marco de esta

investigación. Primeramente, los resultados de este estudio arrojaron un impacto negativo en la competitividad empresarial la falta de protección del conocimiento generado mediante patentes, debido a que la mayoría de las Pymes encuestadas manifestaron una baja protección del conocimiento desarrollado a través de registros en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, lo cual puede provocar que si un producto tiene éxito, otras empresas competidoras estarán tentadas a fabricarlo, aprovechándose de la capacidad innovadora de la empresa creadora, sin tener que pagar por dicho uso. Además del riesgo de que alguien más se anticipe y registre alguna invención de la empresa, lo que puede excluir de manera legítima a ésta última del mercado. Adicionalmente sin derechos de propiedad industrial, la empresa no tendrá posibilidades de negociar la concesión de licencias, venta o transferencia de tecnología a terceros (Morales, 2010). Asimismo, el servicio de consultoría externa especializada u “*outsourcing*” es prestado por un individuo o empresa que, como ente distinto a la empresa cliente, presta sus servicios desde fuera. Otorga a las empresas un punto de vista libre de prejuicios con el cual puede apalancarse para tomar decisiones más objetivas ante situaciones específicas o generales.

Además, los asesores externos, debido a su alto grado de especialización en temas particulares, comúnmente tienen mayor conocimiento sobre la situación actual en la propia industria en la cual se desenvuelve la organización y en otras distintas, así como poseer información actualizada y tendencias futuras útiles para el proceso de decisión. El uso de la consultoría externa especializada permite a la empresa incrementar su nivel de innovación al adaptar sus operaciones y costos a las necesidades actuales del mercado enfocando sus esfuerzos, talentos y recursos clave partes medulares del negocio, las cuales pueden ser la fabricación de artículos, así como brindar servicios de mayor calidad a los clientes, facultando a la consultoría externa adentrarse en otra clase de asuntos, apoyando en aspectos administrativos, financieros, técnica-tecnológica, entre otros.

Otras ventajas de utilizar los servicios de un consultor externo especializado pueden ser la necesidad cada vez más imperante de responder con mayor rapidez a los cambios del entorno, aumentar la flexibilidad de la organización e incrementar los puntos fuertes de la empresa, permitiéndole poseer una mejor tecnología y personal capacitado para manejarla, además de permitirle disponer de manera más eficiente de servicios de información tanto financiera como administrativa, repercutiendo todo esto positivamente en la competitividad de la empresa. Cabe señalar que las probables desventajas de la aplicación de la consultoría externa especializada son costos excesivos, el riesgo de caer en soluciones estereotipadas o “de moda”, la dificultad para conocer a fondo las situaciones “íntimas” de la empresa, así como generar una dependencia a este tipo de servicios. Como se observa, el servicio prestado por consultores externos puede favorecer la creación de un ambiente en el cual se genere información financiera confiable, comparable y oportuna. En lo particular, para la Pyme, contratar servicios de “*outsourcing*” puede representar una alternativa viable permitiendo una carga financiera más ligera que la contratación de personal exclusivo para estas funciones aportando opiniones más objetivas e innovadoras.

En este sentido, la Pyme, en repetidas ocasiones, requiere de especialistas que apoyen en el procesamiento, presentación y revelación de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos que afecten económicamente a la organización para poder contar con información financiera útil para la toma de decisiones. Los resultados de este estudio permiten ver que prácticamente el 84% de los casos encuestados tienen a al menos una persona encargada del análisis de la información financiera, lo cual, en la mayoría de los casos, se refiere al servicio de consultoría externa. Esto se puede adjudicar a que hoy en día uno de los principales problemas a los que se enfrenta la información financiera en el panorama nacional es la complejidad en la aplicación de la normatividad financiera mexicana para el procesamiento, revelación y presentación de reportes financieros. La posición y los resultados financieros pueden ser expresados de muy diferentes maneras, en función del tipo de organización que se trate. El empresario de una Pyme puede verse con limitaciones al momento de analizar, interpretar y aplicar los lineamientos contenidos en las Normas de Información Financiera mexicanas, a menos que tenga una preparación previa en estos temas. Es por esto que se ve con mayor obligación a contratar los servicios de expertos

que puedan auxiliar en este sentido, aunque en muchas ocasiones sólo sea para fines de cumplimiento fiscal. Aunado a esto, actualmente en México no existe normatividad financiera diseñada particularmente para las empresas de menor tamaño, diferenciándolas de las grandes, considerando las características y problemáticas especiales de estos tipos de entidades económicas.

Aun cuando en México el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2011), argumentando que los mismos principios de reconocimiento y de valuación son aplicables a todas las entidades que emiten estados financieros, cualquiera que sea su tamaño, decidió que en el país no se admitiera; con la finalidad de lograr una mayor adecuación a las organizaciones económicas de menor tamaño, se puede buscar la adopción de la “*IFRS for Small and Medium sized Entities*” o “*IFRS for Smes*” (Norma Internacional de Información Financiera para entidades de tamaño pequeño y mediano o NIIF para Pymes) emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board - IASB). Esta norma ofrece una estructura alternativa que puede ser aplicada por las entidades de menor tamaño en lugar del conjunto pleno de estándares nacionales e internacionales de información financiera vigentes. Mediante la eliminación de algunos tratamientos permitidos por las NIIFS, la eliminación de asuntos y requerimientos de revelación que generalmente no son relevantes para las Pymes, y la simplificación de los requerimientos para el reconocimiento y la medición, la NIIF para Pymes reduce en más del 90 por ciento el volumen de los requerimientos de contabilidad aplicables a las Pymes, cuando se comparan con el conjunto pleno de las NIIFS. Con esto, muchas Pymes pueden encontrar un “sello” reconocido internacionalmente para sus estados financieros, lo que mejorará su acceso a mercados globales (Muñoz, 2009).

### Limitaciones

Dentro de las limitaciones, se puede destacar que la cantidad de empresas estudiadas pudiera no ser representativa al compararse con el total de entidades económicas de la industria manufacturera del Estado de Aguascalientes, ya que es sólo es ligeramente superior al treinta por ciento. Futuras investigaciones podrán evaluar la posibilidad de ampliar el universo de estudio considerando a empresas de otras dimensiones, a su vez de que se puede realizar un análisis comparativo de la industria con otras áreas geográficas y/o sectores productivos para poder incrementar la validez del modelo teórico utilizado. Finalmente se sugiere establecer nuevos constructos con las variables utilizadas para ampliar los resultados y compararlos con las conclusiones enunciadas en el presente artículo.

### REFERENCIAS

Achrol, R.S. y Kotler A. (2005). Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics*, p. 323-334.

Aguilera, L., González Adame, M. y Hernández Castorena O. (2013). La influencia de la actividad innovadora en la actividad de operación en la Pyme de Aguascalientes para una mejor competitividad empresarial: Un estudio empírico. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, p. 1011-1022.

Barba-Sánchez, V., Martínez-Ruiz, M.P. y Jiménez Zarco. (2007). A.I., Drivers, benefits and challenges of ICT adoption by small and medium sized enterprises (SMEs): a literature review. *Problems and Perspectives in Management*, p. 103-114.

Barney, J.B. (1991). “Firm resources and sustained competitive advantage” en *Journal of Management*, p. 99-120.

Berumen, S.A. (2008). Una aproximación a la construcción del pensamiento neoschumpeteriano: más allá del debate entre ortodoxos y heterodoxos. Ministerio de industria, Turismo y Comercio. España. p. 135-146.

Bolívar Blanco, C. (2004). La información financiera y las Pymes. El Economista.

Cámara Nacional de la Industria de Transformación. (2010). Encuesta de Entorno Empresarial 2010: "Principales problemas que afectan a las empresas". México: CANACINTRA

Camisón, C., Lapiedra, R., Segarra, M. y Boronat, M. (2004). "A meta-analysis of innovation and organizational size" en *Organizational Studies*. p. 331-361.

Castillo, E. (22 de julio de 2010). CNN. Recuperado el 12 de julio de 2012, de CNN Expansión: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/07/21/ser-exitoso-sin-morir-en-el-intento>

Chandler, G.N., Keller, C. y Lyon, D.W. (2000). "Unraveling the determinants and consequences of an innovation-supportive organizational culture" en *Entrepreneurship Theory and Practice*, p. 59-76.

Choe, K., Booth, D. y Hu, M. (1997), "Production Competence and its Impact on Business Performance". *Journal of Manufacturing Systems*, p. 409-421.

Claver, E., Quer, D., & Molina, J. (2005). El tamaño y la experiencia como determinantes de las decisiones de inversión directa de las empresas españolas en Marruecos. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, p. 13-29.

Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de las Normas de Información Financiera. (2011). Posición del CINIF sobre la NIIF para PYMES. México D.F.: CINIF.

Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de las Normas de Información Financiera. (2013). Normas de Información Financiera. México, D.F.: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Frenkel, A. (2003). Barriers and Limitations in the Development of Industrial Innovation in the Region. *European Planning Studies*, p. 115-137.

Furio Blasco, E. (2005). Los lenguajes de la Economía. Edición digital. Texto completo en [www.eumed.net/libros/2005/efb](http://www.eumed.net/libros/2005/efb)

Gonzalo Angulo, J. (2004). Normas IASB: La primera vez. *Universia Business Review - Actualidad Económica*, p. 106-115.

Guío Español, C. (2007). Visión nacional e internacional de la vigencia del dato financiero: avances y retrocesos en el caso colombiano. *Revista de derecho, comunicaciones y nuevas tecnologías*, p. 1-22.

Hadjimanolis, A. (2000). An investigation of innovation antecedents in small firms in the context of a small developing country. *R y D Management*, Blackwell publishers.

Haugstad, B. (1999). Strategy Theory: a Short Review of the Literature. *Industrial Management*, p. 1-9.

Helfat, C. y Raubitschek, R.S. (2000): "Product Sequencing: Co-Evolution of Knowledge, Capabilities and Products", *Strategic Management Journal*, p. 961-979.

Helfat, C. y Raubitschek, R. (2000). "Product Sequencing: Co-Evolution of Knowledge, Capabilities and Products." *Strategic Management Journal*, 961-979.

Huck, J. y McEwen, T. (1991). "Competencies needed for small business success: perceptions of Jamaican entrepreneurs" en *Journal of Small Business Management*, p. 90-93.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2009). Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa: "Estratificación de los Establecimientos". Censo Económico 2009. Aguascalientes: INEGI.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2012). *Perspectiva Estadística Aguascalientes*. INEGI.

Instituto Nacional de Propiedad Industrial. (20 de marzo de 2013). *La Propiedad Intelectual y su importancia actual*. Santiago, Chile.

Kent, J., & Mentzer, J. (2003). The effect of investment in interorganizational information technology in a retail supply chain. *Journal of Business Logistics*, p. 155-175.

Koontz, H. (2004). *Administración, una perspectiva global*. México D.F.: McGraw Hill.

Lloyd-Reason, L., Muller, K. y Wall, S. (2002). "Innovation and educational policy in SMEs: a Czech perspective" en *Education y Training*, p. 378-387.

Luque, M. (2000). *Técnicas de Análisis de Datos en Investigación de Mercados*. Madrid: Pirámide.

Manzano, V. (1995). *Inferencia Estadística: Aplicaciones con SPSS/PC+*. Madrid: RA-MA.

Mintzberg, H., y Quinn, J. (1996). *The Strategy Process: Concepts, Context, Cases*. New Jersey: 3rd edition, Prentice and Hall.

Morales Vargas, J. C. (2010). *La Propiedad Industrial y su Importancia en el Comercio*. Ciudad de México: IMPI.

Muñoz, M. (2009). *Información Financiera Simplificada: IFRS para PYMES*. México D.F.: Deloitte Touche Tohmatsu.

Naruanard, S., & Kotey, B. (2006). The effect of financial information quality on ability to access external funds and performance of SMES in Thailand. *Journal of Enterprising Culture*, p. 219-239.

Nunnally, J.C. and Bernstein, I.H. (1994): *Psychometric Theory*. 3ª edición. Nueva York, NY: McGraw Hill.

Pelham, A.M. (1997). "Mediating influences on the relationship between market orientation and profitability in small industrial firms" en *Journal of Marketing Theory and Practice*, p. 55-76.

Pelham, A.M. (2000). "Market Orientation and other potential influences on performance in small and mediumsized manufacturing firms" en *Journal of Small Business Management*, p. 48-67.

Porter, M. (1996). What's strategy? *Harvard Business Review*, p. 59-78.

Porter, M. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, p. 78-93.

Prahalad, C., & Hamel, G. (1990). The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*, p. 1-15.

PricewaterhouseCoopers. (2002). Innovation is the leading competitive advantage of fast growth companies. *Cost Management Update*, p. 3.

Quinn, R., & Rohrbaugh, J. (1983). A spatial model of effectiveness criteria: towards a competing values approach to organizational analysis. *Management Science*, p. 363-377.

Rouhani, S., & Mahmodian, M. (2012). Financial Information Systems: Business Intelligence Perspectives (Iranian Companies listed on Stock Exchange Case Study). *Journal of Advanced Computer Science and Technology Research*, p. 66-78.

Rubio Bañón, A., y Aragón Sánchez, A. (2006). Competitividad y recursos estratégicos en las pymes. *Revista de Empresa*, p. 32-47.

Schumpeter, J.A. (1912). *The Theory of Economic Development*. Cambridge Mass.: Harvard University Press.

Secretaría de Economía. (31 de diciembre de 2007). Fondo Pyme. Recuperado el 16 de julio de 2012, de Secretaría de Economía: [www.fondopyme.gob.mx/docs/Resumen\\_FP2007.ppt](http://www.fondopyme.gob.mx/docs/Resumen_FP2007.ppt)

Secretaría de Economía. (2013). Sistema de Información Empresarial (SIEM): <http://www.siem.gob.mx/siem/>.

Sutton, C. (1980). *Economía y Estrategias de la Empresa*. México, D.F. Limusa.

Uriel, E., & Aldás, M. (2005). *Análisis Multivariante Aplicado*. Madrid: Thompson.

Varma, S., Wadhwa, S., y Deshmukh, S.G., (2006). Implementing supply chain management in a firm: issues and remedies. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, p. 223-243.

Vilaseca, J. (2003). *Las TIC y las transformaciones de la empresa catalana*. Barcelona: FUOC.

Warren, L. y Hutchinson, W. (2000). "Success factors for high-technology SME's: a case Study from Australia" en *Journal of Small Business Management*, p. 86-91.

Witt, U. (2002). Evolutionary Is Schumpeter's Theory Of Economic Development? *Industry and Innovation*, p. 7-22.

Zorrilla, S. (2006). La información como estrategia en un contexto global y competitivo: una revisión teórica. *Intangible Capital*, p. 259-276.

## **BIOGRAFÍA**

Jorge Antonio Rangel Magdaleno es Maestro en Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Profesor Investigador en el área de Estrategias Empresariales en la PYME. Se puede contactar en el Centro Económico Administrativo, Universidad Autónoma de Aguascalientes, Avenida Universidad No. 940, Ciudad Universitaria C.P. 20131, Aguascalientes, Ags., México Tel. 00 52 (449) 910-84-73; Fax 00 52 (449) 910-86-61; [jarangel@correo.uaa.mx](mailto:jarangel@correo.uaa.mx).



Luis Aguilera Enríquez es Doctor en Administración de la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Profesor Investigador en el área de Estrategias Empresariales con la PYME. Se puede contactar en el Centro Económico Administrativo, Universidad Autónoma de Aguascalientes, Avenida Universidad No. 940, Ciudad Universitaria C.P. 20131, Aguascalientes, Ags., México Tel. 00 52 (449) 910-84-73; Fax 00 52 (449) 910-86-61; laguiler@correo.uaa.mx.

Martha González Adame es Doctora en Administración de la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Profesor Investigador en el área de Administración. Se puede contactar en el Centro Económico Administrativo, Universidad Autónoma de Aguascalientes, Avenida Universidad No. 940, Ciudad Universitaria C.P. 20131, Aguascalientes, Ags., México, Tel. 00 52 (449) 910-84-73; Fax 00 52 (449) 910-86-61; mgonzalea@correo.uaa.mx.



# POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS: UNA NUEVA METODOLOGÍA BASADA EN LA ESTRUCTURA DE COSTOS-COMPETENCIA DE LA EMPRESA

Martín Alberto Rodríguez Brindis, Universidad Anáhuac Oaxaca

## RESUMEN

*En este artículo se presenta una revisión teórica de los diferentes enfoques utilizados por las empresas para fijar el precio final de sus productos, mostrando los alcances y limitaciones de cada una ellas. Además, se presenta una nueva metodología para fijar precios basado tanto en la competencia como en los costos, tomando en cuenta la estructura de costos de la propia empresa frente al precio observado de sus principales competidores para estimar un precio sugerido. Lo anterior se realiza mediante un esquema de ponderaciones que nos permite asignar un peso apropiado a los principales competidores dentro del mercado objetivo al que va dirigido el producto de la empresa y un peso a la propia estructura de costos de la empresa.*

**PALABRAS CLAVES:** Fijación de Precios, Estrategia de Precios, Estructura de Costos, Competencia

## PRICING POLICY: A NEW METHODOLOGY BASED ON COST-COMPETITIVE STRUCTURE OF THE COMPANY

### ABSTRACT

*This paper presents a theoretical review of the different approaches used by companies to set price of their products, showing the scope and limitations of each. It also presents a new methodology in pricing policy based on cost and competition, having in mind the whole cost structure of the company versus the competition prices in order to estimate and suggest a price. This is done using a weighing scheme that allows us to assign an appropriate weight to the main competitors in the target market of the company and a weight to the cost structure of the firm.*

**JEL:** D40, L11, M29

**KEYWORDS:** Pricing, Price Strategies, Cost Structure, Competition

## INTRODUCCIÓN

En el común de los libros de texto de economía se plantea que el principal objetivo de las empresas es la maximización de beneficios. Una buena política de fijación de precios contribuye a que se alcance esta meta y que se logre la lealtad del cliente. La fijación de precios se vuelve entonces un elemento clave para determinar la rentabilidad de un negocio; sin embargo, si el precio es demasiado alto provocará una reducción de la cantidad demandada y la consecuente pérdida de market share o incluso llevar a la empresa a quedarse fuera del mercado; si el precio es muy bajo, el volumen de ventas podría no generar el ingreso suficiente para cubrir los costos asociados a la empresa o bien, cubrirlos, pero sin lograr el objetivo tan anhelado de la maximización de beneficios. En términos de mercadotecnia, el precio es el único elemento dentro del mix del marketing que produce ingresos; todos los demás elementos del mix del marketing representan costos para la empresa (Kotler y Armstrong, 2010). Siguiendo a Churchill y Peter (1998), el precio juega dos papeles primordiales dentro del mix del marketing:

Da los incentivos para que la compra de un producto o servicio se efectuó y, de ser así, establece cuánto del producto o servicio los consumidores o empresas comprarán. Influye en determinar si los productos del marketing serán lo suficientemente rentables. En este artículo se presenta una metodología para fijar precios basado tanto en la competencia, como en los costos, tomando en cuenta la estructura de costos de la propia empresa frente al precio observado de sus principales competidores para establecer un precio sugerido. Lo anterior es realizado mediante un esquema de ponderaciones que nos permite asignar un peso apropiado a los principales competidores dentro del mercado objetivo al que va dirigido el producto de la empresa, y un peso a la propia estructura de costos de la empresa.

El trabajo está estructurado de la siguiente manera: una sección de revisión de literatura en la que se presentan los cuatro principales enfoques metodológicos utilizados por las empresas para establecer el precio de sus productos, esto para analizar, a nivel teórico y práctico, los principales alcances y limitaciones de cada una de ellos. A continuación, se presenta la propuesta metodológica para fijar precios basado en las estructuras de costo-competencia de la empresa. Posteriormente, en la sección de resultados se presenta un ejemplo práctico para estimar precios para una cafetería, específicamente para la bebida capuchino caliente. Finalmente, la última sección contiene las conclusiones en las que se resumen las principales características de la metodología propuesta.

## REVISIÓN DE LITERATURA

Existen al menos cuatro enfoques metodológicos que usan las empresas para fijar los precios de sus productos o servicios: fijación de precios basados en costos, fijación de precios orientado a beneficios, fijación de precios basado en valor y fijación de precios basados en la competencia. La fijación de precios basado en costos es el método más utilizado por las empresas para obtener sus precios (Kerin et al, 2007, Nagle et al, 2010). Este método toma en cuenta los costos totales de la empresa, que incluyen tanto los costos fijos como los variables. Para la obtención del precio basado en este enfoque, se calcula el costo unitario de producción del bien o servicio y se le agrega un markup sobre dicho costo con la finalidad de obtener el precio de venta. Este markup puede ser expresado como un porcentaje sobre los costos o como un porcentaje del precio de venta. Si llamamos  $CU$  a los costos unitarios de producción,  $CV$  a los costos variables y  $CF$  a los costos fijos, podemos obtener los costos unitarios de la siguiente manera:

$$CU = CV + \frac{CF}{\text{Unidades Vendidas}} \quad (1)$$

De esta forma, si lo que la empresa desea es obtener un precio que le genere un margen de utilidad sobre sus costos, el precio se fijaría de la siguiente manera:

$$P = CU + (CU * \pi_d) = CU * (1 + \pi_d) \quad (2)$$

Si lo que se desea es un beneficio como porcentaje del precio de venta, el precio sería entonces:

$$P = \frac{CU}{(1 - \pi_d)} \quad (3)$$

Donde  $P$  es el precio obtenido y  $\pi_d$  es el margen en porcentaje de beneficio deseado. Una de las principales limitaciones de esta metodología es que no considera el efecto que el precio tiene sobre la demanda de los consumidores (Churchill & Peter, 1998). Bajo esta técnica, se podría fijar un precio que cubra los costos de la empresa y el margen deseado para obtener los anhelados beneficios, pero que sea tan alto que los compradores (a gran parte de ellos) prefieran comprar productos sustitutos a los principales competidores. Otro problema con esta metodología es la dificultad en la práctica de

determinar adecuadamente los costos unitarios de producción, ya que estos dependen del número de unidades vendidas del producto. Como mencionan Nagle et al. (2010), un incremento de precios para “cubrir” costos fijos altos reduce las ventas futuras y causa que los costos unitarios se incrementen aún más, esto nos llevará a una “espiral de muerte” de fijación de precios basados en costos en la que los costos fijos se distribuirán en cada vez menos unidades de producto llevando a una constante escalada en el precio. Otra manera en que las empresas pueden lograr establecer sus precios es mediante La fijación de precios orientada a beneficios, esta metodología permite a la empresa encontrar un equilibrio entre sus costos y los ingresos esperados. A diferencia del costo más margen como porcentaje del precio de venta (ecuación (3)), bajo este enfoque, la empresa se fija un beneficio objetivo en términos monetarios para un periodo determinado. El precio, bajo esta metodología, se obtiene como sigue:

$$\pi = IT - CT \quad (4)$$

$$\pi = (P * Q) - [(CV * Q) + CF] \quad (5)$$

Despejando  $P$  tendemos:

$$P = \frac{\pi + CF}{Q} + CV \quad (6)$$

Donde  $\pi$  son los beneficios objetivos de la empresa en términos monetarios,  $IT$  son los ingresos totales y  $CT$  son los costos totales. El planteamiento del beneficio deseado por la empresa también puede ser expresado en términos del rendimiento deseado sobre la inversión que realiza, un modo de medir este rendimiento es a través del ROI (rendimiento sobre la inversión). El ROI es un valor expresado en porcentaje que nos permite evaluar que tan eficiente es el gasto que se está haciendo o que planea realizar, por ejemplo, si el ROI fuera del 20% significaría que por cada peso invertido en el proyecto se obtienen 20 centavos adicionales como rendimiento. Para efectos de la determinación de precios, no es necesario estimar el ROI, sino definir (de manera arbitraria) el ROI que la empresa desea obtener, por lo que el precio se obtendría de la siguiente manera:

$$P_{ROI} = CU + \left( \frac{ROI * capital invertido}{Ventas Unitarias} \right) \quad (7)$$

Claramente, al igual que la fijación de precios basada en costos, las técnicas para establecer precios orientada a beneficios dependen de estimar adecuadamente la demanda del producto, lo que podría llevar a la empresa, como ya vimos, a establecer estrategias de fijación de precios que generen ciclos que dañen su rentabilidad. A pesar de las limitaciones expuestas, la *fijación de precios basado en costos* y la *fijación de precios orientada a beneficios* son enfoques muy utilizados para las empresas para establecer sus precios. Esto se debe al menos por dos razones: primero, su simplicidad en el cálculo permite tanto a pequeñas y grandes empresas poder utilizar estos enfoques sin mayores complicaciones. Segundo, la fuerte preocupación de directivos y dueños de empresas de poder cubrir los costos totales de operación. Aunado a estas dos razones anteriores, ambos enfoques suelen ser “propicios” para establecer precios dentro de empresas que cuenten con poder de mercado, es decir, son enfoques que pueden ser propicios para empresas monopólicas o para empresas líderes dentro de una estructura de mercado oligopólica. Esto debido a que cuando las empresas poseen poder de mercado, estas pueden maximizar beneficios vendiendo a un precio superior a sus costos, lo cual de alguna manera es lo que sugieren estos enfoques de fijación de precios.

*La fijación de precios basados en valor:* considera como principal determinante del precio la percepción que los consumidores tienen sobre el valor de un bien o servicio al momento del intercambio. Este valor es visto por los consumidores como la diferencia entre los beneficios que ellos aprecian del producto y los

costos percibidos para realizar la transacción. Lo que sugiere este enfoque es buscar lo que los consumidores esperan o están dispuestos a pagar por un producto y el rango de precios que ellos consideran aceptables para adquirirlo, para esto, se parte de un precio de referencia, es decir, el precio que los compradores usan para comparar el precio al que se ofrece el producto y a partir de este estimar el mayor o menor valor que el producto de la empresa pueda ofrecer con respecto al de sus competidores. Nagle et al. (2010) presentan una metodología para estimar el valor económico de un bien o servicio en el que se parte de un valor de referencia el cual es definido como el precio de un producto de la competencia que el consumidor ve como la mejor alternativa con respecto al producto de la propia empresa, a lo que se le agrega un valor de diferenciación para obtener el valor económico total y, finalmente, el precio. En general, la fijación de precios basados en valor es el “ideal” para la fijación de precios, ya que le permite a la empresa darle al consumidor exactamente lo que él desea. Sin embargo, a nivel práctico, es muy complicado encontrar cual es el precio de referencia que utilizan los consumidores para comparar un producto, sobre todo cuando la empresa se encuentra inmersa en una estructura de mercado en la que hay más de un competidor cercano y con productos relativamente diferenciados. En la medida en que la empresa pueda encontrar un equilibrio entre lo que hace bien y cuanto lo valora el consumidor, la fijación de precios basada en valor será adecuada.

*La fijación de precios basados en la competencia:* consiste en observar los precios de los competidores y decidir, con base en los objetivos de ventas de la empresa y a la estructura de mercado en la que se encuentre; fijar un precio que guarde una relación con el precio de dichos competidores, por lo que la decisión estribará en establecer un precio por debajo, igual o superior al de la competencia. A nivel práctico, las empresas, para establecer precios mediante estos objetivos, realizan un benchmarking para identificar el precio de mercado de su producto. En sentido estricto, podríamos decir que bajo esta metodología la empresa se vuelve precio aceptante, lo que sería adecuado si se encontrara dentro de una estructura de mercado muy cercana a la *competencia perfecta* o bien, dentro de una estructura *oligopólica* en la que existe una empresa líder y una serie de competidores cuasi-competitivos dentro de los cuales se encuentra la propia empresa. El suponerse que la empresa debe de ser precio aceptante al fijar sus precios es uno de los principales conceptos erróneos al utilizar esta metodología a nivel práctico, ya que existen muchas empresas, sobre todo en el sector servicios, que se encuentran en una estructura de mercado de *competencia monopolística*, en la que si bien el número de competidores es relativamente grande, existe la posibilidad de diferenciación de producto, lo que debe de llevar a una estrategia de fijación de precios proactiva y no seguidora, aun tomando en consideración a sus competidores. Otra limitación del enfoque de fijación de precios basados en la competencia es el que no incluya la estructura de costos a la que se enfrenta la empresa, si sus costos son demasiado altos con respecto al de sus competidores, la empresa podría no ser capaz de fijar un precio por debajo (o incluso igual) al de estos y poder sobrevivir en el mercado.

## METODOLOGÍA

Las decisiones sobre qué, cuánto y cómo producir están irremediablemente ligadas a los costos de las empresas, además, gran parte de las ventajas competitivas de una empresa se reflejan en la estructura de costos que posee. Una apropiada y rentable metodología para fijar precios requiere de alguna manera tomar en cuenta los costos en los que la empresa incurre. Por otro lado, en la medida en que los segmentos de mercado a los que se dirige la firma se encuentran inmersos en una significativa o fuerte competencia, es necesario no pasar desapercibidos los precios a los cuales los competidores ofrecen los productos que los consumidores podrían considerar como sustitutos cercanos al de la empresa. La metodología de fijación de precios basados en la estructura de costos-competencia de la empresa se ha desarrollado con la intención de combinar los costos en los que incurre la empresa al elaborar su producto y los precios a los que sus principales competidores ofrecen bienes y servicios sustitutos cercanos. Los costos que se tomarán en cuenta para esto son sólo aquellos que determinen el impacto sobre los beneficios de una decisión sobre los precios, es decir, usando la terminología presentada por Nagle et al.

(2010), sólo se tomarán en cuenta aquellos costos que son evitables. Estos costos evitables serán la base sobre la cual la empresa fijará un margen deseado de rentabilidad sobre ellos.

Si no existiera competencia dentro del mercado objetivo al que se dirige la empresa, este markup podría arrojar el precio final al que la empresa fijaría su precio. La diferencia entre este margen y el utilizado en la metodología de fijación de precios basado en costos presentada en la sección anterior, es que este no toma en cuenta los costos unitarios de producción, sino sólo los costos relevantes para la fijación de precios, de alguna manera, por tanto, es un costo de producción que pretende ser utilizado como un margen de rentabilidad más que como un margen de utilidad, lo que le permitiría a la empresa un control más apropiado de sus costos relevantes al fijar precios (véase la sección de resultados). No obstante, muchas empresas se encuentran inmersas en estructuras de mercado muy cercanas a la competencia perfecta o, más probablemente, dentro de una estructura de mercado de competencia monopolística (para una explicación de las diferentes estructuras de mercado puede verse Mas-Colell et al., 1995 y Varian, 1998). Dada estas circunstancias, es necesario tomar en cuenta el precio al que los principales competidores de la empresa ofrecen sus productos.

De esta manera, la fijación de precios basado en la estructura de costos-competencia pondera el peso que tienen los costos y el markup deseado por la empresa, frente a los precios a los cuales venden sus productos los competidores cercanos, de esta forma, en la medida en que existan “muchos” competidores dentro del mercado objetivo, la ponderación se acercará cada vez más a uno (y el peso asignado a los costos se acercará a cero), en el límite, cuando la ponderación asignada a los competidores sea uno, el precio que fijará la empresa simplemente será un promedio ponderado de los precios de todos los competidores, lo que nos llevará, de alguna manera, a que la empresa se vuelva precio aceptante y su precio sea muy cercano al de una estructura de mercado de competencia perfecta. Por otro lado, en la medida en que la empresa tenga “pocos” competidores, la ponderación asignada a ellos se acercará a cero y por ende, el peso asignado a los propios costos tenderá a uno, de nuevo, en el límite cuando no existan competidores dentro del mercado objetivo de la empresa, el peso asignado a los costos será de uno, lo que nos llevaría a una aproximación de fijación de precios dentro de una estructura de mercado monopolística.

Cualquier otra estructura de mercado intermedia a la de *Competencia Perfecta* y *Monopolio* es soportada por el método propuesto, incluso, la metodología es idónea para estructuras de mercado *oligopólicas* y de *competencia monopolística*. Sin embargo, se debe tener especial cuidado cuando la empresa se encuentre inmersa en una estructura de mercado oligopólica de liderazgo en precios, la cual supone un único líder en precios y una serie de competidores cuasi-competitivos dentro de los cuales se encuentra la propia empresa. Si la empresa se encuentra inmersa en esta situación, las ponderaciones deben ser asignadas con mayor prudencia, ya que en cierto sentido, esta estructura lleva a la empresa a una condición de precio aceptante. El precio basado en la estructura de costos-competencia se calcularía entonces de la siguiente manera:

$$P_s = w_1 * P_{Cm} + w_2 * \left[ \sum_{i=1}^n P_i^c * \theta_i \right]$$

s.a.

$$w_1 + w_2 = 1 \quad y \quad \sum \theta_i = 1$$

(8)

Donde  $P_s$  es el precio final sugerido;  $P_{Cm}$  es el precio basado en costos relevantes al que la empresa vendería su producto para mantener el margen de rentabilidad deseado;  $w_1$  y  $w_2$  son los pesos (importancia) asignados al precio obtenido basado en costos y los precios de los principales competidores respectivamente;  $P_i^c$  es el precio de venta observado del competidor  $i$  y finalmente,  $\theta_i$  es la importancia

(peso) asignada al competidor  $i$  con respecto a los demás competidores cercanos. Note en la ecuación (8) una vez asignadas las ponderaciones adecuadas tanto para la estructura de costos como para la de mercado, si los competidores bajan sus precios con la finalidad de incrementar su market share y, posiblemente, dando inicio a una guerra de precios, nuestra empresa podría reaccionar bajando también sus precios; sin embargo, el peso asignado a la estructura de costos reflejada en  $P_{Cm}$  sólo le permitirá seguir bajando sus precios en la medida en que sus ventajas competitivas de costos se lo permitan, por lo que dicha estructura reflejada en el precio sugerido generará los incentivos para no entrar en una guerra de precios que mermaría los beneficios de la empresa. De manera análoga, si la estructura de costos de la empresa es baja (lo cual podría reflejar una ventaja competitiva en la medida que sea sostenible y no alcanzable por los competidores) la empresa podrá reaccionar a una baja en los precios de los competidores con una disminución igual a sus precios sin perder beneficios.

Otra ventaja que presenta esta nueva metodología, es que no depende de estimar la demanda, esto debido a que la definición de “costos unitarios” está basada sólo en los costos relevantes de producir una unidad adicional más del producto, lo que nos lleva a un enfoque mucho más cercano a los costos marginales y no a los costos medios. Además, de alguna manera, al tomar en cuenta los precios promedios de los principales competidores, podríamos asumir que de manera implícita se está teniendo en cuenta las características de los consumidores. Finalmente, hemos definido  $P_S$  como un precio final sugerido y no como un precio final de venta, para permitir al área de fijación de precio tener un margen adicional para tomar en cuenta ciertas valoraciones que los consumidores tengan sobre el producto o la marca de la empresa que podrían llevar a reducir o aumentar el precio final de venta con respecto al precio sugerido.

## RESULTADOS

A manera de resultado, y con la finalidad de poder comprender mejor la ecuación (8), se ha desarrollado un sencillo ejemplo para determinar el precio sugerido para la venta de una bebida en una cafetería: *capuchino caliente*. La estructura de costos marginales (costos evitables) de un capuchino podría ser muy similar a la mostrada en la Tabla 1. En ella podemos observar el costo de producción en el que se incurre al preparar una bebida capuchino caliente de, digamos 12 onzas, desglosados por la contribución que cada uno de los insumos tiene sobre los costos totales de la bebida.

Los precios y los costos monetarios están expresados en pesos mexicanos. La columna (1) dentro de la tabla nos muestra los insumos necesarios para la preparación de la bebida; columna (2) nos indica el precio al que se adquieren cada una de las unidades de compra de estos insumos (columna (3)); columna (4) y (5) nos muestran las cantidades y medidas unitarias relativas a la bebida; columna (6) y (7) indican la cantidad y medida unitarias usadas en la preparación de la bebida y, finalmente, la columna (8) nos muestra el costo con que contribuye cada insumo en específico del total de la bebida, el cual es obtenido de la división de (2)/(4) multiplicado por (6). Como podemos apreciar en la Tabla 1 el costo marginal de producir un capuchino adicional es de \$10.25, estos costos evitables son los que nos servirán de referencia para obtener el precio basado en costos  $P_{Cm}$  en la ecuación (8), de esta manera, si el margen de rentabilidad deseado por la empresa fuera de 65%, lo que la llevaría a tener sus costos de producción promedio en un margen del 35%,  $P_{Cm}$  sería igual a \$29.28 ( $\$10.25/0.35$ ), es decir, si nuestra empresa deseara un margen de rentabilidad del 65% y deseara fijar el precio de su producto basado en costos, el precio establecido sería de \$29.28 por capuchino.

El siguiente paso para establecer un precio es definir el esquema de ponderaciones para  $w_1$  y  $w_2$ , es decir, definir la importancia que la empresa debe de dar a su propia estructura de costos frente a la estructura de mercado en la que se encuentra inmersa. Una profunda investigación de mercado nos ayudaría a estructurar las ponderaciones de manera adecuada. Para nuestro ejemplo, asignaremos un valor de 0.3  $w_1$  y de 0.7 para  $w_2$ . Asignados estos valores, lo que nos resta es observar a través de un benchmarking, el



precio al que los principales competidores con los que se enfrenta la empresa ofrecen sus productos ( $P_i^c$ ) y la importancia relativa que cada uno de ellos tiene dentro del mercado ( $\theta_i$ ).

Tabla 1: Costos de Producción de un Capuchino Caliente

Insumos (1)	Precio de la unidad de Compra (2)	Unidad de Compra (3)	Cantidad de unidades por la unidad de Compra (4)	Unidades de la unidad de compra (5)	Cantidad Usada (6)	Unidad de la Cantidad (7)	Costo de la unidad Utilizada (8)
Café Regular	\$ 250.00	Kg	1000	gr.	14.00	gr	\$ 3.50
Agua	\$ 20.00	Lts	20000	ml.	30.00	ml	\$ 0.03
Leche	\$ 14.00	Lts	1000	ml.	320.00	ml	\$ 4.48
Vaso	\$ 927.00	Paquete	1000	pz	1.0	pz	\$ 0.93
Tapa	\$ 506.00	Paquete	1000	pz	1.0	pz	\$ 0.51
Servilleta	\$ 84.90	Paquete	2000	pz	2.0	pz	\$ 0.08
Cucharas	\$ 11.00	Paquete	50	pz	1.0	pz	\$ 0.22
Azúcar Ligth	\$ 189.00	Caja	1500	pz	1.0	pz	\$ 0.13
<b>Costo total</b>							<b>\$ 10.25</b>

En esta tabla se presenta la posible estructura de costos de producción en la que se incurre para la preparación de una bebida capuchino caliente, la columna (1) nos muestra los insumos necesarios para la preparación de la bebida; columna (2) nos indica el precio al que se adquieren cada una de las unidades de compra de estos insumos (columna (3)); columna (4) y (5) nos muestran las cantidades y medidas unitarios relativas a la bebida; columna (6) y (7) indican la cantidad y medida unitarias usadas en la preparación de la bebida y, finalmente, la columna (8) nos muestra el costo con que contribuye cada insumo en específico del total de la bebida, el cual es obtenido de la división de (2)/(4) multiplicado por (6).

Para esto, supondremos que dentro del mercado objetivo de la empresa sólo existen dos principales competidores (piense en una plaza comercial en la que están establecidas tres cafeterías incluyendo la de la empresa), los precios a los que estos competidores ofrecen sus capuchino son  $P_1^c = \$35$  y  $P_2^c = \$32$ , la importancia relativa correspondiente a cada uno de estos competidores dentro del mercado es de  $\theta_1 = 0.65$  y de  $\theta_2 = 0.35$ , esto porque se considera que el competidor uno tiene un posicionamiento de marca más fuerte con respecto al competidor dos. De esta forma, el precio basado en la estructura de costos-competencia se calcularía de la siguiente manera:

$$P_s = 0.3 * \$29.28 + 0.7 * [(35 * 0.65) + (32 * 0.35)]$$

$$P_s = \$32.55 \tag{9}$$

El precio sugerido al que la empresa podría vender el capuchino es de \$32.55. Para este ejemplo, el precio sugerido por la metodología queda por encima del precio basado en costos (\$29.28), lo que podría darle un pequeño margen a la empresa para establecer su precio final por debajo de los \$32.55, lo que no necesariamente llevaría a la empresa a una guerra de precios insostenibles, puesto que esta baja de precio está sustentada por su propio margen de rentabilidad.

## CONCLUSIONES

En este trabajo se presentó una nueva metodología que puede ser usada por las empresas para establecer el precio de venta de sus productos y que está sustentada, a nivel teórico, en el enfoque de fijación de precios basados en la competencia. Sin embargo, permite a la empresa tomar en cuenta su propia estructura de costos al establecer sus precios, lo que, como mencionamos en el artículo, es una de las principales limitantes teóricas y prácticas cuando usamos el enfoque de fijación de precios basado en la competencia. Se argumentó además que uno de los principales conceptos erróneos al usar el enfoque de fijación de precios basado en la competencia es suponer que la empresa deba de ser precio aceptante, ya que existen muchas empresas, sobre todo en el sector servicios, que se encuentran en una estructura de mercado de *competencia monopolística*, en la que si bien el número de competidores es relativamente grande, existe la posibilidad de diferenciación de producto, lo que debería de llevar a una estrategia de fijación de precios proactiva y no seguidora, aun tomando en consideración a sus competidores.

La metodología aquí presentada, la cual hemos llamado *fijación de precios basado en la estructura de costos-competencia*, pondera el peso que tiene los costos y el markup deseado por la empresa, frente a los

precios a los cuales venden sus productos los competidores cercanos. Además, por la forma en que se han redefinido los costos unitarios dentro de este método, nuestro enfoque nos permite acercarnos más al concepto de costo marginal dentro de la toma de decisiones en vez de los costos medios. Otra ventaja de esta metodología, es que soluciona uno de los principales limitantes que tiene a nivel teórico/práctico la fijación de precios basado en costos, que es el hecho de que este enfoque no toma en cuenta a los competidores de la empresa al momento de establecer su precio; de manera adicional, en contra parte a esto, soluciona también el problema que se presenta al fijar precios mediante el método de fijación de precios basados en la competencia, el cual es que este enfoque no toma en cuenta la estructura de costos de la empresa al establecer su precio. La fijación de precios basada en la estructura de costos-competencia, al asignar ponderaciones tanto a los principales competidores como a los costos de la empresa, permite resolver estas dos importantes limitaciones teóricas del Marketing de Precios.

Por todo lo anterior, la metodología presentada en este trabajo promete dar una mucho más adecuada descripción de la relación competitiva entre la empresa y la estructura de mercado en la que se encuentra inmersa, permitiendo al tomador de decisiones utilizar de manera más adecuada la información del mercado con la que cuenta para, finalmente, fijar el precio de sus productos. No obstante, futuros trabajos deben de ser realizados a nivel práctico que permitan contrastar los precios obtenidos a través de esta metodología frente a los precios obtenidos utilizando algunos de los otros métodos aquí también presentados.

## REFERENCIAS

Churchill, G. & Peter, P. (1998). *Marketing: Creating Value for Customers*. USA: McGraw-Hill.

Kerin, R., Hartley, S. & Rudelius, W. (2007). *Marketing: the core*. USA: McGraw-Hill.

Kotler, P. & Armstrong, G. (2010). *Principles of Marketing*. USA: Prentice Hall

Mas-Colell, A. Whinston, M. & Green, J. (1995). *Microeconomic Theory*. United Kingdom: Oxford University Press Inc.

Nagle, T., Hogan, J. & Zale, J. (2010). *The Strategy and Tactics of Pricing: A Guide to Growing More Profitably*. USA: Prentice Hall.

Varian, H. (1998). *Análisis Microeconómico*. España: Antoni Bosch

## RECONOCIMIENTO

El autor agradece los valiosos comentarios del profesor Francisco Vidrio, así como los comentarios de los revisores anónimos que contribuyeron a incrementar la calidad de este artículo.

## BIOGRAFÍA

Martín Alberto Rodríguez Brindis es licenciado y maestro en economía por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, en la cual obtuvo la mención honorífica CUM LAUDE por su defensa de tesis para obtener el grado de maestro. Actualmente es profesor-investigador de tiempo completo en la Escuela de Negocios de la Universidad Anáhuac Oaxaca: Boulevard Guadalupe Hinojosa de Murat No. 1100. Cuilapam de Guerrero, Oaxaca. C.P. 71240. Correo electrónico martin.brindis@anahuac.mx

---

## 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 Elgamel, 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](http://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](http://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](http://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](http://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](mailto:editor@theIBFR.com)

### WEBSITE

[www.theIBFR.org](http://www.theIBFR.org), [www,theIBFR.com](http://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.

---