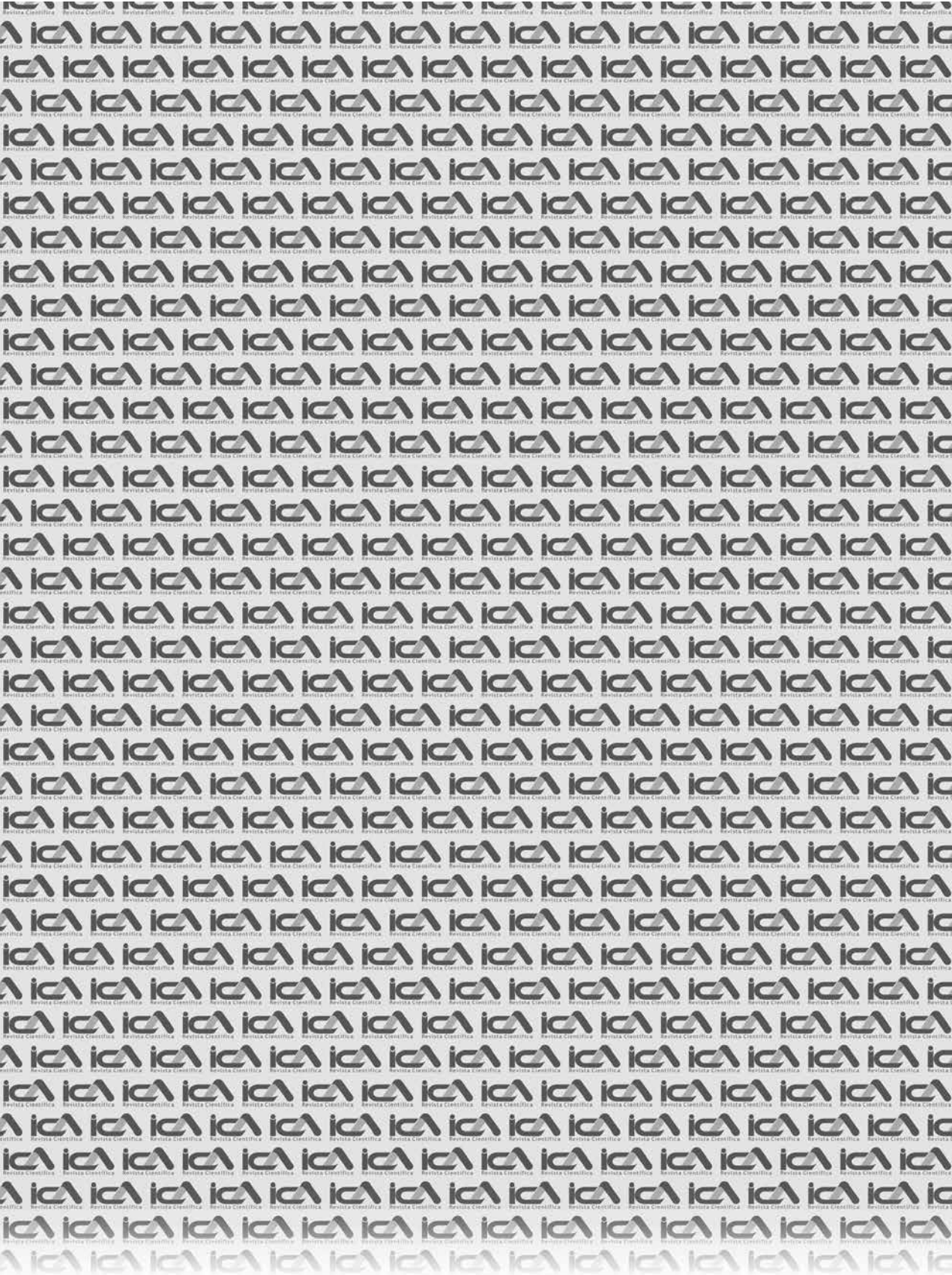
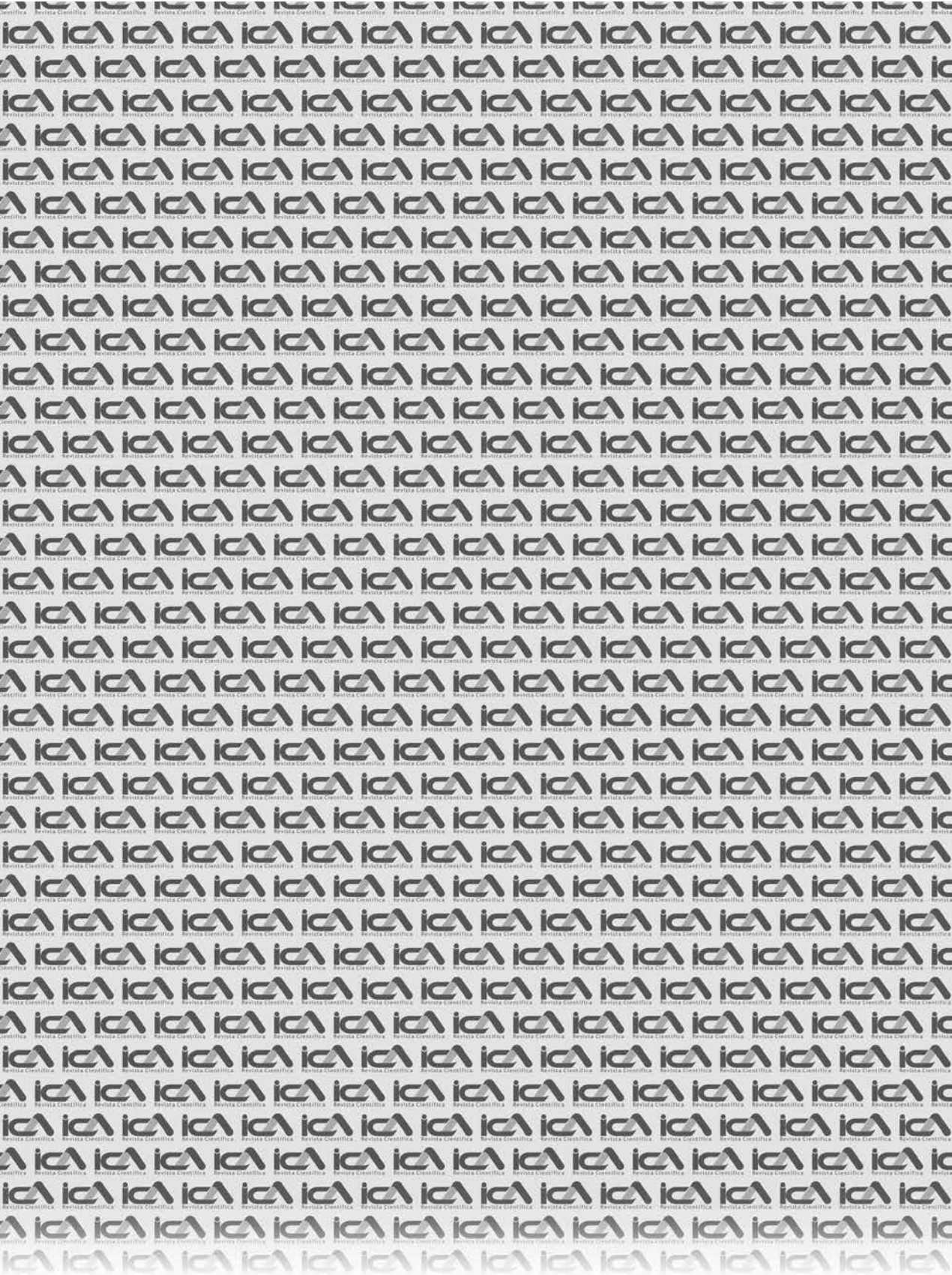








Investigación en Ciencias Administrativas





DR. JUAN EULOGIO GUERRA LIERA
Rector

DR. JESÚS MADUENA MOLINA
Secretario General



DR. RUBÉN MIRANDA LÓPEZ
Director

MC NADIA AILEEN VALDEZ ACOSTA
Secretaria Académica

COMITÉ EDITORIAL

DRA. MARÍA LUISA SAAVEDRA GARCÍA
Facultad de Contaduría y Administración, UNAM

DR. JOSÉ GABRIEL RUIZ ANDRADE
Facultad de Turismo y Mercadotecnia, UABC

DR. EZEQUIEL AVILÉS OCHOA
Vicerrector de Administración y Finanzas, U de O

DIRECTORIO

DR. RUBÉN ANTONIO GONZÁLEZ FRANCO
Dirección General

DRA. DEYANIRA BERNAL DOMÍNGUEZ
Directora Editorial

DRA. MARÍA DOLORES FLORES AGUILAR
Corrección y Estilo

LIC. CUAUHTÉMOC CELAYA CORELLA
Distribución

INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, Año 3, No. 5, 01 de abril de 2013 – 30 de septiembre de 2013, es una publicación semestral y arbitrada, editada por la Universidad Autónoma de Sinaloa, a través de la Coordinación General de Investigación y Posgrado, por la Facultad de Contaduría y Administración. Ángel Flores Poniente s/n, Col. Centro, C.P. 8000, Culiacán, Sinaloa, México. Tel. 6677156520 www.indautor.sep.gob.mx, infoinda@sep.gob.mx. Editor responsable: Deyanira Bernal Domínguez. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2012-091013015000-102, ISSN: 2007-5030, otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor, Licitud de Título y contenido No. 15425, otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Permiso SEPOMEX: En trámite. Impresa por Servicios Editoriales Once Ríos S.A. de C.V. Río Usumacinta 821, Col. Industrial Bravo, CP 80120, Culiacán, Sinaloa, México.

Este número se terminó de imprimir el 30 de septiembre de 2013 con un tiraje de 1000 ejemplares. Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

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

INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Domicilio y correspondencia: Coordinación General de Investigación y Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Boulevard Universitarios y Avenida de las Américas, Módulo IV, Colonia Universitaria, CP. 80013, Culiacán, Sinaloa, México.
Facultad de Contaduría y Administración.
Tel. 01667 752 18 59, Ext. 106. Fax: 01667 752 18 59
Correo: berde@uas.edu.mx

Portada: Irán Ubaldo Sepúlveda León
Impresión y encuadernación:
Servicios Editoriales Once Ríos S.A. de C.V.
Traducción: los autores

INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
es una publicación semestral y arbitrada de la Facultad de Contaduría y Administración, UAS

EDITORIAL	7
RELACIONES DE CAUSALIDAD ENTRE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD: EL CASO DEL SECTOR CALZADO EN LEÓN, GUANAJUATO <i>Orlando Cruz Guzmán</i> <i>Lorena del Carmen Álvarez Castañón</i>	11
EL VALOR AGREGADO DEL CAPITALISTA DE RIESGO EN MÉXICO <i>Enrique Gustavo Antonio Wiencke Olivares</i> <i>Arturo Morales Castro</i>	39
BANCA COMERCIAL Y FINANCIAMIENTO A LAS PYMES MANUFACTURERAS EXPORTADORAS DE SINALOA <i>Luis Alfredo Vega Osuna</i> <i>Rogelio Quijano Sotomayor</i> <i>Carmen Yolanda Sotomayor Cázarez</i>	61
FISCALIZACIÓN DEL MUNICIPIO, UN ESTUDIO COMPARATIVO EN SINALOA FRENTE A ENTORNOS INTERNACIONALES <i>Rubén Antonio González Franco</i> <i>Sergio Enrique Beltrán Noriega</i> <i>Alfredo González Franco</i>	85
LA CONSTRUCCIÓN DEL MARCO TEÓRICO EN LA INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA EN LAS CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS <i>María Luisa Saavedra García</i>	119
RENOVACIÓN DE ESTRATEGÍAS ORGANIZACIONALES EN LA RELACIÓN COMERCIAL CADENA DE SUPERMERCADO ESTADUNIDENSE-PRODUCTOR HORTÍCOLA SINALOENSE <i>Lydia María López Barraza</i> <i>Ezequiel Avilés Ochoa</i> <i>Abigaíl Guadalupe Gámez Salomón</i>	143
RESEÑA: EMPRESARIOS OPRIMIDOS <i>Cuauhtémoc Celaya Corella</i>	155

EDITORIAL

Los determinantes de la competitividad empresarial es un tema de frontera que estudia la estrategia, estructura y rivalidad, demanda, sectores conexos, apoyos, estudio de factores entre otros. No se demuestra la hipótesis causal de la relación entre productividad y competitividad del sector calzado en León Guanajuato mediante investigación descriptiva, correlacional y transversal.

En este número de ICA también se describen otras teorías como agencia, información asimétrica, contractual financiera, capital humano, capital social, justicia y procedimental y la de juegos. Se afirma que el emprendedor de alto impacto requiere financiamiento y conocimiento a través de capital de riesgo para el crecimiento de sus empresas. Los datos primarios sugieren que la relación entre el capitalista de riesgo y el emprendedor se deteriora sino se logra el crecimiento esperado.

El financiamiento por la banca comercial mexicana a las PYMES manufactureras exportadoras de Sinaloa ha sido insuficiente, éste es utilizado para elevar la liquidez, invertir en activos tanto de corto como de largo plazo; se tiene la percepción que este tipo de créditos tendrían que ser de mayores montos, plazos largos, tasas de interés más competitivas. Actualmente la mayoría de las empresas han financiado su crecimiento mediante capital propio y proveedores.

En el ambiente de investigaciones de temas fiscales se muestra la fiscalización como una alternativa de eficiencia y fortalecimiento estudiando un modelo estratégico para la innovación y la calidad gubernamental en México; para ello se propone un modelo explicativo para las necesidades de fiscalización

municipal de Sinaloa con la aplicación de tecnologías de la información y comunicaciones.

Por otro lado, se describe la manera del desarrollo de un marco teórico para una investigación científica cuantitativa en las ciencias económico administrativas. Se define como la revisión de la literatura existente que pueda dar respuesta a la o las preguntas de investigación. Los métodos son el mapeo e índices.

Se realiza un análisis contextual de la exportación agrícola sinaloense como caso de éxito en el surgimiento de las cadenas de supermercado. Se estudian las variables de renovación estratégica, como la calidad, inocuidad, diversidad de productos, presentaciones y responsabilidad social.

Por último en este número de ICA se presenta una reseña del libro escrito por Gabriel Zaid, titulado “Empresarios Oprimidos” estableciendo criterios generales de la importancia económica y social de las PYMES y cómo debieran ser apoyadas por la política pública correspondiente al fomento de estas estructuras organizacionales de alto interés académico.

DEYANIRA BERNAL DOMINGUEZ

Directora Editorial



Resumen

La industria del calzado ha sufrido grandes cambios en la gestión de la producción y en las tecnologías aplicadas, lo que incorpora niveles de competencia más exigentes, dada la apertura y globalización vinculada a internacionalización y exportación, la inversión en innovación y tecnología, e inclusive el aumento del tamaño general del mercado. La industria del calzado, como objeto de estudio cobra interés por la capacidad que ofrece esta actividad económica para generar empleos, incrementar los flujos de comercio, incentivar la inversión orientada a la tecnología, entre otros.

Bajo estas consideraciones, el propósito de este trabajo de investigación es determinar las relaciones causales entre competitividad y productividad del sector calzado en León, Guanajuato. La metodología es cuantitativa, se trabajó con una muestra aleatoria de pequeñas y medianas empresas fabricantes de calzado, calculada con un nivel de significancia de diez por ciento; la hipótesis de investigación considera que la productividad al interior de la organización tiene una relación significativa y de causalidad con la competitividad de la misma. Con los resultados encontrados hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis y se logra un primer acercamiento teórico-metodológico para el análisis de empresas pequeñas y medianas del sector calzado.

Palabras clave: competitividad, productividad, relaciones de causalidad, sector calzado en León, Guanajuato.

Abstract

The footwear industry has undergone major changes in production management and applied technologies. It incorporates most demanding levels of competition, given the openness and globalization related to internationalization and export, investment in innovation and technology, and even increasing the overall size of the market. The footwear industry, as an object of study, is interesting by the capacity provided by this economic activity to create jobs, increase the flow of trade, to investment incentives oriented technology, among others.

Under these considerations, the main of this paper to determine the relations of causality between Competitiveness and Productivity of the footwear sector in Leon, Guanajuato. The methodology is quantitative, with a random probability sample; the research hypothesis considers that productivity within the organization have a significant relation with the competitiveness of it. The results enough evidence to reject the hypothesis and to propose an atmosphere of analyzes SMEs in the footwear sector.

Key words: Competitiveness, Productivity, Relations of Causality, Footwear Sector in Leon Guanajuato.

MC. Orlando Cruz Guzmán. Doctorado en Administración del Doctorado en Administración en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Querétaro, México. Centro Universitario, Cerro de las Campanas s/n CP. 76010. Tel. 52 + (477) 286 11 62 y Fax. 52 + (477) 286 11 62. orlandocruz73@hotmail.com.

Dra. Lorena del Carmen Álvarez Castañón. Profesora e investigadora de tiempo completo de la Universidad de Guanajuato. División de Ciencias Sociales y Humanidades. Departamento Estudios Sociales México. Miembro del SNI. CVU:225120. Blvd Puente Milenio #1001; Fracción Predio San Carlos; CP. 37670; León Gto. Tel. 52 + (477) 267 4900 ext. 4856; Fax. 52 + (477) 267 4900 ext. 332; lorenalvarezc@gmail.com; lc.alvarez@ugto.mx

RELACIONES DE CAUSALIDAD ENTRE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD: EL CASO DEL SECTOR CALZADO EN LEÓN, GUANAJUATO

Fecha de recepción: 09/04/2013

Fecha de aceptación: 29/08/2013

Orlando Cruz Guzmán
Lorena del Carmen Álvarez Castañón

INTRODUCCIÓN

El estado de Guanajuato basa su economía en nueve sectores productivos: automotriz y autopartes, cuero-calzado, textil-confección, artesanal, comercio y servicios, alimentario, construcción, minero y turismo (Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable, 2012). En el caso del sector calzado, objeto de estudio en esta investigación, según referencias del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) hay 7,398 unidades económicas dedicadas a la manufactura de calzado. La industria participa actualmente con el 0.22% del PIB nacional, además del 1% del PIB manufacturero y con el 13.7% de la división textil, prendas de vestir e industria del cuero calzado. En generación de empleos, representa el 2.4% del total ocupado por industrias manufactureras.

El valor de la producción de estas compañías en conjunto es superior a los 24,029 millones de pesos. De dicho monto, Guanajuato¹ aporta 68%, Jalisco 18%, el DF y su zona metropolitana el 13%, y el resto de la República Mexicana 1%. Siguiendo con INEGI (2010), cifras oficiales indican que el 80% de la población utiliza algún tipo de calzado formal y el 20% restante usa otro tipo de calzado como: sandalias, zapatos de hule, lona y tela. En México, el consumo per cápita es de 2.7 pares al año.

Los tratados internacionales de comercio y sus políticas colocan a este sector en una coyuntura estratégica, lo que hace posible comercializar productos asiáticos en una competencia aparentemente desleal. A nivel mundial, los países

¹ En particular en las localidades de: León, San Francisco y Purísima del Rincón.

asiáticos cuentan con los costos de mano de obra más bajos, lo que marca una desventaja significativa para las empresas mexicanas, pues comparativamente el costo de mano de obra por hora entre México y los países asiáticos es de 1,300% (CICEG, 2012).

Bajo estas consideraciones, el propósito de este trabajo de investigación es determinar las relaciones de causalidad entre competitividad y productividad del sector calzado en León, Guanajuato. La metodología es cuantitativa y la hipótesis de investigación considera que la productividad al interior de la organización tiene una relación significativa y de causalidad con la competitividad de la misma. Con los resultados encontrados hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis y se logra un primer acercamiento teórico-metodológico para el análisis de empresas pequeñas y medianas del sector calzado.

Para ello, el trabajo se estructura de la siguiente manera: en el primer apartado se presenta la conceptualización de las variables; en la investigación se considera a la competitividad como la capacidad para sostener e incrementar la participación de las empresas de calzado en el mercado, buscando un equilibrio que incremente la calidad de vida de sus trabajadores. Asimismo, la productividad se considera como la capacidad de maximizar la producción de bienes y servicios, eficiente y eficazmente. En el segundo se presenta un acercamiento a la industria de calzado en León y en el tercer apartado se expone la metodología. Finalmente, se determinan las relaciones de causalidad entre productividad y competitividad, se presentan las conclusiones y la visión sobre la continuidad de la investigación.

COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD

En un primer acercamiento, los autores consideran a la productividad como la razón entre la cantidad de bienes y/o servicios producidos y algún concepto de interés en la organización que se aborde²; en el sector empresarial, sirve para evaluar el rendimiento de los talleres, las máquinas, los equipos de trabajo y los empleados. El fenómeno de la productividad y su incremento ha sido objeto de estudio constante en el aparato productivo de los países; se asume que el incremento en la productividad garantiza una adecuada competitividad y posibilita, a la par, su permanencia en el mercado.

Siguiendo esta línea, la productividad es el resultado que se obtiene de los procesos, por lo que incrementar la productividad es lograr mejores resultados considerando los recursos utilizados, esto quiere decir maximizar los recursos. La productividad se mide por el cociente formado de los resultados obtenidos y los recursos empleados. Los resultados obtenidos pueden ser medidos por uni-

² En el caso de las manufactureras instaladas, el concepto más frecuente es capacidad instalada de la maquinaria o número de fracciones que “debe” producir el trabajador.

dades producidas, unidades vendidas y los recursos utilizados, personal, tiempo total empleado, horas máquinas, etc.

La productividad puede observarse a través de dos componentes: la eficiencia y la eficacia. La primera es la relación entre los resultados y los recursos empleados. La segunda es el grado en que se realizan las actividades planeadas y se alcanzan los resultados planeados. Por esta razón, la eficiencia maximiza recursos y disminuye los desperdicios; y eficacia utiliza los recursos para alcanzar los objetivos planteados. Según Gutiérrez-Pulido (2011:21) “...la historia de la calidad y la mejora ha demostrado ampliamente que la calidad y la productividad la dan los procesos y los sistemas, por lo que es necesario trabajar en estos capacitando, rediseñando, mejorando métodos de organización, solución de problemas, de toma de decisiones y de comunicación”.

El estudio de la productividad ha sido abordado desde un sinnúmero de dimensiones, en este trabajo solamente se retoman las que se consideran más relevantes para la investigación. Desde la dimensión de la ingeniería industrial, se asume la idea de que el estudio del trabajo sólo sirve para aumentar la productividad (Organización Internacional del Trabajo, 1980). Hicks (1990) enfatiza los cambios en los últimos 40 años en la Ingeniería Industrial, haciendo referencia a la aparición de dos disciplinas: investigación de operaciones y ciencias administrativas. Ambas contienen un cuerpo común de conocimientos y, a pesar de que cada una se desarrolla en enfoques exclusivos de áreas, coinciden en el hecho de aumentar la productividad. Vaughn (1988) presenta la esencia fundamental de la Ingeniería Industrial y las técnicas básicas para aumentar la productividad en esa área.

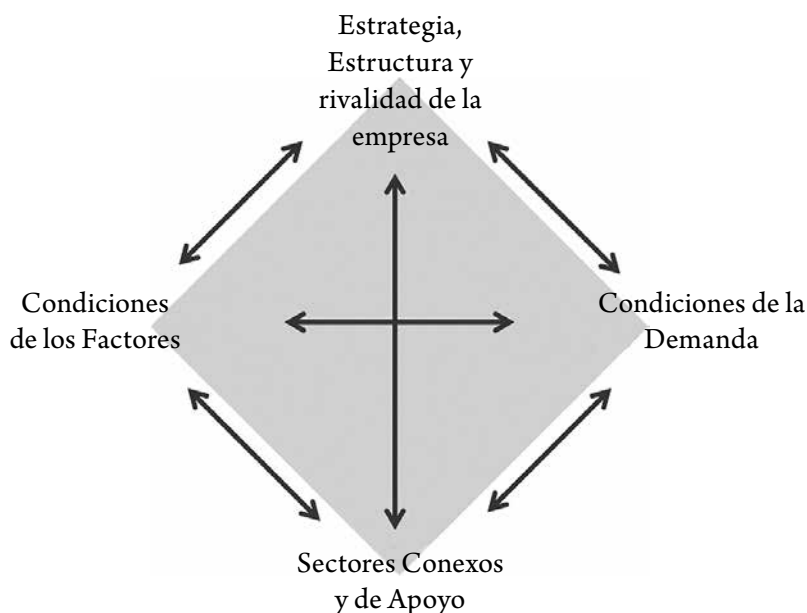
Dado lo anterior, se asumen dos dimensiones de análisis de la productividad, una dimensión clásica y una dimensión ampliada. En la dimensión clásica, la productividad considera el estudio de procesos; en la dimensión ampliada se incluye al ser humano, sus necesidades y aptitudes como factores determinantes de la productividad. El abordaje de la productividad, hasta la década de los ochenta, tiene el enfoque clásico; enseguida pareciera que el ser humano se vuelve un actor de la productividad. La postura teórica de esta investigación se enmarca en la dimensión ampliada; los factores que influyen en la productividad son diversos y complejos en criterios y dimensiones, y varían según sea el grado de complejidad del sistema que se estudie. Mediante un análisis comparado de autores, se logró identificar que los factores comunes planteados como afectaciones a la productividad son: a. Gestión administrativa; b. Capital; c. Materiales e insumos; d. Factores externos; e. Desarrollo del talento humano.

Respecto a competitividad empresarial, se argumenta que la productividad conduce a la competitividad y al progreso, así la productividad es el concepto clave para la búsqueda de la competitividad y el progreso económico. Se asume que son las empresas las que logran generar ventajas competitivas en los mercados internacionales, cuando consiguen aumentar la productividad en el uso de los recursos que emplean, pero ¿por qué algunas empresas alcanzan el éxito en

un sector en particular? En opinión de Porter (1990), la respuesta se encuentra en cuatro atributos generales que individual e interactivamente rigen la ventaja competitiva a nivel nacional (Figura 1):

1. Condiciones de los factores es la mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector dado.
2. Condiciones de la demanda es la naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios del sector.
3. Sectores conexos y de apoyo es la presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y sectores conexos que faciliten.
4. Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa son las condiciones respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las compañías, así como su dominio del mercado.

Figura 1. Determinantes de la Competitividad de Porter.



Fuente: elaboración propia, con base Porter (1998).

La postura de Porter (1990) ha sido adoptada y desarrollada en países latinoamericanos, con el argumento que son las empresas las que logran generar ventajas competitivas en los mercados internacionales, cuando consiguen aumentar la productividad en el uso de recursos empleados- aumento en la productividad de la fuerza de trabajo; reducción de insumos utilizados o desechos generados; reducción de costos financieros, de logística o de administración. Asimismo, lograr un aumento en los precios unitarios de sus productos al mejorar su cali-

dad, y diferenciarlos de la competencia o aumentar la productividad de la maquinaria, el equipo y demás bienes de capital que emplea en sus procesos productivos (INCAE y BID, 2003).

Esta posición que se centra en la empresa, extiende el concepto de competitividad de una empresa a la competitividad del país, como también lo apunta Alic (1987 en Chudnovsky y Porta, 1990:6-8), quien afirma que competitividad es “la capacidad de las empresas de un país dado de diseñar, desarrollar, producir y vender sus productos en competencia con las empresas basadas en otros países”. También Chudnovsky y Porta (1990:6-8) sostienen que una empresa será competitiva si logra una buena posición en la lucha, con sus competidores, en el mercado nacional o internacional.

Se asume que el éxito de una empresa depende de sus competitividad, “Una empresa resultará competitiva cuando sus costos de producción y calidad son comparables o superiores a la de sus competidores en todo el mundo” (Porter, 1998:36). Para Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer (1994) la competitividad es sistémica, esto es, la integración desde arriba, donde la capacidad estatal para conducir la economía y a la existencia de patrones de organización social que permiten movilizar la capacidad creativa de la sociedad, son los elementos para mejorar el desempeño de las empresas.

En la investigación productividad se refiere a la capacidad de maximizar la producción de bienes y servicios, eficiente y eficazmente; y se considera a la competitividad como la capacidad para sostener e incrementar la participación, de las empresas de calzado, en el mercado, buscando un equilibrio que incremente de la calidad de vida de sus trabajadores. Una vez expuesta la postura teórica, en el siguiente apartado, se presenta un acercamiento a la industria de calzado.

ACERCAMIENTO A LA INDUSTRIA DE CALZADO EN LEÓN, GUANAJUATO

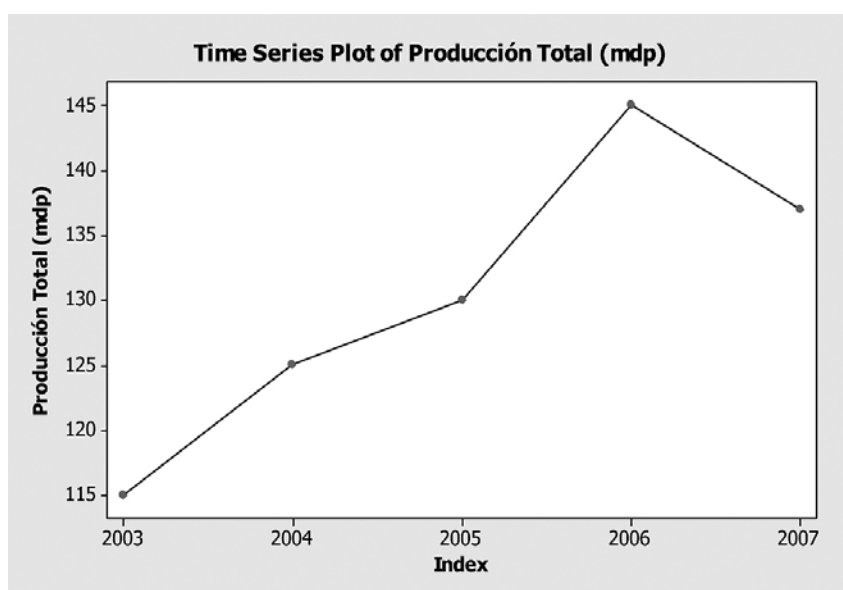
En varias zonas del país la industria del calzado es una actividad económica estratégica. El caso paradigmático es el estado de Guanajuato donde se muestran los más grandes avances así como el fortalecimiento y crecimiento de varias empresas, y donde se lleva a cabo la mayor parte de la producción del calzado mexicano.

Dada la concentración multiregional de la industria en Guanajuato, el objeto de estudio del presente trabajo se acota a empresas pequeñas y medianas locales manufactureras del sector calzado en León, Guanajuato. En este caso, las empresas productoras se organizan bajo un principio de cooperación, principalmente entre empresas del mismo tamaño y las cuales se ven favorecidas por economías externas de aglomeración que se favorecen de servicios compartidos. Otra de sus ventajas competitivas es el desarrollo de mano de obra calificada con gran habilidad para absorber rápidamente los cambios tecnológicos.

La evidencia demuestra que hoy en día las grandes empresas establecen relaciones de subordinación con las pequeñas a las cuales les exigen, entre otros, el cumplimiento de calidad, precisión y variedad en diseños. Además las pequeñas suelen beneficiarse de la asistencia tecnológica proporcionada por las más grandes a través de la redistribución de las líneas de producción y el manejo de materiales para optimizar el uso de insumos.

En la gráfica 1 se observa³ que entre 2003 y 2007 la producción del calzado tuvo una tendencia creciente, con máximo en 2006, a partir de entonces, comenzó a decrecer. La producción de calzado en el país fue de 250 millones de pares de zapatos en 2011 (CANAICAL, 2012).

Gráfica 1. Producción total, 2003-2007.



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Información Económica (2011).

Las ventas en el mercado nacional han crecido a lo largo del tiempo. Sobre las exportaciones, se observa un volumen relativamente estable aunque en los últimos años, a partir de 2003, se percibe un ligero declive en esta variable (Gráfica 2). Se deja evidente que las ventas del calzado mexicano son muy superiores a las exportaciones por lo que se está frente a una industria que atiende principalmente el consumo nacional.

³ Se considera únicamente a los fabricantes. El análisis gráfico de las series presentadas se procesó en Minitab ® V.17 (software estadístico).

Gráfica 2. Ventas de los productores mexicanos de calzado, 2003-2007.

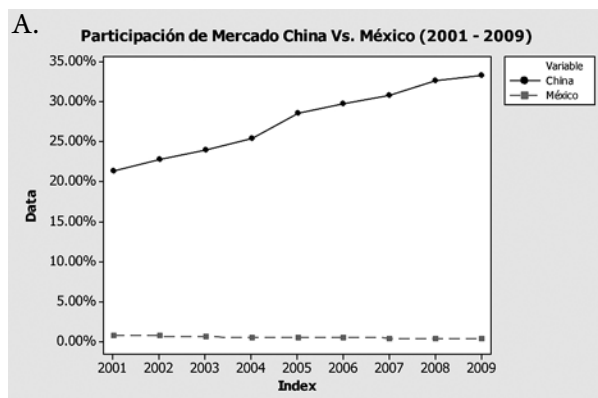


Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Información Económica (2011).

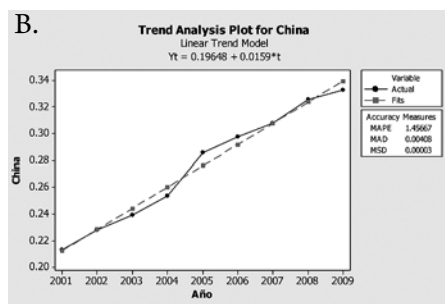
Es contundente la participación china en el mercado mundial, muy superior a la mexicana (Gráfica 3.A.). Se identifican dos curvas con pendientes contrarias, la de China muestra una pendiente positiva con un claro crecimiento, la de México presenta un ligero decrecimiento y un desempeño conservador limitado. La evidencia muestra que México está perdiendo posición frente a su propio pasado y sobre todo, ante el crecimiento exponencial de la industria china. Se realizó un análisis de tendencia a cada una de las series. Para China se determina una tendencia ascendente (Gráfica 3.B.) para México se observa una caída en su participación de mercado, según el análisis de tendencia cuadrático (Gráfica 3.C.).

La industria del calzado mexicano tiene como característica la especialización; en Guanajuato las fábricas producen principalmente calzado para hombre e infantil, mientras que en Jalisco la especialización se da en el zapato para la mujer, en DF el atlético, y en Ciudad Juárez botas de alto valor. La heterogeneidad de industria se manifiesta desde talleres artesanales hasta empresas altamente automatizadas, que requieren intensiva mano de obra, lo que presenta una circunstancia favorable para México. Empero, la mejora en los niveles de producción y el comercio exterior no han sido suficientes para aliviar las deficiencias en la cadena productiva, lo que podría tener un impacto indeseable para aliviar dichas deficiencias y elevar la competitividad (Mateos, 2007).

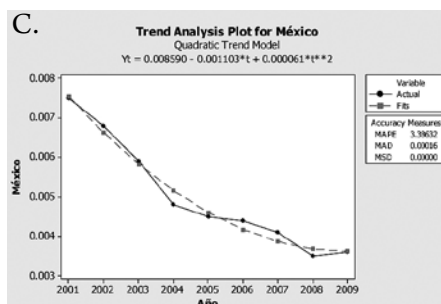
Gráfica 3. Análisis Comparado de la dominación del mercado internacional México-China, 2001-2009.



Fuente: elaboración propia con datos del Trademap (2011).



Fuente: elaboración propia con datos del Trademap (2011).



Fuente: elaboración propia con datos del Trademap (2011).

A pesar de su importancia, la aportación de la industria a la economía se ha reducido de forma significativa en los últimos años, los argumentos son que la industria es altamente globalizada y como consecuencia, es altamente sensible a los cambios en la competitividad internacional y a las estrategias de las principales compañías transnacionales. Lo anterior, motiva el análisis del proceso de manufactura de calzado, visto desde la variable productividad.

Respecto al proceso de manufactura de calzado, éste se trabaja a través de fracciones; una fracción es la unidad mínima de trabajo para el ensamble de sus componentes (Cruz y Álvarez, 2012). De manera general, inicia con la planeación y programación de la producción, basado en lotes pequeños⁴. El área que ejecuta este proceso se denomina *Planeación y Control de la Producción (PCP)*.

⁴ Un lote pequeño se integra de 10 a 20 pares.

El programa de producción inicia en el área de *corte*, donde se suajan⁵ las pieles, los forros y los sintéticos en las tallas que demanda PCP. La línea de producción continúa en el área de *coordinado*, donde se preparan los lotes de producción con sus materiales adicionales, y también ejecutan ciertos procesos como el rebajado, rayado, domado, silueteado, preparado de plantillas, entre otras. Una vez que concluye *coordinado*, se pasa al área de *pespunte*, donde primordialmente se arma la parte superior del zapato, compuesto por n fracciones, según el modelo manufacturado. Una vez pespuntado, ingresa al área de *montado*, donde se integra la planta y la suela. Finalmente, al área de *adorno*, para darle el toque de producto final y se encajilla⁶ (figura 2). En todo el proceso, el control de calidad se ejecuta al término de cada área.

Figura 2. Proceso de manufactura de calzado



Fuente: elaboración propia

El área de *ingeniería y métodos*, es la encargada de los estudios de tiempos y movimientos y define los costos de las fracciones, determinante en el sistema de remuneración. En el tabla 1, se detalla el método para calcular los costos. Siguiendo a Cruz y Álvarez (2012), entre las problemáticas más frecuentes, debido a la complejidad del proceso, se tienen, entre otros: 1. Abuso en tomar las fracciones mejores pagadas. 2. Las fracciones baratas no las quieren hacer. 3. En un atraso, no quieren compartir los tickets, porque van a ganar menos. 4. Robo de tickets. 5. Cobros anticipados de tickets. 6. Acumulación de tickets y manipulación a su conveniencia. 7. El proceso de registro de tickets es ineficiente. En el tabla 2 se presentan los dos sistemas más comunes del pago a destajo.

Tabla 1. Método de costeo de fracciones

1. Se toman los tiempos de cada fracción y se le aplica una tabla de habilidades, conocida como Westinghouse (metodología propia en la industria), para determinar el tiempo estándar.
2. Se define un sueldo base según el puesto y el grado de especialización.
3. Se determina la jornada de trabajo diario.

⁵ Suajar es un sinónimo de cortar.

⁶ Encajillar se refiere a almacenar el par de zapatos en su caja respectiva.

4. Jornada diaria entre el tiempo estándar, indica el número de pares que deberían procesar diario para ganar el sueldo base, de forma tal que lo procesado arriba de este indicador es extra. Empero, fracción terminada es fracción pagada.
5. Cada fracción tiene un costo, de forma tal, que los trabajadores van acumulando su ingreso diario para calcular su pago semanal.

Fuente: tomado de Cruz y Álvarez (2012).

Tabla 2. Sistemas de pago a destajo

El pago por fracción terminada, que consiste en:

- a. Determinar el costo de la fracción por estilo.
- b. Registrar en el sistema de información.
- c. Con base en la programación por lotes, imprimir los tickets.
- d. Cada persona conforme va avanzando el lote de producción, toma el ticket que le corresponde.
- e. Al término del día, registrar en el sistema de información sus tickets terminados y llevar el control de lo cobrado.
- f. Al término de la semana hacer el corte para realizar el pago.

El pago por par terminado de cada departamento, lo que implica control de calidad, pues si es de primera se paga, si es segunda no se paga. Consiste en:

- a. Determinar el costo de la fracción por estilo y se obtiene el total del costo del estilo del departamento.
- b. Registrar en el sistema los costos de las fracciones por estilo.
- c. Registrar cada par entregado al departamento de embarques, si es de primera, se paga al costo del estilo del departamento por pares entregados. Los estilos varían en su costo.
- d. Al término de la semana acumular el monto a pagar de cada banda o departamento (costo por estilo por total de pares).
- e. Cada persona tiene una categoría –un porcentaje que le toca en base su especialidad del 100% a cobrar.
- f. Finalmente, repartir el monto de toda la banda o departamento por el porcentaje que les toca.

Fuente: tomado de Cruz y Álvarez (2012).

Esbozada la construcción del objeto de estudio, en el siguiente apartado se presenta el desarrollo de la investigación, que inicia con la metodología, seguida de la sistematización y análisis, y se finaliza con la exposición de resultados.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo general del trabajo es determinar las relaciones causales entre competitividad y productividad del sector calzado en León, Guanajuato. El tipo de investigación es descriptiva, correlacional y transversal. El método aplicado es análisis cuantitativo, mediante técnicas de estadística descriptiva, estadística inferencial; se utilizaron pruebas estadísticas y análisis de regresión y correlación, donde la variable dependiente es competitividad y la variable independiente es productividad.

El universo de estudio son las pequeñas y medianas empresas locales manufactureras de calzado de León, Guanajuato, cuya etapa en su ciclo de vida sea al menos la juventud⁷. El periodo de estudio de esta investigación comprende de agosto de 2011 a diciembre de 2012. El muestreo probabilístico utilizado es de tipo aleatorio.

La determinación del tamaño de la muestra es mediante la ecuación de poblaciones infinitas o finitas, a partir de la distribución normal de probabilidad; en este caso dado que la población es finita, se realiza el ajuste por finitud. INEGI (2009), da cuenta de 2,330 empresas de calzado en León⁸ de las cuales el 78.5% son micros y el 1% son grandes, por lo tanto la población de interés en la investigación consiste en cuatrocientas setenta y ocho empresas de calzado, mismas que generan el 53.8% de la producción total de calzado en León. La manera de determinar el tamaño de la muestra n_{empresas} , con el fin de garantizar estimaciones confiables y precisas, se hizo mediante la siguiente ecuación:

$$n_{\text{empresas}} = \left[\frac{Z_{\alpha/2}^2 \cdot p(1-p)}{DEFT} \right] / \left[1 + \left(\frac{Z_{\alpha/2}^2 \cdot p(1-p)}{DEFT} \right) / N \right]$$

Donde, n_{empresas} es el tamaño de la muestra; p es un porcentaje de interés que se desea estimar, en el universo de observación bajo estudio, e representa la precisión del estimador o error muestral; $Z_{\alpha/2}$ es la cantidad asociada a la confianza $1 - \alpha$ de los estimadores, usando una distribución normal $N(0,1)$; DEFT es el efecto del diseño de un muestreo estratificado; N es el tamaño de la población de interés.

⁷ Se considera a una empresa en etapa de juventud, cuando ha iniciado su consolidación y presencia en el mercado. Por el tipo de unidades de análisis, en años de operación se consideran empresas de tres años o más.

⁸ El censo de unidades económicas de INEGI (2009) registra a 7398 unidades económicas fabricantes de calzado en todo el país, La producción nacional de calzado se encuentra localizada en ocho municipios principalmente: a) León, Guanajuato aporta el 57.8% del valor de la producción, b) Guadalajara, Jalisco el 10%, c) San Francisco del Rincón, Guanajuato 6.7% d) Purísima del Rincón, Guanajuato 3.9% e) Zapopan, Jalisco 3.1%, f) Iztapalapa, Distrito Federal 1.4% g) Toluca, México 1.3%, y h) San Mateo Atenco, México 1.2%. Estos ocho municipios generan el 85.4% de la producción total de calzado del país.

Se obtiene una n de treinta y tres PYMES, los criterios utilizados para el cálculo son: $p^9 = 0.5$, $e = 0.1$, $DEFT = 1$ y $Z_{\alpha/2} = 1.64$, lo que corresponde a un nivel de confianza del 90%. La composición de la muestra integra empresas que fabrican calzado infantil, calzado para dama, calzado para caballero y calzado de uso industrial. La muestra se caracteriza porque el 14% de ellas tiene 5 o menos años de operación y el 27% de ellas tiene menos de 250 empleados. Las que exportan, lo hacen a países como Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, Sudamérica, Italia, Francia, Japón; las que acuden a ferias internacionales lo hacen en Las Vegas, New York, Milán, Colombia, Brasil, entre otros.

Las técnicas de investigación utilizadas son: A. Entrevistas semiestructuradas. B. Observación directa. Se construye el instrumento de medición en dos dimensiones, la primera considera a la variable productividad y la segunda a la variable competitividad. En el tabla 3, se detallan los indicadores considerados para cada una de ellas. El instrumento se aplicó a mandos medios y medios altos del área de producción de las unidades de análisis y observación directa a fin de contrastar y explicar los fenómenos encontrados; en una primera etapa se hace una aplicación piloto con ocho empresas a fin de ajustar el instrumento. La hipótesis de investigación considera que la productividad al interior de la organización tiene una relación significativa y de causalidad con la competitividad de la misma.

Tabla 3. Indicadores considerados en el instrumento de medición.

Productividad	Competitividad
a. Capacidad productiva por empleado.	m. Sistema de aseguramiento de calidad.
b. Capacidad productiva por departamento.	n. Sistema de participación en mercados internacionales
c. Capacidad productiva de la planta.	o. Estrategia de mercadotecnia.
d. Metodología para determinar la producción diaria por empleado.	p. Estrategias de I+D
e. Metodología para determinar la producción diaria por departamento.	q. Estrategias de consumidor final.
f. Metodología para determinar la producción diaria de la planta.	r. Estrategias de capacitación.
g. Sistema de medición de paros de producción.	s. Niveles de exportación.
h. Sistema de medición de desperdicios.	t. Desarrollo de marcas propias.
i. Sistema para determinar tiempos y movimientos.	
j. Sistema de gestión de información.	
k. Sistema de balanceo de producción.	
l. Sistema de manufactura integrado con maquinas.	

Fuente: elaboración propia.

9 Si se desconoce la proporción de individuos que poseen la característica, se toma $p = 0.50$ y $q = 1 - p = 0.50$

A fin de validar las relaciones significativas entre productividad y competitividad se decide utilizar la herramienta estadística del coeficiente de correlación de Pearson, un índice que mide el grado de covariación entre distintas variables relacionadas linealmente. El coeficiente de correlación de Pearson es un índice cuyos valores absolutos oscilan entre 0 y 1. El signo el coeficiente de correlación de Pearson oscila entre -1 y $+1$. No obstante ha de indicarse que la magnitud de la relación viene especificada por el valor numérico del coeficiente, reflejando el signo la dirección de tal valor. En este sentido, tan fuerte es una relación de $+1$ como de -1 . En el primer caso la relación es perfecta positiva y en el segundo perfecta negativa. El coeficiente de correlación de Pearson viene definido por la siguiente expresión:

$$R_{xy} = \frac{\sum Z_x Z_y}{N}$$

A fin de validar las relaciones de causalidad entre productividad y competitividad se decide utilizar la herramienta estadística del análisis de regresión, para conceptualizar la interrelación entre ellas, crear un modelo que defina esa relación, y tener una medida que indique su grado de asociación. El modelo probabilístico que se trabaja lineal en el parámetro y en la variable, y tiene la expresión:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \varepsilon_i$$

Los errores son independientes, se expresan de la siguiente manera:

$$\varepsilon_i \approx N(0, \sigma^2)$$

En el modelo se supone que hay una varianza constante en los residuos para cualquier nivel de la variable independiente. Dado el conjunto de datos, para encontrar el modelo de regresión lineal simple, se usa la recta de mínimos cuadrados cuya ecuación es:

$$\beta_0 = b_0 = \frac{\sum_{i=1}^n y_i - b_1 \sum_{i=1}^n x_i}{n}$$

$$\beta_1 = b_1 = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - \sum_{i=1}^n x_i \sum_{i=1}^n y_i}{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n x_i \right)^2}$$

Dado que el conjunto de puntos que se usan para estimar el modelo de regresión es una muestra, debe determinarse si los coeficientes observados son signi-

ficativos, es decir, si son o no diferentes de cero. Realizando para ello las pruebas siguientes:

$$H_0 : \beta_1 = 0 \quad t_0 = \frac{b_1}{s_{b_1}} \quad |t_0| > t_{1-\alpha/2, n-2}$$

$$H_a : \beta_1 \neq 0$$

$$\text{donde } s_{b_1} = \frac{s_{yx}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}} \quad S_{yx}^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y})^2}{n-2}$$

Por último, los intervalos de confianza se calculan considerando un nivel de confianza del 95% para los coeficientes del modelo de regresión lineal; para los que la ecuación, suponiendo dos variables, es:

$$b_0 \pm t_{\alpha/2, n-2} s_{b_0} \quad \text{donde } s^2_{b_0} = SSE \left(\frac{1}{n} + \frac{(\bar{x})^2}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \right)$$

$$b_1 \pm t_{\alpha/2, n-2} s_{b_1}$$

Enseguida, se realiza el trabajo estadístico descriptivo e inferencial. Los resultados se presentan en la siguiente sección.

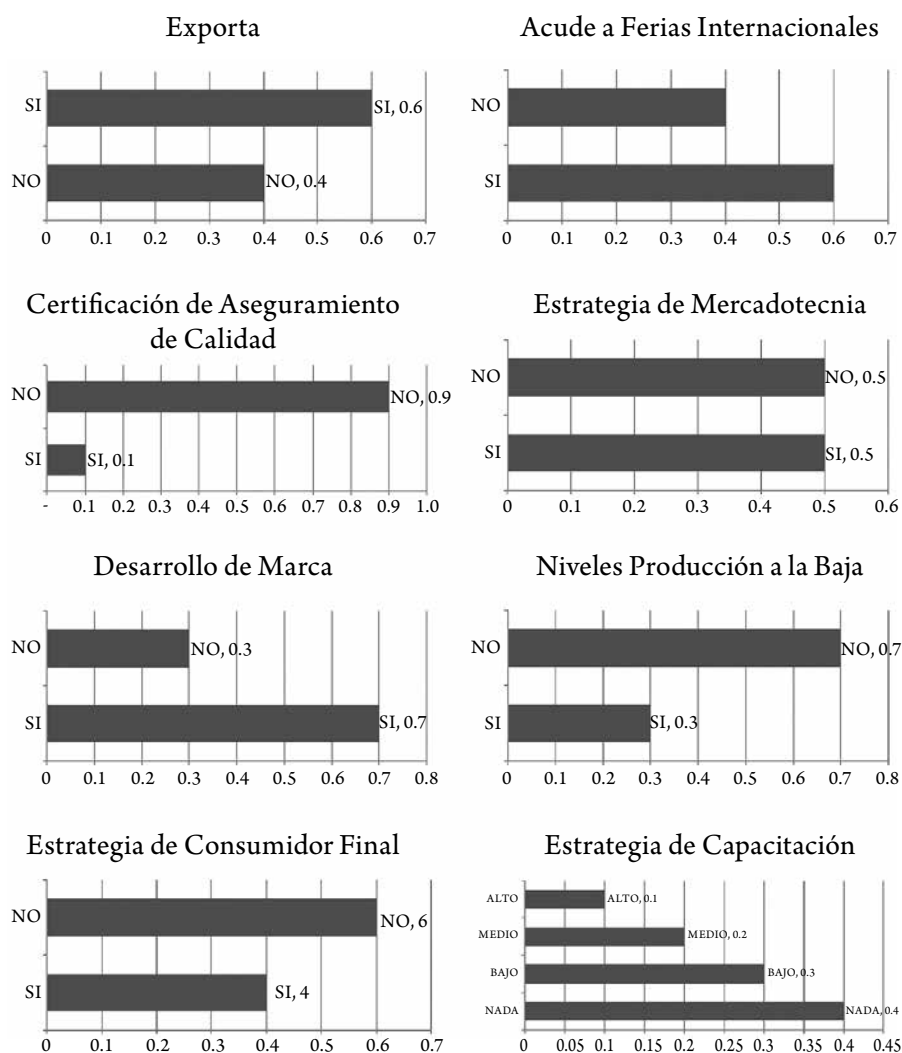
RELACIONES DE CAUSALIDAD ENTRE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

La industria del calzado en México es una de las más dinámicas para nuestro país, siendo México uno de los diez principales productores de calzado a nivel mundial. Sin embargo, como se mencionó a lo largo del trabajo, la industria ha atravesado por varias complicaciones nacionales a partir de que se dio la apertura comercial. A pesar de ello, ha sido una de las industrias más resistentes en México pues al menos se mantiene a flote, aunque idealmente debería fortalecerse por su aportación al PIB, a su capacidad para generar empleos y el valor de sus exportaciones.

Resultado del trabajo de campo, se construye una base de datos de trabajo, y se inicia con el análisis gráfico de los indicadores de Competitividad (Gráfica 4), donde se consideran aspectos referentes a exportación, su presencia en ferias internacionales, implementación de sistemas de aseguramiento de calidad,

estrategias de mercadotecnia y de consumidor final, desarrollo de marcas propias, estrategias de capacitación, entre otras. Es de resaltar que el 90% de las empresas de calzado no tienen implementado un sistema de aseguramiento de calidad, pero prácticamente el 100% de ellas tiene personal que realiza actividades referentes a control de calidad. Por otro lado, el 40% de las PYMES de calzado no tiene una estrategia de capacitación para sus trabajadores y el 30% de ellas manifiesta un nivel de capacitación bajo, es decir, capacitación elemental del puesto al ingreso a la empresa.

Gráfica 4. Análisis gráfico de los indicadores de Competitividad.



Fuente: elaboración Propia con base en datos obtenidos en el trabajo de campo.

Una forma de medir la percepción internacional de la competitividad de los productos mexicanos es el nivel de exportación; el 60% de las pequeñas y medianas empresas de calzado exporta y también acude a ferias internacionales. Los motivos para acudir a dichas ferias exponer sus productos y realizar actividades de benchmarking. CICEG (2013) reporta que en 2012 las exportaciones de calzado mexicano aumentaron 27 por ciento, es decir, 519.73 millones de dólares, con relación a 2011, cuando las ventas foráneas fueron de 408.08 millones de dólares, con ello se tiene el mayor crecimiento de los últimos cinco años y en un comparativo de los últimos seis años, las ventas al exterior de calzado mexicano aumentaron 55 por ciento. Por país, Estados Unidos continúa siendo el gran mercado para el calzado mexicano ya que concentra el 82% del envío al exterior de zapato nacional, es decir un total de nueve millones 600 mil pares hacia ese mercado¹⁰.

En cuanto a la apertura comercial con países asiáticos, la percepción de las empresas es que la competencia siempre es buena y que la industria no va a tener afectación; lo anterior, porque la industria se concentra en la producción de zapato de piel y los países asiáticos se concentran en producir zapato sintético, por tanto la clave será elevar la calidad de los productos y tener una estrategia más agresiva para aumentar las exportaciones. Las pequeñas y medianas empresas perciben esta apertura como un reto y como la posibilidad para incursionar en nuevos mercados y posicionarse en otros países. Dentro de las afectaciones que perciben, es un impacto a las micro empresas en sectores de calzado como son dama y caballero de moda. Sin embargo, las importaciones chinas aumentaron 215 por ciento en 2012 y México sufrió un déficit de 50 millones de pares de zapatos (CICEG, 2013).

Respecto a la baja en los niveles de producción, solamente el 30% de las empresas reporta baja en dichos niveles de producción, pero esa baja es a lo sumo el 10% de la producción promedio de los últimos tres años. En respuesta a eso, el 70% de las empresas tiene una estrategia para el desarrollo de su propia marca, pero es una estrategia orientada a fortalecer el mercado nacional; en esa línea estratégica 60% de las empresas de calzado tienen una estrategia de consumidor final. Menos del uno por ciento de las empresas no tiene claro quién es su competencia, pero el cien por ciento de ellas tiene claridad en las ventajas competitivas del sector de calzado mexicano; entre las que se mencionan de manera reiterada se tiene: A. Mano de obra especializada; B. Acceso estratégico a cadena productiva, clúster de calzado en el Bajío a menos de cincuenta kilómetros a la redonda de León; C. Calzado de alta calidad 100% piel; D. Innovación en los diseños.

¹⁰ El costo promedio por par de zapato exportado es de 18.85 dólares.

Respecto a las acciones para fortalecer la actividad económica del sector en México, entre las más mencionadas son: A. Fortalecer y generar las redes de cooperación con los proveedores. B. Sistematizar las actividades de investigación, desarrollo tecnológico e innovación. C. Generar un plan de vida y carrera, para el personal que labora en las empresas, compatible con los intereses de la misma organización. D. Generar e impulsar políticas públicas para aumentar el consumo del producto nacional y ser más equitativos con los beneficios fiscales que el gobierno ofrece a empresas trasnacionales. E. Aumentar la productividad de las empresas.

Respecto a la percepción del nivel de dependencia de la competitividad con relación a la productividad, el cincuenta y un por ciento de ellas considera que es directamente proporcional la productividad y competitividad; el argumento reiterado es que administrar de manera óptima los recursos ayuda a utilizarlos en diferentes áreas, lo que permite mayor velocidad de respuesta al cliente y por ende se eleva la competitividad, porque entre más productivo más competitivo. El cuarenta y nueve por ciento de ellas menciona que la competitividad no depende de la productividad; relacionan más la competitividad con la calidad del producto y del servicio al cliente y con el nivel de innovación y desarrollo tecnológico del producto y proceso; aunque también consideran que en cierta medida sí influye el nivel de productividad con el nivel de competitividad y si no son productivos no pueden ser competitivos.

En esa tesitura, se podría afirmar que la productividad se ha convertido en el objetivo central de las empresas en su día a día, de tal forma que en el discurso se considera fundamental mejorar el nivel de vida de sus trabajadores y a la par lograr niveles de competencia internacional para enfrentar la globalización comercial e impulsar la elevación de su nivel tecnológico. Desde el punto de vista empresarial, la elevación de la productividad es la única manera de incrementar la auténtica riqueza de la organización; un uso más productivo de los recursos reduce el desperdicio y ayuda a conservar los recursos escasos; un constante aumento en la productividad es la única forma en que una empresa puede alcanzar un desarrollo sano.

Se hace referencia al discurso, porque en contraste con los datos encontrados, en las empresas pequeñas y medianas la media de personas por supervisor es de 33.8 con una desviación estándar de 9.88 personas, las cuales tienen una jornada laboral media de 9.53 horas con una desviación estándar de 0.4779 horas, con 48.15 minutos para comer. Algo de resaltar es que solamente 8 de cada 10 empresas respetan el horario laboral, es decir, al operar un sistema de remuneración a destajo se tiene definido y se respeta el horario de entrada pero no hay horario de salida porque el horario de salida depende del cumplimiento de la cuota de producción diaria. En cuanto a sistemas de remuneración y otros indicadores de productividad, se detallan en la tabla 4. Pero se resalta que el 100% de los supervisores tiene sueldo fijo y sólo el 50% tienen bono por productividad. Además sólo el 20% de las empresas pagan horas extras. Ligado a ello se

encuentra que el 100% de las empresas no tiene definida la capacidad productiva por empleado y tampoco le indican la cuota que debe cubrir a diario cada uno de ellos.

Tabla 4. Indicadores de productividad en el sector calzado de León, Guanajuato.

Tienen las áreas de:	SI	NO		Sistema de pago de mano de obra directa		Sistema de bono de productividad	
DISEÑO	70 %	30 %		Destajo	Fijo	SI	NO
DESARROLLO	80 %	20 %	CORTE	80 %	20 %	20 %	80 %
INGENIERÍA	90 %	10 %	PRELIMINAR	80 %	20 %	20 %	80 %
PLANEACIÓN	90 %	10 %	PESPUNTE	80 %	20 %	20 %	80 %
			MONTADO	70 %	30 %	20 %	80 %
			ADORNO	70 %	30 %	20 %	80 %

Fuente: elaboración Propia con base en datos obtenidos en el trabajo de campo.

Solamente el 10% de las empresas tiene implementado un sistema de control de paros de producción y el 40% de ellas tiene un sistema de control de desperdicios. Sólo el 20% tienen un sistema de balanceo de producción. Otro dato relevante es que el 30% de las empresas tienen implementado un sistema de maquilas.

El 100% de las empresas tienen definida la capacidad productiva de su planta y de cada uno de sus departamentos, así también determinada su producción diaria. Los métodos para definir dichas capacidades son diversos, entre los más relevantes se encuentran que:

1. Se prepara cada temporada con base en una demanda considerando tiempos, personal y maquinaria.
2. Con base en históricos y estadísticas de producción.

El 100% de las empresas tienen definido un sistema de tiempos y movimientos, pero solamente el 90% hacen la medición específica por proceso. En cuanto a la medición de productividad, se agruparon los diversos algoritmos de cálculo en tres fórmulas: 1. Pares terminados. 2. Proporción de pares terminados / pares meta, en un cálculo basado en tiempo y personas., 3. Proporción de pares terminados / pares meta, en un cálculo basado en históricos. En la tabla 5, se presentan ejemplos de las fórmulas 2 y 3.

Tabla 5. Ejemplos de cálculo de productividad en empresas de calzado.

Fórmula 2

El cuello de botella en la organización es el departamento de pespunte, por el cual el principal indicador es cuantos pares produce esta área la fórmula que se utiliza es la siguiente.

1. Cada estilo tiene un tiempo de elaboración en el área de pespunte.
2. Al finalizar la jornada del día (sin importar la hora de salida), se cuentan los pares producidos por estilo.
3. En base al tiempo x estilo x los pares producidos, se determina la productividad.

EJEMPLO:	Estilo	Tiempo x min.	Pares producidos	Per- sonal	Jornada mins.	Objetivo en pares	Producti- vidad	Jornada mins.
	Estilo 1	22	260	10	570	259	100.35%	570
	Estilo 2	15	350	10	570	380	92.11%	570
	Estilo 3	18	250	10	570	317	78.95%	570

Fórmula 3

Estas empresas la forma de medir su productividad es basado a la experiencia, es decir, en algún momento hicieron un estudio de tiempos y movimientos. Conforme pasaron los años, fueron determinando su capacidad de producción diaria, por lo que empíricamente determinan su cuota diaria sin importar ninguna variable. Definen cual es la cantidad de pares que deben producirse diario y contra eso determinan su productividad.

EJEMPLO:	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Objetivo diario	300	300	300	300	300
Pares producidos en el día	280	290	300	305	260
Productividad	93 %	97 %	100 %	102 %	87 %

Fuente: elaboración Propia con base en datos obtenidos en el trabajo de campo.

Una vez calculada e interpretada la estadística descriptiva de las dos variables, se procede a generar el índice de competitividad y el índice de productividad. Ya contruidos dichos índices se calcula el coeficiente de Pearson¹¹, a fin de validar las relaciones significativas entre ellas. Se encuentra una relación no significativa entre productividad y competitividad, pues la prueba de hipótesis arroja un p-value de 0.071 y una R de 0.527 (Tabla 6).

Tabla 6. Análisis de Correlación Productividad-Competitividad

Correlations: Nivel competitividad, nivel productividad.

Pearson correlation of Nivel competitividad and Nivel productividad = 0.527

Fuente: elaboración propia

En cuanto a la evaluación de las relaciones de causalidad (Tabla 7), donde la variable dependiente es Competitividad y la variable independiente es Productividad, se calcula la ecuación de regresión:

Nivel competitividad = - 2.54 + 0.678 Nivel productividad

El análisis de varianza (ANOVA) arroja los siguientes resultados:

Analysis of variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	22.860	22.860	6.52	0.021
Residual error	32	59.561	3.504		
Total	33	82.421			

Este análisis permite el cálculo del coeficiente de determinación, mismo que es de 27.7%, es decir, una proporción $1 - 0.277 = 0.723$ de la variación de Y entorno de Y permanece sin explicación; el error estándar de la estimación es de 1.87179, indicador con el que se mide la cantidad por la cual los valores verdaderos Y difieren de los valores estimados de Y. Se valida mediante pruebas de hipótesis la significancia de la relación causal de productividad respecto a competitividad y se encuentra un p-value de 0.021 por lo que se considera significativa la relación pero el coeficiente es muy bajo ($R^2 = 0.277$).

¹¹ El procesamiento estadístico se realizó Minitab Minitab® V.17 (software estadístico).

Tabla 7. Análisis de Regresión Productividad-Competitividad

The regression equation is

$$\text{Nivel competitividad} = -2.54 + 0.678 \text{ Nivel productividad}$$

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	-2.538	2.453	-1.03	0.315
NIVEL PRODUCTIVIDAD	0.6776	0.2653	2.55	0.021

$$S = 1.87179 \quad R\text{-Sq} = 27.7 \% \quad R\text{-Sq}(\text{adj}) = 23.5 \%$$

Analysis of variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	22.860	22.860	6.52	0.021
Residual error	32	59.561	3.504		
Total	33	82.421			

Unusual observations

Obs	Nivel productivi- dad	Nivel Competitivi- dad	Fit	SE Fit	Residual	St Residual
6	5.0	0.000	0.850	1.171	-0.850	-0.58 x

x denotes an observation whose x value gives it large leverage.

No evidence of lack of fit ($P > 0.1$).

Fuente: elaboración propia, procesado en Minitab® V.17 (software estadístico).

La validez y confiabilidad de los resultados se garantiza mediante la prueba de normalidad de los residuos, la prueba de los residuos contra los valores ajustados y la prueba de los residuos contra el orden de los datos; mismas que de manera gráfica se presentan en la gráfica 5, donde se observa en la prueba de normalidad que parece que los datos descansan sobre la línea y no hay un patrón no lineal de los residuos contra los valores ajustados. Asimismo, se calcula la prueba de bondad de ajuste, en la que se encuentra que no hay evidencia de suficiencia de ajuste ($P\text{-value} \geq 0.10$).

Se complementa el cálculo mediante la metodología de pasos, donde se encuentran los siguientes resultados:

Stepwise regression: Nivel competitividad vesus Nivel Productividad

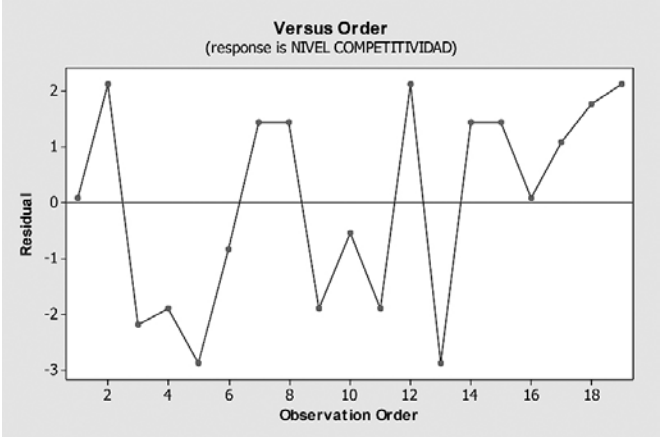
Alpha – to – Enter: 0.15 Alpha – to – Remove: 0.15

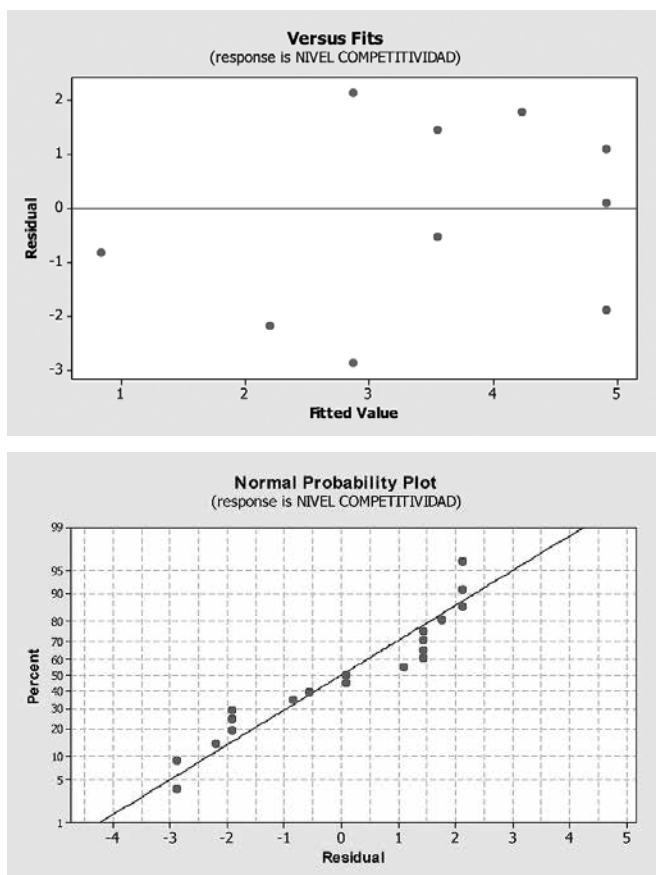
Response in Nivel competitividad on 1 predictors, with N = 33

Step	1
Constant	-2.538
NIVEL PRODUCTIVIDAD	0.68
T-Value	2.55
P-Value	0.021
S	1.87
R-Sq	27.74
R-Sq (adj)	23.48
Mallows Cp	2.0
PREESS	72.9501
R-Sq (pred)	11.49

Lo que confirma los resultados del cálculo inicial, lo anterior permite inferir que hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis y por tanto se asume que la productividad al interior de la organización no es un detonante de la competitividad de la misma.

Gráfica 5. Validez y confiabilidad.





Fuente: elaboración propia

CONCLUSIONES Y REFLEXIÓN FINAL

El coeficiente de correlación de Pearson da cuenta de que no hay una relación significativa entre productividad y competitividad, pues la prueba de hipótesis arroja un p-value de 0.071 y una R de 0.527. En cuanto a causalidad, se valida, a un nivel de confianza del 95%, mediante pruebas de hipótesis la significancia de la relación causal de productividad respecto a competitividad y se encuentra un p-value de 0.021 por lo que se considera significativa la relación pero el coeficiente de determinación es pobre ($R^2 = 0.2773565$). Se confirma la inferencia de que no hay una relación significativa y de causalidad entre ambas variables, por tanto, no es la productividad no es un factor relevante para que las empresas de calzado en León sean competitivas.

Es decir, más del setenta por ciento de la competitividad de dichas empresas depende de otros factores, algunos de ellos dependientes de la economía nacio-

nal. La competitividad de la empresa es un reflejo de prácticas gerenciales exitosas de sus ejecutivos, pero también es reflejo de la fortaleza y eficiencia de la estructura productiva de la economía nacional, de su correspondiente tendencia de largo plazo de la tasa y la estructura de las inversiones en capital, de la robustez y dinamismo de su sistema educativo, de la amplitud y calidad de la infraestructura científico-tecnológica; factores de los que la empresa puede favorecerse. Tal como lo plantea Porter no contar con ventajas competitivas, provoca una disminución en las ventas, una disminución en la participación del mercado y finalmente puede llegar a la quiebra.

La competitividad va más allá de la productividad, representa un proceso centrado en: generar y fortalecer las capacidades productivas y organizacionales para enfrentar de manera exitosa los cambios del entorno, transformando las ventajas comparativas en competitivas, dándole sustentabilidad a través del tiempo como condición indispensable para alcanzar niveles de desarrollo elevados.

En un marco de análisis de globalización, la productividad y competitividad son exigencias crecientes para las empresas, las respuestas a estas han sido muy variadas a lo largo de los años: planeación estratégica, seminarios de concientización, equipos de mejora, certificación de la calidad de los proveedores, certificación de los sistemas de gestión de calidad, Seis Sigma, manufactura esbelta, entre otros. Frecuentemente, estas actividades pareciera que no se han desarrollado a partir de un entendimiento profundo de lo que está ocurriendo en el interior y exterior de la organización, se han pasado por alto aspectos tan básicos como entender por qué la calidad y satisfacción del cliente son factores clave de la competitividad; no se han analizado crítica y profundamente las prácticas e inercias en el interior de las organizaciones y las actividades tendientes a mejorar no se han basado en el conocimiento de los principios y elementos básicos de la gestión de las organizaciones.

Pero en base a la observación directa, realizada en las unidades de análisis, pareciera que la alta dirección no ha estado convencida realmente de necesidad de cambiar y mejorar de fondo, ha faltado disciplina, visión y conocimiento para encabezar un verdadero plan de mejora. De esta manera, las actividades e intentos de mejora han sido con frecuencia respuestas pasajeras que poco a poco se han olvidado, como le pasa a una moda.

Aunado a lo anterior, se tiene que considerar que el 99% de las empresas de calzado en México son micros, pequeñas y medianas, por tanto podría asumirse que la mayoría de ellas también son empresas familiares, donde la primera o segunda generación es la que sigue dirigiendo estas organizaciones. Aunada esta característica, se vuelve más complejo provocar cambios verdaderos en las organizaciones, ya que la forma en que operan y dirigen, hasta el día de hoy para ellos es la mejor.

El equipo directivo es otro factor fundamental de las organizaciones; de ellos depende que se ejecute la visión del empresario y el logro de los objetivos. Se requiere gente con capacidad de innovar, liderazgos que provoquen trans-

formaciones y así facilitar la institucionalización de las organizaciones; lograr el funcionamiento organizacional bajo metodologías establecidas para garantizar su crecimiento y en consecuencia incrementar su competitividad y productividad.

La evidencia empírica presentada prueba que la competitividad de las empresas de calzado en León no tiene una relación significativa y de causalidad con la productividad. Pero con base en la observación directa, realizada en las unidades de análisis, pareciera que sí se correlaciona con el perfil del director y su red de comercialización. Probablemente ésa sea una de las causas de la falta de competitividad del sector. Esto abre una línea de continuidad de la investigación y, como actividad posterior a la misma, se tiene la sistematización de la información obtenida en escala cualitativa.

Después de realizar el análisis, se identificó que una de las principales características es la capacidad de reestructuración de las empresas, cuando éstas se encuentran frente a una amenaza. Otra es su capacidad de desarrollo, y especialización en el producto. Hay casos emblemáticos, que evidencian la modernización y competitividad de las empresas de calzado en León, pues forman parte del mercado internacional- varias de ellas con patentes propias que comercializan, en calzado de seguridad industrial.

Para el éxito de la industria mexicana ha sido esencial la asociación con las cámaras, actores fundamentales para la promoción y desarrollo de la industria mediante la organización de las ferias y eventos que han ayudado a promover calzado mexicano. No obstante lo anterior, se continúan teniendo áreas de oportunidad para ser más competitivos con otros países a nivel internacional en aspectos como la innovación, las marcas y el diseño.

La entrada de productos de mercados externos sobretudo de países asiáticos, ha sido el principal problema de los últimos años que presenta la industria del calzado mexicano, ya que dicho producto es más barato para el mercado nacional, lo que se ha vuelto una amenaza para los empresarios mexicanos, porque gran parte de la producción que se lleva a cabo en el país es para mercado interno. La tecnología es un tema muy importante para los países que están en desarrollo y para esta industria no es la excepción. Hoy en día, los principales productores cuentan con tecnología en el proceso de producción, lo cual le ha hecho falta a México para competir directamente con más países que tienen un importante papel.

A pesar de todos los obstáculos que tiene el país para crecer en esta industria, poco a poco ha salido adelante, se han desarrollado y llevado a cabo estrategias que han ayudado a mejorar dicha actividad. Lo que no se puede dejar de tomar en cuenta es la importancia de la innovación, el desarrollo tecnológico y la mercadotecnia que necesita el producto mexicano para lograr una sostenibilidad y éxito de la industria y así posicionarse en el mercado internacional. Este contexto es el adecuado para integrar procesos mediante los cuales se gestiona la interacción entre las necesidades de mercado, las oportunidades detectadas, y

las capacidades organizacionales para producir nuevos productos o servicios comercializables, o integrar nuevos métodos de producción y entrega, que se traducen en mayor eficiencia, mayor calidad o mejor desempeño; por ende fortalecen la competitividad de las empresas guanajuatenses (Álvarez, 2010).

La investigación continúa y pretende encontrar nuevas rutas de abordaje como continuidad de la misma, por ejemplo, en el campo de la Sociología, aplicada al análisis del trabajo y empresa, reflexión que se incorpora a la investigación global. Asimismo, se pretende proponer según el tipo de empresas de calzado que hay en León, nuevas formas administrativas y organizacionales que les den alternativas de vida dentro del neoliberalismo, y aquí no cabe dialéctica alguna dentro-fuera, la alternativa unívoca es inventar nuevas organizaciones no sólo de nuevos sujetos y sus potencias sino de nuevos poderes abiertos a la cooperación, a la comunicación y a la creación, esperando hacer congruente el proyecto de vida de cada una de las personas en la organización, con el proyecto de vida de la misma organización, pretendiendo una manifestación en el bienestar equitativo de todos los involucrados e implicados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez-Castañón, L. et al. (2010). "Innovación y Estrategia: dos conceptos aparentemente contradictorios", *Nova Scientia* Número 5, Vol. 3 (1) Noviembre de 2010. Guanajuato, México. Pp. 118-142.
- Cámara Nacional de la Industria del Calzado (2001). *El Calzado de Ayer, Hoy y Siempre*. Ya sea por necesidad o vanidad. Los zapatos han trazado un largo camino en la historia del hombre. p. 4 Fecha de consulta: 15 de marzo de 2012 en: <http://www.canaical.org/calzado09.pdf>
- Chudnovsky, D. y Porta F.. (1990). *La Competitividad Internacional: Principales Cuestiones Conceptuales y Metodológicas*. Documento revisado del estudio preparado para el Centro de Estudios e Investigación de Postgrado (CEIPOS), Universidad de la República de Uruguay.
- Cruz-Guzmán, O. y Álvarez-Castañón, L. (2012), *Modelos de gestión taylorista en la industria de calzado de León, Guanajuato*. Ponencia presentada en la XIII Asamblea de la Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría, Administración e Informática: Universidad y Sociedad: Técnica vs Humanismo. Buenos Aires, Argentina. Octubre, 2012.
- Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer. (1994). *Competitividad Sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. Berlin: Instituto Alemán de Desarrollo.
- Gutiérrez-Pulido, H. (2011). *Calidad Total y Productividad*. México: Mc Graw Hill, Tercera Edición.

- Hicks, P. (1990). Introducción a la Ingeniería Industrial y ciencias administrativas. México: CECSA.
- Mateos, M. (2007). Industria del calzado, un diagnóstico. CNN Expansión. Fecha de consulta 20 de febrero de 2011 en: <http://www.cnnexpansion.com/manufactura/articulos-de-interes/industria-del-calzado>
- Porter, M. (1980). Competitive Strategy. New York: Free Press.
- Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press.
- Porter, M. (1998): "Clusters and Competition. New Agendas for Companies, Governments, and Institutions ". En On Competition, editado por M.E. Porter. Deusto.
- Proexport Colombia (2004). Estudio de Mercado México – Sector Calzado Convenio ATN/MT-7253-CO. Programa de Información al Exportador por Internet. Bogotá, Colombia, p. 10. Fecha de consulta 9 de julio de 2011 en: <http://antiguo.proexport.com.co/VBeContent/library/documents/DocNewsNo8724DocumentNo7188.PDF>
- Universidad de Investigación y Desarrollo (Septiembre 2008). Análisis de las empresas productoras y comercializadoras del calzado de Santander. Fecha de consulta: 17 de septiembre de 2011 en: <http://www.udi.edu.co/paginas/investigacion/isbn/paloseco/13/comercializadora.pdf>
- Trademap (2011). Información de exportaciones e importaciones por producto y por país. Fecha de consulta 20 de enero de 2012 en: <http://biblioteca.mty.itesm.mx>
- Vaughn, R. C., (1988)., Introducción a la ingeniería industrial. Barcelona: Reverté.

CIBERGRAFÍA

- Banco de Información Económica (2012, febrero 21). [On line]. Disponible: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>. Consulta Interactiva de datos.
- Cámara Nacional de Industria del Calzado (2013, marzo 31) [On line]. Disponible: www.canaical.org. Información estadística del sector calzado en México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2012, junio 31) [On line]. Disponible: www.inegi.org.mx. Varias estadísticas.
- Instituto de Planeación del Estado de Guanajuato (2012, junio 30) [On line]. Disponible: <http://iplaneg.guanajuato.gob.mx>. Varias estadísticas.
- World Competitiveness Center. IMD. (2012, junio 31) [On line]. Disponible: <http://www2.imd.ch/wcc/factors/> Competitiveness Factors.
- World Economic Forum. 2005. (2012, junio 31) [On line]. Disponible: <http://www.weforum.org/> Global Competitiveness Report.

Resumen

El capital de riesgo financia a empresas jóvenes de alto impacto dirigidas por emprendedores que buscan no sólo dinero para comercializar sus productos sino también el apoyo del que se les proporciona para desarrollar a la empresa. Aunque se reconoce que estas contribuciones no monetarias del capitalista de riesgo, con frecuencia denominadas valor agregado, influyen en el desarrollo de la empresa, poco se sabe en México acerca de su naturaleza, del papel del capitalista de riesgo y del emprendedor, de los aspectos críticos de su relación, y de su práctica en general. La presente investigación reporta la propuesta de una teoría sustantiva que explica cómo el capitalista de riesgo contribuye al desarrollo de la empresa que financia. Esta teoría emergente es resultado de entrevistas con nueve capitalistas de riesgo y nueve emprendedores cuyos datos fueron analizados usando la metodología de la teoría fundamentada y el proceso de análisis de comparación constante.

Los hallazgos de esta investigación tienen consecuencias prácticas importantes para los emprendedores en México que buscan financiamiento con capital de riesgo y para aquellos que tienen en la actualidad una relación con un capitalista de riesgo. Además, los hallazgos proporcionan una base de conocimientos que pudiera motivar el avance de investigaciones sobre el capital de riesgo en el país, impulsar desarrollos educativos, y permitir el diseño de políticas públicas.

Palabras clave: capital de riesgo, capitalista de riesgo, valor agregado.

Abstract

Venture capital provides resources to startups with high growth potential managed by entrepreneurs who seek not only money to finance its investment project but also the support provided by the financial intermediary to develop the company. Although it is known that these non-monetary contributions from the venture capitalist have an impact on the development of the company, little is known in Mexico as of the nature of these contributions, the roles of the venture capitalist and the entrepreneur, the critical aspects of their relationship, and their practice in general. This research reports a proposed substantive theory that explains how the venture capitalist contributes to the development of the company that finances in Mexico. The theory arises from interviews with nine venture capitalists and nine entrepreneurs whose data were analyzed using a grounded theory methodology and the constant comparative method.

The findings of this research have important practical implications for entrepreneurs in Mexico looking for venture capital financing, and for those who currently have a relationship with a venture capitalist. In addition, the findings provide a knowledge base that could motivate the advance of research on venture capital in the country, promote educational developments, and allow the design of public policies.

Key words: venture capital, venture capitalist, value added.

MC. Enrique Gustavo Antonio Wiencke Olivares. Profesor de la Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Autónoma de Querétaro. Misión de San Carlos 102, Juriquilla Misiones, 76230 Querétaro, Querétaro. Teléfono: (442) 181-8549, enrique.wiencke@sloan.mit.edu, enrique.wiencke@me.com.

Dr. Arturo Morales Castro. Profesor e investigador de tiempo completo de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. Calle de las Flores Núm. 45, Colonia Tetelpan, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F. CP. 01400. Teléfono: (55) 5622-8280, amorales@fca.unam.mx.

EL VALOR AGREGADO DEL CAPITALISTA DE RIESGO EN MÉXICO

Fecha de recepción: 18/07/2013

Fecha de aceptación: 08/09/2013

Enrique Gustavo Antonio Wiencke Olivares
Arturo Morales Castro

INTRODUCCIÓN

Cada día con mayor frecuencias surgen en México empresas que transforman conocimientos, ciencias básicas, e ideas innovadoras en productos y servicios de alto valor que buscan satisfacer las necesidades de grandes mercados de consumidores dentro y fuera del país¹. Las consecuencias del desarrollo de este tipo de empresas en las economías de los países que las fomentan se encuentran ampliamente documentadas, como en el caso de Gompers y Lerner (2006) y Lerner (2009), destacándose que estas empresas impulsadas por desarrollos innovadores y cambios tecnológicos llegan a convertirse en la principal fuente de innovación y en el motor de crecimiento de un país, además de ser una fuente importante de generación de empleos.

Estos esfuerzos innovadores llamados de alto impacto llaman la atención no sólo de capitalistas de riesgo que reconocen que inversiones en este tipo de empresas tienen el potencial de lograr los altos rendimientos que demandan los inversionistas por su dinero, sino también de hacedores de política pública que reconocen que una industria de capital de riesgo sólida y dinámica es una alternativa atractiva de crecimiento económico. Aunque la industria de capital de

¹ En septiembre de 2012, existían 76 empresas de este tipo que habían sido financiadas con capital de riesgo: 43 de ellas capitalizadas por el Fondo Emprendedores CONACYT – NAFIN (<http://www.fondoemprendedores.com.mx>), y las otras 33 por fondos de capital de riesgo independientes, como se reporta en esta investigación.

riesgo en México se encuentra en su etapa temprana de desarrollo, el avance de su crecimiento está evidenciado por el creciente número de fondos de capital de riesgo que operan en el país, y por el gran impulso del gobierno a proyectos emprendedores que tienen el potencial de convertirse en grandes compañías.

El capital de riesgo es el financiamiento con capital para empresas jóvenes de alto impacto. Este tipo de financiamiento destaca sobre los financiamientos tradicionales porque el que aporta el dinero participa de forma activa en el desarrollo de la empresa. Como intermediario financiero, el capitalista de riesgo recoge recursos de inversionistas para canalizarlos después a las empresas. Se convierte en socio del emprendedor, coadyuva al desarrollo de la empresa, principalmente desde su posición en el consejo de administración, y, años más tarde, procura la salida de la inversión en la empresa para buscar materializar un rendimiento económico.

El capitalista de riesgo busca invertir en empresas en las que pueda aprovechar sus conocimientos y experiencias para hacerlas crecer rápidamente y para minimizar los riesgos inherentes a oportunidades de inversión que contemplan productos innovadores cuya utilidad todavía no ha sido reconocida por el mercado. El emprendedor de alto impacto, por otro lado, requiere de un financiamiento que le proporcione no sólo el dinero que necesita para comercializar su producto, sino que también aporte los conocimientos y experiencias del financiero para ayudar a crecer a su empresa.

El financiamiento con capital de riesgo implica una interacción continua y cercana entre el capitalista de riesgo y el emprendedor. El capitalista de riesgo destaca que sus contribuciones no monetarias a la empresa que financia son tan importantes como el dinero que les proporciona. La literatura sobre el capital de riesgo se refiere a estas contribuciones no monetarias como el valor agregado del capitalista de riesgo. Sin embargo, no todas las empresas que reciben capital de riesgo reconocen el valor agregado del capitalista de riesgo. Estudios como los de Rosenstein (1988) y Sapienza (1992) muestran que la participación del capitalista de riesgo en la empresa, en efecto, contribuye a su desarrollo; mientras que otros como los de MacMillan, Kulow y Khoylian (1989) y Bottazzi y Da Rin (2002) cuestionan el valor agregado del capitalista de riesgo. También, es común encontrar expresiones de emprendedores que señalan que la participación del capitalista de riesgo en la empresa se traduce en un mejor desarrollo de la misma, y voces contrarias que destacan que no reciben contribución alguna del capitalistas de riesgo, que no reciben el suficiente valor agregado, o que reciben el valor agregado equivocado. Existe entonces una oportunidad considerable para mejorar el entendimiento de las contribuciones no monetarias que realiza el capitalista de riesgo a la empresa, de manera que el emprendedor pueda entender su relación con el capitalista de riesgo y pueda hacer más eficiente su interactuar con él.

Dentro de esta problemática, el objetivo de esta investigación es reportar una teoría sustantiva² sobre temas y retos que afectan a los capitalistas de riesgo y a los emprendedores en México, en su práctica de crecer empresas, volverlas rentables, venderlas, y obtener una ganancia por ello. En particular, se explica cómo se crea valor en la relación entre el capitalista de riesgo y el emprendedor de empresas jóvenes de alto impacto.

MARCO TEÓRICO

Al comienzo del proceso de revisar la literatura sobre el capital de riesgo, se hace evidente que no existe una teoría única que explique las contribuciones que hace el capitalista de riesgo a las empresas donde invierte, ni una teoría que defina de forma integral la relación entre el capitalista de riesgo y el emprendedor. Sapienza y Korsgaard (1996) expresan que no se cuenta con una teoría general bien desarrollada que explique cómo y cuándo el capitalista de riesgo le agrega valor a la empresa. Sin embargo, existen teorías que se usan en la literatura para explicar ciertos aspectos de la relación entre el capitalista de riesgo y el emprendedor, y de las contribuciones que hace el capitalista de riesgo a las empresas que financia. A continuación se detallan los siete enfoques teóricos que se consideran más relevantes para la comprensión del fenómeno estudiado: la teoría de agencia, la teoría de la información asimétrica, la teoría contractual financiera, la teoría del capital humano, la teoría del capital social, la teoría de la justicia procedimental, y la teoría de juegos.

La teoría de la agencia es el enfoque teórico dominante para explicar las condiciones en las que se llevan a cabo las inversiones con capital de riesgo. Para Jensen y Meckling (1976), la relación de agencia se define como un contrato en el que una persona, el principal, involucra a otra persona, el agente, para que el agente lleve a cabo algún servicio en representación del principal, que resulta en que el principal delegue al agente alguna autoridad para la toma de decisiones. La preocupación central de la teoría de agencia es que la separación de la propiedad y del control entre el principal y el agente resulte en oportunismo. Este oportunismo se traduce en dos tipos de riesgos para el capitalista de riesgo denominados selección adversa y peligro moral (Eisenhardt, 1989), que inciden

² La teoría sustantiva se desarrolla a partir de identificar las diferencias y las similitudes de datos y patrones en un contexto específico analizando datos en textos sobre un tema en particular. El contenido de la teoría sustantiva es principalmente descriptivo, centrado en la esencia o sustancia de los datos, mediante el uso de una estructura relacional frugal. La teoría sustantiva se desarrolla para un área de investigación específica como sería el cuidado de pacientes y la delincuencia, mientras que una teoría formal se propone para un área de investigación conceptual como sería la organización formal y la socialización. La presente investigación busca desarrollar una teoría sustantiva, a diferencia de una teoría formal. Sin embargo, la teoría sustantiva aquí desarrollada y las que se desarrollen en otros estudios sobre el tema se espera permitan generar y mejorar la teoría formal sobre la materia.

directamente sobre la relación capitalista de riesgo – emprendedor y sobre las contribuciones del capitalista de riesgo al desarrollo de la empresa.

La selección adversa resulta cuando el agente, el emprendedor, conocedor de su verdadera capacidad para realizar un trabajo tergiversa sus habilidades de forma deliberada frente al principal, el capitalista de riesgo, para que sea seleccionado por el principal (Amit, Glosten, y Muller, 1990). Lo anterior hace que el proceso de selección de una inversión de capital de riesgo sea muy tardado, ya que el capitalista de riesgo comienza una relación con el emprendedor sólo si puede identificar, en sus tratos iniciales con el emprendedor, elementos, por ejemplo, de confianza, de transparencia, de justicia, y de respeto. Por otro lado, el peligro moral resulta cuando el agente elude sus responsabilidades y busca maximizar sus propios intereses en lugar de los del principal. Lo anterior sucede porque el principal no puede observar el comportamiento del agente en todo momento. Según Reid y Smith (2002), una vez que se lleva a cabo la inversión, el emprendedor está inclinado a transferir al capitalista de riesgo todo el riesgo del proyecto, motivado por su deseo de llevar una vida fácil y de privilegios. El peligro moral se reduce cuando el capitalista de riesgo participa de forma activa en el seguimiento de la inversión (Barry, Muscarella, Peavy, y Vetsuypens, 1990; Lerner, 1995), lo que anticipa que el capitalista de riesgo trabaja con el emprendedor de forma cercana para impulsar el crecimiento de la empresa.

La teoría de la asimetría de información trata de situaciones en las que una de las partes en una transacción tiene más o mejor información acerca de la transacción que la otra (Mattsson, 2002), lo que supone que aquellos mejor informados tomarán mejores decisiones y en detrimento de los menos informados, quienes con seguridad sufrirán pérdidas, lo que a su vez incidirá en la relación deteriorándola. Lerner (1995) destaca que el capitalista de riesgo tiene una ventaja comparativa con respecto a otros tipos de inversionistas porque conoce cómo seleccionar buenos proyectos y porque tiene la capacidad de reducir asimetrías de información. Wasserman (1999) identifica tres maneras para reducir la asimetría de información entre el capitalista de riesgo y el emprendedor: auditorías, interacciones frecuentes entre las partes, y monitoreo y control del desempeño de la empresa. Las tres maneras conllevan interacciones frecuentes entre el capitalista de riesgo y el emprendedor, por lo que inciden en la calidad de su relación.

El diseño de un contrato financiero y la realización de inversiones de forma conjunta con otros capitalistas de riesgo, llamadas inversiones sindicadas, representan otras formas en las que el capitalista de riesgo reduce las asimetrías de información (Lerner, 1994). La negociación del contrato y su resultado afectan la relación entre el capitalista de riesgo y el emprendedor si las partes perciben que el procedimiento para la toma de decisiones no es justo, lo que incide en las contribuciones del capitalista de riesgo a la empresa. Por último, compartir información para disminuir las asimetrías de información tiene

efectos positivos sobre la relación capitalista de riesgo - emprendedor. Mantell (2009) señala que el emprendedor puede reducir los riesgos que enfrenta al buscar financiar su proyecto con capital de riesgo si conoce de antemano las preferencias riesgo - rendimiento del capitalista de riesgo. De la misma manera, el capitalista de riesgo puede disminuir los riesgos de inversión si el emprendedor le comunica de forma clara y transparente las bondades y los riesgos de la oportunidad de inversión que le presenta al momento de solicitarle financiamiento.

La teoría contractual financiera es la teoría sobre la clase de acuerdos que se establecen entre los que otorgan financiamiento y los que lo reciben (Hart, 2001). El contrato financiero trata de mitigar los conflictos de interés que pudieran surgir entre el capitalista de riesgo y el emprendedor. Admati y Pfleiderer (1994) y Wang y Zhou (2004) sugieren las características que deben tener los contratos financieros para atenuar los problemas de agencia y de información asimétrica, y destacan que un contrato bien diseñado puede ser garantía de que el capitalista de riesgo y el emprendedor trabajen de forma conjunta, procurando alcanzar las metas de crecimiento de la empresa, y buscando el bien común y no los intereses personales. Lo anterior sugiere que un buen contrato es una condición necesaria para que el capitalista de riesgo contribuya de forma efectiva al desarrollo de la empresa.

Además sobre los contratos financieros, Kaplan y Strömberg (2004) resaltan que los puntos que con mas frecuencia se negocian en un contrato capitalista de riesgo-emprendedor tienen que ver con cómo se distribuyen los derechos de las partes sobre los flujos de efectivo de la empresa, la composición del consejo de administración, los derechos de veto, los derechos de liquidación, las cláusulas de no competencia, y las cláusulas que dificultan la salida del emprendedor de la empresa. Los autores destacan que estos derechos se asignan a cada una de las partes según el desempeño financiero y operativo de la empresa. Por último, Sahlman (1988) observa que los términos que se negocian en un contrato afectan la manera en que se dividen los flujos de efectivo y la forma en que se comparten los riesgos, y, por tanto, la manera en que se divide el valor de la empresa entre el capitalista de riesgo y el emprendedor. El valor de la empresa resulta ser el principal tema de negociación en una inversión de capital de riesgo, y determina en gran medida el compromiso y la energía del emprendedor para crecer a la empresa.

La teoría del capital humano considera los conocimientos y las habilidades que un individuo lleva a una organización (Dimov y Shepherd, 2005). Los autores subrayan que la teoría del capital humano plantea que mientras mayor sea el capital humano de una persona o mientras mayor calidad tenga, mejor desempeño tendrá en la ejecución de tareas relevantes como las que se realizan antes y después de una inversión de capital de riesgo. Knockaert, Lockett, Clarysse y Wright (2006) examinan la relación entre el capital humano y las contribuciones que realiza el capitalista de riesgo para desarrollar empresas jóvenes de alto

impacto, y concluyen que ciertos aspectos del capital humano, como la experiencia en consultoría y la experiencia emprendedora del capitalista de riesgo, contribuyen a una mayor participación del capitalista de riesgo en el desarrollo de la empresa.

La teoría del capital social trata sobre los beneficios que uno puede obtener al participar en redes sociales, y cómo uno construye relaciones sociales de forma deliberada con el objeto de obtener beneficios (Bourdieu, 1986). Nahapiet y Goshal (1998) definen tres dimensiones del capital social: la estructura de la red; los activos que están intrínsecos en la relación como la confianza, las normas, y las obligaciones; y la naturaleza cognitiva para compartir códigos, lenguaje, y narrativas que facilitan un entendimiento de los objetivos comunes y de las formas de actuación en sistemas sociales. El capital social es estructuralmente muy diverso e incorpora a empresas y a profesionistas. El capital social es un elemento que distingue a los capitalistas de riesgo y, como tal, se puede usar para atraer proyectos de inversión que representen las mejores oportunidades, y para transformar estas oportunidades en proyectos exitosos.

Adicionalmente, el capital social permite el acceso al conocimiento, influye sobre otros, y con frecuencia permite que el capitalista de riesgo y la empresa reciban un trato preferencial. Alexy, Block, Sandner y Ter Wal (2011) concluyen que las redes sociales del capitalista de riesgo permiten a las empresas identificar oportunidades de negocio. De lo anterior se desprende que la red de contactos del capitalista de riesgo contribuye al desarrollo de la empresa de manera directa facilitándole acceso a recursos, e indirectamente, a través de la reputación del capitalista de riesgo, favoreciéndola en transacciones, además de lograr mejores condiciones.

Por otra parte, la teoría de la justicia procedimental se refiere a que los individuos reaccionan de una forma más favorable cuando, independientemente del resultado, sienten que se ha seguido un proceso justo para llegar a la decisión (Lehtonen, Rantanen y Seppala, 2004). Esta teoría considera una relación de confianza entre las partes más que una de beneficios personales como en el caso de la teoría de agencia. La lógica de la justicia procedimental sugiere que cuando el emprendedor es tratado por el capitalista de riesgo de una manera procedimentalmente justa, el emprendedor ofrece su mejor esfuerzo para el desarrollo de la empresa.

Además, Sapienza y Korsgaard (1996) señalan que el deseo de una persona de compartir información y de informar de manera oportuna, envía una señal de apertura y honestidad, promueve una relación positiva entre las partes, y contribuye al desarrollo de la empresa. Busenitz, Fiet, y Moesel (2004) encuentran que las intervenciones de justicia procedimental tienen una asociación positiva con el desempeño de la empresa. También, Busenitz, Moesel, Fiet y Barney (1998) concluyen que mientras más justa se perciba la relación con el capitalista de riesgo, el emprendedor será más receptivo a sus consejos y mejo-

res serán las posibilidades de un buen desempeño de la empresa. Por último, De Clercq, Dimov, y Thongpapanl (2010) sugieren que se puede mejorar la relación entre el capitalista de riesgo y el emprendedor si se promueve el intercambio eficiente de información y si se establecen procesos que aseguren justicia. Por tanto, la percepción de justicia en la toma de decisiones fomenta una buena relación entre el capitalista de riesgo y el emprendedor, que a su vez contribuye al desarrollo de la empresa.

Finalmente, la teoría de juegos es el estudio de los problemas de decisión entre jugadores (Metrick, 2007). Cable y Shane (1997) destacan que la relación entre el capitalista de riesgo y el emprendedor puede comprenderse de mejor manera si se estudia desde la perspectiva del conocido problema del prisionero, en vez de considerarse como una relación principal – agente. La agencia supone que las partes de una relación se comportan exclusivamente buscando un interés personal y oportunista, mientras que la teoría de juegos reconoce la importancia de establecer fuertes relaciones sociales.

En este sentido, Fairchild (2010) demuestra con un modelo de teoría de juegos que un aumento en las normas de justicia social induce al capitalista de riesgo a ofrecer una mayor participación accionaria al emprendedor, que a su vez induce al emprendedor a realizar un mayor esfuerzo, lo que mejora el desempeño de la empresa. Alvarez y Busenitz (2001) resaltan que la teoría de juegos proporciona un entendimiento de los motivos de los socios en colaborar y de no escatimar esfuerzos para desarrollar y mantener una buena relación. Por último, Sapienza, Koorsgaard, y Forbes (2003) demuestran que los motivos de autodeterminación del emprendedor influyen en sus decisiones de financiamiento, y que se deben tomar en cuenta en las negociaciones con el capitalista de riesgo para no correr riesgos. Así, la colaboración entre el capitalista de riesgo y el emprendedor parece fundamental para poder lograr el desarrollo de la empresa.

En suma, hasta aquí se presentan las teorías consideradas relevantes para el estudio de la relación del capitalista de riesgo y el emprendedor. De lo anterior se desprende que existe una oportunidad para explicar de forma general y completa el trabajo conjunto que realiza el capitalista de riesgo y el emprendedor para desarrollar una empresa.

METODOLOGÍA

Para lograr el objetivo de generar una teoría sustantiva que explique la relación de valor entre el capitalista de riesgo y el emprendedor en México, se llevó a cabo una investigación cualitativa inductiva que permitió construir una teoría sobre un fenómeno de interés a partir de datos recolectados de forma empírica. En este estudio, el investigador tomó un papel de investigador interpretativo. El investigador interpretativo es un traductor de las palabras y

las acciones de otras personas, y actúa como intermediario entre los entrevistados y la audiencia que pretende alcanzar el investigador (Corbin y Strauss, 2008: 49). Como observador, el investigador interpretativo mantiene cierta distancia con el entrevistado, no expresa una opinión personal sobre los resultados de las entrevistas, a pesar del conocimiento general que pudiera tener de la industria, y tiene acceso a información confidencial restringida que el entrevistado generalmente no comparte con personas ajenas a su círculo. El investigador interpretativo entiende el fenómeno a partir de los significados que le dan los entrevistados, y a partir de las interpretaciones que realiza el investigador de las respuestas de los entrevistados.

La naturaleza misma del fenómeno a estudiar condujo a la investigación a adoptar el método de la teoría fundamentada, en particular la versión impulsada por Barney Glaser denominada glaseriana. Para Glaser (2002), la teoría fundamentada ofrece a los investigadores no sólo una metodología con una dirección filosófica para el desarrollo de teoría sustantiva y formal sino también plantea un método para asistir a la investigación en todos los aspectos de recolección de datos, análisis, y de escritura de la teoría. El análisis de los datos se realizó de forma sistemática e iterativa de acuerdo a la técnica de comparación constante desarrollada por Glaser y Strauss (1967).

Por otra parte, todos los proyectos de investigación requieren de una pregunta que de alguna manera guíe al investigador en su esfuerzo (Corbin y Strauss, 2008: 24). Los investigadores cualitativos y en particular los investigadores que hacen uso de la teoría fundamentada tienden a generar una pregunta central que define el fenómeno a estudiar de una manera muy general (Creswell, 2007). Con el uso de una pregunta central general, el investigador tiene flexibilidad para explorar el fenómeno sin restricciones (Corbin y Strauss, 2008: 25). Considerando los requerimientos del método de la teoría fundamentada, la pregunta de investigación que se definió para descubrir la relación de valor entre el capitalista de riesgo y el emprendedor fue: ¿cómo se crea valor en la relación entre el capitalista de riesgo y el emprendedor de empresas jóvenes de alto impacto en México?.

Para explicar el fenómeno en cuestión, se usaron las opiniones tanto del capitalista de riesgo como las del emprendedor. Al momento de realizar las entrevistas existían nueve fondos que eran administrados por 24 capitalistas de riesgo que habían realizado inversiones de capital de riesgo en 33 empresas. Para conocer sus puntos de vista sobre sus contribuciones a las empresas que financian y sobre su relación con el emprendedor, se decidió entrevistar a un capitalista de riesgo por cada uno de los fondos existentes, cubriendo de esta manera la totalidad de los fondos en operación. Enseguida, se les solicitó a los capitalistas de riesgo entrevistados que seleccionaran a una de las inversiones en sus portafolios de empresas para conocer también el punto de vista del emprendedor, de manera que en total se entrevistaron a 18 personas, nueve capitalistas de riesgo y nueve emprendedores. De esta manera el tamaño de la muestra de rela-

ciones capitalista de riesgo – emprendedor entrevistadas representó el 27.3% del total de dichas relaciones.

En un inicio, los participantes fueron contactados con la asistencia de Nacional Financiera S.N.C. y de la Asociación Mexicana de Capital Privado. Para obtener el apoyo de los participantes se preparó una carta que describía la naturaleza académica de la investigación, un documento que indicaba el alcance de la entrevista, y una biografía del entrevistador. El 100% de los fondos accedió a participar en las entrevistas con la condición de que se mantuviera la confidencialidad de la información y se reservara su identidad.

Para recopilar los datos que requería el análisis, se diseñó una guía con preguntas abiertas que permitió recoger las opiniones de los participantes a través de entrevistas en persona con cada uno de ellos. Las entrevistas se realizaron en el cuarto trimestre del año 2012. Se diseñó también un formato para capturar datos al inicio de la entrevista que permitieran caracterizar a los participantes. Las entrevistas con cada uno de los participantes se llevaron a cabo en sus lugares de trabajo, y, con grabadora en mano, se recogieron 1,414 minutos de grabación que representaron los datos para el desarrollo de la teoría que identifica y conceptualiza la práctica del capitalista de riesgo y del emprendedor, sus principales temas, y sus retos.

Los nueve capitalistas de riesgo entrevistados son todos hombres. Su edad promedio es de 42.7 años. Cinco de los capitalistas de riesgo son licenciados y los cuatro restantes son ingenieros. Todos los capitalistas de riesgo tienen el grado de maestro como nivel máximo de educación. En promedio, los capitalistas de riesgo han estado invirtiendo en empresas desde hace 2.8 años. La Tabla 1 muestra el perfil de los capitalistas de riesgo entrevistados.

Tabla 1. Perfil de los capitalistas de riesgo que participaron en las entrevistas.

Variable	Capitalista de Riesgo								
	a	b	c	d	e	f	g	h	i
Años de edad	44	40	44	36	37	33	58	51	41
Profesión	L	L	L	I	L	L	I	I	I
Posgrado	M	M	M	M	M	M	M	M	M
Años capitalizando empresas	8	2	5	0.5	0.5	4	2	1.5	1.5

Fuente: elaboración propia con datos proporcionados por los entrevistados. “L” significa licenciado, “I” ingeniero, y “M” maestría.

Con respecto a los fondos de inversión que administran estos capitalistas de riesgo tienen en promedio 2.6 años operando, son administrados por 2.7

capitalistas de riesgo y tienen 8.8 empleados. En promedio, los fondos tienen un tamaño de \$457 millones de pesos, y han invertido en 3.7 empresas. La Tabla 2 resume los datos de los fondos de los capitalistas de riesgo que participaron en la investigación.

Tabla 2. Perfil de los fondos administrados por los capitalistas de riesgo.

Variable	Fondo								
	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Años en operación	8	2	5	0.5	0.5	1	3	2	1.5
Capitalistas de riesgo	2	2	4	2	2	2	3	5	2
Empleados	10	8	12	6	6	8	5	15	9
Tamaño	\$250	\$250	\$1,275	\$250	\$50	\$250	ND	ND	\$875
Empresas capitalizadas	6	2	10	1	3	1	1	1	8

Fuente: elaboración propia con datos proporcionados por los entrevistados. Los montos están en millones de pesos. “ND” significa no disponible.

De los nueve emprendedores entrevistados ocho son hombres y uno es mujer. La edad promedio de los emprendedores es 40.7 años. Ocho de los emprendedores participantes son licenciados y uno es ingeniero. En lo concerniente al máximo grado de educación de los emprendedores, seis de ellos no cuentan con posgrado, dos tienen el grado de maestro, y uno tiene el grado de doctor. Para cinco de los emprendedores, la empresa que dirigen representa su primer emprendimiento, y para los otros cuatro emprendedores no. La Tabla 3 presenta el perfil de los emprendedores entrevistados.

Tabla 3. Perfil de los emprendedores que participaron en las entrevistas.

Variable	Emprendedor								
	i	ii	iii	iv	v	vi	vii	viii	ix
Edad	60	29	42	52	26	31	29	49	48
Profesión	L	L	L	L	L	L	I	L	L
Posgrado		M	D						
Primer emprendimiento	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	No	No

Fuente: elaboración propia con datos proporcionados por los entrevistados. “L” significa licenciado, “I” ingeniero, “M” maestría, y “D” doctorado.

En promedio, las empresas de los emprendedores tienen operando 5.3 años, operan con capital de riesgo desde hace 2.9 años, tienen ventas anuales de \$76.9 millones de pesos, emplean a 122 personas, y recibieron \$33.2 millones de pesos en capital de riesgo. La Tabla 4 muestra los datos de las empresas de los emprendedores que participaron en la investigación.

Tabla 4. Perfil de las empresas dirigidas por los emprendedores entrevistados.

Variable	Empresa								
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
Años en operación	4	3	4	6	0.5	4	8	9	9
Años operando con capital de riesgo	3	0.5	3	3	0.5	4	6	5	1
Ventas anuales	\$40	\$3	\$39	\$30	\$3	\$100	ND	\$350	\$50
Empleados	50	6	108	36	7	71	100	650	70
Inversión de capital de riesgo	ND	\$30	\$88	\$28	\$3	\$25	ND	ND	\$25

Fuente: elaboración propia con datos proporcionados por los entrevistados. Los montos están en millones de pesos. "ND" significa no disponible.

RESULTADOS

Los datos de los participantes se codificaron y se agruparon para formar categorías que permitieran el surgimiento de la teoría sustantiva. De las experiencias expresadas por los participantes emergieron 72 hechos, características, experiencias, frases, o explicaciones recurrentes que contenían conceptos subyacentes que pudieron ser codificados. 38 de estos códigos fueron comunes a emprendedores y a capitalistas de riesgo, 15 códigos fueron exclusivos de emprendedores, y 19 códigos fueron exclusivos de capitalistas de riesgo. Para terminar de explicar las categorías, sus propiedades, y sus interconexiones, se añadieron siete códigos de la literatura sobre el capital de riesgo a los códigos de los datos de los entrevistados. En esta sección se usan textos con *italicas* para facilitar la identificación de estos códigos y sus agrupaciones.

A partir de los códigos surgieron cinco grupos o categorías de códigos que contenían información que describían dicha agrupación. Las categorías resultantes fueron *certificación*, *crecimiento*, *participación*, *relación*, y *salida*. La *certificación* es el efecto causado por la sola presencia del capitalista de riesgo como socio en la empresa y que contribuye a su desarrollo. El *crecimiento* es el de la empresa que es operada por el emprendedor. La *participación* son las

contribuciones que realiza el capitalista de riesgo al desarrollo de la empresa, comúnmente conocidas como valor agregado. La *relación* es el vínculo entre el capitalista de riesgo y el emprendedor que hace crecer a la empresa. Finalmente, la *salida* se refiere a la salida de la inversión de la empresa.

Así, la investigación arrojó nuevos conceptos y nuevas categorías que permiten explicar la contribución del capitalista de riesgo a las empresas que financia, y su relación de valor con el emprendedor en México. A continuación se detalla la composición de cada una de estas categorías.

LA CONTRIBUCIÓN INDIRECTA DEL CAPITALISTA DE RIESGO

El poder de *certificación* del capitalista de riesgo es resultado de su experiencia como intermediario financiero, y es un reconocimiento que le hace el entorno donde opera por su desempeño, y que contribuye al desarrollo de la empresa que capitaliza. Los factores que componen el efecto *certificación* son las *inversiones* que realizó el capitalista de riesgo que se convirtieron en *casos de éxito*, su red de *contactos*, y su *reputación*. Estos factores a su vez están determinados por el número de *inversiones* que realiza el capitalista de riesgo. Mientras más *inversiones* haya llevado a cabo el capitalista de riesgo, mayor la probabilidad de que haya desarrollado *casos de éxito* y mayor el alcance y la efectividad de su red de *contactos*. Más *casos de éxito* para el capitalista de riesgo resultan en una mejor *reputación* que se traduce en un mayor efecto *certificación*.

Como consecuencia del efecto *certificación* sobre la empresa, los datos resaltan una mayor capacidad de la empresa para la *atracción de talento*, un efecto *aval* del capitalista de riesgo que le permite a la empresa conseguir financiamientos adicionales, una mayor *certidumbre* de que el proyecto del emprendedor se va a ejecutar de acuerdo al plan, y una mayor *credibilidad* y el *respaldo* al esfuerzo del crecimiento de la empresa. En general, el efecto *certificación* se traduce en un *sello de calidad* para la operación de la empresa, impulsa su *crecimiento*, y facilita la *salida* de la inversión.

EL EMPRENDEDOR COMO RESPONSABLE DE OPERAR LA EMPRESA

El *crecimiento* de la empresa es responsabilidad del emprendedor. El emprendedor opera la empresa buscando un *rápido crecimiento*. El capitalista de riesgo asiste al emprendedor en el *crecimiento* de la empresa diseñando planes de *incentivos* que le den *enfoque* a los esfuerzos del emprendedor, motivando al emprendedor a *pensar en grande* y a actuar con un sentido de *urgencia*. El capitalista de riesgo cuenta con el *compromiso* del emprendedor para que éste último opere a la empresa de la mejor manera posible y logre conseguir el *crecimiento* deseado.

Además, el capitalista de riesgo colabora con el *crecimiento* de la empresa realizando la *medición del desempeño*. En reportes elaborados por el emprendedor, se comparan los resultados con las *metas de desempeño* previamente establecidas, y el capitalista de riesgo le da al emprendedor *observaciones del desempeño* con la finalidad de mejorar su actuación.

De los datos de los entrevistados se desprende que mientras más se desarrolla la empresa mayor cantidad de activos acumula, mayor su *plusvalía*, y mayor la probabilidad de captar la atención de inversionistas interesados en comprarla. También, los datos de los entrevistados hicieron referencia a que un *crecimiento* por debajo de las expectativas de los socios motiva una mayor *participación* del capitalista de riesgo en el desarrollo de la empresa. Por último, los datos de los entrevistados sugieren que la *relación* entre el capitalista de riesgo y el emprendedor se deteriora si no se logra el *crecimiento* esperado.

EL CAPITALISTA DE RIESGO PARTICIPA ACTIVAMENTE EN EL DESARROLLO DE LA EMPRESA

En las entrevistas realizadas se hizo evidente la *participación* activa del capitalista de riesgo en el desarrollo de la empresa que financia. Además de proporcionarle *dinero* a la empresa para que pueda comercializar sus productos, los datos de los entrevistados muestran a un capitalista de riesgo con una *participación* en diversos asuntos de la empresa, inclusive en el desarrollo personal del emprendedor. Su conocimiento del *clima de negocios* y de las *mejores prácticas*, su uso de la *razón* y del *sentido común*, y su *saber hacer*, permiten al capitalista de riesgo proporcionar *asesoría* de negocios a la empresa para que opere de forma más eficiente. También el capitalista de riesgo actúa como *consejero*, mentor, y coach del emprendedor para impulsar su desarrollo personal.

El capitalista de riesgo contribuye además a la *institucionalización* de la empresa introduciendo *orden* y *disciplina* en su administración, implantando un *gobierno corporativo* sólido y efectivo, procurando la *profesionalización* de la empresa al coadyuvar a la contratación de *personal clave*, e impulsando la *tercerización* de las funciones secundarias del negocio para orientar a la organización a actividades que generen mayor valor. El capitalista de riesgo además ofrece *observaciones al desempeño* del emprendedor y de la empresa, y cambia el liderazgo de la empresa cuando lo considera apropiado. Finalmente, el capitalista de riesgo procura el *financiamiento* del *crecimiento* de la empresa e impulsa la *promoción* de la empresa en su entorno. Por ejemplo, el capitalista de riesgo promueve a la empresa ante compradores potenciales, sus contactos de negocio, y en todo tipo de eventos. Esta *participación* activa del capitalista de riesgo resulta en un mayor *valor* de la empresa que incrementa la probabilidad de una *salida* de la inversión.

EL OBJETIVO COMÚN DE LA RELACIÓN ES LA SALIDA DE LA INVERSIÓN

La categoría *salida* recalca la importancia que tiene para el capitalista de riesgo y para el emprendedor poder concluir su periodo de inversión con una *salida*. El capitalista de riesgo promueve una *visión compartida* con el emprendedor desde el comienzo de la *relación*, busca la *alineación de objetivos*, y se asegura que la *salida* de la inversión sea el *objetivo común* con el emprendedor.

Para lograr la *salida*, los datos señalan que el capitalista de riesgo trabaja con el emprendedor para generarle *plusvalía* a la empresa de manera que se convierta en un activo atractivo para compradores potenciales. El capitalista de riesgo procura convertir a la empresa en la *empresa líder* en su industria para que terceros busquen adquirirla. Al final del periodo de inversión, el capitalista de riesgo orienta sus esfuerzos a vender la empresa, y a lograr un *rendimiento financiero* por su inversión que cumpla con las expectativas de sus inversionistas.

LA CALIDAD DE LA RELACIÓN DETERMINA LA INTERACCIÓN ENTRE EL CAPITALISTA DE RIESGO Y EL EMPRENDEDOR

La categoría *relación* destaca la importancia que tiene que se desarrolle y mantenga una buena *relación* entre el capitalista de riesgo y el emprendedor durante todo el ciclo del financiamiento. Durante la etapa previa a la inversión, el capitalista de riesgo busca identificar la *idoneidad* del emprendedor como su socio, poniendo particular atención en su *capacidad de ejecución* y en su *receptividad* a las sugerencias del capitalista de riesgo. Si existe esta *idoneidad*, el capitalista de riesgo comienza una *relación* con el emprendedor e invierte en su empresa.

La *relación* entre el capitalista de riesgo y el emprendedor se basa en la *confianza*. Según los datos de los entrevistados esta *confianza* es el resultado de la *transparencia* con la que actúan las partes, y de la *justicia* percibida por cada uno de ellos acerca de los acuerdos alcanzados. Mientras más *transparencia* exista en el actuar de las partes y se perciba que la toma de decisiones se hace con *justicia*, mejor será la *relación* entre el capitalista de riesgo y el emprendedor.

Los datos muestran también que el *respeto* es un componente importante que afecta la *relación* entre el capitalista de riesgo y el emprendedor. La *relación* termina si no existe *respeto*, por lo que las partes procuran actuar con consideración en todo momento. Por último, si el emprendedor no logra hacer que la empresa alcance los *resultados* esperados, la *relación* se deteriora, y si persiste que el emprendedor no logre *resultados*, el capitalista de riesgo está preparado para reemplazar al emprendedor como director general de la empresa.

CONSTRUYENDO LA SALIDA DE LA INVERSIÓN

Durante el análisis de los datos se fue haciendo evidente que la categoría central *salida* era la que estaba relacionada a las demás categorías, tenía una explicación para las categorías, y era el enlace entre todas las categorías incluidas en la teoría. La categoría *salida* cumple con los criterios de categoría central descritos por Glaser (1978: 93). Por lo tanto, el desarrollo de la teoría emergente es relativo a la *salida* de la inversión de la empresa.

La *salida* de la inversión no sólo resultó ser la categoría central en el estudio sino que derivó en un patrón de comportamiento o proceso social básico que explica las principales preocupaciones de los participantes en la investigación. *Construyendo la salida* es el proceso social básico³ que conlleva la interacción de efectos entre las categorías *certificación*, *crecimiento*, *participación*, y *relación*, por lo que representa la esencia de la teoría. La *certificación* le da validez y le otorga un sello de calidad al esfuerzo del emprendedor, el *crecimiento* dirigido por el emprendedor es evidencia del desempeño de la empresa y determinante de la *salida*, la *participación* es la contribución directa del capitalista de riesgo al desarrollo de la empresa, y la *relación* es el moderador del involucramiento del capitalista de riesgo en la empresa. La Figura 1 muestra las principales conexiones entre categorías que se explican a continuación para extender la teoría.

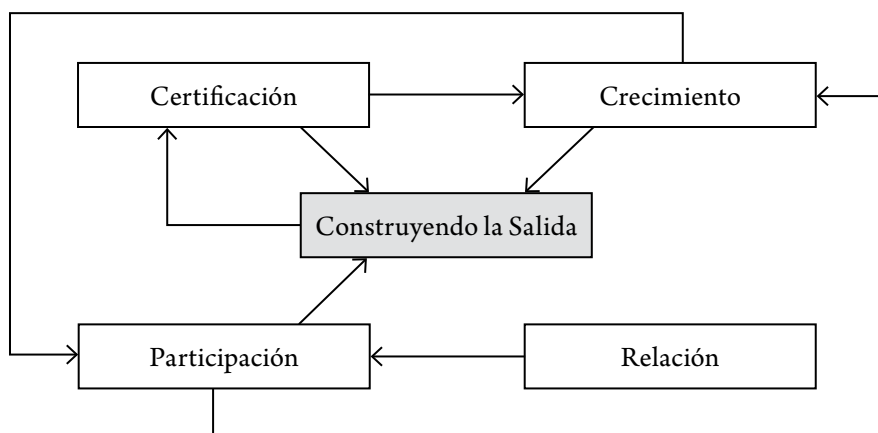
La *certificación* del capitalista de riesgo incide sobre el *crecimiento* de la empresa. Un mayor efecto de *certificación* por parte del capitalista de riesgo contribuye a un mayor *crecimiento* de la empresa, que a su vez incrementa la probabilidad de *salida* de la inversión. La incidencia en el *crecimiento* se da particularmente por las redes de *contactos* del capitalista de riesgo que le abren puertas al emprendedor para que pueda establecer relaciones con su entorno, y pueda tener acceso a los activos de esas relaciones. Por otro lado, la *reputación* del capitalista de riesgo y su efecto *aval* permiten al emprendedor poder acceder a más financiamientos que aseguren los recursos necesarios para lograr que la empresa crezca como lo demandan sus inversionistas. También, el capitalista de riesgo, con un reconocido efecto de *certificación*, atrae talento al equipo de trabajo de la empresa lo que coadyuva al rápido *crecimiento* de la empresa.

La *certificación* del capitalista de riesgo repercute también sobre la *salida* de la inversión. La *reputación* del capitalista de riesgo, resultado de sus *casos de éxito* y de su red de *contactos*, le da un sello de calidad y le da *certidumbre* a la empresa con la intención, en su momento, de poder atraer a compradores que permitan realizar una *salida*. Los datos muestran que el capitalista de riesgo tiene los conocimientos y las experiencias que se requieren para lograr la *salida* de la inversión, que es la única forma de obtener rendimientos por los recursos de los inversionistas. En el caso particular de la *salida* de la inversión a través de

³ El proceso social básico es el patrón de comportamiento que explica las principales preocupaciones de los participantes en la investigación.

una colocación en bolsa, la *reputación* del capitalista de riesgo manda una clara señal de que el precio de la oferta pública inicial refleja con certeza el valor verdadero de la empresa.

Figura 1. Teoría sustantiva de la relación de valor entre el capitalista de riesgo y el emprendedor.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos proporcionados por los entrevistados.

De forma recíproca, la *salida* de la inversión incide sobre el efecto de *certificación* del capitalista de riesgo. La venta de la empresa a un tercero incrementa el efecto *certificación* del capitalista de riesgo, principalmente a través de un aumento en su *reputación*. Ahora bien, si en la *salida* el *rendimiento financiero* de la inversión es igual o superior al demandado por los inversionistas, la capacidad de *certificación* aumenta en mayor medida porque se logra un *caso de éxito*, que también contribuye a la *reputación* del capitalista de riesgo. Una *salida* exitosa permite al capitalista de riesgo atraer no sólo a nuevos inversionistas para la creación de un nuevo fondo de inversión, sino también a más emprendedores que buscan el dinero y el valor agregado del capitalista de riesgo para crecer sus empresas.

El *crecimiento* de la empresa incide sobre la *participación* del capitalista de riesgo en el desarrollo de la empresa. El capitalista de riesgo participa activamente en el *crecimiento* de la empresa desde un inicio de su *relación* con el emprendedor. Esta *participación* del capitalista de riesgo en la empresa disminuye en intensidad si el *crecimiento* de la empresa, dirigido por el emprendedor, cumple o excede las expectativas de crecimiento planteadas. En este caso el emprendedor le demuestra al capitalista de riesgo que puede ejecutar el *crecimiento* de la empresa, y el capitalista de riesgo le da más espacio para que lo pueda hacer de forma independiente.

El *crecimiento* de la empresa repercute también sobre la salida de la inversión. Factores como *pensar en grande* y *rápido crecimiento* orientan desde un inicio al

emprendedor a formar activos para la empresa que le permitan ir incrementando su valor y se vuelva atractiva para inversionistas potenciales y se logre la *salida* de la inversión. El *crecimiento* acelerado de la empresa es una condición para la *salida* de la inversión. Un pobre *crecimiento* de la empresa limita las opciones de *salida* del capitalista de riesgo, y en un caso extremo puede conducir a la liquidación de la empresa y a la pérdida de la inversión.

El *crecimiento* de la empresa incide además sobre la *relación* entre el capitalista de riesgo y el emprendedor. Mejores crecimientos conllevan una mejor *relación* entre las partes que a su vez fomenta una *participación* más productiva del capitalista de riesgo en la empresa. Los datos muestran que la *capacidad de ejecución* limitada del emprendedor y su falta de *receptividad* a las observaciones del capitalista de riesgo son factores que inciden de forma negativa sobre el *crecimiento* de la empresa y que terminan deteriorando la *relación* entre el capitalista de riesgo y el emprendedor. En este sentido, el emprendedor está consciente de que el capitalista de riesgo lo puede reemplazar como director general de la empresa si no logra los *resultados* esperados. De esta manera, la calidad de la relación entre el capitalista de riesgo y el emprendedor está directamente relacionada con los *resultados* del emprendedor.

La *participación* del capitalista de riesgo en la empresa repercute sobre el *crecimiento* de la empresa. Primero, el capitalista de riesgo enfoca al emprendedor hacia un determinado crecimiento, lo hace *pensar en grande*, y le inculca un sentido de *urgencia*. Después, el capitalista de riesgo ayuda al emprendedor a determinar las *metas de desempeño* y a realizar la medición del avance del *crecimiento* de la empresa. Esta *participación* intensa del capitalista de riesgo en el *crecimiento* de la empresa se ve reflejada también en la *asesoría* de negocio que le proporciona el capitalista de riesgo al emprendedor, en el apoyo personal que le proporciona en su carácter de *consejero*, coach, mentor, y en la *institucionalización* de la empresa. El *crecimiento* enfocado y ordenado conduce con el tiempo a que la empresa incremente su valor y se vuelva más atractiva a compradores potenciales, incrementando las probabilidades de *salida* de la inversión. Una *participación* más eficiente del capitalista de riesgo en la empresa conduce a un mayor *crecimiento* de la empresa.

La calidad de la *relación* entre el capitalista de riesgo y el emprendedor repercute sobre la *participación* del capitalista de riesgo en la administración de la empresa. Como se vio, la calidad de la *relación* es función de la *capacidad de ejecución* del emprendedor, de la *receptividad* del emprendedor de las opiniones y consejos del capitalista de riesgo, y de la *transparencia* con la que actúa el emprendedor. Los datos muestran que variaciones en la calidad de la *relación* están principalmente relacionados con la obtención de *resultados*. Una buena *relación* entre el capitalista de riesgo y el emprendedor fomenta una mayor *participación* del capitalista de riesgo en el desarrollo de la empresa, que a su vez produce un mayor *crecimiento* de la empresa.

Finalmente, la *participación* del capitalista de riesgo en la empresa repercute en la *salida* de la inversión. La *participación* del capitalista de riesgo modera la

salida de la inversión. La experiencia del capitalista de riesgo en la venta de empresas sirve para realizar de forma efectiva actividades conducentes a la *salida* de la inversión, como identificar al nuevo inversionista, definir los términos de la salida, y negociarlos. La *participación* del capitalista de riesgo en la salida de la inversión incrementa las opciones de *salida* y mejora las probabilidades de obtener un mejor rendimiento.

CONCLUSIÓN

El resultado de la investigación es una propuesta de teoría sustantiva que explica cómo el capitalista de riesgo agrega valor a la empresa que financia. La Figura 1 muestra la teoría sustantiva compuesta por cinco categorías que surgieron del análisis de los datos. En la figura se destaca el proceso social básico *construyendo la salida*, que es la categoría que amalgama a las demás, y explica la relación de valor entre el capitalista de riesgo y el emprendedor, y los temas y retos que enfrentan las partes en el desarrollo de la empresa. Es el esquema que explica un fenómeno y que está compuesto por conceptos relacionados entre sí a partir de patrones de conexión lógicos, por lo que es la esencia misma de la teoría. La *certificación* le da validez y le otorga un sello de calidad al esfuerzo del emprendedor, el *crecimiento* dirigido por el emprendedor es evidencia del desempeño de la empresa y determinante de la *salida*, la *participación* es la contribución directa del capitalista de riesgo al desarrollo de la empresa, y la *relación* es el moderador del involucramiento del capitalista de riesgo en la empresa.

Adicionalmente, la investigación validó que el financiamiento con capital de riesgo en México, al igual que en otros países, es la combinación de dinero y las contribuciones no monetarias que realiza el capitalista de riesgo para crecer la empresa de forma acelerada. La literatura sobre el capital de riesgo se refiere a estas contribuciones no monetarias como el valor agregado del capitalista de riesgo. A pesar de que el valor agregado del capitalista de riesgo se ha estudiado desde finales del siglo pasado, no existe una definición generalmente aceptada de lo que es el valor agregado. Los resultados de esta investigación, sin embargo, permiten establecer una definición del valor agregado del capitalista de riesgo que incluye también el motivo por el que el capitalista de riesgo participa activamente en el desarrollo de la empresa. En forma general, se propone que el “valor agregado es todo aquello que el capitalista de riesgo proporciona a la empresa que financia con la intención de construir la salida de su inversión”.

Los resultados obtenidos en esta investigación son provechosos en general ya que permiten al emprendedor conocer a detalle las principales contribuciones del capitalista de riesgo al desarrollo de la empresa del emprendedor. De esta manera, el emprendedor ahora cuenta con información útil para poder seleccionar al capitalista de riesgo que más le convenga para comercializar su proyecto de alto impacto.

BIBLIOGRAFÍA

- Admati, A.R. y Pfleiderer, P. (1994). Robust Financial Contracting and the Role of Venture Capitalists. *Journal of Finance*, 49(2), 371-402.
- Alexy, O.T., Block, J.H., Sandner, P. y Ter Wal, A.L.J. (2011). Social capital of venture capitalists and start-up funding. *Small Business Economics*, June, 1-17.
- Alvarez, S. y Busenitz, L. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of Management*. 27, 755-775.
- Amit, R., Glosten, L. y Muller, E. (1990). Entrepreneurial Ability, Venture Investments, and Risk Sharing. *Management Science*, 36(10), 1233-1246.
- Barry, C.B., Muscarella, C.J., Peavy III, J.W. y Vetsuypens, M.R. (1990). The role of venture capital in the creation of public companies: Evidence from the going-public process. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 447-471.
- Bottazzi, L. y Da Rin, M. (2002). Venture Capital in Europe and the Financing of Innovative Companies. *Economic Policy*, 17(34), p. 229-270.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En Richardson, J.G. (Ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Greenwood Press, 241-258.
- Busenitz, L.W., Fiet, J.O. y Moesel, D.D. (2004). Reconsidering the venture capitalists' "value added" proposition: An interorganizational learning perspective. *Journal of Business Venturing*, 19(6), 787-807.
- Busenitz, L.W., Moesel, D.D., Fiet, J.O. y Barney, J.B. (1998). The Framing of Perceptions of Fairness in the Relationships Between Venture Capitalists and New Venture Teams. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 21(3), 5-21.
- Cable, D.M. y Shane, S. (1997). A Prisoner's Dilemma Approach to Entrepreneur-Venture Capitalist Relationships. *The Academy of Management Review*, 22(1), 142-176.
- Corbin, J. y Strauss, A. (2008). *Basics of Qualitative Research* (3ra. Ed.). Thousand Oaks, California: SAGE Publications Inc.
- Creswell, J.W. (2007). *Qualitative Inquiry & Research Design - Choosing Among Five Approaches*. Thousand Oaks, California: SAGE Publications Inc.
- De Clercq, D., Dimov, D. y Thongpapanl, N.T. (2010). The moderating impact of internal social exchange processes on the entrepreneurial orientation-performance relationship. *Journal of Business Venturing*, 25(1), 87-103.
- Dimov, D.P. y Shepherd, D.A (2005). Human Capital Theory and Venture Capital Firms: Exploring "Home Runs" and "Strike Outs". *Journal of Business Venturing*, 20(1), 1-21.
- Eisenhardt, K.M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57-74.

- Fairchild, R.J. (2010). Fairness Norms and Self-interest in Venture Capital - Entrepreneur Contracting and Performance. Recuperado de http://www.cass.city.ac.uk/___data/assets/pdf_file/0007/56896/3A_Fairchild.pdf
- Gabrielsson, J. y Huse, M. (2002). The venture capitalist and the board of directors in SMEs: roles and processes. *Venture Capital*, 4(2), p. 125-146.
- Glaser, B.G. (1978). *Theoretical Sensitivity - Advances in the Methodology of Grounded Theory*. Mill Valley, California: Sociology Press.
- Glaser, B.G. (2002). Conceptualization : On Theory and Theorizing Using Grounded Theory. *International Journal of Qualitative Methods*, 1(2), p. 23-38.
- Glaser, B.G. y Strauss, A. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Nueva York: Aldin Publishing Co.
- Gomez-Mejia, L.R., Balkin, D.B. y Welbourne, T.M. (1990). Influence of venture capitalists on high tech management. *The Journal of High Technology Management Research*, 1(1), p. 103-118.
- Gompers, P. y Lerner, J. (2006). *The Venture Capital Cycle*. (2da. ed.). Cambridge: The MIT Press.
- Hart, O. (2001). Financial Contracting. *Journal of Economic Literature*, 39(4), 1079-1100.
- Kaplan, S.N. y Strömberg, P. (2004). Characteristics, Contracts, and Actions: Evidence from Venture Capitalist Analyses. *Journal of Finance*, 59(5), 2177-2210.
- Knockaert, M., Lockett, A., Clarysse, B. y Wright, M. (2006). Do human capital and fund characteristics drive follow-up behaviour of early stage high-tech VCs? *International Journal of Technology Management*, 34(1-2), 7-27.
- Kraabel, B. (2006). The Influence of Venture Capital Funding on High-Tech Start-Ups in the Grenoble Area. Recuperado de http://bkraabel.free.fr/publications/white_papers/Thesis.pdf.
- Lehtonen, O., Rantanen, K. y Seppala, M. (2004), Venture capitalists' opportunistic behavior towards entrepreneurs. Recuperado de <http://www.hicbusiness.org/BUSo4.pdf>
- Lerner, J. (1994). Venture capitalists and the decision to go public. *Journal of Financial Economics*, 35(3), 293-316.
- Lerner, J. (1995). Venture Capitalists and the Oversight of Private Firms. *Journal of Finance*, 50(1), 301-318.
- Lerner, J. (2009). *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed and What to Do About It*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- MacMillan, I.C., Kulow, D. M., y Khoylian, R. (1989). Venture Capitalists' Involvement in Their Investments: Extent and Performance. *Journal of Business Venturing*, 4(1), p. 27-47.

- Mantell, E. (2009). A Theory of the Risks of Venture Capital Financing. *American Journal of Economics and Business Administration*, 1(2), 198-209.
- Mattsson, J. (2002). Information Asymmetry, Market Signaling and High-tech Start-up Financing. Recuperado de http://www.tuta.hut.fi/studies/Courses_and_schedules/Isib/TU-91.167/Seminar_papers/Mattsson_Juha_final.pdf
- Metrick, A. (2007). *Venture Capital and the Finance of Innovation*. Danvers, Massachusetts: John Wiley & Sons, Inc.
- Murray, G. (1996). A Synthesis of Six Exploratory, European Case Studies of Successfully Exited Venture Capital-Financed, New Technology-Based Firms. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 20(4), p. 41-60.
- Nahapiet, J. y Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
- Rosenstein, J. (1988). The Board and Strategy: Venture Capital and High Technology. *Journal of Business Venturing*, 3(2), p. 159-170.
- Sahlman, W. (1988). Aspects of financial contracting in venture capital. *Journal of Applied Corporate Finance*, 1(2), 22-36.
- Sapienza, H. (1992). When do venture capitalists add value? *Journal of Business Venturing*, 7(1), p. 9-27.
- Sapienza, H.J. y Korsgaard, M.A. (1996). The Role of Procedural Justice in Entrepreneur - Venture Capital Relations. *Academy of Management Journal*, 39(2), 544-574.
- Sapienza, H., Korsgaard, M.A. y Forbes, D. (2003). The self-determination motive and entrepreneurs' choice of financing. En J. Katz y D. Shepherd (Eds.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence & Growth*, 6, 105-138. Greenwich, CT: JAI Press.
- Steier, L., y Greenwood, R. (1995). Venture Capitalist Relationships in the Deal Structuring and Post-investment Stages of New Firm Creation. *Journal of Management Studies*, 32(3), p. 337-357.
- Wang, S. y Zhou, H. (2004). Staged financing in venture capital: moral hazard and risks. *Journal of Corporate Finance*, 10(1), 131-155.
- Wasserman, N. (1999). Venture capital negotiations: VC versus entrepreneur. Recuperado de <http://hbr.org/product/venture-capital-negotiations-vc-vs-entrepreneur/an/800170-PDF-ENG>.

Resumen

En la actualidad las economías emergentes comprenden la importancia de las PyMEs y su relación directa con el crecimiento económico, esto debido no sólo por la gran cantidad de empleos que generan, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos. En el siguiente artículo se presenta la situación real que presenta la banca en el otorgamiento de financiamientos a las PyMEs dedicadas a la industria manufacturera exportadora de Culiacán, Sinaloa. Se lleva a cabo una interpretación de la información, donde se aprecia una problemática que viene arrastrándose en nuestro país desde hace más de 15 años; como resultado de los problemas económicos de la última década del siglo pasado. A pesar de la modernización del sistema financiero mexicano y los programas de apoyo en los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal) no se ha logrado estabilizar el otorgamiento de financiamiento que facilite el desarrollo de las oportunidades que se presentan. Las PyMEs con estas características, crecen en mercados competidos, muchas veces con empresas grandes mexicanas y otras con inversión extranjera.

Palabras clave: PyMEs manufactureras y exportadoras; financiamiento bancario; banca comercial.

Abstract

Currently developing economies understand the importance of SMEs' development and its relationship with economic growth, not only because of the large number of jobs they created, but also because of the flexibility they have to adapt to technological changes. In the following paper, we present a research focus on the private financing sector and its financing grant to SMEs engaged in the export of manufactured goods of Culiacan, Sinaloa. The analysis process is placed first in the private financing sector and its demanding requirements in order to obtain financing, and the laws that relate these requirements. On the other hand, we also analyzed of the companies that have the characteristics of SMEs involved in the export of manufactured goods in the city of Culiacan, Sinaloa. In addition, we present an interpretation of the data, which shows a problem that has dragged our country for more than 15 years, as a result of the economic problems of the last decade of the previous century. Despite the Mexican financial system modernization and support programs in the three levels of government (federal, state and municipal) are not able to stabilize providing financing that facilitates the development of the opportunities presented. SMBs with these characteristics have learned to grow competed markets, often with large Mexican companies and other foreign invested.

Keywords: SMEs, Exports, Manufacturing, Financing, Banks, Development.

Luis Alfredo Vega Osuna. Doctor en Ciencias Administrativas. Profesor investigador de tiempo completo en la Universidad de Occidente, Unidad Culiacán y profesor de asignatura de la Facultad de Contaduría y Administración, Unidad Culiacán. Domicilio particular: Circuito Villa Almería 3563, col. Villas del Río Elite C.P. 80050, Culiacán, Sinaloa, México. Número de CVU 288496 SNI Nivel C. Tel. casa: (667) 257 05 31 y Cel (667) 175 48 33. Correo electrónico <luisalfredo86@yahoo.com.mx>.

Rogerio Quijano Sotomayor. Ingeniero Químico (I.Q.) Profesor de asignatura base de la Universidad de Occidente, Unidad Culiacán. Domicilio: Avenida Eustaquio Buelna #11 interior 4, col. Gabriel Leyva C.P. 80030, Culiacán Sinaloa México. Tel casa: (667) 712-18-54 y Cel (6671) 17-09-35. Correo Electrónico <rogeriofuelrm@hotmail.com>.

M.C. Carmen Yolanda Sotomayor Cázarez: Profesor de asignatura base de la Facultad de Contaduría y Administración, de la Universidad Autónoma de Sinaloa, Unidad Culiacán. Domicilio: Avenida Eustaquio Buelna #11 interior 4, col. Gabriel Leyva C.P. 80030, Culiacán Sinaloa México. Tel casa: (667) 712-18-54 y Cel (6671) 52-04-11 <cyolys@gmail.com>.

BANCA COMERCIAL Y FINANCIAMIENTO A LAS PYMES MANUFACTURERAS EXPORTADORAS DE SINALOA

Fecha de recepción: 12/08/2013

Fecha de aceptación: 03/09/2013

Luis Alfredo Vega Osuna
Rogerio Quijano Sotomayor
Carmen Yolanda Sotomayor Cázarez

INTRODUCCIÓN

Las empresas son “entidades productivas” con características particulares, que hacen que cada una sea diferente, sin importar que operen en el mismo giro; por lo cual los criterios que deben emplearse para analizarlas con fines de financiamiento por crédito (préstamo), deben atender también a las características específicas y al entorno en que operan, de acuerdo con Hernández (1993).

Las empresas se encuentran inmersas en la sociedad y como tales responden en su entorno a las teorías económicas existentes. Según Fisher Stanley (1990) las empresas, al tomar decisiones, deben analizar los aspectos de la producción nacional, balanza de pagos, política económica, política fiscal, política comercial, costos marginales, costos de oportunidad, entre otros, para comprometerse en hacer inversiones utilizando financiamientos con crédito bancario. Así mismo, las empresas deben ubicarse de manera local haciendo un análisis global. Torres Gaytán (1996) expone la importancia que adquiere el comercio internacional y las instituciones internacionales, desde la segunda mitad del siglo veinte. Actualmente, las empresas pueden obtener financiamientos en instituciones internacionales o instituciones financieras de otros países.

Aún cuando existen opciones de financiamiento en el exterior, el Sistema Financiero Mexicano ofrece un portafolio amplio de instituciones públicas y privadas, que pueden satisfacer las necesidades de financiamiento de las empresas mexicanas.

Las instituciones financieras son empresas que se especializan en la venta, compra y creación de títulos de crédito que son activos financieros para los inversionistas y pasivos para las compañías que toman los recursos para financiarse. Los bancos comerciales o de primer piso, casas de bolsa, asociaciones de ahorro y préstamo, compañías de seguros, arrendadoras, financieras, sociedades financieras y uniones de crédito son ejemplos de instituciones financieras. Su labor es transformar activos financieros de una forma u otra.

Las instituciones financieras están involucradas principalmente con el manejo de activos financieros; esto difiere de la labor que desarrolla, por así decirlo, una empresa manufacturera.

Una empresa, por ejemplo, que se dedica al negocio de producción de autos, debe comprar acero y otros insumos y transformarlos físicamente en un producto terminado; para lograr esto, requiere de una enorme inversión en activo reales, como maquinaria, equipo, herramienta, edificios, bodegas, etc. Los insumos y el producto terminado obtenido son la principal diferencia. Los activos “físicos” juegan un papel mucho menos importante para las instituciones financieras. Ciertamente, muchos bancos tienen edificios donde labora el personal pero no tienen maquinaria y equipo de producción.

Tanto el banco como la empresa manufacturera buscan lograr una utilidad. Un banco la obtiene cuando otorga un servicio a sus clientes y transforma un tipo de activo financiero en otro. Igualmente, una empresa manufacturera lo logra cuando transforma bienes materiales en un producto terminado con más valor. Ambas empresas se necesitan para que sus negocios sean rentables. Sin embargo, el otorgamiento de crédito para financiar a las PYMES, por la banca comercial, parece no fluir como debiera.

Para desarrollar un análisis de cómo estos tipos de empresas interactúan en los mercados, se planteó esta investigación y se limitaron las empresas de estudio con las siguientes características: Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), industrias manufactureras y exportadoras, de la ciudad de Culiacán durante 2006-2012; por otra parte, el financiamiento que les otorga la banca comercial. Además se planteó el objetivo de determinar la participación de la banca comercial en el otorgamiento de financiamiento para las PYMES dedicadas a la industria manufacturera exportadora de la ciudad de Culiacán desde el periodo del 2006 al 2012.

Con la finalidad de dar respuesta a este objetivo, se planteó como interrogante de la investigación: ¿Cuál es la participación de la banca comercial en el otorgamiento de financiamiento para las PYMES dedicadas a la industria manufacturera exportadora de la ciudad de Culiacán desde el periodo del 2006 al 2012?

MARCO TEÓRICO

El marco teórico trata de integrar al problema a un ambiente en donde se le dé sentido, incorporando conocimientos previos acerca del mismo, mientras se ordenan de modo tal que resulten útil a nuestra tarea (Sabino Carlos, 1996). En otras palabras, el propósito del marco teórico es el de situar nuestro problema dentro de un grupo de conocimientos, orientando nuestra búsqueda y al mismo tiempo conceptualizándola. Si la economía de un país quiere crecer, sus mercados financieros tienen que demostrar una capacidad para atender de manera eficiente las necesidades de financiamiento y ahorro (Pineda, 2009).

Hoy en día, la creación de nuevas PYMES con la participación conjunta de instituciones, es indispensable, ya que con el nuevo ambiente económico abierto y amplio que se vislumbra cada día, las PYMES tienen ante ellas el reto de la formación de estrategias, en la búsqueda de nuevos nichos de mercado a través de la planeación financiera que les permitan sostenerse en un entorno altamente competitivo (Monarres, 2012).

El éxito de apoyar a las PYMES recae en el hecho de que proporcionan varias ventajas, de entre las cuales podemos destacar (PYMES, eslabón fundamental para el crecimiento en México, 2013):

1. Son un importante motor de desarrollo del país.
2. Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
3. Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.
4. Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.
5. Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
6. Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.

Enfocándonos en México, las empresas han sido severamente impactadas por este fenómeno que se le conoce como “globalización”, provocando una serie de problemas a las mismas para poder permanecer en los mercados; lo que hace más evidente la necesidad de un sistema financiero que cubra las necesidades del mercado y la relación entre crecimiento económico y desarrollo del sector financiero. El desarrollo del sector financiero reduce el costo del capital y mejora la asignación de recursos, impulsando con ello el crecimiento económico (Torres Gaytán, 1998).

De acuerdo a las estadísticas de los países, tenemos que el sector industrial es el que más empleos genera en las economías modernas, es por ello su vital existencia y fortalecimiento. Asimismo, la industria manufacturera exportadora representa una contribución importante a las variables macroeconómicas como son: Balanza de Pagos (específicamente la Balanza Comercial), Producto Interno Bruto (PIB) y de una manera activa en la generación de empleos. Además la industria exportadora es una fuente generadora de divisas.

METODOLOGÍA

Se eligió la investigación cualitativa porque se vale de diferentes supuestos del conocimiento, estrategias de indagación y métodos de obtención de análisis de datos. Su panorama incluyó perspectivas que le son útiles, desde el pensamiento posmoderno, perspectivas ideológicas o posturas filosóficas, hasta lineamientos de procesamiento sistemático (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010).

El método de investigación incluyó el siguiente procedimiento: identificar los sitios o individuos seleccionados de manera intencional para el estudio propuesto; los procedimientos de obtención de datos fueron entrevistas no estructuradas, aplicación de cuestionarios y observaciones en las cuales se tomaron notas de actividades de los individuos en el sitio de la investigación. También se consultaron documentos públicos (periódicos, revistas, etc.) y privados (páginas web).

El análisis e interpretación de datos tiene diversos componentes, entre los que destaca una reflexión continua acerca de los datos, se incluyó el uso de datos abiertos en su mayor parte y, se utiliza el análisis de declaraciones significativas.

Los pasos generales de análisis de datos que se siguieron en esta investigación cualitativa, fueron: se organizaron y prepararon los datos para el análisis; se dio lectura a través de todos los datos, con el fin de comprender el sentido general de la información y reflexionar sobre el significado global; se obtuvo un sentido del todo, leyendo la totalidad de las transcripciones cuidadosamente; se utilizó el proceso de codificación para generar una descripción del escenario; y como parte final, se realizó un análisis e interpretación con la finalidad de capturar la esencia, tratando de dar una interpretación de la investigación.

En la validez de la precisión de los resultados se utilizaron las siguientes estrategias:

1. Triangulación de diferentes fuentes de información de datos, examinando evidencias de las fuentes y usándolas para construir una justificación coherente para los temas.

2. Verificación para determinar la precisión de los resultados de la investigación, retomando el reporte final, las descripciones específicas y los temas para regresarlos a los participantes y determinar si éstos sintieron que fueran correctos.
3. Elaboración de una descripción para transmitir los resultados.

POBLACIÓN, SUS CARACTERÍSTICAS Y SELECCIÓN DE LA MUESTRA

a) Población

Las PYMES dedicadas a la industria manufacturera exportadora, la cual se puede definir como la actividad económica que transforma una gran diversidad de materias primas en diferentes artículos para el consumo, que así mismo se venden a otros países (INEGI, 2010).

b) Universo

El universo son las PYMES dedicadas a la industria manufacturera exportadora durante el periodo del 2006 al 2012 ubicadas en la ciudad de Culiacán, Sinaloa.

c) Muestra

Debido a que el universo consta de solo 16 PYMES se decidió hacer la recolección de información y datos en todas ellas.

RESULTADOS

La investigación se apoya de la observación de documentos oficiales de gobierno, así como de la elaboración de un cuestionario directo y entrevistas no estructuradas, en donde se recabó la información que se consideró necesaria para identificar la situación, en relación al financiamiento que otorgó la banca comercial, de la pequeña y mediana empresa (PYMES) manufacturera y exportadora de la ciudad de Culiacán, Sinaloa.

Se hicieron visitas a las instituciones federales, estatales y municipales, relacionadas con el fomento a las exportaciones de productos manufacturados, y que se encuentran operando en la ciudad de Culiacán, Sinaloa.

Se llevaron a cabo encuestas a las PYMES dedicadas a la industria manufacturera exportadora de la ciudad de Culiacán, Sinaloa, con el fin de conocer lo que ellas han vivido con respecto a las opciones de financiamiento privado y gubernamental (Anexo 1); así mismo, por medio de entrevistas no estructuradas, se recopiló información acerca de las opciones de apoyo ofrecidas por la banca comercial a este sector productivo (Anexo 2).

INVESTIGACIÓN A LOS BANCOS ESTABLECIDOS EN LA CIUDAD DE CULIACÁN, SINALOA

La ciudad de Culiacán, Sinaloa, cuenta con oficinas de los siguientes bancos comerciales:

1. BANAMEX
2. BANCOMER
3. HSBC
4. BANORTE
5. INBURSA
6. INVERLAT
7. BAJÍO
8. BANREGIO*
9. BANCOPPEL*
10. SANTANDER*
11. BANCO AZTECA*
12. BANEJÉRCITO*

*no fueron tomados en cuenta para este estudio debido a que sus políticas de crédito están restringidas en la ciudad.

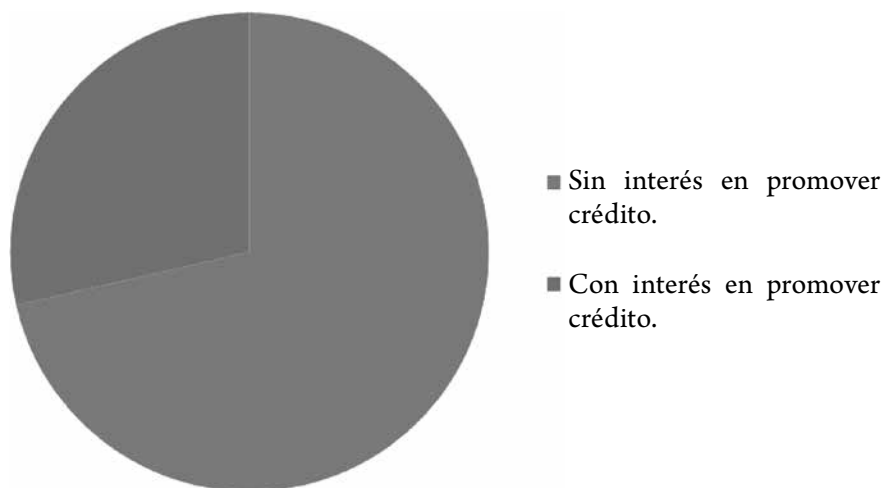
Se visitaron a las siete instituciones financieras (banca comercial) que otorgan el servicio de banca y crédito establecido en Culiacán, Sinaloa. Todas ellas respondieron al requerimiento de diferente forma (anexo 2), ya sea por medio de recaudación de información de la página de internet del banco, por escrito o por medio de una entrevista con un ejecutivo bancario. En todos los casos se pudo obtener información acerca de los requisitos que cada banco está solicitando para el establecimiento de una línea de crédito; de la misma manera se pudo observar que no se ha financiado a la industria exportadora establecida en la ciudad de Culiacán, con créditos específicos para la exportación.

Se pudo observar al momento de recopilar la información de los bancos, el hecho de que todos ellos, aun cuando los documentos se pueden llamar de diferentes maneras, se piden los mismos requisitos; esto obedece a que los bancos se encuentran regulados por la legislación de banca, crédito y actividades conexas (anexo 3). Todos los bancos están obligados a solicitar la información que establecen los reglamentos y así implantar en cada expediente todo aquello que será requerido en caso de que las autoridades lleguen a revisar la operación de crédito.

En los escritos (2 instituciones financieras) y las entrevistas obtenidas (3 instituciones financieras) a los bancos, éstos se manifiestan sin interés de

promover el crédito; sólo las instituciones financieras (2 instituciones financieras) en las cuales se obtuvo la información de su página de internet, parecen estar interesados en cumplir metas con respecto a la colocación de crédito para PYMES, por lo que sí promueven el crédito y esperan estar presentes en los grandes proyectos de inversión de esta ciudad. Sin embargo, no se pudo observar en ninguno de los casos algún tipo de énfasis hacia algún sector.

Figura 1. Resultados del acercamiento a las Instituciones bancarias.



Fuente: elaboración propia.

Cabe señalar que a las empresas, que tienen mala experiencia crediticia en el Buró de Crédito, no se les puede atender, como política de los bancos, ya que tendrían que crear reserva del 100% del importe del crédito otorgado, de acuerdo a reglamento.

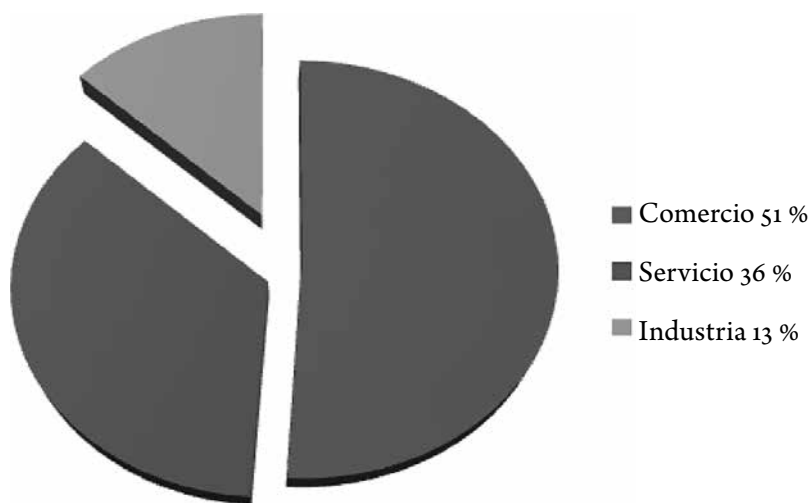
INVESTIGACIÓN A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES),
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS Y EXPORTADORAS,
DE LA CIUDAD DE CULIACÁN, SINALOA.

El sector manufacturero en México es el más importante en producción bruta total (INEGI, 2013). Se ha tratado de generar un mejor apoyo a la industria manufacturera exportadora, sin embargo existen problemas para acceder al financiamiento bancario, así como el desconocimiento de los diferentes programas oficiales que podrían ayudar a satisfacer necesidades de financiamiento (Monarres, 2012).

Las pequeñas y medianas empresas de Sinaloa dedicada a la manufactura, aun cuando existe un sector agroindustrial en crecimiento, participa poco en el producto interno bruto (PIB) del Estado de Sinaloa, debido a que está conformada principalmente por pequeños talleres que producen básicamente uniformes escolares, deportivos, para oficinas y para la producción (batas, mandiles, etc., que se requieren en los empaques agrícolas, supermercados, hospitales, etc.). Sólo una pequeña parte de este sector es industria manufacturera exportadora.

Las cifras proporcionadas por la Secretaría de Economía (2013), señalan que las PYMES han presentado un crecimiento del 26% en los últimos tres años; 3 mil 191 PYMES han sido creadas de 2006 hasta el 2012, siendo el comercio el 51% del total, seguido de un 36% en servicios y 13% en la industria, colocando a Sinaloa con el 2.2% de las PYMES a nivel nacional (Monarres, 2012). Lo cual refleja un desarrollo lento del sector en la entidad.

Figura 2. PYMES creadas en México durante el periodo 2006-2012.



Fuente: elaboración propia.

Culiacán es un reflejo del Estado de Sinaloa, genera la mayor parte de la exportación gracias a los productos agropecuarios de la explotación animal (carne, camarón, etc.) y de la tierra (fruta y legumbre). La industria manufacturera exportadora de Culiacán se encuentra limitada, se refleja en la participación que tiene en la región y la cantidad de industrias dedicadas a la manufactura de exportación.

La industria manufacturera y exportadora de la ciudad de Culiacán en su totalidad son PYMES, está registrada en la Cámara de la Industria de Transformación (CANACINTRA) de esta ciudad y la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Sinaloa.

En la práctica se han podido encontrar diferentes obstáculos que impiden a las PYMES (incluyendo las dedicadas a la industria manufacturera exportadora) a conseguir financiamiento (Monarres, 2012):

1. Las altas tasas de interés son imposibles de pagar por los pequeños negocios.
2. Los requerimientos específicos que la banca exige a las empresas.
3. Los diferentes tipos de avales y garantías solicitadas.
4. Dificultad de acceso a créditos a largo plazo.
5. La gran cantidad de documentos e información necesaria para el trámite.

A partir de lo anterior, las PYMES tienen la necesidad de implementar estrategias financieras que les permitan obtener recursos para impulsar su desarrollo y ser más competitivas en un mundo cada vez más globalizado.

Las PYMES que son industrias manufactureras y exportadoras ubicadas en la ciudad de Culiacán están compuestas sólo por 16 empresas (Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Sinaloa):

1. PAISA, S.A. de C.V. Procesadora de productos agropecuarios (tomate, mango, etc.), que exporta a U.S.A.
2. Industrias Guacamaya, S.A. de C.V. Produce salsas y especias que exporta a U.S.A.
3. Productos Chata, S.A. de C.V. Produce carnes embutidas y tamales que exporta a U.S.A.
4. Alimentos Deshidratados del Pacífico, S.A. de C.V. Produce vegetales en vinagre que exporta a U.S.A.
5. Jaztea Flor de Jazmín. Produce té de jazmín que exporta a U.S.A.
6. Mermeladas El Papalote. Produce mermeladas (frutas con jalapeño) que exporta a U.S.A.
7. Salsas El Yauco. Produce salsa que exporta a U.S.A.
8. Smurfit Cartón y Papel de México, S.A. de C.V. Produce cajas de cartón que exporta a U.S.A. y Japón.
9. Agroindustrias del norte, S.A. de C.V. Produce latas que contienen productos agrícolas que exporta a U.S.A.
10. FETASA Produce productos de acero que exporta a Costa Rica, en Centroamérica.
11. SuKarne, S.A. de C.V. Produce alimentos a partir de la carne de res que exporta a Estados Unidos.

12. Trizale, s. A. de C.V. Produce tostadas que exporta a Estados Unidos.
13. Pikochas, s. A. de C.V. Produce salsas mexicanas que exporta a Estados Unidos.
14. Grupo Zapata, s. A. Produce envases de plástico y lata que exporta a Europa, Centro América y Norte América.
15. Productos Avilés, s. A. de C.V. Produce ostión cocido envasado que exporta a Canadá.
16. Productos Industrializados del Noroeste (PRINSA), s. A. de C.V. Produce productos derivados del tomate, mango y tomatillo que exporta a Estados Unidos.

A estas 16 empresas que exportan y están ubicadas en la ciudad de Culiacán, se les solicitó participación en el cuestionario (anexo 1) que se preparó para la investigación; se obtuvieron sólo respuestas completas en ocho fábricas y poco más de la mitad de la información en cuatro más de ellas. Después de insistir en todas las demás, se pudo observar que no se cuenta con la cultura necesaria de cooperación para este tipo de investigación, por lo que se procedió a considerar como muestra en la investigación a las 12 empresas que dieron respuesta.

Al revisar la información recabada de las PYMES dedicadas a la industria manufacturera y exportadora de la ciudad de Culiacán, Sinaloa, se puede resumir en lo siguiente:

1. *Tamaño de la fábrica.* Todas ellas son industrias medianas según NAFIN (banca de desarrollo dedicada a la capacitación y prestación económica de PYMES con apoyo del gobierno federal). Cuentan con las áreas funcionales básicas (administrativo, contable, ventas y producción), teniendo una de ellas además el área de mantenimiento, otra marketing y una más el control de calidad.
2. *La planta industrial.* Actualmente el 100% cuenta con planta industrial propia en buenas condiciones.
3. *Cobertura de mercado.* La mayor parte de su cobertura de mercado está en el país, principalmente en esta región. No se encuentran conformes con esta cobertura de mercado, ya que pueden cubrir más mercado, ya sea nacional o internacional.
4. *Capacidad de producción instalada.* Se encuentran sin aprovechar cuando menos un 25% de su capacidad de producción instalada. Teniendo una de ellas sólo el 50% de su capacidad de producción instalada en función. Si pudieran trabajar su capacidad de producción instalada, la ocuparían en ampliar su cobertura de mercado y elaborar nuevos productos.

Además se detectaron algunos problemas que las PYMES dedicadas a la industria manufacturera y exportadora de la ciudad de Culiacán, Sinaloa enfrentan, como son:

1. *Problemas administrativos.* Rotación de personal y escasez de materia prima.
2. *Problemas financieros.* Capital de trabajo (liquidez), inversión, crecimiento en ventas y rentabilidad.
3. *Necesidades de financiamiento.* Se requiere financiamiento para poder tener liquidez, inversión de activos fijos (maquinaria), inversión de inventarios (poder rotarlos con mayor frecuencia) y así abatir la escasez de materia prima.

Para finalizar, se preguntó a las PYMES encuestadas acerca de las condiciones que debería tener un apoyo financiero enfocado a la industria manufacturera y exportadora. Se obtuvo información que se resume en diferentes requisitos, que en su mayoría tuvieron coincidencia:

1. Requisitos acordes a la empresa y no exagerados.
2. Montos suficientes.
3. Plazos mayores a los 5 años.
4. Factibilidad de pago, tanto interés como capital.
5. Documentación necesaria, no más.
6. Una buena tasa de interés, con la finalidad que estimule la rentabilidad de ambos, empresa y banco.
7. Asesoría de los mercados internacionales.
8. Apoyo en situaciones contingentes.

CONCLUSIONES

El financiamiento en Culiacán, Sinaloa, es deficiente en forma general y aún más en la PYMES, industria manufacturera y exportadora, que no cuenta con garantías que vengan a soportar la seguridad del crédito a las instituciones financieras; dificulta la operación de las empresas debido a las dificultades que algunas PYMES de este sector presentan en su operación, por la falta de recursos financieros en su capital de trabajo, que les impide tener un crecimiento estable en sus ventas (producido por las políticas de crédito que dominan los mercados) y rotación de inventarios de acuerdo a sus necesidades. También hay que considerar el hecho de que el crecimiento natural de las

empresas exige la inversión en maquinaria, que venga a reducir costos en la producción, para ser más competitivos.

Se observó que el apoyo en forma de créditos bancarios otorgados a la industria manufacturera y exportadora por la banca comercial, durante el periodo comprendido del año 2006 al 2012, ha sido deficiente. Por lo que se detectaron tres razones importantes a considerar, si se pretende dar solución al financiamiento por crédito de la banca comercial a las PYMES dedicadas a la industria manufacturera y exportadora de la ciudad de Culiacán, Sinaloa:

1. Una de las razones que afectan a esta situación, es el arrastre de la crisis financiera vivida en nuestro país, desde el año de 1995, que hizo que la banca restringiera, hasta la fecha, su apoyo a las empresas en general y como consecuencia a la industria manufacturera de la ciudad de Culiacán; los problemas ocasionados por la crisis financiera de 1995, derivó en un endurecimiento de las políticas crediticias de las instituciones financieras, englobando en parámetros muy estrictos en los requisitos para obtener financiamiento. Como resultado de esto los plazos son inadecuados, los montos insuficientes y altas tasas de interés; desafortunadamente este fenómeno no ha logrado ser minimizado a pesar de los diferentes tratados de libre comercio que el gobierno de la república ha finalizado con diferentes propósitos con diferentes países.
2. Otra razón que tiene un impacto de manera negativa para el acceso a financiamientos, es la falta de recursos financieros por parte de los bancos, destinados a la industria manufacturera y exportadora de la ciudad de Culiacán. Hay cierto desconocimiento y temor sobre lo necesario para acceder a los mismos. Como consecuencia, un sector con una planeación financiera insuficiente, que ha logrado crecer en base a inyecciones de capital propio, financiamiento de proveedores y un uso intensivo de su capital de trabajo, contrasta con el hecho de que las empresas dedicadas a la industria manufacturera y exportadora de la ciudad de Culiacán, Sinaloa tienen una aceptable estructura financiera, capacidad instalada moderna y subutilizada, de reconocida calidad, aceptable cobertura nacional y concentrada en la región. Así mismo, se observó cómo es que la industria manufacturera y exportadora de la ciudad de Culiacán que ha logrado obtener este tipo de financiamiento y tienen conocimiento al respecto, siente que los requisitos no son “justos” o “apropiados” para ellas; se observa como posibilidad de resolver el problema, el que exista financiamiento enfocado al sector al que ellas pertenecen, para que de esta manera los requisitos de tasa de interés y plazos para pagar, sean más accesibles a su realidad y no tan generales como los que la oferta ofrece.

3. El mercado donde se desenvuelve la industria manufacturera y exportadora de la ciudad de Culiacán, está competido; tiene la necesidad de exportar a fin de ampliar su cobertura y utilizar en mayor porcentaje su capacidad instalada de producción, buscando con esto complementar el mercado nacional.

Para finalizar, se puede agregar que el financiamiento por créditos bancarios ayuda al crecimiento de cualquier industria y sector productivo. De tener las condiciones apropiadas para acceder a crédito como apoyo a las exportaciones, esta industria estaría obteniendo el impulso que le falta para incrementar su crecimiento. Nuestro país necesita avanzar en la modernización de su marco jurídico, tecnología y cultura empresarial, para facilitar el proceso de integración económica con el mundo, y sobre todo con aquellos países con los que ya se ha iniciado, a través de convenios y tratados comerciales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cereceres, L., (2006). *La toma de decisiones en las PyMEs Sinaloenses del sector industrial*. 1ra. Edición, México. Ed. Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Hernández Celis, M.A., (1993). *Sistemas Actuales de Financiamiento, Decisiones de Crédito y Uso de Financiamiento*. México. Editorial ECASA.
- Hernández Sampieri, R, Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5ta Ed.). México, D.F.: Mc Graw Hill.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2009). *Micro, Pequeña y Mediana Empresa: Estratificación de los Establecimientos Censos Económicos 2009*.
- Monarres, C., (2012). *Estrategias Financieras Implementadas en La PyME Comercial Sinaloense y su Impacto en el Desarrollo. El Caso de Jaztea*. Tesis de maestría no publicada, Universidad Autónoma de Sinaloa, Sinaloa, México.
- Núñez Estrada, H., (1996). Ediciones de Internet: *Gestión y Estrategia* recuperado de <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num6/art5>.
- Pineda, P. (2009). *Evolución reciente del financiamiento en México y el papel de la Banca de Desarrollo*. Economía. Número 356 (Enero-Febrero).
- PROMÉXICO (2013). *PyMEs, eslabón fundamental para el crecimiento en México*. Recuperado el 12 de Marzo de 2013, de <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>.
- Sabino, C. (1996). *El proceso de investigación*. Lumen-Humanitas, Bs.As.
- Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Sinaloa (sin fecha). Recuperado el 11 de marzo de 2013 de <http://laip.sinaloa.gob.mx/portal/negocios>.
- Torres Gaytán, R. (1998). *Teoría del Comercio Internacional*. México. Siglo XXI Editores.

ANEXO 1
ENCUESTA PARA LAS PYMES DEDICADAS
A LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EXPORTADORA

UNIVERSIDAD DE OCCIDENTE
MAESTRÍA EN ADMINISTRACION ESPECIALIDAD EN FINANZAS
ENCUESTA PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERAS
EXPORTADORAS DE LA CIUDAD DE CULIACÁN

Estimado empresario: Este cuestionario tiene como objetivo obtener información para la investigación de la “Participación de la banca en el otorgamiento de financiamiento a la industria manufacturera exportadora de la ciudad de Culiacán”, y es realizada, por el alumno de esta maestría, Rogerio Quijano Sotomayor, para quien le pedimos toda colaboración.

Instrucciones:

- Escriba el número de la opción seleccionada en el o los cuadros que aparecen a la izquierda de cada pregunta.
- En las respuestas a preguntas abiertas, de ser necesario, utilice la hoja por el reverso.
- Coloque una “X” en el cuadro que aparece a la izquierda de cada pregunta que especifique la selección de una sola opción.

Aspectos Generales de la empresa.

- Nombre: _____
- Fecha de inicio: _____
- Giro o actividad de la empresa: _____
- Domicilio: _____
- Número de empleados:
() menos de 10 () 11 – 20 () 21 – 50 () 51 – 100
- Condiciones físicas y técnicas:
() Excelentes () Buenas () Regulares () Malas
- Los departamentos son los que actualmente funciona su empresa son (organigrama):
() Administrativo
() Contable
() Ventas
() Producción () Otra ¿Cuál? _____

1. ¿Cómo inició sus actividades?
 - () Planta Industrial propia
 - () Planta Industrial rentada
 - () En su casa
 - () Rentando un local con maquinaria de su propiedad
 - () Otra forma. Especifique cual _____
2. ¿Desde cuándo se encuentra produciendo en su planta industrial actual?

Aproximadamente. _____
3. ¿Cuál es su cobertura de mercado?
 - () Local () Estatal
 - () Nacional () Internacional
4. Se encuentra conforme con su cobertura de mercado.
 - () Sí () No

¿Por qué? _____

5. Con su actual planta industrial podría extender la cobertura de su mercado a nivel:
 - () Local () Estatal
 - () Nacional () Internacional
6. ¿Cuál es el porcentaje de capacidad instalada de producción que está utilizando? Aproximadamente.

() 25% () 50% () 75% () 100% Otro _____
7. En caso de tener excedente de capacidad instalada de producción que no esta utilizando, podría utilizarla en: _____
8. ¿Cuáles son los principales problemas administrativos y financieros que ha tenido su empresa?

Administrativos	Financieros
() Rotación de personal	() Capital de trabajo (liquidez)
() Escasez de materia prima	() Inversión (apalancamiento)
() Falta de capacitación obrera	() Rotación de activo circulante
() Otro _____	() Rentabilidad (utilidades)
	() Crecimiento (ventas)
	() Otro _____

9. Sus principales necesidades de financiamiento son:

- () Liquidez
- () Rotación de inventarios
- () Plazo promedio de cobranza
- () Inversión en activos fijos (maquinaria, equipo de reparto, etc.)
- () Otros _____

10. De obtener financiamiento lo aplicaría prioritariamente en:

- () Liquidez
- () Rotación de inventarios
- () Plazo promedio de cobranza
- () Inversión en activos fijos (maquinaria, equipo de reparto, etc.)
- () Otros _____

11. De no contar con recursos financieros, ¿cómo cree poder resolver sus necesidades financieras?

- () Financiamiento con proveedores
- () Crédito con Instituciones financieras
- () Inversión de los accionistas
- () Otros _____

12. Señale de qué tipo de institución ha obtenido financiamiento.

- () Bancos
- () Unión de Crédito
- () Caja de ahorro y Crédito
- () Otra

13. Señale cinco programas de apoyo financiero a la pequeña industria.

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

14. De dichos programas de apoyo financieros, ¿Conoce cuáles son los requisitos para acceder a financiamientos por crédito?

- () Sí () No

15. Con relación a las condiciones o requisitos (monto, plazo e interés) ofrecido por los programas de apoyo financiero a las pequeñas empresas manufactureras, considera que son:

- Requisitos () adecuados () exagerados
- Monto () suficiente () insuficiente
- Plazo () suficiente () insuficiente
- Interés () alto () medio () bajo
- Estimulan la rentabilidad () mucho () poco () nada

16. Considera que su empresa califica para acceder a financiamiento por crédito de cualquier institución pública o privada.

- () Sí () No

17. Un programa de apoyo financiero para la pequeña industria manufacturera, debería otorgarse con las siguientes condiciones:

Requisitos _____ Monto _____ Plazo _____

Tasa de interés _____ Garantía _____

Otros _____

ANEXO 2
CUADRO DEL RESUMEN DE REQUISITOS DE BANCOS
PARA LA OTORGACIÓN DE UN FINANCIAMIENTO
PARA UNA PYME.

REQUISITOS	BANAMEX	BANCOMER	INVERLAT	BANORTE	SANTANDER	INBURSA	HSBC	BAJO	OBSERVACIONES
Solicitud debidamente requisitada, con una antigüedad máxima de un mes.	X	x	x	x	x	x	x	x	Debe de estar firmada por el apoderado de la empresa.
Reporte del Buró de Crédito	X	x	x	x	x	x	x	x	De tener una mala referencia NO se otorga crédito.
Investigación legal (demandas).	X	x	x	x	x	x	x	x	Si tiene o ha tenido demandas.
Informe del RPP (Registro Público de la Propiedad), del acreditado y avales.	X	x	x	x	x	x	x	x	Se verifica en el RPP los bienes que se encuentran a nombre de la empresa y del aval (s), así como la situación referente a embargos, hipotecas, etc.
Informe de crédito (referencias bancarias y comerciales).	X	x	x	x	x	x	x	x	Experiencias de crédito con otros bancos, proveedores, etc.
Calificación de cartera.	X	x	x	x	x	x	x	x	Esta calificación la elabora cada banco de acuerdo a la situación que guardan sus créditos vigentes.
Clasificación de riesgo crediticio.	X	x	x	x	x	x	x	x	Cada banco hace un estudio de análisis de riesgo.

REQUISITOS	BANAMEX	BANCOMER	INVERLAT	BANORTE	SANTANDER	INBURSA	HSBC	BAJO	OBSERVACIONES
Dictamen técnico del área especializada del banco.	X	x	x	x	x	x	x	x	Las áreas especializadas tienen diferentes estructuras en los bancos, al grado de que algunos bancos las han desaparecido.
Avalúo actualizado de los bienes que garanticen el adeudo y realizado de conformidad con las disposiciones establecidas por CNBV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores).	X	x	x	x	x	x	x	x	Los avalúos son elaborados por peritos que cuentan con cédula de la CNBV.
Certificado de libertad y gravamen de las garantías con una antigüedad no mayor a los 120 días.	X	x	x	x	x	x	x	x	Cuando el mismo banco que tramita el crédito tiene hipoteca sobre los bienes, este requisito se puede omitir con la verificación en el RPP.
Póliza de Seguro (vigente) de los bienes en garantía.	X	x	x	x	x	x	x	x	El valor asegurado debe concordar con los avalúos.
Endoso preferente de la póliza de seguro (vigente) sobre las garantías.	X	x	x	x	x	x	x	x	La póliza de seguro endosada forma parte de los documentos originales que los bancos resguardan.

REQUISITOS	BANAMEX	BANCOMER	INVERLAT	BANORTE	SANTANDER	INBURSA	HSBC	BAJIO	OBSERVACIONES
Reporte de entrevista o vista ocular.	X	x	x	x	x	x	x	x	Es elaborado por el ejecutivo responsable de la solicitud.
Información financiera dictaminada (acreditado y avales), por lo menos 2 ejercicios completos. Agregando la declaración anual del ISR y el IVA.	X	x	x	x	x	x	x	x	El último ejercicio no debe tener una antigüedad mayor a los 3 meses, o bien entregar además un ejercicio parcial acumulado, que no exceda de 3 meses.
Información financiera histórica y proyectada que comprenda el plazo del crédito.	X	x	x	x	x	x	x	x	Cuando menos los primeros 5 años.
Acta constitutiva del acreditado, que contenga el sello del RPP y C (Registro de Comercio).	X	x	x	x	x	x	x	x	El acta constitutiva original se debe mostrar entregando una copia.
Poderes de la empresa, con el sello del RPP y C.	X	x	x	X	x	x	x	x	Se muestra el original entregando copia.
Reformas a los estatutos de la sociedad en su caso.	X	x	x	X	x	x	x	x	Se muestra el original entregando copia.

REQUISITOS	BANAMEX	BANCOMER	INVERLAT	BANORTE	SANTANDER	INBURSA	HSBC	BAJIO	OBSERVACIONES
Cédula del Registro ante la SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público).	X	x	x	X	x	x	x	x	Se entrega una copia.
Copia del título de propiedad de garantía (s)	X	x	x	X	x	x	x	x	Se muestra original entregando una copia.
Organigrama de la empresa, en caso que pertenezca a un grupo empresarial se describe nombres de las empresas, estructura accionaria, número de empleados, actividad y ubicación.	X	x	x	X	x	x	x	x	El organigrama muestra de manera general el tamaño de la empresa. Los bancos se reservan el derecho de ampliar la información en caso de que así lo consideren.
Breve currículo de las personas en puestos clave.	X	x	x	X	x	x	x	x	Tiene valor el conocimiento del negocio de los directivos.
Cotización y/o presupuesto de la inversión a realizar.	X	x	x	X	x	x	x	x	Tiene que ser oficial. Los bancos se reservan el derecho de ampliar la información en caso de que así lo consideren.

ANEXO 3

LEGISLACIÓN DE BANCA, CRÉDITO Y ACTIVIDADES CONEXAS

1. Ley de Instituciones de Crédito.
2. Ley reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
3. Ley del banco de México y su reglamento interior.
4. Ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito.
5. Reglas básicas de operación de Almacenes Generales de Depósito.
6. Reglamento interior de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
7. Ley de mercado de valores.
8. Ley de sociedades de inversión
9. Ley para regular las agrupaciones financieras.
10. Ley monetaria de los Estados Unidos Mexicanos.
11. Ley de la Casa de Moneda de México.
12. Reglamento interior de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Resumen

En el ejercicio hacia la mejora continua de la administración pública se ha trazado en los últimos tiempos, desde la INTOSAI (Organización Internacional de Entidades Fiscalizadoras Superiores), despolitizar a la administración pública y alcanzar estándares mayores de eficiencia y eficacia en los entes gubernamentales. Por ello, estas letras ofrecen una descripción de la fiscalización desde el análisis de organismos del entorno internacional (ONU e INTOSAI) y en México (ASF y ASOFIS) y directrices futuras, en vías específicas de generar un valor agregado a través de las ORFIS de cada entidad federativa hacia la administración pública del Municipio ante esfuerzos que en medio de crisis han derivado en déficit fiscal desde los 70's hasta nuestros días y requiere antes de un incremento impositivo, un uso más eficiente de los recursos. El estudio centra su objetivo en un redimensionamiento de la función del Estado, como alternativa de análisis y diseño de nuevas políticas públicas, orientando hacia acciones a desarrollar por el Estado Mexicano en busca de generar valor agregado ante disposiciones aprobadas en los trece últimos años por el Constituyente en México, tendientes a fortalecer una institución de fiscalización altamente profesional e independiente, con fuerte impacto en políticas públicas, mejor ejercicio de la administración en los tres niveles de gobierno y motivando a un verdadero debate político en la materia. Se consideró un estudio exploratorio y descriptivo de la cuenta pública hasta 2012 de los 18 municipios con una metodología de corte cualitativo, y una población contrastada de 30 firmas de despachos de auditores independientes de la ASE en Sinaloa, con la aplicación de un instrumento diseñado y trabajado a través de DYANE 4. Cuyo resultado muestra que se induce hoy en día a los gobiernos municipales a dejar de operar en el vacío y enfrentar desde la primer década del siglo XXI límites ante el desvío de recursos y corrupción, convirtiendo la ASF y a la ASE en Sinaloa en actores fundamentales de promoción de rendición de cuentas, transparencia y estado de derecho, siendo estos órganos de control externo del gobierno federal y estatal baluarte de la función fiscalizadora en México.

Palabras clave: Política Pública, Fiscalización, Transparencia, Rendición de Cuentas, TIC's.

Abstract

In the year to the continuous improvement of public administration has set in recent times from the INTOSAI depoliticize the civil service and achieve higher standards of efficiency and effectiveness in government agencies. Therefore, these letters provide a description of the audit from the analysis of international environmental organizations (UN and INTOSAI) and Mexico (ASF and ASOFIS) and future directions, in specific ways to generate added value through ORFISA of each federal entity to the public administration of the municipality. In efforts amid crisis have resulted in fiscal deficit from the 70's to today. The study focuses its main goal in a redefinition of the role of government, alternative analysis and design of new public policies, focusing on actions to be undertaken by the Mexican State looking to generate added value to provisions adopted in the last thirteen years the Constituent Assembly in Mexico, designed to strengthen an institution of highly professional and independent audit, with strong impact on public policy, management exercise at all three levels of government and encouraging a genuine political debate. It was considered an exploratory and descriptive public account until 2012 of the 18 municipalities with a qualitative methodology, quantitative, and a population of 30 firms contrasted independent audit offices of ASE in Sinaloa, with the application of an instrument designed and worked through DYANE 4. The result shows that today is induced to municipal governments to stop operating in a vacuum and face from the first decade of the century limits on diversion of funds and corruption. Converting ASF and Sinaloa ASE key players in promoting accountability, transparency and rule of law, being these external control bodies federal and state government stronghold of the audit function in Mexico.

keywords: Public Policy, Oversight, Transparency, Accountability, ICT's.

Dr. Rubén Antonio González Franco, Profesor e investigador de tiempo completo de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Miembro del SNI. Santa María 2290 Fracc. Providencia CP 80290, Culiacán Sinaloa, México. Teléfono: 016671630614. Email: rubeno304@hotmail.com.

MC. Sergio Enrique Beltrán Noriega. Profesor e investigador de tiempo completo de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Río Lerma 1038 Col. Popular, Culiacán Sinaloa, México. Teléfono: 016673890164. Email: sergioebn@hotmail.com.

Dr. Alfredo González Franco. Profesor de asignatura en la Universidad de Durango. Av. 21 de marzo 1146 col. 5 de mayo, CP 80230, Culiacán Sinaloa, México. Tel.6671341264. alfredo.gonzalez@arcacontal.com

FISCALIZACIÓN DEL MUNICIPIO, UN ESTUDIO COMPARATIVO EN SINALOA FRENTE A ENTORNOS INTERNACIONALES

Fecha de recepción: 01/08/2013

Fecha de aceptación: 15/09/2013

Rubén Antonio González Franco
Sergio Enrique Beltrán Noriega
Alfredo González Franco

INTRODUCCIÓN

Las políticas públicas en México siguen siendo producto de una actividad gubernamental, es decir, del impacto real de ésta. El Estado necesita contar con un esquema verdaderamente democrático en donde los gobernantes incidan en la elaboración de políticas que realmente atiendan, respeten libertades, generen mayores oportunidades, y en consecuencia le sean de mayor utilidad, impactando estas políticas a la suma de ciudadanos mexicanos, con igualdad y sin distingo de población o sector.

Al respecto Barrera (2012), advierte que del lado de la administración pública existen claros ejemplos de los fracasos de la implementación de las políticas, los cuales podemos fenomenológicamente describir como déficit de la implementación, lo que en términos de la realidad de nuestro México se han convertido en verdaderos nubarrones de déficit fiscal. Es común que estos déficit se galardonen a la burocracia administrativa incidentes en niveles medios y bajos tomando aspectos de ser lentos, rutinarios, faltos de creatividad, insensibilidad y con el ingrediente de moda desde el siglo pasado con cierta dosis de corrupción.

Los ORFIS en las entidades federativas inducen a gobiernos municipales a dejar de operar en el vacío y enfrentar en la primer década del siglo XXI límites legales, políticos e informativos, que si bien actúan con recursos públicos

escasos y burocracias todavía tendientes a inercias e intereses propios, son precisamente las restricciones que pesan en la elección de políticas públicas las que ocasionan que se valoren políticas de factibilidad y se fiscalice la optimalidad, con propósito racionalizador del gobierno eficiente y eficaz y generando reformas constitucionales con sólido entramado legal de fiscalización, buscando disminuir corrupción, fortalecer la transparencia, rendición de cuentas, defensa del Estado de Derecho, y desarrollo de TIC's, como instrumento para informar y revisar.

OBJETIVO

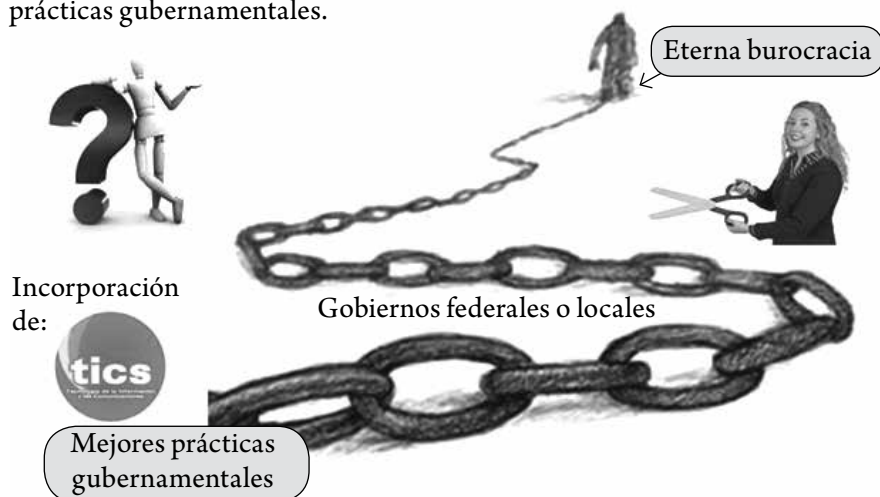
Como objetivos de esta investigación, en primer lugar se centra una descripción y evaluación de la fiscalización desde el análisis del entorno internacional (ONU e INTOSAI) y en México (ASF, ASOFIS y ORFIS de entidades federativas), en vías específicas de generar un valor agregado a la administración pública federal, entidades federativas y del municipio impactando en la sociedad actual, por medio de un estudio comparativo de la cuenta pública hasta 2012 de los 18 municipios de Sinaloa que hace necesario establecer ciertas consideraciones si se requiere evaluar de manera objetiva el desempeño de una entidad de fiscalización de la administración pública del estado, puesto que debemos ser cuidadosos observadores del grado de independencia respecto a los poderes, secretarías, dependencias o entes auditados, en el sigiloso devenir de su capacidad de autonomía técnica, autogestión y, de acuerdo al alcance de su acción fiscalizadora y su no sujeción a presiones de carácter partidista o de grupo.

En segundo lugar, además visualizar las oportunidades y mayores retos de la combinación futurista que impera ante desarrollos de mejores prácticas gubernamentales a partir de organismos como la INTOSAI, considerar los avances tecnológicos, las ventajas competitivas de fiscalización en el estado, resultantes de ser aplicadas (esto analizando y retomando propuestas futuristas de los organismos internacionales, pertinentes de aplicar en la localidad), gracias al desarrollo de TIC's a nivel mundial. Estos retos enmarcados para varios países, principalmente por una brecha digital, enfática en los tiempos de posmodernidad en donde en México aún en 2013 es necesario hacer una autoevaluación y dirigir esfuerzos conjuntos entre la Federación y los estados como Sinaloa, para esclarecer y construir innovadoramente, hacia un nuevo paradigma de fiscalización a través de TIC's, que surge como instrumento útil hacia una mejora continua como constante de compromiso de la administración pública del estado; siendo tema central de una mejor práctica en el gobierno del siglo XXI en México y en el mundo; pero con incidencia vigilante de la transparencia y rendición de cuentas oportuna de los servidores públicos y del desempeño en general del Municipio de las diferentes entidades federativas en el caso que nos ocupa de Sinaloa hasta este 2013.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Por ello, esta investigación se centra en la problemática de requerir mayor cuidado de los recursos públicos y fiscalización eficiente de su destino en vías de un menor costo para el ciudadano y un mayor beneficio obtenido para los 18 municipios de Sinaloa. Lo anterior, con base en la política propuesta con evaluaciones al desempeño y cumplimiento de programas con calidad y pertinencia hacia la sociedad en general, cercano a ésta y en su demarcación territorial, que le permita verdadero crecimiento y desarrollo, y no como sucede actualmente con alta dosis de laceración de programas y hambre en diferentes entidades federativas de México, con estructuras del pasado en la eterna burocracia que impiden mejores prácticas gubernamentales.

Figura 1. Estructuras del pasado en la eterna burocracia, impiden mejores prácticas gubernamentales.



Fuente: elaborada por el autor.

Pero esto no es nada fácil, toda vez que se debe entender que en esta interlocución de sociedad y Estado, las políticas públicas que se han emitido recientemente en 2013 desde el proceso de transición, con respecto a los asuntos de interés público, se han convertido en el lugar crítico del consenso y además de conflicto. Al respecto sostiene Aguilar (2000), que a través de estas políticas públicas, que no cuentan con un consenso de los verdaderos actores, se cristalizan o vuelven realidad o simplemente se trunca la representatividad o pesa el aspecto constitucional o bien impera la racionalidad de los gobiernos.

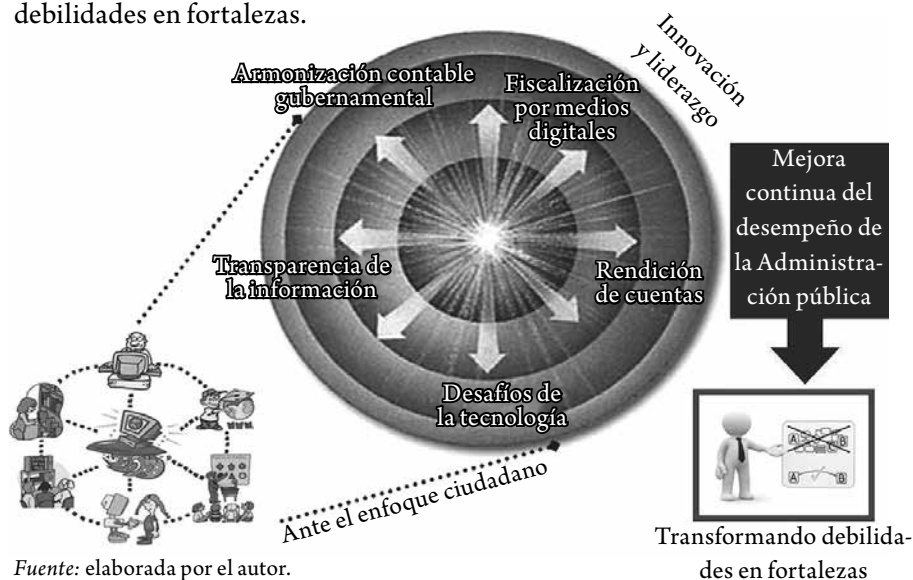
En consecuencia, siendo el consenso y el conflicto elementos inherentes a la política, es natural que la elaboración de las políticas deban impulsarse a partir de la interacción entre el gobierno y los ciudadanos; sin embargo, actualmente

en México y por ende en Sinaloa que no es la excepción, se presenta un problema grave de ingresos y redistribución de recursos, derivado del impacto de la globalización económica en todo el mundo, provocando la interacción mundial y con ella los cambios y adelantos que afectan a varios países, estableciendo dinámicas que influyen en muchas áreas como: los procesos productivos, la internacionalización del capital, desarrollo tecnológico, mejora en los medios de comunicación, entre otros; modificando la situación social, expectativas de países, y como consecuencia la política y las funciones del Estado Mexicano (Herrera, 2007).

De esta forma se puede contextualizar que se nos enfrenta a una problemática muy marcada de tres niveles de fiscalización en el país, y la necesidad real de una coordinación administrativa fiscal, con acciones de gobierno que comprenden la autenticidad, eficiencia y eficacia en el uso de recursos del Estado, como es el caso de Sinaloa. Aunado a esto, en México no existe una verdadera coordinación administrativa fiscal y es carente de una estructura horizontal y vertical eficiente, que requiere redefinir el sistema con la idea de mejora continua de fiscalización, lo cual está generando altos riesgos de eficiencia fiscal en los gobiernos estatales (Cabrero, 2007).

Estos organismos de la administración pública no han sido eficientes debido al tipo de sistemas y procedimientos utilizados, y falta de técnicas posmodernas de administración con atraso considerable en el desarrollo de TIC's, con respecto al entorno de órganos fiscalizadores internacionales y hacia las entidades paraestatales y paramunicipales a través de los despachos intermediarios; además de la necesidad de implantar un verdadero sistema de mejora continua en el servicio permanente de los servidores públicos y su desempeño (Quiroga, 2004).

Figura 2. Innovación y liderazgo de los gobiernos, en busca de transformar debilidades en fortalezas.



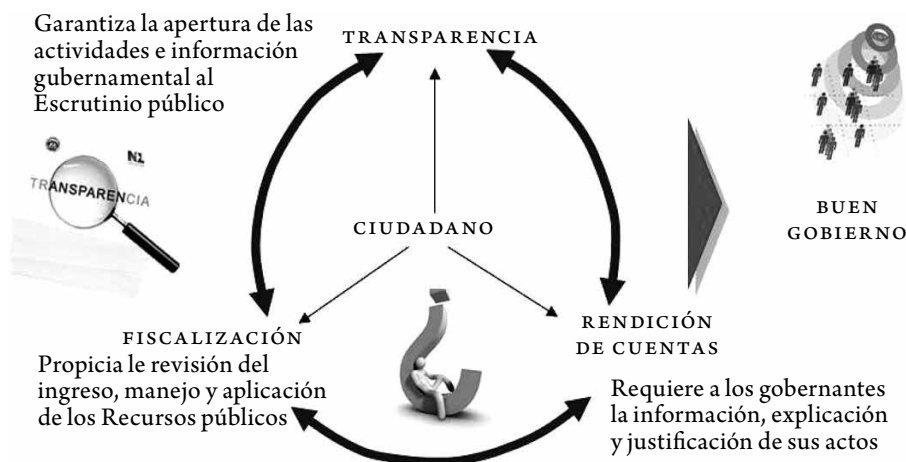
Fuente: elaborada por el autor.

MÉTODO

Se establece un procedimiento metodológico cualitativo, etnográfico, descriptivo, analítico y revestido de propuestas de mejora; y junto a ellas grandes anhelos de eficientar en materia de fiscalización del Municipio, frente a lineamientos de organismos de entornos internacionales. Acudiendo al método cualitativo en busca de un análisis serio, responsable y profundo de la fenomenología que envuelve una parte de la realidad. A través del método cualitativo se encuentra la llave que introduce a una realidad para probar no sólo un determinado concepto, sino las categorías que son de mayor utilidad en el estudio del fenómeno u objeto como en detalle lo establece Mella (1998).

A partir de lo anterior y al dar cuenta de las cualidades del fenómeno, lo hace diferente de otros fenómenos, emergiendo el estudio de caso como un método estratégico de investigación más socorrido por los investigadores en busca de mejores resultados, por lo cual el estudio de caso se centra en los municipios del estado de Sinaloa, en contraste con el entorno nacional e internacional. Desde esta perspectiva metodológica se centra el estudio de investigación, reconociendo que en la pluralidad de diversas literaturas de organizaciones Yin (1994) es sin duda el autor más citado en la investigación basada en casos.

Figura 3. Modelo de investigación estructural y conceptual de un buen gobierno.



Fuente: elaborada por el autor.

Así, este estudio de caso describe el objeto de estudio y se focaliza en encontrar oportunidades de mejora en materia de fiscalización a través de un comparativo de la Auditoría Superior del Estado de Sinaloa y sus entes auditables del municipio, bajo el contexto de la fiscalización internacional y de

México, y la opinión de despachos intermediarios de la ASE en Sinaloa. Esto ante el renovado espíritu de la credibilidad de un gobierno que está emergiendo, y que necesita rediseñar sus procesos de gobernar hacia horizontes más coherentes y de mejores prácticas de un verdadero federalismo y no como el que se visualiza en sentido inverso, y al mismo tiempo, desarrollar medios suficientes de fiscalización y rendición de cuentas en el desarrollo e implementación de mayor grado de TIC's hacia una mejora continua iniciada desde 1999 con el surgimiento de la Auditoría Superior de la Federación, en funciones desde el año 2000 y, la recientemente iniciada Auditoría Superior del Estado de Sinaloa (ASE) en 2008 y que a la fecha en el 2013 ha sido objeto de crítica constante por la falta de credibilidad desde los mismos resultados presentados ante el Congreso y cuyas acciones resarcitorias siguen siendo sugerencias que no terminan por empezar a frenar la corrupción de algunos servidores públicos en los municipios de Sinaloa, como lo han manifestado algunos diputados locales del mismo estado.

DISCUSIÓN Y RESULTADOS

Es determinante la implementación de un redimensionamiento de la función del Estado, como alternativa de análisis y diseño de nuevas políticas públicas, orientando hacia acciones a desarrollar por el Estado Mexicano en busca de generar valor agregado como única vía para palear y corregir enfrentamientos innecesarios y desengaños como los que presenciamos actualmente en el final del 2012 e inicios del 2013 ante notas de reprobación del orden del gobierno y servidores públicos, donde a todas luces ni en educación, salud, seguridad y peor aún ni en el abatimiento del hambre se ha cumplido con las metas en materias de programas y ejercicio del gasto oportuno, confirmado esto con los programas enunciados por el ejecutivo federal, a través de un sinnúmero de promocionales de televisión y radio y del informe de la cuenta pública 2012 de la ASF. Muy al contrario se desvía la atención de los mexicanos con discursos sólo electoreros y se muestra una fotografía muy diferente al México que enfrentamos cotidianamente en la realidad del municipio, que es en donde verdaderamente se vive y se convive en sociedad.

No es posible continuar con enmascaramientos de esta realidad del presente y futuro, se tiene que intervenir con el espíritu del servicio público y no servirse del público o pueblo, tal es el caso de los esfuerzos que han redundado en disposiciones aprobadas en los trece últimos años por el Constituyente en México, tendientes a fortalecer una institución de fiscalización altamente profesional e independiente, con fuerte impacto en políticas públicas, ejercicio de la administración en los tres niveles de gobierno y motivando a un verdadero debate político.

Ahora bien como lo refiere García (2008), en la llamada economía mundial moderna, se manifiestan una serie de relaciones interpersonales entre mayor número de ciudadanos, no sólo de la localidad, si no del mundo, las regiones y de los países, y no son por accidente o por ser pasivas, si no por convertirse en auténticos mecanismos de integración de activos que intensifican y cambian la vida económica y administrativa internacional y por ende intensifican el actuar del Estado frente a estos cambios, trayendo por resultados mayores retos y una redefinición de la administración pública.

En un intento por esclarecer de mejor manera el sustento o andamiaje básico se situó en las siguientes teorías centrales: Teoría de la Administración Pública en el contexto internacional, Teoría de la Política Pública y Teoría de fiscalización y TIC.

La administración pública hoy en día evoluciona al ritmo de las demandas de la sociedad del conocimiento. Su entorno cambia a gran velocidad con una nueva generación de ciudadanos participativos que piensan en red y se relacionan cada vez más de forma virtual. Y es el Estado quien debe asumir su rol de importancia, consciente de su papel protagonista ante la comunidad usuaria e impulsores de las TIC, y liderar los retos asociados a la implantación de las nuevas tecnologías para impulsar una Sociedad del Conocimiento para todos, logrando una mayor identificación y acercamiento al ciudadano, mejorar las herramientas y la motivación del servidor público, actuando siempre con criterios de eficacia y eficiencia en el ámbito internacional global.

En este contexto internacional la administración pública, España por ejemplo, transita como una administración activa, siempre comprometida en el progreso de su sociedad. Algunas veces lo habrá hecho mejor o peor, pero nunca se ha desentendido de su papel promotor de la sanidad, la instrucción pública, el orden público, la agricultura, el comercio y la industria, la viabilidad de redes de aguas, los caminos, los puentes, los puertos, etc. Esta administración pública no se limitó a desempeñar el papel de árbitro del libre juego social; fue, al contrario, partícipe muy activo en ese juego, igual que lo ha sido, aún más intensamente, en el final del siglo XX e inicios del siglo XXI, dejando en claro, Sáinz (2005). Este es sólo un ejemplo; en este nuevo orden internacional son múltiples las precisiones que sobre administración pública encontramos en el acontecer de la historia hasta nuestros días de este siglo XXI, motivando a que el término de administración pública denota un conjunto de organizaciones estatales en compromiso de realizar sustancialmente las funciones administrativas del Estado.

En opinión de Aspe (2007), esta teoría, centra a la administración pública, como el conjunto de organizaciones que brinda al presidente de la República el apoyo previsto en el artículo 90 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, para la realización de las actividades orientadas a cumplir las responsabilidades y funciones encomendadas al poder Ejecutivo federal,

desprendiendo diferentes denominaciones como: secretarías y departamentos administrativos, entidades paraestatales, institutos, etc. Al respecto, explica Rolf Linkohr (2004), que una de las causas precisamente de grandes retos de las funciones administrativas del Estado, del actual subdesarrollo latinoamericano se encuentra en el deficiente papel del Estado, ya que la justicia suele no ver lo que otros expertos y no tan expertos sí ven, y de forma ya no tan sorprendente, se visualiza una corrupción que está a la orden del día, la educación sigue teniendo tendencias más precipitadas hacia quienes tengan dinero para pagarla y cursarla y, hasta de tintes privilegiados para los ricos, la administración es deficiente y el servicio público se torna como un todo, menos un servicio para la población que realmente habita en el municipio. Lo anterior muestra que se ha llevado a América Latina a ser una región que no muestra prosperidad, ni ha logrado insertarse en el proceso de globalización con mejores prácticas en cuanto a resultados de políticas públicas se refiere. De lo anterior es común definir a la política pública con el término que tiene su origen en la propuesta de Policy Sciences de Harold D. Lasswell, formulada en 1951, enfoque que emerge como una respuesta a la fragmentación de las ciencias sociales y a la necesidad imperante de que el gobierno no tuviera mayor conocimiento de las decisiones públicas, así como la de articular una ciencia interdisciplinaria (Aguilar, 2000).

En reflexión a lo anterior, estas políticas públicas deben ser consideradas con orientación multidisciplinaria, pues por su naturaleza conllevan aspectos políticos, económicos, administrativos, culturales, entre otros. A partir de dos enfoques, descriptivo y teórico, donde el descriptivo se centra en analizar si la política es sólo decisión, producto de una autoridad legítima actuando en el contexto legal que en su forma de dirigirla se concibe en un campo gubernamental, propósito general a realizar, situación social, norma para una problemática, o conjunto de objetivos y programas de acción. Se deja en claro que la política pública es producto de una actividad gubernamental y del impacto real de ésta. De esta forma encontramos puntos comunes en la política pública, como lo es el elemento institucional, donde las decisiones son tomadas formal y legalmente dentro de un sistema político, considerando la relación entre los fines y los medios, lo cual nos sitúa en una acción o no acción. Derivado de lo anterior, tenemos los efectos, previstos e imprevistos en la sociedad, a esto se le denomina “resultados públicos”, que son producto de la decisión pública y de la política pública, así como de otros factores (Méndez, 2000). Haciéndose necesario fiscalizar la asignación, uso y destino de los recursos públicos para ello.

Entre las aportaciones centrales a esta teoría de la fiscalización, tenemos las de INTOSAI, que han permitido mejorar su capacidad de servicio a la sociedad, aportando la “Declaración de Lima sobre las Líneas Básicas de la Fiscalización”, la cual establece la filosofía y el marco conceptual de la función fiscalizadora. Los organismos de fiscalización interna o externa funcionan como defensas

principales contra la corrupción, sobre todo porque tienen de encomienda dos actividades esenciales del ciclo administrativo: la revisión y evaluación de actividades y la auditoría gubernamental (Márquez, 2009). Así, en contabilidad se entiende por fiscalización la acción por medio de la cual se evalúan y revisan las acciones de gobierno considerando su veracidad, razonabilidad y apego a la ley (Adam, 1968). Es decir, se convierte en sinónimo de control donde dicho control se orienta en el Estado constitucional, en un solo sentido y todos responden objetivamente a un único fin: fiscalizar la acción del poder para evitar abusos (Aragón, 1995).

Ahora, a partir de estos resultados de investigación exploratoria se ofrece una descripción de los factores que han influido en la implementación de políticas públicas en los últimos doce años y las tendencias en materia de fiscalización desde el análisis del entorno internacional (ONU e INTOSAI). Se encontró que la apertura económica y el ejercicio hacia una verdadera democracia, son factores que han influido en la implementación de políticas públicas que impulsan el desarrollo institucional de los gobiernos en general.

Aunado al fenómeno de la globalización se generaron ideas de medir y evaluar a los gobiernos de algunas partes del mundo, extendiéndose por ejemplo de España a otros países de Europa y en otras latitudes, asistiendo con su participación entusiasta los organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y de la Organización Internacional de Entidades Fiscalizadoras Superiores (INTOSAI), que por la importancia que revisten, al incidir internacionalmente en cada uno de los países del mundo y sus regiones las analizaremos con mayor detalle, pero en consideración además de trabajos como el del Instituto de Economía de Barcelona España, que impulsó un método basado en la aplicación de indicadores de gestión como método para optimizar los recursos públicos locales (Mora, 2004). Esta región también tiene experiencias con los indicadores de gestión de las administraciones públicas, como técnica de cuantificación en el análisis regional, es decir, como un sistema de información al servicio de los ciudadanos y como compensación a las contribuciones que éste paga al gobierno (Navarro y Flores, 1997).

En otra dirección y origen de la INTOSAI, encontramos a las Naciones Unidas como una organización que se integra por Estados soberanos. Los Estados se afilian voluntariamente a las Naciones Unidas para colaborar en pro de la paz mundial, promover la amistad entre todas las naciones y apoyar el progreso económico y social.

La acuñación del nombre de “Naciones Unidas”, se debe al Presidente de los Estados Unidos Franklin D. Roosevelt, y fue utilizado por primera vez el 1º de enero de 1942, en plena segunda guerra mundial, coincidiendo 26 naciones en aprobar la “Declaración de las Naciones Unidas”, comprometiéndose sus respectivos gobiernos a seguir luchando juntos contra las potencias del Eje.

Para 1945, se reunieron los representantes de 50 países en San Francisco en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Organización Internacional, cuyo

objetivo fue redactar la Carta de las Naciones Unidas; deliberando los delegados sobre la base de propuestas preparadas por los representantes de China, la Unión Soviética, el Reino Unido, y los Estados Unidos en Dumbarton Oaks, trabajo previamente preparado entre agosto y octubre de 1944.

La Carta fue firmada el 26 de junio de 1945 por los representantes de los 50 países. Polonia, que no estuvo representada, la firmó más tarde y se convirtió en uno de los 51 Estados miembros fundadores. La sede de las Naciones Unidas está en Nueva York, naciendo oficialmente esta organización internacional el 24 de octubre de 1945 después de que la Carta fuera ratificada por China, Francia, la Unión Soviética, el Reino Unido, los Estados Unidos y la mayoría de los demás signatarios.

Actualmente, con la reciente inclusión de Suiza y Timor Oriental en el 2002, y de Montenegro en junio del 2006, 192 países son miembros de las Naciones Unidas. La ONU evalúa el propio rol que debe asumir la organización en su desarrollo y evolución, y establece como necesario fiscalizar los objetivos sobre este rol, teniendo en cuenta que la solución encontrada a muchos de los conflictos internacionales, no ha sido encauzada a través de los mecanismos convencionalmente establecidos por esta organización, incluso llevadas a cabo violando a todas luces la Carta de las Naciones Unidas y sus principios más elementales. Principios tales como la no intervención en los asuntos internos de otro Estado y la prohibición del uso de la fuerza, entre otros tantos, por citar un ejemplo, tenemos los ataques de Corea del Sur a sus vecinos de Corea del Norte en 2013. Pero recordemos cómo tan hábilmente se utilizó de argumento para la invasión a Irak, la existencia y tenencia de armas de destrucción masiva, lo cual nunca fue comprobado, generando problemáticas actuales, en especial las relacionadas con el uso de la fuerza, que requieren de la atención de todos los Estados integrantes de la comunidad internacional, y para ello debemos recordar y mantener que es necesario actuar dentro del marco de la legalidad del derecho internacional. Sin embargo, al paso de nuestros días es una realidad innegable que algunos líderes mundiales, actúan en pensamiento y obra, transformando el derecho internacional en algo secundario y de importancia menor.

Así desde 1945 y hasta el día de hoy, ha sido y será necesidad objetiva como establecen los principios de la ONU el lograr el desarrollo pleno de la sociedad humana y que obedece a los intereses vitales de toda nación, que son indistintamente de tal o cual régimen: a) La renuncia a la guerra como medio para resolver conflictos internacionales y su solución por vía pacífica; b) La igualdad de derechos entre los Estados; c) La comprensión mutua y la confianza entre unos y otros; d) La no intervención en asuntos internos; e) El respeto de la soberanía y la integridad territorial de los Estados; f) y la cooperación económica y cultural a partir del principio de igualdad. Y es a partir de la sola etimología y simple significado conceptual de la coexistencia pacífica que se reconocen distintas formas de gobierno, capaces de coexistir en el concierto

de naciones. De aquí que lo anterior antepone retos aún marcados, ante la imposibilidad de citar a la democracia como única forma de gobernar, está aún distante de ser una realidad en pleno siglo XXI. A pesar de que ningún Estado debe intervenir en asuntos internos o externos de cualquier otro Estado, se sigue atentando sobre la soberanía de algunos y muestra clara violatoria del Derecho Internacional.

A pesar de estas muestras violatorias del derecho internacional destaca la importancia entonces que instituciones como la ONU se han convertido en la entidad origen de recomendaciones internacionales más importante de nuestros días, y cuyos miembros están debidamente asociados para expresar sus opiniones, conformado por países que se comprometieron a mantener la paz y la seguridad internacional, pese a que no logran imponerse al criterio de unos cuantos, como ha quedado demostrado a lo largo de las últimas décadas del siglo XX y principios del siglo XXI. Como organización revisora y catalizadora de mejores prácticas sociales en el mundo, debe incidir y subsistir el espíritu de la coexistencia pacífica de los Estados, que es pieza fundamental para perpetuar la raza humana a través del respeto a la libre autodeterminación de los pueblos y en consecuencia al principio de no intervención de acuerdo a la Carta de Naciones Unidas, sentando sólo así la seguridad de un andamiaje para realizar, mejores prácticas en las condiciones sociales, políticas y democráticas de los diferentes países del mundo.

A partir de lo anterior, destaca el Pacto Mundial que acordado en 1999 e iniciado en el 2000 por la ONU y apoyado por más de mil líderes empresarios en todo el mundo, sigue siendo la mayor iniciativa mundial de sostenibilidad empresarial, incluso gubernamental, ante la necesidad de hacer suyos y llevar a la práctica un conjunto de valores fundamentales en materia de derechos humanos, normas laborales, medio ambiente, y lucha contra la corrupción. Éstos en un legado de diez principios que se basan en la declaración universal de los derechos humanos; la declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo; la organización Internacional del trabajo; la declaración de Río sobre el medio ambiente y el desarrollo; y la convención de las Naciones Unidas contra la corrupción, Davos Suiza (2009).

La ONU ha dado un paso importante y creciente en un mundo en el que la globalización borra las fronteras para las relaciones y el comercio internacional, y que representa una poderosa fuerza para mejorar la responsabilidad corporativa, a la vez que coadyuva junto con los gobiernos de los distintos países a generar el cumplimiento de programas sociales sustanciales para cada entidad; aun cuando estos programas siguen lacerados por el incumplimiento de objetivos de Estados depositarios de estos programas, y cuyo compromiso debe ser cristalizarlos con toda transparencia y calidad, hacia los ciudadanos de todo el mundo. Además debe servir para resolver las necesidades socioeconómicas; de foro de diálogo sobre diversas cuestiones polémicas ligadas a la mundialización, el desarrollo y un principio explícito sobre corrupción y transparencia.

El secretario general de la ONU en turno, el Sr. Kofi Annan indicó que la firma de la convención a fines de 2003 en México brindaría una oportunidad para que se incorporara un décimo principio al pacto, preparando el terreno para un décimo principio sobre transparencia y contra la corrupción, haciéndolo objeto de discusión con sus integrantes en diciembre de 2002 y del consejo de asesores en julio de 2003, presentándose ante la reunión del Foro de Aprendizaje del Pacto Mundial en diciembre de 2002 en Berlín una evaluación de la posibilidad del décimo principio, dándose el anuncio durante la cumbre de líderes del pacto global el 24 de junio del 2004 que se incluiría un décimo principio en contra de la corrupción. Quedando la redacción del décimo principio de la siguiente manera: Principio 10: “Los negocios deberán actuar en contra de la corrupción en todas sus formas, incluyendo la extorsión y el soborno”, asegura la ONU (2010), derivando el pacto global en proyectos importantes relacionados contra la corrupción y la transparencia de la información. Así, el pacto global brinda las herramientas necesarias y la información básica para la implementación de buenas prácticas y el apalancamiento de las iniciativas existentes, adhiriéndose las siguientes recomendaciones: 1. Introducir programas y políticas anticorrupción dentro de sus organizaciones y sus operaciones. 2. Informen y comuniquen periódicamente (anual) avances de su trabajo en contra de la corrupción. 3. Compartan experiencias y buenas prácticas exponiendo casos. 4. Colaboración entre pares para encontrar soluciones en forma conjunta con el fin de combatir la corrupción desde la iniciativa sectorial. 5. Colaboren con transparencia internacional y con la Cámara de Comercio Internacional como proveedor principal de herramientas en la lucha contra la corrupción. 6. Se comprometan en esfuerzo colectivo, usando los pactos de integridad de transparencia internacional. 7. Hagan lobby para la ratificación e implementación de la convención de la ONU contra la corrupción en la mayor cantidad posible de países.

Por lo anterior, en una evaluación orientada hacia la fiscalización en el contexto internacional, se encuentra a la Organización Internacional de Entidades Fiscalizadoras Superiores (INTOSAI), que hacia esta década del siglo XXI se ha convertido en una organización fundamental y estratégica, para la evaluación, fiscalización y desarrollo de las políticas públicas, manteniéndose como un organismo autónomo, independiente y apolítico. Es una organización no gubernamental con un estatus especial con el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC). INTOSAI nace a partir de la conclusión de la segunda guerra mundial donde se convocaron y reunieron representantes de diversas Entidades Fiscalizadoras Superiores (EFS) en un congreso internacional de ciencias administrativas en Berna, Suiza, decidiendo la creación de un foro de auditoría gubernamental, surgiendo así el Internacional Congress of Supreme Audit Institutions, (INCOSAI), y a partir del cual en 1953 se reunieron 34 EFS provenientes de diferentes partes del mundo para celebrar el primer Congreso de la INTOSAI en Cuba, pero derivado de situaciones diversas en

1960, la EFS de Cuba se disolvió y, en 1962, asumió la Secretaría General de la INTOSAI en forma permanente la EFS de Austria.

La INTOSAI es la organización profesional de las entidades fiscalizadoras superiores (EFS) de países que pertenecen a las Naciones Unidas o a sus organismos especializados. Las EFS desempeñan un importante papel en la fiscalización de las cuentas y las actividades de la administración pública, y en la promoción de una correcta gestión financiera y una rendición de cuentas global de sus gobiernos. La INTOSAI constituye un foro en el que los auditores de la administración de todo el mundo pueden debatir los temas de interés recíproco y mantenerse al tanto de los últimos avances en la fiscalización y de las otras normas profesionales y mejores prácticas que sean aplicables. A través de los congresos trienales, reuniones de comités y otras comunicaciones periódicas, la INTOSAI se centra en los temas clave que tratan las EFS y ayuda a sus miembros a desarrollar soluciones innovadoras a los desafíos compartidos, que en conformidad con sus objetivos, el lema de la INTOSAI es “La experiencia mutua beneficia a todos”. En el año 2010 la INTOSAI contaba con 191 miembros de pleno derecho y 4 miembros asociados.

La INTOSAI es una organización global que debe entenderse como patrimonio de los pueblos del mundo. Como legado del intercambio de conocimientos, se convirtió en lema de la INTOSAI la experiencia mutua (ómnibus prodest), dejando claro que la experiencia mutua beneficia a todos, INTOSAI (2003). Es de sorprender que desde hace 57 años la INTOSAI ha proporcionado un marco institucional para la transferencia y el aumento de conocimientos para mejorar a nivel mundial la fiscalización pública exterior y por lo tanto fortalecer la posición, la competencia y el prestigio de las distintas Entidades de Fiscalización Superior (EFS) en sus respectivos países.

El intercambio de experiencias entre los miembros de la INTOSAI perfecciona la auditoría gubernamental, garante del desarrollo de las entidades de fiscalización superior, incidiendo en el progreso de sus administraciones públicas locales y regionales, al tiempo que determina la ruta de mejora continua, hacia nuevos avances en la materia de fiscalización con calidad. INTOSAI agrega valor en materia de fiscalización en pleno siglo XXI, y ante la embestida de la vertiginosa evolución tecnológica, los decisivos cambios económicos, políticos, sociales y ecológicos unidos a un proceso de globalización acelerada en los últimos 60 años, le han puesto a prueba verdaderamente a esta institución honorable, publicando normas internacionales y orientaciones para las auditorías financieras, de cumplimiento y de rendimiento, y proporciona asesoramiento para la correcta gobernanza, siendo significativos los esfuerzos; pero mejor los resultados, destacando la celebración de 20 congresos; habiéndose efectuado entre los más recientes y destacados el XIX INCOSAI en noviembre de 2007 en México, en cuyos temas principales se abordó: Tema I. La deuda pública, su administración, rendición de cuentas y fiscalización y en el Tema II.

Sistemas de evaluación al desempeño basado en indicadores clave universalmente aceptados.

Es importante precisar que en este incosai se abrió la pauta para posicionar el andamiaje sobre la independencia de las Entidades Fiscalizadoras Superiores, retomando la Declaración de Lima establecida desde el año de 1977; el 12° Seminario realizado el 21 de octubre de 1996, con el tema central de “El papel de las Entidades Fiscalizadoras Superiores en la lucha contra la corrupción y la mala gestión”; el 18° Seminario realizado el 22 de abril de 2005, cuyo tema central fue “La aplicación de las tecnologías de información y de comunicación en la auditoría del gobierno electrónico: una estratégica para eficiencia, transparencia y la rendición de cuentas”; el 19° Simposio realizado el 30 de marzo de 2007, con el tema central “Valor y los beneficios de la fiscalización pública en un contexto globalizado”, mismos que hoy brindan mayores frutos, al proporcionar un acuerdo contundente entre los miembros del intosai y el establecimiento de ocho pilares de la auditoría gubernamental externa.

Estos pilares seguramente buscan ser andamiaje de la apropiada y eficaz utilización de los fondos y recursos públicos, que constituye uno de los requisitos esenciales para el adecuado manejo de las finanzas públicas y la eficacia de las decisiones de las autoridades responsables, tendientes a retomar y establecer a partir de las Declaraciones de Lima y de estos ocho principios, que las Entidades Fiscalizadoras Superiores (EFS) sólo pueden llevar a cabo sus cometidos si son independientes de la institución fiscalizada y están protegidas contra influencias externas; y que, para lograr ese objetivo, es indispensable para una democracia saludable que cada país cuente con una EFS, cuya independencia esté garantizada por ley, y que aun cuando la propia Declaración de Lima reconoce que las instituciones estatales no pueden ser absolutamente independientes, también reconoce que las EFS deben tener la independencia funcional y organizativa requerida para el cumplimiento de su mandato, fortaleciendo lo anterior en el XX INCOSAI celebrado del 22 al 27 de noviembre de 2010 en Johannesburgo, África del Sur, donde se consolidaron los trabajos de temas de relevancia como: Tema I La deuda pública, su administración, rendición de cuentas y fiscalización y Tema II Sistemas de evaluación al desempeño basado en indicadores clave universalmente; siendo temas iniciados para su discusión desde el INCOSAI en México desde 2007.

El XXI INCOSAI se celebró del 22 al 27 de octubre de 2013 en Pekín, China, donde los temas a abordar fueron: Tema I. Auditoría Nacional y Buena Gobernanza Nacional y como Tema II. El Papel de la EFS en salvaguardar la Sostenibilidad de las Políticas Financieras a largo plazo. Con respecto a su visión la INTOSAI promueve el buen gobierno, habilitando a las EFS para que ayuden a sus respectivas administraciones a mejorar el rendimiento, perfeccionar la transparencia, garantizar la obligación de rendir cuentas, mantener la credibilidad, luchar contra la corrupción, promover la confianza pública, y fomentar el uso de los recursos públicos en beneficio de sus ciudadanos, estrategias

que serán promovidas entre los grupos regionales que componen a la INTO-SAI, como son: EUROSAI, AFROSAI, ARABOSAI, ASOSAI, PASAI, CAROSAI y OLACEFS. A este último grupo OLACEFS es al que pertenece la Auditoría Superior de la Federación (ASF) en México, siendo una institución autónoma, independiente, neutral y al margen de intereses partidistas que revisa el origen y aplicación de los recursos públicos, así como el cumplimiento de los objetivos y metas del gobierno. Esto la convierte en un órgano esencial del Estado Federal Mexicano para la mejora sustancial de la gestión pública en los distintos niveles gubernamentales.

Tabla 1. Miembros activos de OLACEFS en el 2010.

MIEMBROS ACTIVOS	
ENTIDAD FISCALIZADORA SUPERIOR	
1.	Contraloría General de la República de Antillas Neerlandesas
2.	Auditoría General de la Nación de Argentina
3.	Auditoría General de Belice
4.	Contraloría General de la República de Bolivia
5.	Tribunal de Cuentas de la Unión de Brasil
6.	Contraloría General de la República de Chile
7.	Contraloría General de la República de Colombia
8.	Contraloría General de la República de Costa Rica
9.	Ministerio de Auditoría y Control República de Cuba
10.	Contraloría General del Estado de la República del Ecuador
11.	Corte de Cuentas de la República de El Salvador
12.	Contraloría General de Cuentas de la República de Guatemala
13.	Tribunal Superior de Cuentas de la República de Honduras
14.	Auditoría Superior de la Federación de México
15.	Contraloría General de la República de Nicaragua
16.	Contraloría General de la República de Panamá
17.	Contraloría General de la República de Paraguay
18.	Contraloría General de la República de Perú
19.	Oficina del Contralor del Estado Libre Asociado de Puerto Rico
20.	Cámara de Cuentas de la República Dominicana
21.	Tribunal de Cuentas de la República del Uruguay
22.	Contraloría General de la República Bolivariana de Venezuela

Fuente: elaborada por el autor en base a la OLACEFS (2010).

Tabla 2. Miembros adherentes a la OLACEFS 2010.

MIEMBROS ADHERENTES
ENTIDAD FISCALIZADORA SUPERIOR
1 Tribunal de Cuentas de España
2 Tribunal de Cuentas de Portugal

Fuente: elaborada por el autor con base en la OLACEFS (2010).

Tabla 3. Observador permanente de la OLACEFS, vigente a 2010.

OBSERVADORES PERMANENTES
ENTIDAD FISCALIZADORA SUPERIOR
1 ATRICON – Asociación de Miembros de los Tribunales de Cuentas del Brasil

Fuente: elaborada por el autor con base en la OLACEFS (2010).

Tabla 4. FODA rumbo al 2015 en la OLACEFS.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
❖ Existencia normativa, estructura y su funcionamiento. ❖ Facultad de revisión de la base normativa. ❖ Institucionalidad. ❖ Imparcialidad. ❖ Visión estratégica. ❖ Diversidad de experiencias y fuentes de información. ❖ Organismo especializado en fiscalización gubernamental. ❖ Red de enlace y trabajo en equipo.	❖ Interés de los gobiernos y sociedad civil. ❖ Importancia de la gobernabilidad. ❖ Relacion de OLACEFS con sus pares. ❖ Capital intelectual y técnico de la INTOSAI. ❖ Posicionamiento de las EFS en sus países. ❖ OLACEFS puede recibir financiamiento o crédito.	❖ Cumplimiento parcial del plan estratégico. ❖ Limitada capacidad de gestión y administración. ❖ Alta dependencia económica de las aportaciones de sus miembros. ❖ Insuficientes recursos financieros. ❖ Falta de personal. ❖ Dificultad para celebrar reuniones. ❖ Falta de comunicación oportuna. ❖ Insuficiencia tecnológica.	❖ Pérdida de recurso humano calificado. ❖ Independencia y autonomía restringida en las EFS. ❖ Organización de las EFS. ❖ Alta rotación de funcionarios y titulares. ❖ La globalización del crimen y la corrupción. ❖ Desastres naturales. ❖ Limitado acceso a TIC's. ❖ Crisis económica internacional. ❖ Redireccionamiento de las políticas.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
❖ Experiencia en capacitación e-learning. ❖ Relación permanente con INTOSAI. ❖ Cultura orientada a compartir conocimiento. ❖ Entre otros.	❖ Interés en materia de control de otras organizaciones como OEA, ONU y otras. ❖ TIC'S e E-learning. ❖ Mejores prácticas. ❖ Entre otras.	❖ Insuficiencia en materia de investigación. ❖ Insuficiente generación de valor para sus asociados. ❖ Ausencia política de comunicación. ❖ Entre otras.	❖ Sabotaje tecnológico. ❖ C o r r u p c i ó n transnacional. ❖ Excesivas tareas de funcionarios en la gestión de OLACEFS. ❖ Inestabilidad política. ❖ Entre otras.
<i>Visualización de la OLACEFS a 2015.</i>	Innovadora, en mejora continua, entidad de excelencia, reconocido internacionalmente, órgano consultivo en materia de control y fiscalización, imagen pública consolidada, financieramente sostenible, con credibilidad y valor público, líder en gestión, fuerte comunidad virtual de apoyo, medio y no fin (su filosofía).		

Fuente: elaborada por el autor con base en los trabajos de la reunión del 17 al 21 de mayo de 2010, de la planeación estratégica de OLACEFS 2011-2015.

Ahora bien, como resultados previos del análisis en el 2013, la ASF contribuye a avanzar en los principios de transparencia y rendición de cuentas a la sociedad, al informar a todos los ciudadanos los resultados de sus revisiones. Destacando que el 27 de noviembre de 2013 se conmemoran los 189 Años de la Fiscalización Superior en México. Por otra parte se encontró que la fiscalización superior en México tuvo un decidido impulso a finales del siglo XX, al haber promovido el Poder Legislativo un nuevo marco jurídico rector para constituir a la entidad de fiscalización superior de la Federación, para dar paso a que la Auditoría Superior de la Federación iniciara sus funciones en enero de 2001 con un nuevo andamiaje de atribuciones, consignadas en el texto constitucional que se reformó en el año de 1999, y en la promulgación de una ley reglamentaria, moderna y de vanguardia en la materia, que fue la Ley de Fiscalización Superior de la Federación del año 2000.

A partir de los esfuerzos de armonización con los órganos internacionales como ONU e INTOSAI y de la propia Ley de Fiscalización Superior de la Federación del año 2000, se le dotó a la Auditoría Superior de la Federación de autonomía técnica y de gestión en el ejercicio de sus facultades para decidir sobre su organización interna, funcionamiento, manejo de recursos y resoluciones; financiamiento de responsabilidades y sanciones económicas resarcitorias; presentación de denuncias y querellas penales cuando se afecte a la Hacienda Pública Federal y; fiscalizar a los tres Poderes de la Unión, a los órganos constitucionalmente autónomos, a los estados, a los particulares y a todos los municipios de

cada entidad federativa cuando reciban recursos federales, motivo de este estudio comparativo.

Con este andamiaje normativo internacional y los ajustes pertinentes a la organización interna, a los procedimientos y prácticas de auditoría y evaluación, y con un marco de actuación renovado a nivel nacional, el auditor superior de la Federación señaló y puso en marcha los objetivos, políticas, propósitos y principios, marcando como principales tesis para la nueva etapa de fiscalización superior del siglo XXI, las siguientes: a) actividad proactiva de la fiscalización superior; b) neutralidad en la actuación de la institución; c) compromiso con México y con la verdad; d) cumplimiento y apego a la ley, y vigencia del Estado de Derecho; e) abatimiento de la corrupción y de la impunidad; f) impulso al fortalecimiento de las instituciones públicas para avanzar en la vida democrática del país; g) visión institucional de carácter estratégico orientada a promover la mejora continua de la administración pública; h) rendición de cuentas y fiscalización oportuna; e i) integración de sistemas de evaluación al desempeño basado en indicadores.

DE LOS RESULTADOS Y CONCLUSIÓN

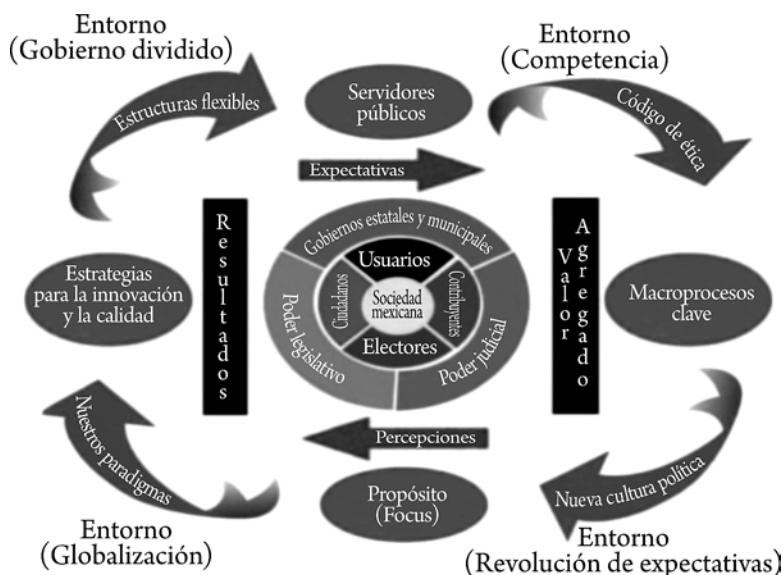
MODELO ESTRATÉGICO PARA LA INNOVACIÓN Y CALIDAD GUBERNAMENTAL

El inicio de esta investigación se dividió en tres fases: primera de junio a noviembre del 2012 (Exploración y Contextualización del entorno internacional de la fiscalización); segunda fase de diciembre de 2012 a abril del 2013 (Exploración y Contextualización de la fiscalización); tercera fase de mayo a agosto de 2013 (elaboración e implementación de instrumentos y presentación de resultados previos). Se exploró y partió en un primer plano del análisis del modelo estratégico para la innovación y calidad gubernamental, mostrado en la figura 4.

CONTRASTANDO LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA CON LA FUNCIÓN PÚBLICA

Complementando lo anterior y derivado de los resultado, de la exploración documental, normativa y en contre con las entrevistas a los despachos de contadores-audidores intermediarios de la ASE en Sinaloa, se concluyó que el concepto de función administrativa resulta difícil de precisar, siendo necesario fenomenológicamente definirla en exclusión de la función legislativa y jurisdiccional, por su complejidad de determinar una diferencia específica, que al igual que otra función pública, la administrativa tiene por objeto la satisfacción de necesidades públicas, que en su conjunto se traduce como la

Figura 4. Modelo estratégico para la innovación y la calidad gubernamental en México.



Fuente: elaborado en base al documento de trabajo presentado por la oficina de presidencia para la Innovación Gubernamental en México (2001).

suma de varias necesidades individuales en la que podemos incluir o no nuestra propia necesidad y cuyo ejercicio implica el cumplimiento del mandato legal con miras al logro de los fines del Estado concretamente del bien público; en cuyo ejercicio de la función pública es un servicio cuyo destinatario es la sociedad, y cada funcionario público representa el rostro cotidiano del Estado frente a la ciudadanía, porque es lo más cercano que éste tiene a su realidad concreta. Siendo en el marco del artículo 115 constitucional, para el ámbito municipal, que la función administrativa se atribuye al presidente municipal y en menor medida al ayuntamiento. Derivando entre las funciones públicas emergentes con identidad propia la de fiscalización.

FISCALIZACIÓN DEL ENTE MUNICIPAL

Lo anterior como resultado del estudio comparativo de los municipios de Sinaloa con respecto a los lineamientos internacionales de ONU e INTOSAI, desnudaron uno de los peligros latentes en la mayoría de los municipios, en cuanto a la función fiscalizadora, como lo es la posible corrupción de los servidores públicos, siendo necesario considerar y reconocer a la fiscalización del ente municipal como una función pública cuyo ejercicio requiere el mejor desempeño

hacia vigilar, verificar, comprobar y evaluar las actividades de los órganos, dependencias y servidores públicos a cuyo cargo conforme dicta el artículo 115 en su fracción IV: “los municipios administrarán libremente su hacienda la cual se conformará de los rendimientos de sus bienes que le pertenezcan, así como de las contribuciones y otros ingresos que las legislaturas establezcan a su favor”. Entre otros percibirá las participaciones federales que serán cubiertas por la federación a sus municipios, siendo uno de los objetivos de estudio de esta investigación.

Por lo anterior expuesto, la fiscalización que realiza la ASE, así como la realizada por la ASE en Sinaloa y la fiscalización municipal, tienen como propósito primordial determinar si la actuación se hizo con apego a la normatividad jurídica vigente y puede efectuarse desde el interior de las instituciones públicas encargadas de dicho manejo o desde el exterior de ellas; complementándose ambos procedimientos en pro de una mejor práctica de fiscalización. El ayuntamiento cuenta con un síndico al que se atribuye la función de fiscalización para supervisar la actuación de la administración pública municipal, adoptando medidas correctivas que a su juicio considere necesarias.

FACULTADES, TIPOS Y OBJETIVOS DE AUDITORÍAS EN ARMONIZACIÓN A LO NACIONAL E INTERNACIONAL

La presencia actual de la Auditoría Superior de la Federación presenta diferencias significativas, como se muestra en la tabla 5. En el cuadro se comparan las facultades, tipos y objetivos de auditorías de este órgano renovado y la extinta Contaduría Mayor de Hacienda:

Tabla 5. Compara las facultades, tipos y objetivos de auditorías de este órgano renovado.

	CONTADURÍA MAYOR DE HACIENDA	AUDITORÍA SUPERIOR DE LA FEDERACIÓN
Definición	El órgano técnico de la Cámara de Diputados encargado de revisar la Cuenta Pública del gobierno federal y del departamento del Distrito Federal.	Entidad de control externo que teniendo autonomía técnica y de gestión en el ejercicio de sus atribuciones apoya a la Cámara de Diputados con el objetivo de revisar y examinar la Cuenta Pública de la Federación.
Objetivo	Revisar y examinar los ingresos y egresos públicos y fiscalizar a quienes intervienen en ellos.	Fiscalizar a los Poderes de la Unión, entes públicos federales y las demás entidades fiscalizables , a demás de revisar y examinar la Cuenta Pública de la Federación.

	CONTADURÍA MAYOR DE HACIENDA	AUDITORÍA SUPERIOR DE LA FEDERACIÓN
Facultades	❖ Verificar si las entidades comprendidas en la cuenta pública realizaron sus operaciones general y específicamente conforme a las leyes de ingresos y egresos de la Federación y del Departamento del Distrito Federal, y cumplieron con las disposiciones respectivas de las leyes General de Deuda Pública, Orgánica de la Administración Pública Federal y demás ordenamientos y leyes aplicables. ❖ Ordenar visitas, inspecciones, practicar auditorías, solicitar informes, revisar libros y documentos para comprobar si la recaudación de los ingresos de realizó de conformidad con las leyes aplicables en la materia y de manera eficiente. ❖ Elaborar y rendir a la Comisión de presupuesto y cuenta de la Cámara de Diputados, por conducto de la Comisión de Vigilancia, el Informe Previo (dentro de los 10 días primeros del mes de noviembre siguiente a la presentación de la Cuenta Pública del gobierno federal) y el Informe Sobre el Resultado de la Revisión de la Cuenta Pública del gobierno federal y del Distrito Federal en los primeros días del mes de su recepción.	❖ Verificar que las operaciones que realicen los Poderes de la Unión y los entes públicos federales sean acordes con la Ley de Ingresos y el Presupuesto de Egresos de la Federación y se ajusten a las disposiciones respectivas del Código Fiscal de la Federación y leyes fiscales sustantivas; las leyes General de Deuda Pública, de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público Federal, orgánicas del Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos, de la Administración Pública Federal del Poder Judicial de la Federación y demás disposiciones legales y administrativas aplicables a estas materias. ❖ Establecer los criterios para las auditorías, procedimientos, métodos y sistemas necesarios para la revisión y fiscalización de la Cuenta Pública y del Informe de Avance de Gestión Financiera, verificar que ambos sean presentados, en los términos de la Ley de Fiscalización Superior de la Federación y de conformidad con los principios de contabilidad aplicables al sector público. ❖ Evaluar el Informe de Avance de Gestión Financiera respecto de los avances físico y financiero de los programas autorizados y sobre procesos concluidos. ❖ Fiscalizar los subsidios que los Poderes de la Unión y los entes públicos federales, hayan otorgado con cargo en su presupuesto a entidades federativas, particulares, y en general, a cualquier entidad pública o privada, cualesquiera que sean sus fines y destino, así como verificar que se aplicaron para el logro del objeto autorizado.

Facultades

CONTADURÍA MAYOR DE HACIENDA

- ❖ Fiscalizar los subsidios concedidos por el gobierno federal y verificar su aplicación al objeto autorizado. En el caso de los municipios, el gobierno de la entidad correspondiente se hará cargo de la fiscalización de los subsidios.
- ❖ Solicitar a los auditores externos de las entidades copias de los informes o dictámenes de las auditorías, por ellos practicadas y las aclaraciones pertinentes.
- ❖ Establecer una coordinación estrecha acatando los términos de la ley con la Secretaría de Programación y Presupuesto estableciendo una metodología uniforme determinando las normas de aplicación, sus procedimientos, y sistemas de contabilidad y normas de auditoría de carácter gubernamental, así como los de archivo contable de los libros y documentos de justificación y comprobatorios del ingreso y del gasto público.
- ❖ Establecer la metodología, fijando las normas y procedimientos, para la revisión de la cuenta pública del gobierno federal y la del Departamento del Distrito Federal.
- ❖ Fincar responsabilidades bajo propuesta a las autoridades.

AUDITORÍA SUPERIOR DE LA FEDERACIÓN

- ❖ Solicitar, en su caso, a los auditores externos copias de los informes o dictámenes de las auditorías y revisiones por ellos practicadas.
- ❖ Concertar y celebrar convenios con las entidades federativas con el propósito de dar cumplimiento al objeto de la Ley de Fiscalización Superior de la Federación.
- ❖ Celebrar convenios con organismos y participar en foros nacionales e internacionales cuyas funciones sean acordes con sus atribuciones.
- ❖ Intervenir con metodologías, bajo normas, procedimientos, sistemas de contabilidad y de archivo, de los libros y documentos justificativos y comprobatorios del ingreso y del gasto público, haciendo uso de tecnologías, así como todos aquellos elementos que permitan la práctica idónea de las auditorías y revisiones, de conformidad con las propuestas que formulen los Poderes de la Unión y los entes públicos federales y las características propias de su operación.
- ❖ Fincar las responsabilidades e imponer las sanciones correspondientes a los responsables.

	CONTADURÍA MAYOR DE HACIENDA	AUDITORÍA SUPERIOR DE LA FEDERACIÓN
Tipo de auditorías	De legalidad, financieras, de sistemas, de normatividad y obra públicas, de evaluación de programas, específicas y Auditorías integrales.	Son adicionadas las de cumplimiento y desempeño como figuras jurídicas y como estructuras administrativas internas de la actual Auditoría Superior de la Federación.
Facultad para fincar Responsabilidades y sancionar	Tan sólo proponía.	Sí

Fuente: elaborada por el autor, conforme al comparativo de la ley que pone en vigor la ASF (2000).

FINANZAS PÚBLICAS DEL ESTADO CON RETOS MAYORES DE MANEJO CLARO Y TRANSPARENTE DESDE 2013

Coinciden los despachos intermediarios de la ASE, que la creciente globalización, el enorme flujo de capitales y de información, la multiplicidad de opciones para invertir a nivel mundial y la impresionante escala de producción alcanzada por muchos de ellos, obligan a nuestro estado de Sinaloa a competir ya no únicamente con otros estados vecinos con eficiencia y eficacia, y que uno de los retos mayores en el 2013, es que el gobierno del estado enfrenta el logro de una posición competitiva de clase mundial si se aspira a que Sinaloa ocupe un sitio importante en la escena económica global y donde los municipios tienen como escenario esta esfera de la globalización. Y en congruencia, las finanzas públicas del estado exigen un manejo claro y transparente, toda vez que constituyen recursos que con esfuerzo la sociedad destina para el bienestar común, y que confía al gobierno para su administración. Por ello, se requiere de un gobierno transparente, con rendición de cuentas oportunas y de calidad, aunado a una fiscalización permanente de sus operaciones financieras y donde esta rendición de cuentas de cara la ciudadanía es compromiso ineludible de la administración federal, estatal y municipal actual.

ARMONIZACIÓN CONTABLE GUBERNAMENTAL EN LOS 3 NIVELES Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN

En otra directriz, en el umbral de la segunda década de este siglo se consolida el Proyecto de Armonización de la Contabilidad Gubernamental en los Tres Órdenes de Gobierno que consiste en: armonizar y modernizar los sistemas de información contables para los tres ámbitos de gobierno, donde se contemplen marcos jurídicos similares, principios y normas contables comunes, sistemas de administración financiera, registro contable y modelos de información de cuentas compatibles para proporcionar el control, evaluación y fiscalización concurrentes, todo esto en armonía de las normas de información financiera y de auditoría internacional, estando debidamente aprobado en nuestros días por unanimidad entre los participantes oficiales de los gobiernos federal, estatal y municipal, quienes han coincidido en el fortalecimiento de los sistemas de información, que incluyan la correcta descripción del patrimonio, que faciliten la fiscalización y consolidación, la administración financiera y la generación de cuentas públicas compatibles. Todo esto, enfocado en beneficios hacia el fomento a la contabilidad patrimonial nacional, inhibición de prácticas ilícitas, combate a la corrupción, impulso a la rendición de cuentas, incremento a la eficiencia en la gestión administrativa, fortalecer la tarea de fiscalización e impulsar la transparencia real en tiempo de utilidad y acceso oportuno a créditos de instituciones financieras. Ante la homologación de información, se tendrá la oportunidad del beneficio de comparar la información de dos o más estados, dos o más municipios y destacar la participación de las ORFIS en las entidades federativas como Sinaloa y los trabajos llevados a cabo en abril de 2010 por la verdadera autonomía de estos órganos y las del resto del país, sumando esfuerzos en sincronía, y gestando estrategias sustantivas a través del trabajo colaborativo de las ASOFIS, que en el reto establecido para la primera década del siglo XXI destacó a partir del 2do. Foro nacional y 1er. Congreso internacional llevado a cabo en la ciudad de Puebla en el mes de agosto de este 2010, el planteamiento de la cristalización de la revisión entre pares de las ORFIS regionales, y la trascendencia entre países, concretándose en mejores resultados y eficiencia de los recursos económicos.

DERECHO INTERNACIONAL, HERRAMIENTA JURÍDICA DE FUNDAMENTAL IMPORTANCIA DEL ORBE

Otro dato que arroja la investigación, determina que es necesario mantener vivo al derecho internacional, que es una herramienta jurídica de fundamental importancia para el conjunto de la comunidad internacional. Gracias a esta rama del derecho, se otorga una garantía a los Estados del orbe, sobre el

marco de legalidad adecuado para llevar a la práctica el cumplimiento de sus intereses y la resolución de sus diferencias con otros Estados. Por otra parte, se acostumbra que ante la diversidad de Estados que conforman la comunidad internacional, surjan diferencias y puntos de vistas antagónicos, que mediante el derecho internacional y sus ámbitos de aplicación, resultan ser medios más sanos y convenientes para encauzar la diversidad de intereses existentes entre los distintos actores de la realidad internacional. Parece que en sus acciones algunos Estados parecen no concebirlo de esta forma. Es entendible que los Estados, como entes de poder que representan, tengan intereses estratégicos individuales e intereses en común con otros Estados; sin embargo es necesario mantener la coexistencia pacífica de los Estados, como una práctica de política exterior ante la existencia de diferentes formas económicas y sociales entre Estados del mundo, subrayado en el reconocimiento de las necesidades catalizadoras del derecho internacional ante las características específicas de los denominados Estados socialistas y Estados capitalistas. Aun cuando en realidad pareciera que los primeros vienen transformándose a otro tipo de Estado en este siglo.

AMÉRICA LATINA Y MÉXICO, CON POLÍTICAS PÚBLICAS INTEGRALES Y ALINEADAS AL USO DE LAS TIC

Por otra parte, es un momento irrenunciable para que América Latina y por supuesto México, implante en forma armónica y efectiva las políticas públicas integrales y bien consensuadas y orientadas a las condiciones locales que faciliten la nueva economía del conocimiento, y regulando de manera participativa renovadas formas de fiscalización, reinvente el cumplimiento gubernamental, y no evada, los altibajos comportamientos de las fuerzas del mercado globalizado y el actuar de los servidores públicos, hacia la verdadera rendición de cuentas y honestidad del servicio de carrera profesional de estos, ante los retos a que nos enfrenta este siglo XXI. Junto con estas políticas públicas integrales además se gesta la oportunidad coyuntural donde la sociedad mexicana actual debe generar un andamiaje sobre educación basada en las TIC y deje de lado solo el funcionamiento de manera informal debido a prácticas comunes de hacerlo así a través de Internet, a través de aparatos o medios electrónicos y redes, que se han convertido en el medio idóneo de las conversaciones de adolescentes, en exposición constante a los anuncios mediáticos.

El proceso va rápido y en aumento, y el rol que debe desempeñar la comunidad en este sentido no es sólo el de informar sino también el de combatir la desinformación para fomentar una cultura de la información sana; es decir a un conocimiento difundido y absolutamente permeado sobre el funcionamiento y el uso de las TIC que permita a la población en general discernir

entre instancias tecnológicas; pero sobre todo manejarse con éxito en el vasto universo informativo al que ellas dan acceso y el provecho de sus múltiples oportunidades, que la población pueda hacer el mejor uso de la tecnología para su beneficio y en tanto el ciudadano común sea informado veraz y oportunamente por la administración pública federal, y local en cada una de las entidades federativas, tanto en modo personal como colectivo, como se muestra en la figura 5. Lo anterior demarca un límite importante en materia de fiscalización hacia el municipio, debido a que una mayor o menor educación en TIC puede llevar a la sociedad, en un futuro no muy lejano, a fuertes problemas hasta ahora inimaginables: políticos, económicos aún más severos, ecológicos, de salud, etc.

Figura 5. La convivencia civil actual con tendencia cibernética, eje articulador de nuevas políticas públicas y reinvención de democracia.



Fuente: elaborada por el autor.

TIC Y VISIÓN DE PRESENTE Y FUTURO EN MÉXICO, PARA UNA CORRECTA FISCALIZACIÓN DEL MUNICIPIO DE LA MANO DE LA INVESTIGACIÓN SERIA Y RESPONSABLE FRENTE A ENTORNOS INTERNACIONALES

Ahora, en cuanto a esta investigación en busca de una correcta fiscalización del municipio para emitir propuestas de mejora se centra, según los resultados de entrevistas realizadas, en un uso mayor de las TIC en México. Se aprecia de igual forma que se tienen grandes retos, además es necesario considerar como punto fundamental la falta de una visión clara de presente y futuro en México, a nivel comunidad y a nivel gobierno, donde el desarrollo de las comunidades en general vaya de la mano de la investigación seria y responsable comparada frente a entornos internacionales; así como percibida, administrada y

financiada como cultura, pero se percibe una acción contraria que la ha mantenido durante años alejada de cualquier posibilidad de alinearse a las necesidades del país, pareciera que la investigación en México nunca es medida en términos de beneficios a la sociedad, de resolución de problemas, de incremento del nivel de vida, del bienestar económico, en materia de fiscalización, etc. En el caso del ámbito tecnológico. ¿Para qué sirve la tecnología sino para beneficiar directamente a la sociedad que la financia? Viene a nuestra mente el reflexionar sobre casos muy particulares surgidos a luz pública en el 2009 en México, como el de la extinta Luz y Fuerza del Centro, que contaba con los derechos de una de las dos fibras ópticas más importantes del país con la participación de Telecom, y además una de la únicas alternativas tecnológicas que teniendo valores de millones de dólares está siendo subutilizada en México. En contraste, el alto costo de la comunicación por telefonía al pueblo mexicano, por ejemplo.

El gran reto de la investigación en TIC en México es lograr que el aparato de investigación se alinee finalmente con la producción tecnológica y que el gobierno mexicano defina y enfoque sus prioridades en términos de las necesidades y oportunidades de la sociedad mexicana. Debido a lo anterior, es necesario trazar una nueva carretera de oportunidades hacia la fiscalización de la administración pública a través de TIC centrada en el desarrollo de los municipios y comunidades más celulares de nuestro país, donde de manera oportuna se dé la rendición de cuentas en tiempos reales y se fiscalice también en tiempos reales, que aporten valor a la toma de decisiones administrativas y de legalidad, y en donde la transparencia no se convierta en sólo un discurso, si no práctica común.

RENDICIÓN DE CUENTAS ALTAMENTE COMPLEJO POR LA HETEROGENEIDAD MUNICIPAL

El estudio de rendición de cuentas es verdaderamente complejo a nivel municipal, de acuerdo a la opinión de los despachos intermediarios que participaron en el estudio. Añaden que es muy heterogéneo debido a que existe por lo menos un régimen de rendición de cuentas municipal por cada estado de la federación, ya que los mecanismos básicos siguen determinados en la constitución estatal, las leyes orgánicas municipales y las normas de transparencia, responsabilidad de los servidores públicos, coordinación fiscal y fiscalización de cada entidad vigente. Aun cuando este estudio descriptivo no pretende ser representativo de la diversidad municipal, se asume como reto mostrar elementos generales del comportamiento de la rendición de cuentas municipal a partir del estado de Sinaloa, como un ejemplo claro de la brecha hacia la mejora continua que tenemos en materia de fiscalización en México. Como veremos en el siguiente apartado de análisis de los municipios de Sinaloa.

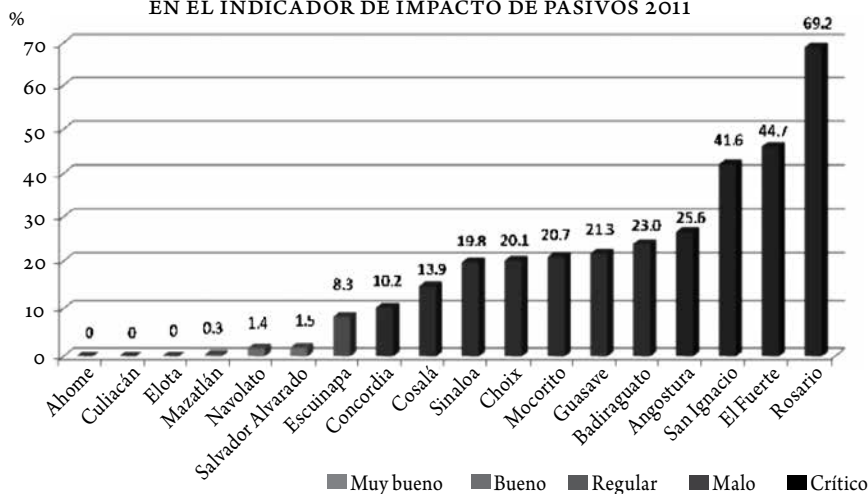
En el 2012 se realizaron 36 auditorías financieras a las Haciendas Públicas Municipales del Estado de Sinaloa, programadas de manera semestral, dos por municipio, en los 18 que integran la división política y administrativa de la entidad; además se continúa trabajando en proyectos de desarrollo técnico administrativo, buscando mayores resultados en la aplicación de los procedimientos y técnicas de auditoría, enfocados a la prevención en el ejercicio de los recursos públicos y transparencia en la rendición de cuentas.

EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LOS PASIVOS SIN FUENTE DE PAGO EN EL PERIODO 2008-2011 CON EL OBJETIVO DE DIMENSIONAR EL IMPACTO NEGATIVO QUE TIENE EN LAS FINANZAS MUNICIPALES

La práctica seguida por la mayor parte de los Ayuntamientos del estado, de dejar pendientes al final de cada año, compromisos de pago que tendrán que ser solventados con recursos correspondientes al ejercicio fiscal siguiente. Se han realizado dos Evaluaciones del Impacto de los Pasivos sin Fuente de Pago, la primera en 2011, correspondiente al ejercicio fiscal de 2010 y la presente que abarca el periodo de 2008-2011. El valor ideal para este indicador debe de ser cero, considerando que los municipios no deben generar adeudos en un año para ser cubiertos con los recursos presupuestales del ejercicio fiscal siguiente. Los resultados del análisis para 2011 se concentran en la gráfica siguiente, observándose que tres municipios obtuvieron el valor ideal del indicador, es decir, sin pasivos al final del ejercicio presupuestal 2011, quedando en el nivel de Muy bueno (0%), otros tres municipios quedaron en el rango de Bueno (0.1 a 5.0%), un municipio adquirió el nivel de Regular (5.1 a 10.0%), siete alcanzaron la clasificación de Malo (10.1 a 25.0%) y al final de la clasificación estuvieron cuatro municipios con el nivel de Crítico (más de 25%). A continuación se muestran estos valores en la gráfica:

CLASIFICACIÓN DE LOS MUNICIPIOS CON BASE
EN EL INDICADOR DE IMPACTO DE PASIVOS 2011

Gráfica N



Fuente: ASE informe 2013.

LAS PRINCIPALES CONCLUSIONES DE ESTA EVALUACIÓN FUERON LAS SIGUIENTES:

- La mayor parte de los municipios recurrió en el periodo 2008-2011 a la práctica de ejercer un mayor gasto al de su disponibilidad de recursos financieros lo que ha ocasionado la generación de pasivos sin fuente de pago de un ejercicio fiscal a otro y la necesidad de hacerle frente con ingresos ordinarios.
- Los municipios con un adecuado manejo presupuestal han sido Ahome y Elota que no dejaron pasivos sin fuente de pago durante todo el periodo 2008-2011. Para el último ejercicio fiscal se agregó Culiacán, que redujo a cero el indicador registrado en 2010 (de 18.8%).
- Otra notable mejoría se observó en el municipio de Mazatlán que disminuyó su indicador de 12.0% a sólo 0.3 %. Mientras que los municipios de Navolato y Salvador Alvarado lo limitaron al 1.5 %.
- Subsisten otros 11 municipios con un valor del indicador superior al 10 %, de los cuales llaman la atención los casos de El Fuerte (44.7%), San Ignacio (41.6 %) y Rosario (69.2%).
- Lo anterior pone de manifiesto la fragilidad de las finanzas de la mayor parte de los municipios, al tener que destinar montos crecientes de sus ingresos ordinarios al pago de los pasivos generados en el ejercicio fiscal anterior, y a reducir su disponibilidad presupuestal, para atender la prestación de los servicios públicos a que están obligados constitucionalmente y a la ejecución de la obra pública que la ciudadanía reclama.

LAS RECOMENDACIONES QUE SE DERIVARON
DEL ANÁLISIS FUERON LAS SIGUIENTES:

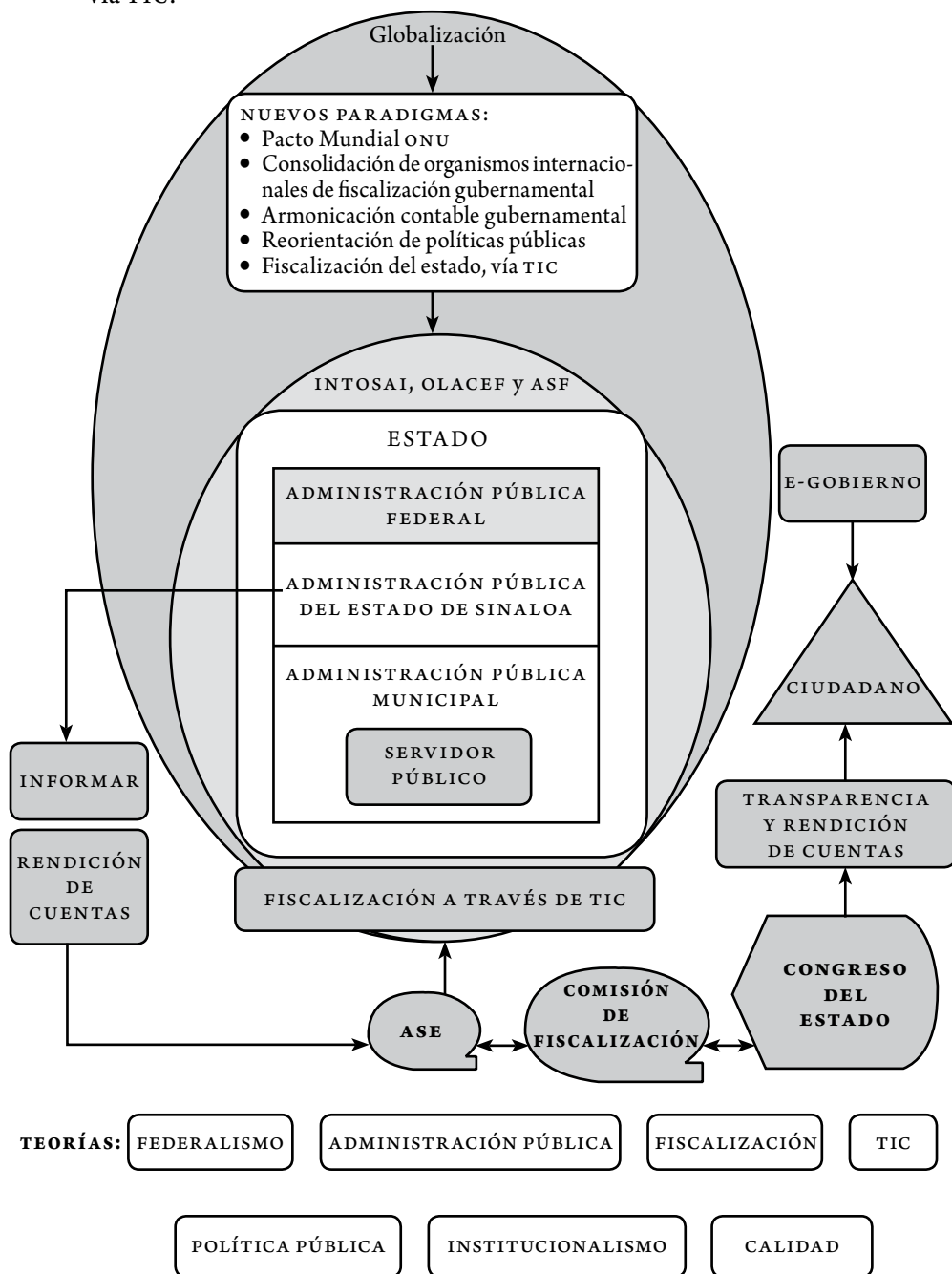
- a) Que los municipios con valor del indicador superior al 10 %, formulen, con el apoyo del Gobierno del Estado, un programa de reingeniería que incluya la revisión de todo su gasto corriente y se les otorguen apoyos extraordinarios a los Ayuntamientos que alcancen metas de ajuste previamente acordadas. Esto se vuelve urgente para los municipios de El Fuerte, San Ignacio y Rosario. b) Que los municipios incrementen su esfuerzo recaudatorio con metas en un programa de mediano plazo, como parte de la reingeniería mencionada anteriormente. c) Que se emita una disposición jurídica o se incorpore en la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público, la obligatoriedad de conservar el equilibrio presupuestal al cierre del ejercicio fiscal.

Este estudio como podemos apreciar está mostrando resultados interesantes y que en el seguimiento a este estudio comparativo en futuras rutas de investigación, permitirá la visión y construcción de una propuesta que mejore la disciplina de la administración pública de los municipios de Sinaloa con ingredientes y factores que seguro estamos mostrarán un coctel o amalgama interesante de planeación y actuación hacia una mejora continua de la fiscalización del municipio en Sinaloa y por ende en México en general. Para situarla a la altura de las mejores prácticas de la más destacadas administraciones públicas del mundo y con un sentido directo hacia una mejor distribución y aplicación de los recursos del erario público. Bajo esta óptica se diseñó el siguiente modelo como referente del propio estudio en mención.

PROPUESTA DE UN MODELO EXPLICATIVO A LA NECESIDAD
DE FISCALIZACIÓN DEL MUNICIPIO VÍA TIC

Como resultado de la investigación, se conjunto y estructuró un modelo explicativo a la necesidad de fiscalización como se muestra en la figura 6.

Figura 6. Modelo explicativo a la necesidad de fiscalización del municipio vía TIC.



Fuente: elaborado por el autor.

BIBLIOGRAFÍA:

- Adam Adam, A. La fiscalización en México. México: Ed. UNAM
- Aguilar Villanueva, L. F. (2000a). Estudio de las políticas públicas. México: Ed. Porrúa.
- Aguilar Villanueva, L. F. (2000b). La hechura de las políticas. México: Ed. Porrúa.
- Aragón, M. (1995). Constitución y control del poder. Ed. Argentina.
- Barrera Zapata, R. (2012). La política y la administración pública. México: Ed. Porrúa.
- Cabrero Mendoza, E. (2007). El federalismo en los Estados Unidos Mexicanos. México: Nostra.
- García Barrera, M. E. (2008). Derecho de las nuevas tecnologías. México: Instituto de investigaciones jurídicas de la UNAM.
- Herrera, A. (2007). La administración pública competitiva y el proyecto de desarrollo. México: Flores Editor y Distribuidor.
- Márquez Gómez, D. (2009). La función de fiscalización: avances retrocesos y proyecciones a la luz de la reforma de 2009. México: Jurídicas UNAM.
- Mella, O. (1998). Naturaleza y orientaciones teórico-metodológicas de la investigación cualitativa. Madrid
- Méndez, J. L. (2000). La política pública con variable dependiente: hacia un análisis más integral de las políticas públicas. México: El colegio de México.
- Quiroga, G. (2004). Organización y métodos en la administración pública. México: Trillas.
- Linkohr, R. (2004). América Latina, fuera de la agenda global. Bruselas: Ed. Prisma Internacional.
- Sáinz, Moreno Fernando (2005). Una Administración Pública para el siglo XXI. Madrid: Ed. Universidad Complutense de Madrid.
- YIN, R. K. (1994). Case study research, design and methods. London, New Delhi: Ed. Sage Publications.

Marco jurídico consultado

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Ley orgánica de la Administración Pública Federal.
- Ley Federal de Presupuesto y responsabilidad Hacendaria.
- Ley de Fiscalización Superior de la Federación.
- Ley de coordinación fiscal.

- Ley Federal de Responsabilidades Administrativas de los Servidores Públicos.
- Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.
- Reglamento Interior de la Auditoría Superior de la Federación.
- Reglamento de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.
- Reglamento Interior de la Unidad de Evaluación y Control.
- Normas Constitucionales Relacionadas con la Revisión y Fiscalización de la Cuenta Pública Federal y Estatal.
- Jurisprudencia y Ejecutorias Relacionadas con la Revisión y Fiscalización de la Cuenta Pública Federal.
- Leyes y disposiciones Estatales y Municipales.
- Entre otras.

Páginas web

<http://www.intosai.org> <http://www.cinu.org.mx> <http://www.asf.gob.mx>
<http://www.asofis.org.mx> <http://www.ase-sinaloa.gob.mx> <http://www.un.org>
<http://www.diputados.gob.mx> <http://www.bibliojuridica.org/>
<http://www.programaanticorruccion.gob.mx/>

Resumen

El objetivo de este trabajo consiste en exponer de forma clara y concisa la importancia de la construcción de la teoría como fundamento de la investigación de tipo cuantitativo, en el campo específico de la investigación aplicada en las ciencias económico administrativas.

Así también, se describen los métodos que existen para la construcción de la misma. Se invita al lector a adoptar el que mejor se adapte a sus habilidades y experiencia.

Palabras clave: marco teórico, teoría, investigación cuantitativa.

THEORETICAL CONSTRUCTION OF QUANTITATIVE RESEARCH IN ECONOMIC SCIENCES ADMINISTRATIVE

Abstract

The aim of this paper is to present a clear and concise manner the importance of building the foundation of theory and quantitative research in the specific field of applied research in Economics and Administrative Sciences.

Also, describes the methods that exist for the construction of the same inviting the reader to adopt the best suited to their skills and experience.

Keywords: Theoretical framework, theory, quantitative research.

Dra. María Luisa Saavedra García. Investigadora de carrera de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. CVU. 121009. Circuito Exterior s/n. Colonia Santo Domingo, Delegación Coyoacán, CP 02450. Correo electrónico: lsaavedra@fca.unam.mx.

LA CONSTRUCCIÓN DEL MARCO TEÓRICO EN LA INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA EN LAS CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

Fecha de recepción: 07/08/2013

Fecha de aceptación: 10/09/2013

María Luisa Saavedra García

INTRODUCCIÓN

En el campo de la investigación aplicada específicamente en las ciencias económico administrativas, existe una gran dificultad para fundamentar las propuestas que se realizan en el intento de resolver problemas reales de las organizaciones.

Muchas veces, incluso se llegan a construir instrumentos de recolección de datos, sin ningún fundamento que valide la medición de las variables de estudio, careciendo el mismo de validez de constructo e invalidando con esto los resultados de la investigación.

El enfoque de la construcción de la teoría en este trabajo es de tipo cuantitativo, es decir que el fenómeno a investigar se puede conocer a través de un proceso de medición dado que las variables son de tipo cuantitativo¹. Este enfoque reconoce que la investigación científica² es un proceso sistemático que inicia con el planteamiento del problema, para seguir con la formulación de objetivos, realizando en consecuencia la construcción de la teoría, misma que marca la pauta para la formulación de las hipótesis. Se sigue posteriormente con la reco-

¹ Son las que se expresan a través de un número, mismas que pueden ser continuas (Cuando puede adquirir cualquier valor dentro de un intervalo especificado de valores, por ejemplo: la estatura) o discretas (Cuando toma valores exactos en una escala de valores por ejemplo: número de hijos).

² Misma que se basa en la teoría del conocimiento, misma que según Popper (1980) tiene como tarea el método o del proceder de la ciencia empírica, como una teoría del método empírico, una teoría de la experiencia.

lección de datos así como con el análisis e interpretación y por último con los hallazgos y conclusiones.

Lo anterior no quiere decir que en la investigación con enfoque cualitativo no se construya teoría, sino que los elementos para la construcción de ambas difiere, tal como lo señala Sautu *et al.* (1995):

Cuadro 1. Elementos que debe contener el marco teórico

Enfoque Cuantitativo	Enfoque Cualitativo
– Énfasis mayor en las teorías sustantivas. Conceptos teóricos que darán lugar a las variables. – Modelo en el que se postulan las relaciones entre dichas variables. – Recorte espacio-temporal del universo teórico. – Teoría observacional en la cual se apoyan las definiciones de las variables. – Marco teórico factible de ser transformado en proposiciones deducibles entre sí, entre las cuales se encuentran las hipótesis.	– Énfasis mayor en aspectos epistemológicos, que guían el diseño de toda la investigación, y en planteos más recientes axiológicos y éticos. – Definiciones de los términos teóricos más abstractos. – Énfasis en las prácticas sociales cotidianas. – Marco teórico compuesto por conceptos sensibilizadores, es decir, guías que ofrecen un marco de referencia para formular los objetivos de investigación: identidad social, estigma.

Fuente: Sautu *et al.* (1995)

De acuerdo con Sautu *et al.* (1995) la investigación social (como lo son las ciencias económico administrativas) es una forma de conocimiento que se caracteriza por la construcción de evidencia empírica elaborada a partir de la teoría aplicando reglas de procedimiento explícitas. De esta definición podemos inferir que en toda investigación están presentes tres elementos que se articulan entre sí: marco teórico, objetivos y metodología. Estas etapas se influyen mutuamente y en la práctica de investigación se piensan en conjunto.

En este trabajo se destaca la importancia que tiene el hecho de que una investigación cuente con un fundamento teórico que sirva tanto para validar la forma como se ha abordado la investigación, como los hallazgos de la misma.

I. DEFINICIÓN DEL MARCO TEÓRICO

Una vez planteado el problema de investigación (es decir, cuando ya se poseen objetivos y preguntas de investigación) y cuando además se ha evaluado su relevancia y factibilidad, el siguiente paso consiste en sustentar teóricamente el estudio, etapa que algunos autores llaman elaborar el marco teórico. Ello implica analizar y exponer las teorías, los enfoques teóricos, las investigaciones y los antecedentes en general que se consideren válidos para el correcto encuadre del estudio (Rojas, 1981). Es necesario considerar que lo que caracteriza a la ciencia moderna es la insistencia en la teoría (Bunge, 1973), de allí la importancia de estudiar este tópico.

“El marco teórico es el resultado de la selección de teorías, conceptos y conocimientos científicos, métodos y procedimientos que el investigador requiere para describir y explicar objetivamente el objeto de investigación, en su estado histórico, actual y futuro” (Dieterich, 2000:81). Es decir, es la revisión de literatura especializada, que contiene el saber imprescindible para profundizar el conocimiento acerca del objeto de investigación.

Para Sautu *et al.* (1995: 34) “El marco teórico constituye un corpus de conceptos de diferentes niveles de abstracción articulados entre sí que orientan la forma de aprehender la realidad. Incluye supuestos de carácter general acerca del funcionamiento de la sociedad y la teoría sustantiva o conceptos específicos sobre el tema que se pretende analizar”.

Ander-Egg (1990) señala que en el marco teórico “se expresan las proposiciones teóricas generales, las teorías específicas, los postulados, los supuestos, categorías y conceptos que han de servir de referencia para ordenar la masa de los hechos concernientes al problema o problemas que son motivo de estudio e investigación”. En este sentido, “todo marco teórico se elabora a partir de un cuerpo teórico más amplio, o directamente a partir de una teoría. Para esta tarea se supone que se ha realizado la revisión de la literatura existente sobre el tema de investigación. Pero con la sola consulta de las referencias existentes no se elabora un marco teórico: éste podría llegar a ser una mezcla ecléctica de diferentes perspectivas teóricas, en algunos casos, hasta contrapuestas. El marco teórico que utilizamos se deriva de lo que podemos denominar nuestras opciones apriorísticas, es decir, de la teoría desde la cual interpretamos la realidad”.

En este sentido entonces el marco teórico es la exposición y análisis de la teoría o grupos de teorías, así como de los estudios previos que se han realizado y que nos sirven principalmente, como fundamento para el problema e interpretar los resultados de la investigación.

Por lo tanto, el marco teórico como lo señala Méndez (1993), por una parte permite ubicar el tema objeto de investigación dentro del conjunto de teorías existentes, con el propósito de precisar en qué corriente de pensamiento se inscribe y en qué medida significa algo nuevo o complementario. Por otra

parte, el marco teórico es una descripción detallada de los elementos de la teoría que serán directamente utilizados en el desarrollo de la investigación. Incluyendo también las relaciones más significativas que se dan entre estos elementos teóricos.

Así pues, el objetivo del marco teórico es sustentar teóricamente el estudio, con el fin de dar a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema. Es decir, tiene como fin situar a nuestro problema dentro de un conjunto de conocimientos, que permita orientar nuestra búsqueda y nos ofrezca una conceptualización adecuada de los términos que utilizaremos.

II. FUNCIONES DEL MARCO TEÓRICO

De acuerdo con Hernández, Fernández y Batipsta (2010), Rodríguez (2005), Méndez (1993), Tamayo y Tamayo (1985) las principales funciones del marco teórico son:

- ❖ **Prevenir errores** que se han cometido en otras investigaciones similares. Puede darse el caso de investigaciones en las que no se pudo prever las limitaciones del estudio y que por lo tanto no se cumplió el objetivo original. Por ejemplo: El investigador era principiante y no incluyó todas las variables en el estudio, sólo las que encontró al alcance.
- ❖ **Orientar el estudio** para poder dar cuenta de cómo ha sido tratado un problema específico de investigación sobre los tipos de estudios que se han efectuado, con qué tipo de sujetos, cómo se han recolectado los datos, en qué lugares se han llevado a cabo y qué diseños se han utilizado. Así también, a partir del enfoque teórico original el investigador encuentra lagunas en el conocimiento cuya naturaleza le interesa iniciar o profundizar.
- ❖ **Evita repetir las investigaciones** para que se puede desarrollar una idea valiosa sólo para descubrir que ya se ha llevado a cabo un estudio similar. En tal caso se debe buscar la forma de cambiar el enfoque del estudio.
- ❖ **Le permite al investigador conocer las teorías e instrumentos que han sido útiles y los que resultan menos prometedores**, conforme se adentra en la literatura se advierten nuevas formas de mejorar los estudios. Los primeros estudios en el campo parecerán primitivos e ineficaces. Tanto el éxito como el fracaso de estudios anteriores proporcionan una visión retrospectiva para el diseño de otro nuevo, perfeccionando de este modo el conocimiento.
- ❖ **Amplía el horizonte del estudio** y guía al investigador para que se centre en su problema, evitando desviaciones del planteamiento original. Así

también, le ayuda a precisar si su trabajo enriquecerá el caudal de conocimientos existentes.

- ❖ **Delimita el área de investigación**, para conocer más sobre el tema y le permite al investigador visualizar la amplitud y el alcance del mismo, de tal modo que sea consciente de que no puede abarcarlo todo y que para poder realizar un estudio bien fundamentado debe delimitar lo mejor posible el tema que investigará. Por lo que debe seleccionar los hechos conectados entre sí, mediante una teoría que dé respuesta al problema formulado.
- ❖ **Establece los antecedentes del problema**, ya que permite conocer cómo se ha abordado el problema en otras investigaciones y cuáles han sido los resultados. Es decir, qué aspectos son los que se han estudiado y de qué manera
- ❖ **Permite compendiar conocimientos existentes en el área que se va a investigar**. La construcción de la teoría sobre un tema específico de investigación permite rescatar y compendiar en un sólo documento, todos los materiales de los investigadores que han trabajado con ese enfoque, convirtiéndose así en un recurso valioso para el estudio de un tema en particular.
- ❖ **Conduce el establecimiento de las hipótesis**. Dado que las hipótesis no son producto de la imaginación, sino del conocimiento y teoría existentes. Pues las variables que se encuentran contenidas en las hipótesis deben estar explicadas y desarrolladas en el marco teórico. Por otra parte, las hipótesis que cuentan con un fuerte sustento teórico son más susceptibles de ser comprobadas.
- ❖ **Inspirar nuevas líneas y áreas de la investigación**. Al desarrollar el marco teórico se pueden encontrar nuevas alternativas de enfoque para tratar el problema, las cuales aún no han sido abordadas.
- ❖ **Documenta la necesidad de realizar el estudio**. El marco teórico nos permite saber lo que se ha hecho y lo que falta por hacer, respecto del problema que hemos abordado lo cual nos permite fundamentar la razón por la que es importante realizar la investigación, desde el enfoque en que lo estamos planteando.
- ❖ **Proveer un marco de referencia para interpretar los resultados del estudio**. Al familiarizarse con la teoría y con estudios anteriores, se encuentran mejor preparados para incorporar los hallazgos de sus investigaciones al cuerpo de conocimientos de su disciplina. A este respecto Bunge (1973:241) señala que “No se puede saber si un dato es relevante si no se es capaz de interpretarlo; y la interpretación de datos requiere el uso de teorías”

- ❖ **Sirve para cuestionar así como conducir a una reformulación e incluso a un cambio de problema de investigación.** Cuando nos damos cuenta que existen una gran cantidad de hallazgos acerca de lo que nos propusimos investigar, nos vemos obligados a reformular o en su caso cambiar el problema.

2.1 LA TEORÍA

Una teoría es un conjunto de constructos (conceptos) interrelacionados, definiciones y proposiciones que presentan una visión sistemática de los fenómenos al especificar las relaciones entre variables con el propósito de explicar y predecir los fenómenos (Kerlinger y Lee, 2006). Es decir, la teoría no es otra cosa que la realidad descrita con ideas y conceptos verbales (y que por lo tanto son constructos (construcciones) de nuestra mente), pero no es la realidad misma.

Esta definición indica tres aspectos: 1) una teoría es un conjunto de proposiciones constituidas por constructos definidos e interrelacionados, 2) una teoría establece las interrelaciones entre un conjunto de variables (constructos) y, al hacerlo, presenta una visión sistemática del fenómeno descrito por las variables, y 3) una teoría explica fenómenos al especificar qué variables están relacionadas y de qué forma están relacionadas.

Con frecuencia, para la explicación de cualquier fenómeno o hecho de la realidad, se requiere la concurrencia de varias teorías, una para cada aspecto del hecho. Pero aún si estamos o no de acuerdo con ellas, una teoría incrementa el conocimiento que tenemos sobre un hecho o fenómeno (Gómez, 2006).

2.2 LAS FUNCIONES DE LA TEORÍA

A continuación se explicarán las funciones de la teoría (Hernández *et al.*, 2010, Yurén, 1978):

1. **La función más importante de una teoría es explicar:** decir por qué, cómo y cuándo ocurre un fenómeno. Por ejemplo, una “Teoría de portafolios” debe explicarnos, entre otras cosas, en qué consiste un portafolio, cómo se construye y por qué es posible minimizar el riesgo sistemático. Una teoría puede tener mayor o menor perspectiva. Hay teorías que abarcan diversas manifestaciones de un fenómeno. Por ejemplo, una teoría de “Estructura de Capital” que pretenda describir y explicar qué es y cómo se clasifica en general el capital, así como los modelos que existen. Hay otras que abarcan sólo ciertas manifestaciones del fenómeno; por ejemplo, una teoría de “Estructura de capital” que busque describir y explicar sólo el

modelo de Modigliani y Miller, cómo se origina, cuáles son sus premisas y los resultados de su aplicación en el apalancamiento financiero.

2. **Una segunda función es sistematizar o dar orden al conocimiento** sobre un fenómeno o realidad, conocimiento que en muchas ocasiones es disperso y no se encuentra organizado. A través de la construcción teórica se pueden identificar ordenamientos y jerarquías en hallazgos aparentemente aislados.
3. **Otra función, muy asociada con la de explicar, es la de predicción.** Es decir, hacer inferencias a futuro sobre cómo se va a manifestar u ocurrir un fenómeno dadas ciertas condiciones. Si las proposiciones de una teoría poseen un considerable apoyo empírico (es decir, han mostrado que ocurren una y otra vez y tal como lo explica la teoría) es de esperarse que en el futuro vuelvan a manifestarse del mismo modo (tal como lo predice la teoría. Por ejemplo, la “Teoría general del empleo, el interés y el dinero” de Keynes, señala que el ingreso total de la sociedad está definido por la suma del consumo y la inversión; y bajo condiciones como desempleo y capacidad productiva no utilizada, «solamente» pueden aumentarse el empleo y el ingreso total incrementando primero los gastos, ya sea en consumo o en inversión. En este sentido, la teoría proporciona conocimiento de los elementos que están relacionados con el fenómeno sobre el cual se habrá de efectuar la predicción. Por lo que se esperaría que si el gobierno fomenta la inversión o el consumo, se puede combatir el desempleo. Frecuentemente, para la explicación y predicción de cualquier fenómeno o hecho de la realidad, se requiere la concurrencia de varias teorías, una para cada aspecto del hecho (Yurén, 1978). Hay fenómenos que, por su complejidad, para poder predecirse requieren varias teorías: la competitividad, la productividad de un individuo (en donde requeriríamos teorías de la motivación, la satisfacción laboral, el desarrollo de habilidades, el desempeño, etc.), la teoría de costo de capital (capital propio, capital externo, etc.). Pero es indudable que una teoría incrementa el conocimiento que tenemos sobre un hecho real.

2.3 LA UTILIDAD DE LA TEORÍA

Una reflexión sobre la utilidad de las teorías. Cuando algunos leen la palabra teoría en el temario de una materia que van a cursar, se preguntan si será o no útil tratar con teorías y se cuestionan: ¿para qué ver las teorías si no se encuentran vinculadas con la realidad? Aunque cada vez son menos los que dudan de la utilidad de una buena teoría, algunos todavía no están seguros de que compenetrarse con las teorías sea productivo y fructífero, porque generalmente no han analizado

con profundidad la utilidad de una teoría ni han vivido la experiencia de aplicarla a una realidad. En ocasiones, lo único que ocurre es que no se sabe cómo aplicar una teoría al mundo real; es decir, no es que la teoría no pueda aplicarse sino que somos nosotros quienes no encontramos la manera de hacerlo.

Otras veces, dudar de la utilidad de una teoría se debe a una concepción errónea de ella. Sígase este razonamiento: la teoría es el fin último de la investigación científica que trata con hechos reales. Si la investigación científica está interesada en la realidad, entonces ¿por qué persigue como propósito final algo que no guarda relación con la realidad (La teoría)? La respuesta es: porque la teoría constituye una descripción y una explicación que permite entender diversos aspectos de la realidad.

Una teoría es útil porque describe, explica y predice el fenómeno o hecho al que se refiere, además de que organiza e integra el conocimiento al respecto y orienta la investigación que se lleve a cabo sobre el fenómeno. Alguien podría preguntar: ¿hay teorías “malas o inadecuadas”? La respuesta es un “no” contundente. Si se trata de una teoría es porque explica verdaderamente cómo y por qué ocurre o se manifiesta un fenómeno. Si no logra hacerlo, no es una teoría. Podríamos llamarla creencia, conjunto de suposiciones, ocurrencia, especulación, preteoría o de cualquier otro modo, pero nunca teoría.

Por ello algunas personas ven poca utilidad en las teorías debido a que leen una supuesta “teoría” y ésta no es capaz de describir, explicar y predecir determinada realidad (cuando se aplica no funciona). Pero no es que las teorías no sean útiles; sino que esa pseudoteoría es lo que resulta inútil. Ahora bien, no hay que confundir inutilidad con inoperancia en un contexto específico. Hay teorías que funcionan muy bien en determinado contexto pero no en otro, lo cual no las hace inútiles, sino inoperantes dentro de cierto contexto.

En este punto entonces nos preguntamos ¿Todas las teorías son igualmente útiles o algunas teorías son mejores que otras? Y podemos decir que todas las teorías aportan conocimiento y en ocasiones ven los fenómenos que estudian desde ángulos diferentes pero algunas se encuentran más desarrolladas que otras y cumplen mejor con sus funciones.

2.4 EVALUACIÓN DE LA TEORÍA

Con el propósito de evaluar la utilidad de una teoría para nuestro marco teórico podemos aplicar cinco criterios, la teoría debe tener:

- a) Capacidad de descripción, explicación y predicción (contexto, características y fenómenos).
- b) Consistencia lógica. Es decir las proposiciones que la integran deben estar interrelacionadas (no puede contener proposiciones sobre fenómenos

- que no están relacionados entre sí), ser mutuamente excluyentes (no repetición) y no caer en contradicciones internas o incoherencias.
- c) Perspectiva, se refiere al nivel de generalidad. Una teoría posee mayor perspectiva cuando mayor cantidad de fenómenos explique y mayor número de aplicaciones admita.
 - d) Fructificación, es la capacidad que tiene una teoría para generar nuevas interrogantes y descubrimientos. Las teorías que originan la búsqueda de nuevos conocimientos, son las que permiten que la ciencia avance más.
 - e) Parsimonia, es una teoría simple y sencilla. Aquéllas teorías que son capaces de explicar uno o varios fenómenos en unas cuantas proposiciones (sin dejar de explicar ningún aspecto de ellos) son más útiles que las que necesitan un gran número de proposiciones para ello.

2.5 NECESIDAD DE LA TEORÍA PARA INVESTIGAR

Para todos los pasos del proceso científico resulta indispensable la teoría. Desde el planteamiento de un problema y el diseño para su investigación, hasta el análisis de los resultados, su explicación y comprensión. Para descubrir la importancia de un objeto y la necesidad de su estudio, para contextualizarlo en el todo del que forma parte, para ordenar, hacer inteligible y racional el conjunto de datos y conocimientos existentes acerca del objeto y distinguir, así, los fenómenos de la esencia. También para formular adecuadamente las hipótesis y diseñar el método idóneo y someterlas a prueba, ordenar, analizar e interpretar los resultados obtenidos y para descubrir y formular las leyes científicas.

III. ETAPAS DE ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO

La elaboración del marco teórico comprende dos etapas:

- Revisión de la literatura correspondiente: consiste en detectar, recuperar y analizar la literatura y otros documentos pertinentes al problema de investigación, así como extraer y recopilar la información relevante y necesaria para fundamentar la investigación.
- Adopción de una teoría o desarrollo de una perspectiva teórica o antecedente, que resulte pertinente al problema a abordar, misma que dependerá de lo que encontremos al revisar la literatura.

3.1 REVISIÓN DE LA LITERATURA

Lo primero que se debe hacer es detectar, recuperar y analizar la literatura con el fin de tener un panorama general de todo lo que se ha investigado acerca del tema.

3.1.1 INICIO DE LA REVISIÓN DE LA LITERATURA

La revisión de la literatura consiste en detectar, recuperar y analizar la bibliografía y otros materiales que resulten útiles para los propósitos del estudio, de donde se debe extraer y recopilar la información relevante y necesaria que atañe a nuestro problema de investigación. Esta revisión debe ser selectiva, puesto que cada año se publican en diversas partes del mundo miles de artículos de revistas, periódicos, libros y otras clases de materiales en las áreas del conocimiento. Si al revisar la literatura nos encontramos con que, en el área de interés hay 10,000 posibles referencias, es evidente que se deberán seleccionar sólo las más importantes, recientes y las que contengan lo más cercano al enfoque de nuestra investigación (Hernández *et al.*).

Salkind (1998) señala que una revisión amplia y completa de la literatura, nos proporciona esa perspectiva crucial para saber lo que se ha hecho y hacia dónde vamos, todo lo cual es indispensable para producir una investigación bien fundamentada, bien documentada y bien planeada. La revisión de la literatura puede iniciarse directamente con el acopio de las fuentes primarias, situación que ocurre cuando el investigador conoce su localización, se encuentra muy familiarizado con el campo de estudio (posee información completa sobre los artículos, libros u otros materiales relevantes para su investigación; sabe dónde se encuentran y cuáles han sido los avances de la disciplina) y tiene acceso a ellas (puede hacer uso de material de bibliotecas, filmotecas, hemerotecas, bancos de datos y servicios de información) cuenta con un número reducido de centros de acopio bibliográfico.

Por lo común, es recomendable iniciar la revisión de la literatura consultando a uno o varios expertos en el tema y acudir a fuentes secundarias o terciarias, para de este modo localizar y recopilar las fuentes primarias, que en última instancia es el objetivo de la revisión de la literatura. Asimismo, es importante recordar que quienes elaboran las fuentes secundarias y terciarias son especialistas en el área y es necesario aprovechar adecuadamente su esfuerzo.

En resumen, para identificar la literatura de interés, que servirá para elaborar el marco teórico debemos considerar lo siguiente:

- a) La selección de teorías. El mismo objeto de investigación que se ha elegido para ser investigado, marca la pauta acerca de las teorías que se van a utilizar en el análisis.

- b) Acudir directamente a las fuentes primarias u originales cuando se conoce muy bien el área de conocimiento en cuestión.
- c) Acudir a expertos en el área para que orienten la detección de la literatura pertinente y fuentes secundarias, para localizar las fuentes primarias, que es la estrategia de detección de referencias más común.
- d) Acudir a fuentes terciarias para localizar fuentes secundarias y lugares donde puede obtenerse información, para detectar a través de ellas las fuentes primarias de interés.
- e) Utilizar motores de búsqueda, directorios, bases de datos y páginas de expertos e instituciones que tengan relación con el tema.

3.1.2 OBTENCIÓN (RECUPERACIÓN) DE LA LITERATURA

Ya identificadas las fuentes primarias pertinentes, es necesario localizarlas físicamente en las bibliotecas, filmotecas, hemerotecas, videotecas u otros lugares donde se encuentren. Desde luego, no siempre se pueden localizar todas las fuentes primarias, a veces no se dispone de ellas.

Fuentes de información (Dankhe, 1986):

- **Primarias** (originales): libros, antologías, artículos, monografías, trabajos de grado, disertaciones, documentos oficiales, reportes, etc.
- **Secundarias:** compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en un área de conocimiento en particular (son listados de fuentes primarias). Actualmente este tipo de fuentes están disponibles en bancos y bases de datos para redes de computadores, manuales o discos para computador. También una fuente es secundaria cuando la misma la encontramos referenciada en algún trabajo de investigación.
- **Terciarias:** documentos que compendian nombres y títulos de revistas y otras publicaciones periódicas así como nombres de boletines, conferencias y simposios; nombres de empresas, asociaciones industriales y diversos servicios; títulos de reportes con información gubernamental, catálogos de libros básicos que contienen referencias y datos bibliográficos, nombres de instituciones al servicio de la investigación. Son útiles para detectar fuentes no documentales como organizaciones, miembros de asociaciones científicas, instituciones de educación superior, agencias informáticas, etc.

Eco (2001) sugiere que se debe cuidar la calidad de la investigación y en la medida de lo posible, se deben utilizar únicamente las fuentes primarias y así evitar citar a un autor a través de las citas hechas por otros, salvo raras excepciones.

Se vuelve hacer hincapié que es recomendable iniciar la revisión de la literatura consultando a uno o varios expertos en el tema y acudir a fuentes terciarias o secundarias; para localizar así las fuentes primarias en bibliotecas, hemerotecas, bases de datos, etc. Luego se seleccionan aquellas que serán de utilidad y se revisan cuidadosamente para extraer la información necesaria que integrará el marco teórico.

Con el propósito de seleccionar las fuentes primarias que servirán para elaborar el marco teórico es conveniente hacerse las siguientes preguntas:

- ¿La referencia se relaciona con el problema de investigación? ¿De qué modo?
- ¿Qué aspectos trata? ¿Lo aborda total o parcialmente?
- ¿Ayuda a que desarrolle más rápida y profundamente el estudio? ¿Orienta el estudio?
- ¿Desde qué perspectiva aborda el tema? Política, Social, Económica, etc.

Para seleccionar las referencias se tomará en cuenta:

- Cercanía o similitud a nuestro planteamiento (utilidad)
- Semejanza a nuestro método y muestra
- Fecha de publicación o difusión (entre más reciente mejor)
- Rigor y calidad en el estudio

Una vez que se han localizado los materiales se procede a revisarlos con el fin de identificar y formular una bibliografía básica de trabajo para abordar el tema de investigación, para lo cual se debe tomar en cuenta lo siguiente (Méndez y Astudillo, 2008):

- Dar preferencia a las publicaciones recientes, ya que recuperan la discusión y los avances del tema.
- La revisión del índice ayuda a descubrir los capítulos que están potencialmente relacionados con el tema.
- El prefacio o el prólogo explica la presencia o ausencia de cierto material en el libro.
- La introducción sirve como un panorama crítico del libro y señala el enfoque que prima en él.
- El apéndice ofrece materiales adicionales y suplementarios.
- El glosario define la terminología del área de investigación.
- El índice analítico lista los conceptos específicos, sucesos y nombres mencionados en el texto, esto ayuda a reconocer como el libro discute el objeto de estudio.
- La bibliografía y los pies de página sugieren nuevas fuentes para investigar.

El siguiente paso consiste en reconocer a los autores que gozan de autoridad temática, para lo cual se debe hacer lo siguiente:

- Consultar a los especialistas en el tema
- Identificar quién es el pionero del tema en cuestión o quién generó el modelo que se está estudiando.
- Observar a los autores citados con mayor frecuencia
- Revisar las credenciales del autor es decir ¿cuántos libros ha publicado? ¿forma parte de una institución? ¿forma parte de un comité académico o científico? ¿se encuentra en una institución de reconocido prestigio?

En las diferentes áreas de conocimiento hay pensadores contemporáneos reconocidos por la comunidad de la disciplina estudiada que deben incorporarse a la bibliografía representativa de la investigación, según el enfoque teórico que se haya elegido.

Elaborar la bibliografía representativa permite conocer y evaluar el tema desde diversas aristas, para ello se sugiere contar con una estrategia para organizar la información encontrada, con el fin de delinear el estado del arte a partir de la red o árbol de autores o temas. Se puede utilizar el “seguimiento” que consiste en qué, a partir de un material se obtiene la bibliografía utilizada con la que se crea una base de datos con las siguientes funciones (Méndez y Astudillo, 2008):

- Organizar la información de un tema a partir de la bibliografía consultada en los materiales revisados.
- Preparar registros para “las palabras claves” a partir del índice de temas.
- Obtener los datos de las instituciones que realizan investigaciones sobre el tema.
- Crear un árbol de autores con información biográfica acerca de ellos.

Cuando realizamos la revisión de la literatura debemos de considerar las siguientes fases (Méndez y Astudillo, 2006):

1. Fase comparativa. Se contrasta la información que se va obteniendo con el tema de estudio.
2. Fase Analítica. Se realiza una crítica y análisis de la pertinencia de los conceptos e información encontrada con el problema planteado.
3. Fase explicativa. Se construye el propio marco teórico, producto de la integración de definiciones y teorías en un esquema que responde a la lógica de la investigación y se convierte en el soporte de todo el estudio.

Rodríguez (2005) señala las siguientes fases:

1. **Lectura exploratoria.** Consiste en hacer una lectura general del documento, referente a las siguientes partes: portada, índice, introducción, capítulos, cuadros, figuras, conclusiones, bibliografía y anexos. Esta revisión debe tener los siguientes objetivos:
 - a) Conocer los documentos disponibles
 - b) Seleccionar textos
 - c) Anticiparse a otro tipo de lectura
2. **Lectura selectiva.** Es más profunda y se concentra en la parte importante del documento aportando elementos valiosos a la investigación.
3. **Lectura analítica.** Se estudia íntegramente el documento seleccionado, registrando los conceptos y las pruebas que sean pertinentes, distinguiendo lo esencial de lo secundario; los hechos de las opiniones; lo lógico de lo absurdo y la verdad de lo falso.
4. **Lectura crítica.** Consiste en hacer juicios de valor del contenido del documento, para determinar los elementos que contribuirán a los propósitos de la investigación.

3.2 CONSTRUCCIÓN DEL MARCO TEÓRICO

Uno de los propósitos de la revisión de la literatura es analizar y discernir si la teoría existente y las investigaciones anteriores sugieren una respuesta (aunque sea parcial) a la pregunta o preguntas de investigación, o bien, provee una dirección a seguir dentro del tema de nuestro estudio (Dankhe, 1986). La literatura revisada puede revelar (Dankhe, 1986, Hernández, *et. al.* 2010):

- **Existe una teoría completamente desarrollada,** con abundante evidencia empírica y que se aplica a nuestro problema de investigación. Lo mejor es tomar dicha teoría como la estructura misma del marco teórico y explicarla, ya sea proposición por proposición o cronológicamente. Así pues, cuando encontramos una teoría sólida que explique el planteamiento de interés, podemos darle un nuevo enfoque a nuestro estudio: a partir de lo que ya se ha comprobado, plantear otras interrogantes de investigación, obviamente aquellas que no ha podido resolver la teoría; o bien profundizar y ampliar elementos de la teoría y visualizar nuevos horizontes.
- **Existen varias teorías que se aplican a nuestro problema.** Lo más común es tomar una teoría como base y extraer elementos de otras teorías que nos sean de utilidad. Es decir, se debe ir tomando de cada teoría los

aspectos que mejor se adecuen a nuestro enfoque. Cuando las teorías se excluyen unas a otras en las proposiciones más importantes (centrales), debemos elegir una sola.

- **Existen trozos de teoría** (generalizaciones empíricas o microteorías). No siempre es fácil encontrar teorías completamente desarrolladas, a veces sólo existen generalizaciones empíricas, es decir, proposiciones que han sido comprobadas en la mayor parte de las investigaciones realizadas y que contienen variables importantes que se aplican a nuestra investigación. Lo que se hace entonces es construir una perspectiva teórica, más que adoptar y adaptar una o varias teorías
- **Descubrimientos interesantes pero parciales que no se ajustan a una teoría.** Podemos encontrar que no hay teorías ni generalizaciones empíricas, sino sólo algunos estudios previos vinculados relativamente con nuestro planteamiento. Estos pueden organizarse lógicamente y coherentemente como antecedentes, destacando lo más relevante en cada caso y citándolos como puntos de referencia. Se debe ahondar en lo que cada antecedente aporta y con estos elaborar un antecedente que enmarque nuestro estudio.
- **Existen guías aún no investigadas** e ideas vagamente relacionadas con el problema (estas ideas ayudan a orientarse dentro del problema). Se aplican al problema para construir el marco teórico, pues casi en cualquier situación se tiene un punto de partida, las excepciones en este sentido son muy pocas. Se trata de investigaciones que no se refieren exactamente al problema en sí pero que podrían tener una relación y sirven de guía para realizar nuestro estudio. En este caso lo que se hace es construir el marco teórico basándonos en teorías paralelas.

Al construir el marco teórico, debemos centrarnos en el problema de investigación y no divagar en otros temas ajenos al estudio. La información debe estar ligada, no debe brincarse de una idea a otra.

Así también, es importante tener en cuenta que para la propuesta o anteproyecto de la investigación a realizar no es necesario contar con un marco teórico detallado y demasiado riguroso, pero sí se requiere tener un marco teórico básico donde se presentan las ideas y los aspectos relevantes que en el momento hay sobre el tema de investigación. En el informe final de investigación sí es necesario contar con un marco teórico sólido, donde se muestre en detalle el estado del conocimiento sobre el tema en cuestión y la relevancia del mismo en el área del conocimiento (Bernal, 2006).

Por último es necesario recordar que, la construcción del marco teórico no es una etapa que sólo se realiza al inicio de la investigación, de hecho se desarrolla durante todo el proceso para ir perfeccionándolo y estar en posibilidades de formular la hipótesis y los instrumentos de recolección de datos, con la mayor consistencia posible.

3.2.1 REGLAS PARA EL USO DE CITAS

Eco (2001) sugiere diez reglas para el uso de las citas en el marco teórico:

Regla 1. Los fragmentos objeto de análisis interpretativo se citan con una amplitud razonable, incluso si son muy amplios pueden incorporarse en un apéndice y citar a lo largo del documento solamente textos breves.

Regla 2. Los textos de literatura crítica se citan sólo cuando con su autoridad corroboran o confirman una afirmación nuestra.

Regla 3. La cita supone que se comparte la idea del autor citado, a menos que el fragmento vaya precedido o seguido de expresiones críticas propias.

Regla 4. En cada cita deben figurar claramente reconocibles el autor y la fuente impresa o manuscrita. Esta localización admite varios modos:

- a) Con llamada y envío a la nota, forma utilizada cuando se trata de un autor nombrado por vez primera;
- b) Con el nombre del autor y fecha de publicación de la obra entre paréntesis, detrás de la cita;
- c) Con simples paréntesis que transcriben el número de la página si todo el capítulo o toda la investigación versa sobre la misma obra del mismo autor.

Regla 5. Las citas de las fuentes primarias se hacen normalmente refiriéndose a la edición crítica o a la edición más acreditada. Para autores contemporáneos, si hay más de una edición, citar en la medida de lo posible de la primera o de la última revisada y corregida, según los casos. Se cita de la primera si las siguientes son nada más reimpresiones y de la última si contiene revisiones y añadidos, si está actualizada.

Regla 6. Cuando se estudia un autor extranjero, las citas deben ir en la lengua original. Esta regla es taxativa si se trata de obras literarias. En tales casos puede ser más o menos útil ponerlas entre paréntesis o en nota la traducción. Finalmente, si se cita un autor extranjero pero simplemente para dar una información, unos datos estadísticos o históricos, un juicio general, se puede utilizar también una buena traducción castellana o, sin más, traducir el fragmento para no someter al lector a continuos saltos de lengua a lengua. Basta con citar bien el título original y aclarar qué traducción se usa.

Regla 7. La cita al autor y a la obra tiene que ser clara. Para comprender lo que estamos diciendo, valga el siguiente ejemplo (incorrecto):

Estamos de acuerdo con Vásquez (1976, p.160) (1) cuando sostiene que «el problema que examinamos está lejos de ser resuelto» y, a pesar de la

conocida opinión de Braun (1968, p. 21) (2), para quien «las cosas han quedado definitivamente claras en lo que respecta a este viejo problema», estamos de acuerdo con nuestro autor en que «queda mucho camino por recorrer antes de alcanzar un nivel de conocimiento suficiente».

La primera cita es verdaderamente de Vásquez y la segunda de Braun, pero ¿la tercera es realmente de Vásquez, como el contexto nos deja suponer? Y teniendo en cuenta que en la nota (1) habíamos señalado la primera cita de Vásquez en la página 160 de su obra, ¿tenemos que suponer que la tercera cita proviene de la misma página del mismo libro? ¿Y si la tercera cita fuese de Braun? He aquí cómo tenía que haber sido redactado este fragmento:

Estamos de acuerdo con Vásquez cuando sostiene que «el problema que examinamos está lejos de ser resuelto» (1976, p.160) (3) y, a pesar de la conocida opinión de Braun, para quien «las cosas han quedado definitivamente claras en lo que respecta a este viejo problema» (1968, p. 21) (4) estamos de acuerdo con nuestro autor en que «queda mucho camino por recorrer antes de alcanzar un nivel de conocimiento suficiente» (Vásquez, 1976, p. 161) (5). Como se podrá notar en la nota 5, hemos puesto: Vásquez y los datos de la referencia lo cual aclara la cita.

Regla 8. Cuando una cita no supera las dos o tres líneas se puede insertar dentro del párrafo entre comillas dobles, como se hace aquí ahora citando a Campbell y Ballou, los cuales dicen que «las citas directas que no superan las tres líneas van encerradas entre dobles comillas y aparecen en el texto» (1988, p.34). Cuando, al contrario, la cita es más larga, es mejor ponerla a un espacio y con mayor margen (si el documento está escrito a dos espacios, entonces la cita puede ir a un espacio). En este caso no son necesarias las comillas, pues tiene que quedar claro que son citas, y hay que tener cuidado de no usar el mismo sistema para nuestras observaciones secundarias (que figurarán en nota).

Regla 9. Las citas cuando son textuales, tienen que ser fieles. Primero, hay que transcribir las palabras tal y como son (es aconsejable, después de redactar la tesis, cotejar las citas con el original, porque al copiarlas se puede haber incurrido en errores u omisiones).

Segundo, no se puede eliminar parte del texto sin señalarlo: esta señal de elipsis se efectúa mediante la inserción de tres puntos suspensivos entre corchetes, que corresponden a la parte omitida.

Tercero, no se debe interpolar; todos nuestros comentarios, aclaraciones, especificaciones, tienen que aparecer entre paréntesis cuadrados o corchetes. Incluso los subrayados que no son del autor sino nuestros, tienen que ser señalados.

Dentro de la cita... pueden aparecer algunos problemas... Cuando en la transcripción se omite una parte del texto, se señalará insertando tres puntos entre corchetes [esto es útil porque señala que sólo se toma la parte más importante del texto] [...] En cambio, cuando se añaden unas palabras para la comprensión del texto transcrito, también se insertarán entre corchetes.

Si el autor que se cita, aunque digno de mención, incurre en un error patente de estilo o información, se tiene que respetar su error pero señalarlo al lector al menos con unos corchetes de este tipo: [sic]. Por ejemplo: Por lo tanto tenemos que Savoy afirma que «en 1820 [sic], después de la muerte de Bonaparte, la situación europea era turbia, llena de sombras y de luces». Sabemos que Napoleón falleció en 1921.

Regla 10. Citar es como aportar testigos en un juicio. Se debe estar siempre en condiciones de encontrar los testimonios y de demostrar que son aceptables. Por eso la referencia tiene que ser exacta y puntual (no se cita a un autor sin decir qué libro y qué página) y verificable por todos. Entonces, ¿qué habrá que hacer si una información o un juicio importante provienen de una comunicación personal, de una carta o de un manuscrito? Se puede perfectamente citar una frase poniendo en la nota una de estas expresiones:

1. Comunicación personal del autor (6 de junio de 1975).
2. Carta personal del autor (6 de junio de 1975).
3. Declaraciones registradas el 6 de junio de 1975 en la Conferencia..... (insertar, título, día y lugar).
4. C. Smith, *Le fonti dell'Edda di Snorri*, manuscrito.
5. C. Smith, Comunicación al XII Congreso de Administración, manuscrito (en vías de publicación por el editor Mouton, La Haya).

Como podemos observar, para las fuentes 2, 4 y 5 existen documentos que siempre se podrá exhibir. En cuanto a la fuente 1, sólo el autor lo podría desmentir (y podría haberse muerto entretanto). En estos casos extremos siempre es una buena norma, después de haber dado forma definitiva a la cita, comunicársela por carta al autor y obtener de él una carta de respuesta en la que diga que se reconoce en la idea que se le ha atribuido y que nos autoriza a usar la cita. Si se tratase de una información enormemente importante e inédita (una nueva fórmula, el resultado de una investigación todavía secreta), se hará bien en poner en el apéndice de la tesis una copia de la carta de autorización. Naturalmente, a condición de que el autor de la información sea una autoridad científica conocida.

MÉTODOS PARA CONSTRUIR EL MARCO TEÓRICO

De acuerdo con Hernández, et al. (2010), se pueden utilizar dos métodos para construir el marco teórico, el método del mapeo y el método de índices.

- **Método del Mapeo.** Implica elaborar un mapa conceptual, y con base en éste, profundizar en la revisión de la literatura y el desarrollo del marco teórico.

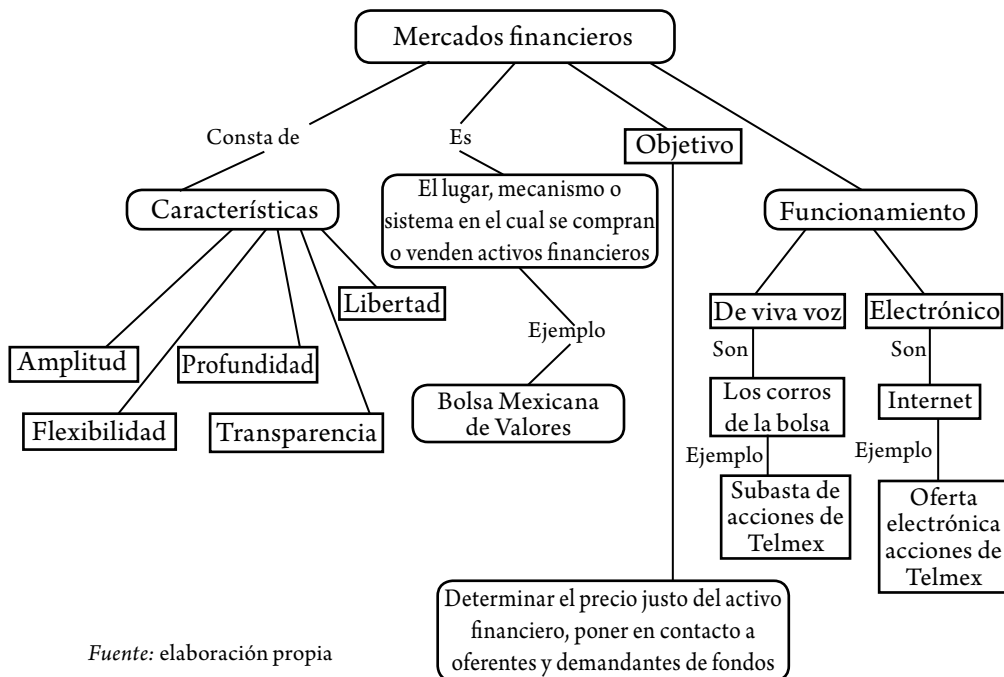
La claridad y estructura del mapa dependerá de la claridad de los términos adecuados que se refieren al planteamiento, a continuación veremos a modo de ejemplo el mapa conceptual del tema de Mercados Financieros:

Las palabras clave de búsqueda serían:

1. Mercados financieros (financial markets): su uso se debe a que representa el tema central del estudio.
2. Definición: se requiere identificar este objeto de estudio.
3. Características: se requiere comprender este objeto de estudio.
4. Funcionamiento: Se requiere describir su operación.

Ver mapa en el gráfico 1.

Gráfico 1. Método del Mapeo



Fuente: elaboración propia

Será también de gran utilidad identificar a los autores que fundamentan todos los subtemas.

De este modo el marco teórico se puede estructurar con base en estos temas:

I. Mercados financieros.

- 1.1 Definición de mercados financieros
- 1.2 Objetivo de los mercados financieros
- 1.3 Características de los mercados financieros
- 1.4 Funcionamiento de los mercados financieros

- **Método por índices para construir el marco teórico.** Consiste en desarrollar un índice tentativo que contenga temas generales y subtemas, mismo que se podrá ir afinando hasta que abarque todos los conceptos que se quieren dar a conocer.

Ejemplo: El tema es “El sistema financiero mexicano”, entonces tenemos:

El Sistema Financiero Mexicano.

I. Organismos de regulación, supervisión y control

- 1.1 Banco de México
- 1.2 Comisión Nacional Bancaria y de valores
- 1.3 Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
- 1.4 Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro

II. Sistema Bancario

- 2.1 Instituciones de Banca Múltiple
- 2.2 Instituciones de Banca de Desarrollo
- 2.3 Sistema Bursátil

III. Organizaciones y actividades auxiliares de crédito

- 3.1 Almacenes generales de depósito
- 3.2 Arrendadoras financieras
- 3.3 Sociedades de ahorro y préstamo
- 3.4 Uniones de crédito
- 3.5 Empresas de factoraje financiero

Este segundo método es recomendable para investigadores más experimentados que rápidamente pueden identificar los temas clave de la teoría que están analizando, así como los subtemas que la conformarán.

3.4 ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL MARCO TEÓRICO

Siempre es conveniente efectuar la revisión de la literatura y presentarla de una manera organizada. Nuestra investigación puede centrarse en un objetivo de evaluación o medición muy específico; por ejemplo, un estudio que solamente pretende medir variables particulares, como el caso de un censo demográfico en una determinada comunidad donde se mediría: nivel socioeconómico, nivel educativo, edad, sexo, tamaño de la familia.

Al construir el marco teórico, debemos centrarnos en el problema de investigación que nos ocupa sin divagar en otros temas ajenos al estudio. Un buen marco teórico no es aquel que contiene muchas páginas, sino el que trata con profundidad únicamente los aspectos relacionados con el problema, y vincula lógica y coherentemente los conceptos y proposiciones existentes en estudios anteriores. Este es otro aspecto importante que a veces se olvida: construir el marco teórico no significa sólo reunir información, sino también ligarla (en ello la redacción es importante, porque las partes que lo integran deben estar enlazadas, no debe “brincarse” de una idea a otra). Una forma de resumir gran cantidad de información y al mismo tiempo evidenciar capacidad cognitiva superior, es la elaboración de esquemas y resúmenes gráficos que contribuyan a una visualización integradora de la teoría.

En este punto, es importante mencionar lo que recomiendan Baby (2000) y Salkind (1998) se puede organizar la actividad de construcción de la teoría, siguiendo los siguientes pasos:

- Especificar el tema, se necesita una línea de pensamiento a seguir que oriente toda la construcción.
- Especificar el alcance de los fenómenos que explican la teoría que vamos abordar ¿nuestra teoría se aplica a la totalidad del tema o solo a ciertos elementos, o qué?
- Identificar y especificar los principales conceptos y variables, explicando por qué podría existir una relación entre variables y su relación positiva o negativa.
- Identificar lo que se sabe (proposiciones) sobre las relaciones entre las variables.
- Trabajar a partir de un cuadro sinóptico con el fin de organizar los temas principales y secundarios de la teoría.
- Realizar un razonamiento lógico sobre estas proposiciones respecto del tema específico que examina.

Una vez elaborado el marco teórico es necesario volver a evaluar el planteamiento del problema:

Ahora se conoce la problemática de investigación con mayor profundidad puesto que se ha llevado a cabo una revisión completa de la literatura (estamos más que familiarizados con el tema, como era el caso del planteamiento del problema). Esto es, se debe preguntar: ¿el planteamiento del problema se mantiene vigente o requiere de modificaciones? De ser así, ¿qué debe modificarse?, ¿realmente vale la pena realizar la investigación planteada?, ¿es posible efectuarla?, ¿cómo puede mejorarse el planteamiento original?, ¿de qué manera es novedosa la investigación?, ¿el camino a seguir es el correcto? Las respuestas a estas preguntas hacen que el planteamiento se mantenga, se perfeccione o sea sustituido por otro. Una vez reevaluado el planteamiento del problema, se comienza a pensar en términos más concretos en la investigación que se va a realizar.

Lo anterior nos indica como lo señalan Munch y Ángeles (1997) que el marco teórico no es una etapa que sólo se realiza al inicio de la investigación, sino que se desarrolla durante todo el proceso perfeccionándolo con el fin de estar en posibilidades de diseñar la hipótesis y los instrumentos de recolección de datos con la mayor consistencia posible.

Debe evitarse el elaborar un marco teórico a partir de una o dos fuentes de no ser que se trate del estudio específico de cierta escuela de pensamiento, aunque aún así, sería apropiado considerar la conveniencia de presentar otros puntos de vista.

Por último, es necesario señalar que el marco teórico es el punto más crítico de la investigación dado que se encuentra el fundamento científico del estudio y si estamos en un ambiente académico nuestro trabajo será evaluado por otros investigadores, por lo que si el marco teórico no es suficientemente sólido es probable que sea rechazado (Gómez, 2006).

CONCLUSIONES

La construcción de la teoría es un trabajo arduo y riguroso que implica una inversión importante de tiempo y una gran dedicación por parte del investigador.

La importancia de la construcción de la teoría radica en que es necesario conocer cuáles han sido los hallazgos previos que han realizado otros investigadores y que han servido para generar conocimiento, pues con base en los mismos es como debemos formular nuestra propuesta e intentar realizar investigación original que represente un verdadero aporte a la investigación en nuestra área.

Si se pretende realizar investigaciones con un alto rigor científico y metodológico es necesario tomar en consideración la importancia de construir la teoría que fundamentará tanto la propuesta como los hallazgos de la investigación.

BIBLIOGRAFÍA

- Ander-Egg, E. (1990). *Técnicas de Investigación Social*, Humanitas, Bs.As.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson Educación.
- Bunge, M. (1973). *La investigación científica*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Earl, B. (2000). *Fundamentos de la investigación social*. México: Thomson Editores, S.A. de C.V.
- Eco, U. (2001). *Como se hace una tesis*. España: Editorial Gedisa.
- Dankhe, G. (1986). *Investigación y comunicación*. En: Fernández Collado, C. y Dankhe, G. (comps.). *La comunicación humana: ciencia social*. México: Mc Graw Hill, 385-454.
- Dieterich, H. (2000). *Nueva guía para la investigación científica*. México: Ariel.
- Gómez, M. (2006). *Metodología de la investigación científica*. Córdoba, Argentina: Editorial Brujas.
- Hernández, S., Fernández, C. y Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. Chile: Mc Graw Hill. Quinta edición.
- Kerlinger, F. (1975). *Investigación del comportamiento. Técnicas y metodología*. México: Nueva Editorial Interamericana.
- Kerlinger, F. y Lee, H. (1996). *Investigación del comportamiento*. México, Mc Graw Hill.
- Méndez, A. y Astudillo, M. (2008). *La investigación en la era de la información*. México: Trillas.
- Méndez, C. (1993). *Metodología. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias Económicas, Contables y Administrativas*. México: Mc Graw Hill.
- Munch, L. y Angeles, E. (1997). *Métodos y técnicas de investigación*. México: Trillas.
- Popper, K. (1980). *La lógica de la investigación científica*. Madrid: Editorial Tecnos, S.A.
- Rodríguez, M. (2005). *Metodología de la investigación*. México: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Rojas, R. (1981). *Guía para realizar investigaciones sociales*. México: Plaza y Valdéz.
- Rojas, R. (2002). *Métodos para la investigación social: una proposición dialéctica*. México: Plaza y Valdés.
- Salkind, N. (1998). *Métodos de investigación*. México: Prentice Hall.
- Sautu, R., Boniollo, P., Dalle, P. y Elbert, R. (1995). *La construcción del marco teórico en la investigación social*. En *Manual de metodología. Construcción del marco teórico, formulación de objetivos y elección de la metodología*. Buenos Aires: CLACSO, colección campus virtual.
- Tamayo y Tamayo, M. (2005). *Metodología formal de la investigación científica*. México: Limusa, Grupo Noriega Editores.
- Yuren, M. (1978). *Leyes, teorías y modelos*. México: Trillas.

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo identificar las estrategias organizacionales que adopta una empresa exportadora de hortalizas, al ser parte de una cadena global de valor, como sistema de producción social, generadas por la motivación de cadenas de supermercado estadounidense, como principal comprador y cuya interrelación es cercana.

Estas estrategias, permiten su adaptación a las exigencias del mercado, las cuales están direccionadas por los consumidores, quienes adquieren gran parte de sus productos alimenticios en supermercados. Este nicho de venta, ha incrementado su protagonismo en los últimos años, al ofertar en el mismo espacio una diversidad de productos de consumo básico y especializado a la población.

Los horticultores, ante este escenario, se han adaptado a las nuevas solicitudes comerciales, lo que ha repercutido en cambios organizacionales, impactando tres rubros importantes: calidad e inocuidad, diversidad de productos y presentaciones, y responsabilidad social.

Palabras Clave: supermercados, gobernanza, cadena global de valor, exportación hortícola, estrategias organizacionales.

Abstract:

The present work it has a aim identify the organizational strategies that adopts a vegetable exporting company, which is part of a global value chain, like a system of social production. These are generated by the motivation of U.S. supermarket chains, as the main buyer and, whose relationship is close.

These strategies give way to adapt to market requirements, which are driven by consumers, who buy most of their food products in supermarkets. This point of sale has increased its importance in recent years to offer in the same space, a variety of basic and specialized products to the population.

Vegetable producers, in this scheme, adapted to the new business demands through organizational changes on three major areas: quality and safety, diversity of products and presentations, and social responsibility.

Key words: supermarkets, governance, global value chain, vegetable exportation, organizational strategies.

Dra. Lydia María López Barraza. Profesora investigadora de la Universidad de Occidente, Unidad Culiacán. Carretera a Culiacancito Km. 1.5 Culiacán, Sinaloa, CP. 80020. SNI. CVU. 102599. Email: lydia.lopez@udo.mx.

Dr. Ezequiel Avilés Ochoa. Profesor investigador de la Universidad de Occidente, Unidad Culiacán. Carretera a Culiacancito Km. 1.5 Culiacán, Sinaloa, CP. 80020. SNI Nivel II. (Conacyt). CVU: 201163. ezequiel.aviles@udo.mx.

Abigail Guadalupe Gámez Salomón. Estudiante de Ingeniería Industrial del Instituto Tecnológico de Culiacán. Email. abigail.gamez@hotmail.com.

RENOVACIÓN DE ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES EN LA RELACIÓN COMERCIAL CADENA DE SUPERMERCADO ESTADUNIDENSE-PRODUCTOR HORTÍCOLA SINALOENSE¹

Fecha de recepción: 17/08/2013

Fecha de aceptación: 10/09/2013

Lydia María López Barraza
Ezequiel Avilés Ochoa
Abigaíl Guadalupe Gámez Salomón

INTRODUCCIÓN

En el inicio de la década del noventa, Gary Gereffi desarrolló el paradigma de Cadenas Globales de Valor (CGV) como parte de los estudios de organización industrial global. En su trabajo destacó la relevancia creciente de nuevos compradores mundiales (minoristas y vendedores de fábrica) como conductores líderes en la formación de encadenamientos productivos y distributivos, globalmente dispersos, en un esquema de organización fragmentada.

En la CGV, los segmentos que la constituyen son representados mediante cajas o nodos, unidas en una secuencia. Las fases de producción, distribución y consumo, están vinculadas a través de relaciones sociales u organizacionales, que comprenden tareas como la adquisición de insumos, su manufactura, mercadeo y venta, entre otras. Además, se supone la existencia de un espacio en un mundo económico desigual con diferente acceso a mercados y recursos. Por ello, la riqueza está variando constantemente, es decir, se está reciclando conforme el producto va atravesando cada uno de los nodos que conforman la cadena (Kaplinsky y Morris, 2000).

¹ El presente artículo es resultado del proyecto de la investigación "La relación comercial cadena de supermercado-productor de origen: La evolución de la gobernanza en la cadena hortícola de valor Sinaloa-EE UU" que se encuentra en proceso, financiada por la Universidad de Occidente y el Programa de Mejoramiento al Profesorado (PROMEP).

El análisis del paradigma ayuda a entender las ventajas y desventajas de las firmas y de los países especializados en la producción de un bien en particular; proporciona una explicación de cómo los productores se conectan con los mercados finales y la forma en que su participación puede influenciar su comportamiento. La cadena no está necesariamente gobernada por las políticas comerciales, sino que es resultado de decisiones estratégicas de las firmas integrantes.

El estudio se complementa con la exploración de la participación de los grupos de productores en los mercados finales, así como con la distribución de la ganancia entre las partes participantes.

Para usar las ventajas que proporciona el manejo de la teoría, es importante no dejar pasar tres componentes (Kaplinsky y Morris, 2000): que la cadena sea depósito de riqueza, que su funcionamiento implica un cierto grado de gobernanza y la existencia de diversos tipos de CGV.

La distribución de la riqueza puede desglosarse en los diferentes nodos, de tal forma que es posible conocer dónde se maneja un mayor porcentaje. El aislamiento de las actividades permite la protección de las cualidades para mantener el acoplamiento y lograr incrementar la renta (Kaplinsky y Morris, 2000), a través de adaptarse a procesos de innovación constante para enfrentar los altos niveles de competencia. Es importante establecer que el ingreso está variando constantemente; es decir, se está reciclando conforme el producto va atravesando cada uno de los nodos que conforman la cadena.

La gobernanza asegura que las interacciones entre las firmas respondan a una acción coordinada de organización, no a la mera casualidad. Esto indica que se gobiernan las cadenas cuando los parámetros que requiere el producto, el proceso y la logística, están estrechamente vinculados a actividades, actores, roles y funciones de los nodos que la integran (Kaplinsky y Morris, 2000).

De esta forma, el término gobernanza se utiliza para enfatizar el rol de liderazgo que ejercen ciertas empresas. Es posible afirmar que una CGV sin gobernanza es sólo una red de relaciones de mercado, al no haber una firma que marque las pautas a seguir en el encadenamiento. Su estudio permite entender: (1) las formas de acceso al mercado, donde las firmas líderes integran y coordinan actividades internacionalmente dispersas, ya que su toma de decisiones pueden conducir hacia fuera del encadenamiento a productores y comerciantes; (2) la rápida adquisición de las habilidades de producción, donde los productores tienden a encontrarse en una curva de aprendizaje ante la exigencia de bajos costos, aumento de calidad y velocidad del servicio; (3) la distribución de la ganancia a lo largo de la cadena; (4) las iniciativas de política gubernamental que se proponen en la CGV no enfocadas a relaciones de mercado, y (5) la asistencia técnica que se brinda a pequeños y medianos proveedores entrantes, localizados en distancias lejanas de las firmas gobernantes (Humphrey y Schmitz, 2001).

Los actores clave en una CGV toman la responsabilidad de potenciar las capacidades de los participantes involucrados en una misma actividad económica,

divididos entre las firmas implicadas. En la cadena convergen diferentes agentes, trabajan cercanos unos con otros y mantienen una intensa relación dentro y fuera del encadenamiento, dando origen a un sistema de producción social que eleva la motivación y la capacidad de la empresa, o empresas, para innovar procesos, servicios o productos.

Lo que genera el siguiente cuestionamiento: ¿Qué cambios estratégicos deben realizar las empresas al consolidar relaciones comerciales con actores clave de una CGV? Esto lleva a plantear el objetivo central de la investigación: identificar las estrategias organizacionales que adopta una empresa, al ser parte de un encadenamiento como sistema de producción social, generadas por la motivación de otros participantes cuya interrelación es cercana.

EL CONTEXTO DE LA EXPORTACIÓN HORTÍCOLA SINALOENSE: EL SURGIMIENTO DE LAS CADENAS DE SUPERMERCADO

En la exportación hortícola mexicana, Sinaloa ha sido protagonista de primer orden. Desde fines del siglo XIX, esta entidad federativa ya enviaba sus primeras exportaciones al país vecino del norte y para la década de los treinta se había adoptado en el estado un modelo de desarrollo primario exportador, mientras que en los cuarenta la agricultura orientada a la exportación ya era la actividad motora en el crecimiento económico de la región. Este proceso ocurrió en un escenario favorable, marcado por el aumento del ingreso per cápita en Estados Unidos y los cambios en su demanda, así como por las ventajas naturales para la producción de otoño-invierno y la capacidad de respuesta de los productores.

Las características de la actividad hortícola de exportación sinaloense, su relación con la región de Nogales y diversas ciudades estadounidenses, hacen posible estudiar la correspondencia comercial en el contexto de una Cadena Hortícola de Valor (CHV), integrada por la región de Sinaloa, en México, y Estados Unidos (CHVSEU). Para analizar la formación de la cadena, es necesario hacer uso del paradigma de Cadenas Globales de Valor (CGV) y de su concepto central, gobernanza, con el fin de analizar los actores económicos en la era de la globalización, a través del espacio geográfico, donde se minimizan los límites en la articulación de procesos económicos a escala internacional.

La gobernanza de la cadena ha estado asociada a su forma de construcción y desarrollo. Al principio, era ejercida a plenitud por los comercializadores estadounidenses, por ser ellos fuente de financiamiento y los que tenían el conocimiento del mercado y la demanda. El financiamiento hacía posible que indujeran el producto a cosechar y la forma de producir, y que establecieran las condiciones en los tratos, respecto a volumen y calidad de producto, presentación y fecha de entrega. Quizás el papel más relevante de las comercializadoras fue servir como puente comercial entre Sinaloa y Estados Unidos, sobre todo al establecer oficinas cercanas al campo, promoviendo una relación estrecha.

Para los años cuarenta, las comercializadoras cambian su ubicación, al trasladarse a la línea fronteriza que divide a México de Estados Unidos y su denominación a distribuidoras. Las modificaciones surgieron por la necesidad de las comercializadoras dedicadas al detalle de establecer un enlace cercano con los productores. Esto provoca una eminente distinción de dos conceptos: distribución y comercialización. El primero hace referencia al comercio mayorista que abastece de producto a revendedores (González y Calleja, 1999), y el segundo a la venta de la mercancía de forma cercana al consumidor final.

Las distribuidoras adoptaron las actividades que las comercializadoras desarrollaban tiempo atrás, además del ejercicio de gobernanza de la cadena, tales como otorgar financiamiento en las etapas de producción, empaque y transporte y ser el puente comercial entre Sinaloa y Estados Unidos. Su existencia fue posible por la identificación de una zona productora con un número importante de horticultores, cuyo trabajo enfatizaba en la especialización de la actividad y garantizaba el abastecimiento de vegetales en fresco y la calidad de los mismos. Este último hecho formaba parte del movimiento de modernización de la agricultura de mediados de los cuarenta.

Durante los cincuenta surgieron más empresas distribuidoras en la frontera, ya que veían un futuro promisorio en la actividad hortícola, destacando en su formación inversionistas de origen estadounidense, griego e italiano (Frias Sarmiento, 2005). Para las décadas del sesenta y setenta los canales de venta para llegar al consumidor final se habían multiplicado, a medida que aumentaban la población y su ingreso y el consumo de hortalizas frescas. México, por otra parte, se había colocado como el principal proveedor externo de Estados Unidos. En los años sesenta, los productores sinaloenses dieron pasos para una mayor integración vertical, al establecer las primeras distribuidoras en frontera, compartiendo el ejercicio de la gobernanza con las empresas de distribución estadounidenses.

A fines de los ochenta surgen nuevas cadenas de supermercados en el sistema de alimentos de Estados Unidos, como Wal-Mart, con su rápida expansión en un formato de *supercenter*, así como otros detallistas, como Trader Joe's, u otras empresas provenientes de Europa (Carman, Cook y Sexton, 2004). La aparición de esta nueva gama de vendedores al por menor finaliza con el liderazgo que habían ejercido las distribuidoras en la CHVSEU, dando pauta a un periodo de transición de la gobernanza de las distribuidoras a las cadenas de supermercado en el periodo de 1990-2000.

Durante este tiempo, las cadenas de supermercados incrementaron su protagonismo en la vida de los consumidores estadounidenses, ofreciendo una gama más amplia de mercancías, estableciéndose en un extenso número de ciudades y adaptándose a los cambios en los hábitos alimenticios de la población. El número de artículos ofertados aumentó de 133 para 1981 a 350 para 2001. Esto refleja los cambios en los hábitos alimenticios y el crecimiento de la demanda, tanto para vegetales como frutas étnicas (Carman, Cook y Sexton, 2004).

Los supermercados se hicieron de sistemas que permitían contar con información para detectar con mayor oportunidad los cambios en las preferencias y gustos del consumidor, lo cual se reflejaría en sus estrategias y en su influencia sobre las otras fases de la cadena. Los consumidores prefieren productos frescos que ofrecen los supermercados más grandes porque responden a sus exigencias de calidad, variedad y precio. Este fue un periodo de reajuste en el papel de las distribuidoras en frontera, para responder a la mayor importancia de estos actores sociales.

Así, la participación de las cadenas de supermercado condujo a un cambio en la gobernanza de la CHVSEU. De ser las distribuidoras los actores en los cuales recaía la total responsabilidad del ejercicio de la gobernanza, se dio una del tipo compartida, cuyos líderes son los supermercados. Reflejándose en la transmisión de la información entre nodos de la cadena. Los supermercados indican a las distribuidoras y a los productores de origen, las formas de hacer negocios, estableciendo indicaciones específicas sobre productos y su abasto. Las distribuidoras atienden estas señales, en la medida en que están interesadas en conservar a sus mejores clientes, según sus volúmenes de compras, la rapidez en el pago y el margen de utilidad que realizan. Mientras que las zonas de producción hacen lo necesario para inducir estrategias que permitan atender las exigencias de mercado.

Este escenario, donde existe un contacto más cercano entre cadenas de supermercados con los productores de origen, se ve impactado en la adopción de nuevas estrategias organizacionales.

EL PRODUCTOR HORTÍCOLA SINALOENSE: UN CASO DE ÉXITO

El estudio de la relación comercial cadena de supermercado-productor de origen no tiene un referente de investigación previo, al ser un escenario que se visualizaba complejo en la comercialización de los productos hortícolas sinaloenses, donde los productores exportadores han venido trabajando de la mano y bajo el respaldo de una distribuidora en frontera.

Entender la naturaleza y los cambios organizacionales que representan esta nueva realidad debe tomarse como una prioridad y un punto de referencia para los productores y demás actores involucrados en la actividad hortícola de exportación, con el objetivo de que comprendan la adaptación del productor a las exigencias del mercado y los requerimientos de la cadena de supermercado para mantenerse en la cartera de proveedores.

De tal manera contribuir al compromiso que han expresado los expertos teóricos de la geografía económica, realizar predicciones futuras sobre los cambios de la comercialización hortícola de exportación, a través de la argumentación con trabajos empíricos y el incremento del marco teórico referencial.

Para lograrlo, se hizo la búsqueda de una empresa que cubriera las características del escenario reciente en la comercialización de exportación hortícola, tener como cliente una cadena de supermercado estadounidense. Una vez identificada, se planteó una entrevista a profundidad, semiestructurada, que permitiera indagar y establecer los cambios organizacionales que le acceda seguir como su proveedor. Bajo el esquema de estudio de caso.

Aplicada la entrevista, capturada la información y como resultado del análisis, se detectaron tres variables importantes, donde se han enfocado los esfuerzos de adaptación de cambios organizacionales para el cumplimiento de las exigencias de los compradores: calidad e inocuidad, presentación y diversidad de productos, responsabilidad social.

Las características de la agrícola en estudio² nos remiten su fundación a 1953 con ubicación en el valle de Sinaloa. Bajo el esfuerzo y trabajo de tres generaciones ha sido reconocida como modelo internacional de “Excelencia de Exportación” por el gobierno mexicano en dos ocasiones. Se ha convertido en el principal exportador de vegetales de invierno en el mundo, en especial a Estados Unidos y Canadá.

Este arduo trabajo, han rendido sus frutos, con una venta en el último año de aproximadamente siete millones de dólares y el tener relaciones comerciales con cadenas de supermercado desde hace siete años. Unido a tener negociaciones directas con una de las más grandes y acredita distribuidora en frontera. Lo que garantiza el prestigio de sus productos.

Además, los operadores de servicios alimenticios, supermercados y comercializadores de especialidades valoran su programa de seguridad de alimentos que incluye certificación de terceras partes, control de plagas, capacitación de trabajadores y estricta atención a lo largo de la cadena fría. Como empresa responsable promueve el bienestar de sus trabajadores.

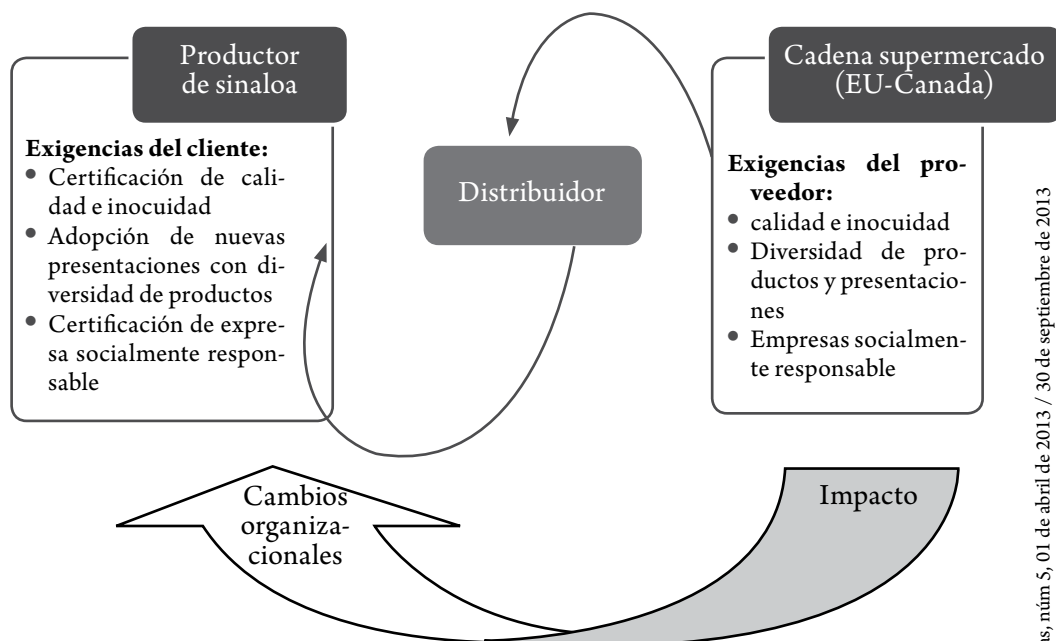
LA ADOPCIÓN DE NUEVAS ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES

Debido al ritmo de vida actual y al aumento de exigencias de las cadenas de supermercado a los productores de hortalizas de origen, los cambios organizacionales son de acción-reacción para cada nueva solicitud. Atenderlas, permite mantener o incrementar la penetración en el mercado y el prestigio de su marca.

Actualmente la cadena de supermercado en Estados Unidos exige calidad e inocuidad, diversidad de productos y presentaciones, y que sus proveedores sean empresas con certificación en el área de responsabilidad social (ver figura 1).

² Por cuestiones de confidencialidad no se hará mención del nombre de la agrícola.

Figura 1. Impacto de la Cadena de Supermercado en el Productor de Origen: cambios en las estrategias organizacionales



Fuente: elaboración propia

De acuerdo a las exigencias establecidas por la cadena de supermercado, el impacto se traduce en la renovación estratégica en los en mención:

Calidad e Inocuidad

Entre los retos de la demanda de productos hortícolas en la actualidad está el atender las exigencias en cuanto a calidad e inocuidad, como parte de la adaptación a las demandas del mercado y las preferencias del consumidor, quien ahora pone mayor atención en los productos que adquiere.

Una de las características que distinguen a la agrícola en estudio es que sus compradores reconocen sus atribuciones en cuanto a los controles de calidad e inocuidad a los que se someten. Que van desde el color y las medidas de las hortalizas. Como acciones regulares de su actividad.

De manera constante, se está en la búsqueda de obtener innovaciones que permitan incrementar la calidad de los productos. Así, en fechas recientes se adquirió un sistema de empaque electrónico con la finalidad de evitar que los frutos se dañen. La inversión fue alta, pero la disminución de las pérdidas lo ha compensado. También se ha invertido en mallas especiales e invernaderos con tecnología de punta que protegen los cultivos, aunado al uso de productos orgánicos que generan mayores garantías en la excelencia de las cosechas.

Diversidad de productos y presentaciones

Al ser un producto perecedero los directivos de la empresa hortícola han invertido gran parte de los esfuerzos en garantizar, que al momento que llegue a su destino, sus condiciones sean óptimas y con altos estándares de calidad e inocuidad. Para ello, los empaques son esenciales en la presentación del producto.

Entre las nuevas modalidades se hace uso de una bolsa que cuida la humedad y temperatura, dándole mayor vida de anaquel a los vegetales. Así, como la implementación de una caja llamada chihuahua, forrada con un material como el de las alfombras, que funciona como una capa protectora, para que el producto no se golpee y llegue en perfectas condiciones al punto final de la cadena, el consumidor. Estas adaptaciones, son innovaciones implementadas por la empresa, de manera que son parte de sus gastos de operación.

Además, la agrícola de cubrir las especificaciones hechas por la distribuidora en frontera, con la que mantiene negociaciones directa, en cuanto a las características que debe cubrir la caja y los empaques en los que envían los productos.

En el tema de la diversidad, cuando el cliente así lo solicita, se empaquetan hortalizas diversas en las presentaciones establecidas. Petición que ha disminuido al incluir las cadenas de supermercado reempacadoras o al subcontratarlas, de manera que compran al mayoreo y realizan empaques con presentaciones especiales, de acuerdo a las necesidades del consumidor, incrementando sus ganancias y optimizando su precios de compra.

Responsabilidad Social

Uno de los retos de las hortícolas actualmente es certificarse como empresas socialmente responsables. Las cadenas de supermercado estadounidenses lo establecen como un requisito a cubrir de manera obligatoria y, para lo cual se han debido encauzar proyectos y financiamientos para su obtención.

En este sentido, la productora seleccionada cuenta con programas de responsabilidad social, donde se distinguen las guarderías con altos niveles de seguridad para el cuidado y resguardo de los niños. Asimismo, no se permite que los menores de edad trabajen y para ello se tienen instalaciones para que puedan acudir a la escuela. En cuanto al tema de las mujeres embarazadas, por los cuidados que deben de tener, tampoco se les autoriza trabajar. Con estas medidas se busca concientizar los jornaleros agrícolas haciéndoles ver los beneficios de tomar estas acciones.

La productora cuenta con sistema de salud, así como tratamiento de aguas residuales y viviendas con las condiciones propias, todo con el objetivo de garantizar la calidad de vida de los trabajadores. Gestiones para los que la empresa no ha escatimado en recursos, asesorías y la contratación de personal capacitado.

Todo esto como resultado de la visión emprendedora e innovadora de los directivos de la empresa. Que han visualizado en estos cambios estratégicos organizacionales un nicho de oportunidad para la introducción a nuevos mercados, la permanencia de sus productos en la preferencia del consumidor y ser la pauta para la generación de nuevas formas de hacer negocios.

CONCLUSIONES

Las empresas hortícolas sinaloenses se han caracterizado por su innovación y adaptabilidad a las exigencias de mercado. No es gratuito que a más de un siglo de su nacimiento, esta actividad sea uno de los motores principales de la economía del estado.

La visión individual de cada productor se ha traducido en cambios organizacionales que imitan y adaptan otras empresas. Algo que ha representado a la horticultura. Esfuerzos particulares transformados a historias de éxito, que se convierten en modelos para su permanencia.

Entre los actores protagónicos que han influido esta transformación destacan las cadenas de supermercado, que con su batuta juegan en dos bandos: 1) con el consumidor, al establecer sus preferencias y, 2) con el productor y el distribuidor, al exigirlas.

Para que el modelo sea ganar-ganar, las exigencias vueltas estrategias, que provocan cambios organizacionales, requieren de visión, inversión, energía y mano de obra capacitada y especializada. Las agrícolas conscientes de estas implicaciones reconocen que aun y cuando se realiza un esfuerzo financiero importante, los beneficios económicos y, en especial, el reconocimiento social, los valen. Su objetivo es mantenerse a la vanguardia y estar preparados a los nuevos escenarios.

REFERENCIAS

Libros y artículos de revista

- Carman, Hoy F, Roberta Cook y Richard J. Sexton (2004). *Marketing California's agricultural production*, Agricultural Marketing Resource Center, University of California, Enero, California, EE UU.
- Gereffi, Gary (2001). "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización" en *Problemas del Desarrollo*, Vol. 32, Núm. 125, abril-junio, IIEC-UNAM, México.
- Gereffi, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon (2003). «The governance of global value chains». *Global value chain initiative*. <<http://www.ids.ac.uk/globalvaluechains/publications/govgvcfinal.pdf>>
- Gereffi, Gary (2005). "The global economy: organization, governance, and development" en *Handbook 2005*.
- Gereffi, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon (2003). "The governance of global value chains" [en línea]. *Global value chain initiative*. <<http://www.ids.ac.uk/globalvaluechains/publications/govgvcfinal.pdf>>
- Gereffi, Gary (2005). «The global economy: organization, governance, and development». En *Handbook 2005*.
- Humphrey, John, y Huber Schmitz (2001). "Governance in global value chains" en *IDS Bulletin*, Vol 32, No 3, Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology.
- Kaplinsky, Raphael y Mike Morris (2000). "A Handbook for value chain research" [en línea]. [Gran Bretaña], *Institute of development studies*. <<http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/vchnovo1.pdf#search='A%20HAND-BOOK%20FOR%20VALUE%20CHAIN'>>
- Avendaño Ruiz, Belem D. et al. (2006). La inocuidad alimentaria en México. Las hortalizas frescas de exportación. México: Cámara de Diputados, LIX Legislatura, Universidad Autónoma de Baja California, Miguel Ángel Porrúa.
- Frías Sarmiento, Eduardo (2005). El oro rojo de Sinaloa. El desarrollo de la agricultura del tomate para la exportación: 1920-1955, (tesis de doctorado) Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades de la BUAP, Puebla, Puebla.
- González, Humberto y Margarita Calleja (1999). "Agricultura de exportación en tiempos de globalización", en Schwentesius, Rita, Manuel Ángel Gómez, Humberto González y Hubert C. de Grammont. *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM-UACH, IIS-UNAM, CIESAS, Juan Pablos Editor, S.A., México, DF.

Málaga, Jaime (2000). «Tendencias recientes en el rol de los supermercados en la comercialización de frutas y hortalizas en los Estados Unidos». En Rita Schwentesius y Manuel Ángel Gómez (2000). Internacionalización de la horticultura. México: Universidad Autónoma de Chapingo, ciestaam, EdicionesMundi-Prensa.

Páginas web

- La relación entre los supermercados y los proveedores ¿Cuáles son las consecuencias para los consumidores? [<http://www.consumersinternational.org/media/1067695/supermarkets%20and%20suppliers%20%282%29%20spanish.pdf>]
- Inocuidad en hortalizas ¿Beneficio para el consumidor o nueva barrera al comercio? [<http://www.fao.org/ag/agn/fv/files/inocuidad.pdf>]
- Labradores mayas: una experiencia exitosa en el abasto de vegetales frescos a cadenas de supermercados [http://s3.esoft.com.mx/esofthands/include/upload_files/4/Archivos/ANoo129.pdf]
- Comercialización de productos hortícolas [http://s3.esoft.com.mx/esofthands/include/upload_files/4/Archivos/ANooo58.pdf]
- Los suscriptores de Consumer Reports clasificaron a Wegmans, Trader Joe's, Publix y Fareway a la cabeza entre los 52 supermercados más importantes del país ((Wal-Mart, Costco's, Target)) [<http://vidayestilo.terra.com/familia/los-cuatro-supermercados-favoritos-de-las-familias-en-usa,2b2fe79985976310VgnVCM4000009bcceboaRCRD.html>]
- Proceso de exportación de hortalizas frescas [http://biblioteca.upaep.mx/pdf/L_CI_Santander_Oliver_MD.pdf]
- Grandes Cambios en el Mercado Alimentario de Exportación [<http://www.cesmec.cl/noticias/Articulos/ALIMENTOS.act>]
- El nodo de distribución en la cadena hortícola de valor México-Estados Unidos: el caso de las exportaciones sinaloenses de productos frescos [<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10212161004>]
- Frutas y hortalizas: un sector emergente [http://www.upa.es/_clt/lt_cuadernos_2/pag_010-023_langreo.pdf]



EMPRESARIOS OPRIMIDOS

Fecha de recepción: 15/11/2013

Fecha de aceptación: 21/11/2013

Cuahtémoc Celaya Corella*

La empresa sigue siendo la persona moral fascinante sobre la que se ha escrito, se escribe y se escribirá a lo largo de los años. Por su conformación humana, por su sentido lucrativo o no, por su adaptación a las tecnologías y por su importancia social en la conformación de las sociedades modernas, es un venero de información constante e incaducable.

En todos los idiomas, como textos de estudio y como creación de criterios profesionales, siguen apareciendo libros, boletines, y revistas especializadas en reseñar su acontecer, sus causas y sus efectos y sobre todo, marcar su nivel de competencia en un mundo altamente competido y en constante innovación.

En México, a través de aplicación de metodologías, de aplicación de normatividad científica o simplemente con criterios apreciativos, empresarios y por consecuencia empresas, llenan páginas para constituir textos o libros de consulta con los cuales formar y forjar criterios sobre cual debe de ser la forma de conducir las y poder ubicarlas en escalas de competencia doméstica, regional, nacional y mundial. El fascinante mundo de la empresa, está en marcha.

* Cuahtémoc H. Celaya Corella, Lae y Lic. en Pedagogía, profesor universitario en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Sinaloa, y adscrito como tiempo completo en el programa educativo de Mercadotecnia de la Universidad de Occidente, Unidad Culiacán. Asesor empresarial en el campo de la mercadotecnia y conferencista. Correo electrónico: celayacorella@hotmail.com.

Gabriel Zaid es un filósofo, poeta y ensayista con una visión muy clara sobre el rol del empresario moderno y las empresas dentro un contexto simple, sencillo y de fácil comprensión. Como si fueran pequeñas gotas extraídas de una lluvia de criterios, perfila ideas sobre la empresa y su responsabilidad social. Autor en 1995 de un pequeño libro editado por ediciones Océano y titulado *Hacen falta empresarios* creadores de empresarios, convertido en un best seller en la familia empresarial, fijaba lo que debería de hacerse desde su perspectiva para encontrar empresarios dentro de la empresa. Un libro que agotó su edición y las posteriores que se hicieron.

Ahora de publica de nuevo una continuación de aquel pequeño libro, pero con el título de *Empresarios Oprimidos*. En el, Zaid, trae de nuevo parte de aquel volumen y le añade nuevas perspectivas a la tarea del empresario y con visión social más clara, plantea como incluso en los niveles socioeconómicos bajos, pueden encontrarse empresarios de éxito en un futuro cercano. Señala que ahí está una solución a la enmarañada trama de que representa la micro unidad económica.

Enrique Krauze, intelectual mexicano en los tiempos modernos expresa este criterio de la obra de Zaid: “Un puesto de tacos le conviene más al país que un puesto burocrático, pero los altos funcionarios suponen que sus propios empleos son el modelo que aspira la humanidad. Sus buenas intenciones perpetúan la pobreza. Muchos anhelos de justicia han pintado a los pobres como asalariados oprimidos por empresarios desalmados. Son más bien empresarios oprimidos por asalariados bien intencionados que no saben verlos ni apoyarlos como empresarios. Desafiando ideas empleocéntricas convencionales, Zaid ve la solución en los pobres como empresarios”

Recorrer el índice del libro *Empresarios Oprimidos*, es irse encontrando con gotas de un todo genérico y en las cuales pueden leerse sin interferir las anterior o la posterior o bien necesitar llevar una hilación. Esta forma de escribir gana al lector y le proporciona conocimiento aplicable a situaciones expresas.

Un ejemplo de ello es cuando escribe sobre la destrucción de empresarios. Zaid señala: “A mediados del siglo XX, mucha gente soñaba con tener un negocio propio, y no era tan difícil lograrlo. Era común y una buena cosa para el desarrollo personal y social. Las pequeñas empresas son un almacigo de iniciativas prácticas, una escuela formadora de personas capaces de actuar por cuenta propia, una red abastecedora más flexible para atender las variaciones de a demanda en el espacio y en el tiempo, Como si fuera poco, le sacan más partido a su escaso capital y son capaces de poner a producir a una persona con inversiones mínimas”.

En la obra, que en su edición de bolsillo está teniendo la misma suerte que el primer volumen editado en 1995, el autor valora y revalora al empresario de la empresa pequeña, porque dice que es una inversión que, además de útil por su componente social y generador de riqueza, se convierte en un soporte económico para el desarrollo de empresas medianas y grandes, y que no obtienen de las instituciones responsables de fomentarlas, los soportes para que cuenten con herramientas que les den posicionamiento comercial y las vuelvan competitivas.

Escrito con un lenguaje sin complicaciones en la interpretación de sus términos, el autor hace gala del conocimiento que tiene sobre la posición del empresario de la empresa pequeña, y esta consciente de sus limitantes, por eso escudriña dentro del sector para vaciar información que tenga una validez en criterios para enriquecer el acervo del hombre de empresa, de estudiantes de carreras de negocios, de directores y altos ejecutivos, de consultores y ramas de la administración pública dedicada a la atención de empresas.

Al analizar algunas conductas de gobiernos de la última década del siglo XX, entra a jugar con las estadísticas para fijar sus criterios y establecer comparativos. En 1998, México no había logrado en mucho tiempo, señala, tener superávit en las exportaciones, sin embargo lo tuvo, pero al año siguiente cambió la situación porque iba contra la circunstancia de que México no debía de transferir una parte significativa de sus ahorros al exterior porque en los discursos, eso no era conveniente.

Crítica a gobiernos como el de Fox, que prometió crecer a un ritmo del 7% y crear 1,300,000 empleos por año, metas que no fueron posible alcanzar y que sin embargo, produjeron un aliento en materia de inversión de empresas pequeñas y crecieron también los emprendedores, generando nuevos espacios de riqueza y de capacitación laboral.

Hace breves análisis de lo que el llama el gigantismo, refiriéndose a empresas grandes, generalmente sucursales o subsidiarias de los grandes corporativos multinacionales, estableciendo un parangón con las taquerías, las que suele llamar más comprometidas con el empleo, más constantes en inversión y más rentables en materia de empleos.

En una crítica al resultado generado por las universidades, señala que en México se producen más universitarios de los que puede ocupar, con una capacitación inadecuada para lo que hace falta, y además, o orientados a crear empleos, sino a tratar de conseguirlo. Remata diciendo: a los plomeros no les falta trabajo, y lo encuentran más fácilmente que los graduados universitarios.

En resumen, es un pequeño volumen de grandes dimensiones en criterios y análisis que todo profesionista debe de leer y tener presente. Es un buen

material para investigadores, sobre todo para aquellos que van al estudio de las mypimes y pymes, y que deben de contar con una pluralidad de esquemas que hagan que su visión sobre la economía mexicana sea más centrada y más acuciosa por buscar soluciones a los problemas en lugar de enumerar los problemas y creer que estos se originan por dependencias económicas y no considerar que son parte de un mal balanceo de una serie de fuerzas que inciden sobre la empresa pequeña, la cual, según Zaid, debiese ser prioritaria en un régimen de gobierno, que tiene como rol, impulsar el crecimiento del empleo, la inversión y el ahorro, para generar mayores ingresos a la población.

Es un libro que recoge la visión crítica de un intelectual crítico, de un poeta que deja el verso para adentrarse en la prosa empresarial, consciente de que México es en los tiempos recientes un experimento que no ha podido por su idiosincrasia política, insertarse en la vereda del desarrollo económico y del progreso social.

Lo demuestra el ejemplo de que el crecimiento económico apenas rebasa un uno por ciento según se estima, y ha crecido el desempleo y con ello se ha detenido la generación de riqueza para la sociedad.

GENERALIDADES

La Revista de Investigación en Ciencias Administrativas es una alternativa de comunicación científica que tiene la finalidad de publicar textos originales con altos estándares de calidad sobre temáticas en ciencias administrativas a nivel internacional, nacional y estatal. Sus destinatarios son investigadores que trabajan temas de administración en cualquier tipo de organización, así como directivos, especialistas e interesados en temáticas referidas a las ciencias de la administración, como administración, competitividad organizacional, finanzas, inversiones, planeación estratégica, desarrollo empresarial, recursos humanos, mercadotecnia, negocios internacionales, estudios fiscales, gestión de valor y control y evaluación organizacionales en empresas públicas y privadas.

Se recibirán artículos científicos, ensayos y reseñas bibliográficas. Cabe mencionar que los trabajos a publicarse son textos que destacan los principales resultados de una investigación académica (concluida o en proceso) que, posterior a una rigurosa revisión por especialistas, son considerados una contribución original y relevante para el desarrollo de un campo del conocimiento científico. La pertinencia de los artículos es en todos los casos determinada por expertos en la materia en el ámbito interinstitucional.

Los artículos enviados deben contener las secciones siguientes:

- Título, autor(es), resumen y palabras clave; los últimos dos deben enviarse tanto en español como en inglés.
- Introducción y objetivo, planteamiento del problema, métodos, resultados y discusión.
- Conclusiones.
- Referencias.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS TRABAJOS

Extensión y resumen. Los artículos científicos, ensayos y reseñas¹ deben presentarse en el procesador de textos Microsoft Word, con letra Times New Roman de 12 puntos e interlineado de 1.5.

La extensión del documento debe ser de entre 15 y 30 cuartillas tamaño carta, incluyendo gráficas, cuadros y referencias. El resumen debe ser no mayor de 15 renglones e incluir un máximo de cinco palabras clave que indiquen los temas que permitan la clasificación del trabajo. El resumen y las palabras clave deben colocarse al principio del artículo.

Referencias, notas y bibliografía. Las referencias deben presentarse siguiendo la norma internacional común, consistente en hacer la referencia en el texto encerrando entre paréntesis el apellido del autor, el año de la obra y, en su caso, la página o páginas referenciadas, por ejemplo: (Stern, 2002, p.78-79), o bien: (Stern, 2002:78-79).

Las citas textuales de más de cinco renglones deberán escribirse a renglón seguido (interlineado sencillo), con letra Times New Roman 10 y con margen sólo del lado izquierdo. Las notas deberán incluirse al pie de la página correspondiente, referenciadas numéricamente.

Otros requisitos de forma. Se deberá omitir el nombre del autor o autores en el cuerpo del trabajo para preservar su anonimato en el proceso de arbitraje.

En todos los casos, se deberán enviar los siguientes datos en un archivo diferente del que contiene el documento en extenso: título del trabajo, especificación del tipo artículo de investigación, nombre completo y grado académico del autor o autores, título de la función académica principal que desempeña el autor en su institución; por ejemplo, profesor, investigador, profesor investigador tiempo completo, etc., y nombre completo de la institución (estos datos serán los que aparecerán enseguida del nombre del autor al publicarse su trabajo); direcciones electrónica y física, teléfonos y fax de cada autor. Número del CVU en caso de contar con éste. Todas las hojas deben estar numeradas, incluyendo las que contengan el resumen, gráficas, cuadros y referencias.

1 Los ensayos y reseñas bibliográficas deberán considerar el mismo estilo APA. La extensión máxima será de 20 páginas.

Envío de trabajos. Los trabajos deberán enviarse por correo electrónico a la directora editorial, Deyanira Bernal Domínguez (berde@uas.edu.mx) como archivo adjunto. También pueden enviarse por correspondencia física a la siguiente dirección:

COORDINACIÓN GENERAL DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO.

Domicilio y correspondencia: Coordinación General de Investigación y Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Autónoma de Sinaloa. Boulevard Universitarios y Avenida de las Américas, Módulo IV, Colonia Universitaria. CP. 80013, Culiacán, Sinaloa, México. Tel. (01) (667) 7-52-18-59 extensión 106, Fax (01) (667) 7-52-18-59

Suscripción Anual y envío \$200.00 m.n.

Coordinación General de Investigación y Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Autónoma de Sinaloa. Boulevard Universitarios y Avenida de las Américas, Módulo IV, Colonia Universitaria. CP. 80013, Culiacán, Sinaloa, México.

Facultad de Contaduría y Administración.

TEL: 01667 7521859, EXT. 106. FAX: 01667 7521859

Dirección en la que desea recibir la Revista

Nombre completo:

Calle

Colonia

Ciudad

Teléfono (lada)

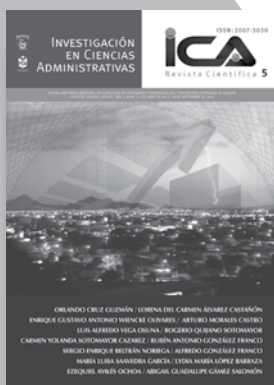
Correo electrónico

Número

CP

Estado

Investigación
en Ciencias
Administrativas **ICA**
Revista Científica



Precio del ejemplar
\$50.00 m.n.

Investigación en Ciencias Administrativas
se terminó de imprimir en los talleres
de SERVICIOS EDITORIALES ONCE RÍOS, S.A. de C.V.
Culiacán, Sinaloa el 30 de septiembre de 2013.
Tiraje: 1000 ejemplares.

