



INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



ISSN: 2007-5030



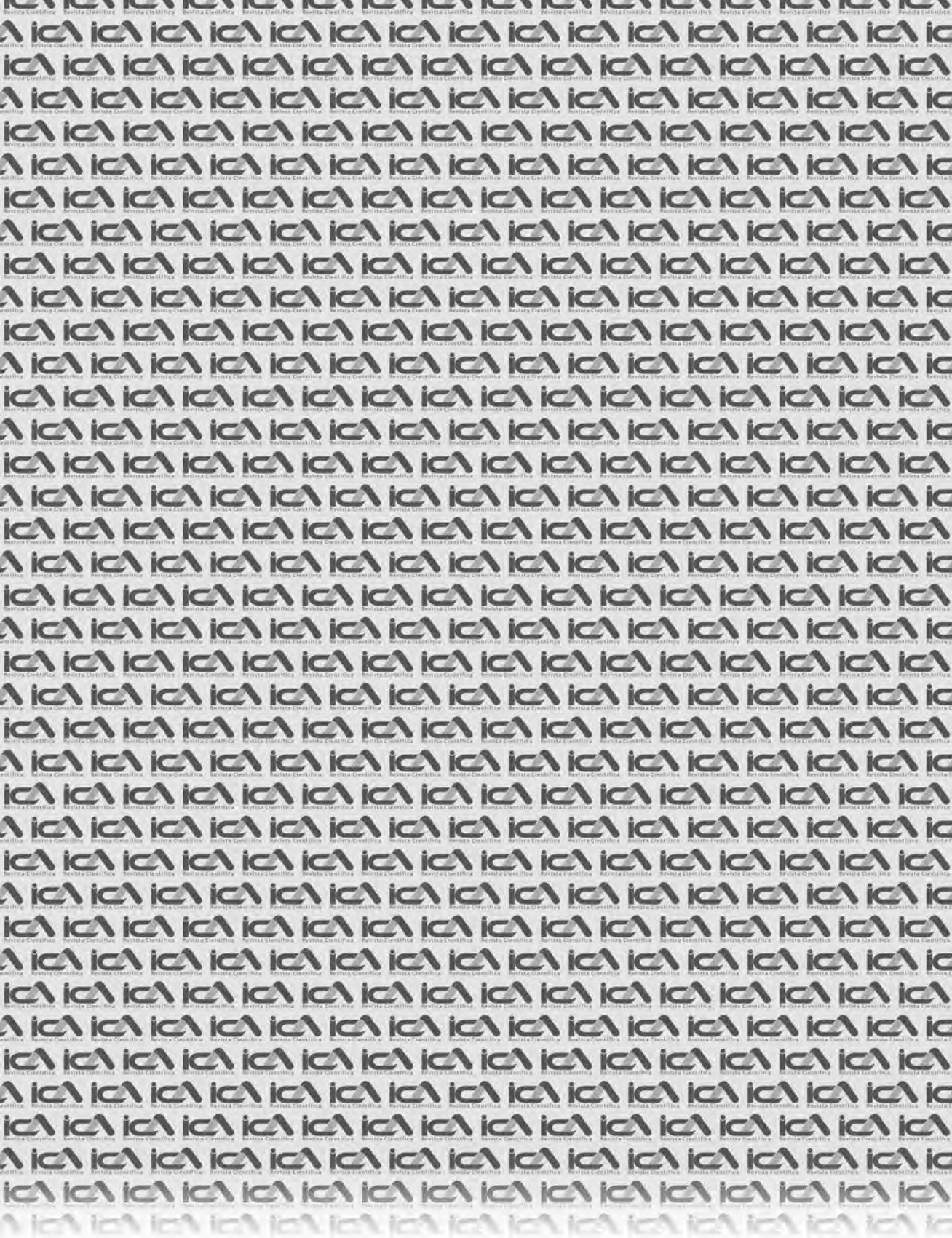
REVISTA ARBITRADA SEMESTRAL DE LA FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN / UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA
CULIACÁN, SINALOA, MÉXICO. AÑO 3, NÚM. 6. 01 DE OCTUBRE DE 2013 / 31 DE MARZO DE 2014

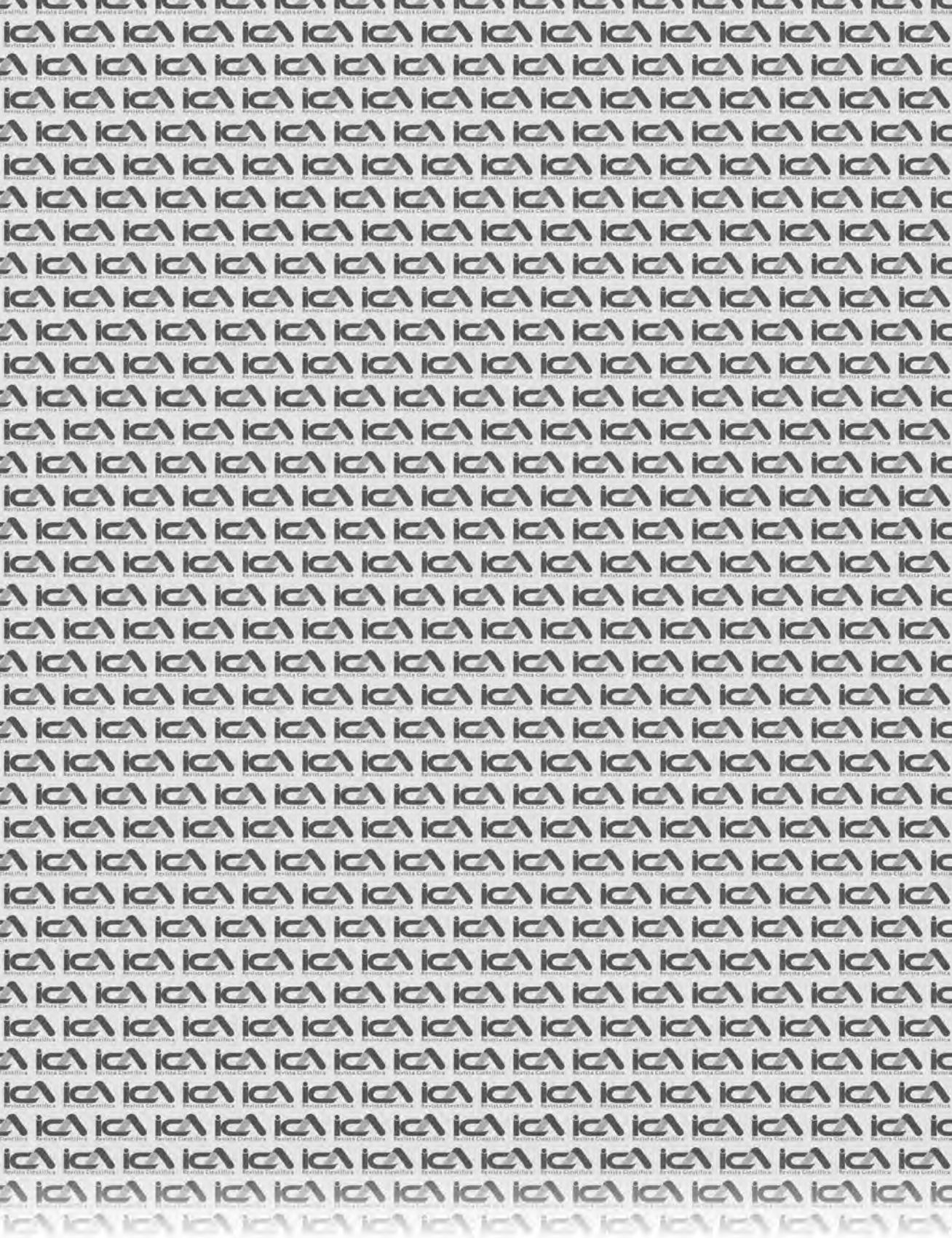


JANETTE BRITO LAREDO / VELIA VERÓNICA FERREIRO MARTÍNEZ
ADRIANA ISABEL GARAMBULLO / MOISÉS ALEJANDRO ALARCÓN OSUNA
LUIS ERNESTO OCAMPO FIGUEROA / CARLOS FONG REYNOSO.
JOSÉ GABRIEL RUIZ ANDRADE / OMAIRA CECILIA MARTÍNEZ MORENO
INDIRA ISABEL JIMÉNEZ INCHIMA / ZAHIRA MORENO FREITES
GONZALO ARMIENTA HERNÁNDEZ / ARTURO MORALES CASTRO
JOSÉ MARÍA MENDOZA DÍAZ



INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CULIACÁN, SINALOA, MÉXICO. AÑO 3, NÚM. 6. 01 DE OCTUBRE DE 2013 - 31 DE MARZO DE 2014







Investigación en Ciencias Administrativas



Facultad de Contaduría
y Administración



DR. JUAN EULOGIO GUERRA LIERA
Rector

DR. JESÚS MADUEÑA MOLINA
Secretario General



DRA. MARÍA FELIPA SARABIA
Directora

LIC. ELIZABETH CASTILLO CABRERA
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. JESÚS ELIGIO TIRADO RAMOS
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. 6, 01 de octubre de 2013 – 31 de marzo de 2014, 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. 80000, 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 31 de marzo de 2014 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 e interior: 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.

Indexada en LATINDEX, (Sistema de Información Bibliográfica sobre las publicaciones científicas seriadas y periódicas, producidas en América Latina, El Caribe, España y Portugal).

EDITORIAL	7
CAPACIDADES TECNOLÓGICAS EN LA INDUSTRIA	
DE TELEVISORES EN TIJUANA	
<i>Janette Brito Laredo</i>	
<i>Adriana Isabel Garambullo</i>	
<i>Velia Verónica Ferreiro Martínez.....</i>	11
LA MIPYME EN SINALOA: UN ANÁLISIS COMPARATIVO	
DE ÍNDICES DE DESEMPEÑO	
<i>Moisés Alejandro Alarcón Osuna</i>	
<i>Luis Ernesto Ocampo Figueroa</i>	
<i>Carlos Fong Reynoso.....</i>	29
LA MERCADOTECNIA, EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN	
ORGANIZACIONAL COMO FACTORES DE COMPETITIVIDAD	
EN EL SECTOR HOTELERO	
<i>José Gabriel Ruiz Andrade</i>	
<i>Omaira Cecilia Martínez Moreno</i>	
<i>Indira Isabel Jiménez Inchima</i>	47
ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA:	
PROCESO, FACTORES Y ACTORES	
<i>Zahira Moreno Freites</i>	69
EL USO DE INTERNET Y LA DIGITALIZACIÓN DE DOCUMENTOS	
EN LOS PROCEDIMIENTOS FISCALES ADMINISTRATIVOS	
<i>Gonzalo Armienta Hernández.....</i>	91
EL EFECTO DEL TIPO DE CAMBIO EN LA BOLSA	
MEXICANA DE VALORES (BMV): 1995 - 2011	
<i>Arturo Morales Castro</i>	
<i>José María Mendoza Díaz.....</i>	105
RESEÑA: PROPUESTA 2013 PARA QUE SINALOA	
SEA LÍDER EN TRANSPARENCIA FISCAL	
<i>Lucia Cereceres Gutiérrez</i>	125



EDITORIAL

Este número de la revista arbitrada sobre Investigación en Ciencias Administrativas presenta distintas aplicaciones teóricas con estrategias metodológicas cuantitativas y cualitativas, que resultan pertinentes para consulta de los distintos lectores de esta área del conocimiento. Los objetos de estudio son desde el ámbito internacional, nacional y regional, de ahí la relevancia de este trabajo de edición; asimismo, los perfiles de los autores en su mayoría son reconocidos y con el grado académico máximo.

Se inicia con un artículo sobre la evaluación de acumulación de capacidades tecnológicas en la industria de televisores de la ciudad de Tijuana, Baja California. Se hizo un estudio de caso de una empresa dedicada a la fabricación de televisores en Tijuana, con el objetivo de evaluar el proceso de acumulación de aprendizaje y conocimiento a través de una matriz de capacidades tecnológicas con medidas técnicas de inversión, producción y soporte. El desarrollo de las capacidades se muestra de manera sobresaliente en los procesos de producción dentro de los niveles básicos e intermedios no así en los avanzados. Se recomienda resultado de este estudio tres investigaciones futuras.

Seguidamente se construyen un conjunto de índices de desempeño para un análisis de la participación económica y social de las micro, pequeñas y medianas empresas en México y Sinaloa. Los resultados de esta investigación demuestran datos muy interesantes, por ejemplo se visualiza que en el estado de Sinaloa, a diferencia de la media nacional, cuenta con mayor número de unidades económicas pequeñas y medianas; menor número de micro negocios pero también menor número de empresas grandes. La participación por tamaños de empresas a la Producción Bruta Total que muestran mayor tendencia a la alza

de 1999 a 2009 son las de tamaño mediana y grande empresa. Sin embargo, se observa que la participación de la grande empresa en la entidad está muy por debajo de la media nacional. Existe la misma tendencia en la variable de Valor Agregado Censal Bruto. El tema de la Formación Bruta de Capital Fijo se demuestra que las MiPymes no muestran un alza en esta variable pero sí la grande empresa que tuvo un alza significativa pero no alcanzó la media nacional. Se analizan otras variables como personal ocupado, remuneraciones y horas-hombre trabajadas. Se demuestra a través de los índices de impactos económicos en las MiPymes que las micro y pequeñas empresas en Sinaloa no han avanzado pero sí la mediana y grande empresa. La construcción del índice de impactos sociales en las MiPymes, aquí muestran numerales negativos de tendencia las pequeñas y grandes empresas. Los autores finalizan, aseverando que la microempresa ha perdido la batalla ante la gran empresa tanto en la remuneración de empleados como en la producción y generación de empleos.

El tercer trabajo de investigación, se desarrolla con un estudio correlacional entre la capacidad de la mercadotecnia, la capacidad emprendedora, y la innovación organizacional como variables independientes que influyen en la variable dependiente la competitividad sostenible. Se aplicó en el sector de hoteles de Ensenada, Baja California, México. La capacidad emprendedora fue la que presentó un índice de correlación más débil.

El trabajo investigativo sobre el proceso, factores y actores del análisis de la planificación estratégica, la autora describe este proceso en las pequeñas, medianas y grandes empresas de Barquisimeto Estado Lara, Venezuela. Realizó investigación cuantitativa encontrándose que las pequeñas empresas son las que no tienen desarrollado ningún sistema de planificación, a diferencia que las grandes empresas, que en su mayoría sí utilizan planeación estratégica para definir objetivos y metas como mecanismos de control; en lo que corresponde a las medianas empresas venezolanas los directivos son quienes tienen alta participación en la definición de la estrategia, solamente intervienen los empleados a la hora de negociar metas. Concluye que en Venezuela por razones de incertidumbre en el contexto económico y político se hace difícil realizar dicha planeación.

Por primera vez en la edición de la revista ICA se presenta una investigación sobre Derecho Administrativo y Fiscal, en donde se observa que la metodología de esta área es fundamentada teóricamente a diferencia de otros diseños metodológicos que se aplican en las ciencias administrativas. El artículo trata sobre el uso de Internet y la digitalización de documentos en los procedimientos fiscales administrativos. La utilización de la inteligencia artificial en materia administrativa y fiscal, pues afirma el autor que no se puede concebir la información administrativa y fiscal sin la informática y el Internet, toda vez que un gran número de trámites obligatoriamente se tienen que desarrollar ante la Administración Pública por medios electrónicos. Describe de manera interesante la informática jurídica, documentos digitales, certificado digital, juicio de amparo y la constitucionalidad del juicio en línea entre otros.

Se expone un estudio empírico entre la relación del tipo de cambio peso-dólar y el mercado de capitales de la Bolsa Mexicana de Valores en el periodo de enero de 1995 a diciembre de 2011. La metodología aplicada fueron series de tiempo mensuales, con el software EvIEWS y Excel 2010. Se aplicaron las fórmulas estadísticas sobre pruebas de raíz unitaria, regresión múltiple y pruebas de casualidad de Granger. El hallazgo principal es que existe una relación unidireccional del mercado de capitales al tipo de cambio y no a la inversa.

La reseña de esta edición nos ofrece, un libro derivado de una investigación doctoral en estudios fiscales que se titula *Propuesta 2013 para que Sinaloa sea líder en transparencia* de la editorial Dictus Publishing, Germany.

Por todo lo anterior, la directiva de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Sinaloa busca fomentar la participación de los investigadores de las universidades públicas, así como la formación en investigación entre estudiantes de todos los niveles.

Deyanira Bernal Domínguez
Directora Editorial

RESUMEN

La presente investigación consistió en evaluar la acumulación de capacidades tecnológicas en la industria de televisores de la ciudad de Tijuana, Baja California. Se analiza el impacto de esta industria como una fuente de recursos calificados y conocimientos, no únicamente como un centro de manufactura y ensamble de bajo costo o como punto de acceso al mercado de Estados Unidos. La metodología empleada se enmarca en dos grandes áreas que se denominaron de primer y segundo nivel. El primer nivel consistió en realizar una revisión de la literatura existente, así como un análisis del avance y situación actual de la industria objeto de estudio en el proyecto. En el segundo nivel se realizó un proceso metodológico por medio de la técnica de estudio de caso. Los resultados muestran que existe aprendizaje y adquisición de capacidades tecnológicas, sobre todo en las funciones de producción en el diseño de procesos que no conllevan alta tecnología. El aprendizaje de capacidades tecnológicas se inicia con la ejecución del proceso productivo de las empresas de televisores, las cuales las adquieren a partir de experiencias en producción, capacitación y mejoras en productos y procesos.

PALABRAS CLAVE: Capacidades Tecnológicas, Aprendizaje Tecnológico, Industria de Televisores, Experiencia, Capacitación.

ABSTRACT

the present investigation was to evaluate the accumulation of technological capabilities in the television industry of the city of Tijuana, Baja California. The impact of this industry is evaluated as a source of skilled resources and knowledge, not only as a center of manufacturing and assembly of low cost or as an access point to the United States market. The methodology falls into two broad areas that were named first and second level. The first level consisted of a review of the literature and an analysis of the progress and current status of the industry under study in the project. At the second level a methodological process was carried out through the case study technique. The results show that there is learning and acquiring of technological capabilities, above all in the production functions in the design of processes that do not involve high technology. Learning technological capabilities begins with the execution of the production process of Televisions Industry, which are acquired from experiences in production, training and improvements in products and processes.

KEYWORDS: Technological Capabilities, Technological Learning, Television Industry, Experience, Training.

M.A. Janette Brito Laredo. Profesora e investigadora de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Baja California. Calzada Universidad No. 1 Fraccionamiento San Fernando Tecate B.C. Correo electrónico: jbrito@uabc.edu.mx

M.I. Adriana Isabel Garambullo. Profesora e investigadora de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Baja California. Calzada Universidad No. 1 Fraccionamiento San Fernando Tecate B.C. Correo electrónico: adriana.garambullo@uabc.edu.mx

M.C. Velia Verónica Ferreiro Martínez. Profesora e investigadora de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Baja California. Calzada Universidad No. 1 Fraccionamiento San Fernando Tecate B.C. Correo electrónico: vferreiro@uabc.edu.mx

CAPACIDADES TECNOLÓGICAS EN LA INDUSTRIA DE TELEVISORES EN TIJUANA

Fecha de recepción: 20/01/2014 Fecha de aceptación: 27/02/2014

Janette Brito Laredo
Adriana Isabel Garambullo
Velia Verónica Ferreiro Martínez

INTRODUCCIÓN

La electrónica constituye una parte central de la industria maquiladora en México, posee características que la destacan como un sector que aporta al desarrollo de la región. Este proyecto analizó la Industria de Televisores (ITV) que forma parte del sector electrónico, ubicada en la frontera norte de México, específicamente, se estudió el caso de Tijuana. La ITV es una industria madura, de producción masiva, conformada por grandes transnacionales (Mortimore et al., 2000).

En México, la industria maquiladora se ha destacado porque desempeña un papel muy importante en la economía de este país, debido a factores como: el efecto que el valor de sus exportaciones tiene en la cuenta corriente de balanza de pagos, o el impacto de su dinámica económica local, así como la creación de un ambiente de negocios que aliente la demanda de mayores proyectos de inversión industrial. Desde luego, la ubicación geográfica también es siempre destacada; en relación a otros países, México posee las siguientes “ventajas de localización” (Dunning et al, 2007) en su industria maquiladora, que conlleva un bajo costo de la mano de obra, la cercanía geográfica con Estados Unidos y una larga trayectoria operativa acumulada que data desde la década de 1960. Estas ventajas comparativas favorecen su establecimiento y condiciones para competir en mercados internacionales.

Lo anterior, es corroborado por el Centro de Estudios de Competitividad (2005) al afirmar que la Industria Electrónica es un pilar de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en México y una de las Industrias más importantes en términos de exportaciones, generación de empleo e Inversión Extranjera Directa (IED), específicamente aquella localizada en la frontera norte del país.

No obstante, es importante evaluar el efecto real de los flujos IED a nivel local a través del grado de integración económica y social de procesos productivos específicos como el de la rama electrónica del sector manufacturero. La evaluación de su impacto en la demanda de insumos productivos, principales y auxiliares, de la derrama de externalidades tecnológicas y administrativas en su propia dinámica operativa.

Se sostiene que:

La Industria Maquiladora de Exportación mexicana ha sufrido constantes cambios en las últimas décadas. A pesar que es vista como una industria intensiva en mano de obra con escasas inversiones en capital y tecnología y poco personal calificado, estudios recientes sugieren que esta industria ha evolucionado para integrar procesos productivos y uso de nuevas tecnologías, convirtiéndose así en una industria en la que se interrelacionan actividades económicas tradicionales y otras más modernas, así como sectores productivos con diferencias en la intensidad del uso de capital y mano de obra (Sampedro y Vera-Cruz, 2003:01).

Estos mismos autores añaden que “en la literatura tradicional que estudia la IME mexicana no se encuentra suficiente evidencia empírica o teórica sobre las características y formas de aprendizaje y construcción de capacidades tecnológicas en empresas ubicadas bajo este régimen”.

En base a lo anterior, se considera necesario realizar una investigación que permita evaluar el proceso de acumulación, mediante el análisis de la matriz de capacidades tecnológicas que mide las funciones técnicas de inversión, producción y soporte en la industria de televisores en Tijuana B.C. para demostrar la generación de aprendizaje y conocimiento, así como el impacto que esta tiene como fuente importante de recursos calificados y conocimientos, y no como un centro de manufactura y ensamble de bajo costo o un punto de acceso al mercado de Estados Unidos.

Se ha argumentado que la formación de capacidades tecnológicas en países en desarrollo se está dando a partir de multinacionales que trasladan procesos de manufactura buscando mano de obra barata y que después van escalando procesos y productos. Sin embargo, el ámbito académico no se basa en

creencias o en los resultados de investigaciones pasadas, sino en el juicio fundamentado proveniente de investigaciones como la presente.

En este sentido se esperaría que las contribuciones más importantes de la industria de televisores sean generar ciertas externalidades, tales como el incrementar el crecimiento de las exportaciones, del empleo y de la productividad, y convertirse en fuentes de capacidades tecnológicas y de innovación.

Pregunta Central de Investigación

¿La industria de televisores de Tijuana ha generado aprendizaje y conocimiento a través del desarrollo de sus capacidades tecnológicas?

Preguntas de investigación

¿La industria de televisores, ha logrado un proceso de escalamiento tecnológico y productivo?

¿Cómo se desarrolló el proceso de acumulación de capacidades tecnológicas de la ITV?

¿Cuáles son las actividades de aprendizaje aplicadas por la ITV para generar capacidades tecnológicas?

Objetivo general:

Evaluar el proceso de acumulación, mediante el análisis de la matriz de capacidades tecnológicas que mide las funciones técnicas de inversión, producción y soporte en la industria de televisores de Tijuana B.C. para demostrar la generación de aprendizaje y conocimiento.

Objetivos específicos:

1. Analizar en qué medida existe evidencia que la ITV, han realizado esfuerzos de aprendizaje para lograr escalar nuevas tecnologías y nuevos productos.
2. Describir las principales actividades de aprendizaje desarrolladas por la ITV y relacionarlas con la acumulación de capacidades tecnológicas.
3. Mostrar las actividades que ha desarrollado para generar aprendizaje y conocimiento tecnológico.

Hipótesis

H₁: La ITV, ubicada en la ciudad de Tijuana, Baja California, ha generado aprendizaje y conocimiento a través del desarrollo de capacidades tecnológicas al implementar prácticas exitosas que contribuyen a mejorar su competitividad.

En este sentido se considera importante primeramente, comprender cuál ha sido la evolución de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en la cual se pueden distinguir diversas generaciones de evolución. En este contexto, Gereffi (1991) propuso una tipología para México adecuada en las formas de integración de las industrias locales dentro de una economía globalizada, a partir del reconocimiento de que existían nuevas maquiladoras que conformaban un fenómeno industrial distinto cualitativamente (plantas intensivas en tecnología, que producían componentes o bienes finales para las industrias automotriz, de computación, de televisores y de maquinaria).

Dutrénit y Vera-Cruz (2004), en un estudio sobre la IME en México, señalan que esta ha tenido desde sus inicios un notable impacto en la actividad exportadora y en la generación de empleo a nivel nacional y local, lo cual ha motivado el estudio de diferentes aspectos de su operación, impacto y evolución.

En sus orígenes, la IME se caracterizaba por ser una industria intensiva en mano de obra poco calificada, dedicada a tareas de ensamble simple de componentes, con fuerte incorporación de fuerza de trabajo femenina, con escasas inversiones en capital y tecnología y con baja productividad, por cierto, las características anteriores han suscitado estudios específicos a cada uno, de ellas.

En esta etapa, una buena parte de plantas operaba como empresas subcontratadas por pequeñas y medianas corporaciones de origen estadounidense, las cuales recurrían a la subcontratación para tomar ventaja del régimen fiscal. La subcontratación les permitió segmentar sus procesos de producción y transferir a México los esquemas laborales intensivos en mano de obra. Desde fines de la década de los 1980 la IME ha sufrido transformaciones de orden cuantitativo y cualitativo. Entre los cambios cuantitativos se destaca el crecimiento en el número y tamaño de las plantas, la expansión del empleo, las divisas que esta industria ha generado y la localización de plantas maquiladoras en ciudades fuera de la frontera norte. En relación a los cambios de orden cualitativo, se destacan la incorporación de procesos de manufactura, una mayor especialización productiva, un desarrollo organizacional, la incorporación de sistemas de producción flexible, la utilización de sistemas de control computarizado en procesos productivos, la incorporación de procesos de ensamble complejo de productos tecnológicamente sofisticados, entre otros.

De acuerdo con Carrillo y Hualde (2000) la concentración territorial inicial de la industria en la frontera norte tuvo un impacto significativo en el sistema educativo. En estrecha relación con los cambios en el sistema productivo, las instituciones educativas locales lograron tejer una red de relaciones formales e informales que denotan una articulación a diferentes niveles.

Desde 1980 se ha observado una renovación e incremento de las habilidades técnicas en los trabajadores y la formación de un número creciente de profesionales de la ingeniería. Si bien hubo un aumento del proceso de flexibilización de los puestos de trabajo y de las actividades laborales en varias maquiladoras, la incorporación de mano de obra altamente calificada continuó siendo relativamente reducida. A pesar de ello, los jóvenes ingenieros mexicanos encontraban en la IME un sector donde acumular conocimientos y realizar carreras profesionales que comenzaban a consolidarse. Con el tiempo también se observa una modificación gradual en la proporción de personal mexicano que ocupa cargos técnicos y de dirección en las maquiladoras.

Hoy en día, la proporción de connacionales ha aumentado considerablemente. Por otra parte, Dutrénit y Vera-Cruz (2004) citan algunas investigaciones desarrolladas durante la segunda mitad de los años 1990 que han contribuido a una mejor comprensión del escalamiento de las funciones gerenciales, toda vez que han incursionado en el estudio de la lógica de organización industrial en ramas específicas, examinando en detalle el papel de las maquiladoras en las cadenas de producción, o al abordar aspectos como la transferencia de funciones de investigación y desarrollo a las plantas locales. Por su parte otros estudios se han ocupado específicamente de los temas del aprendizaje industrial.

Carrillo y Hualde (1997) introducen la idea de la existencia de tres generaciones de maquilas clasificadas de acuerdo con la fuente de las ventajas competitivas y las formas de organización del trabajo. Las maquilas de primera generación las cuales están asociadas con la intensificación del trabajo manual; las maquilas de segunda generación están basadas en la racionalización del trabajo, y las maquilas de tercera generación que se consideran intensivas en conocimiento.

Dutrénit y Vera-Cruz (2004), por su parte, enriquecen la descripción de las generaciones que distingue Carrillo y Hualde, a partir de enfatizar dimensiones asociadas con la evolución de las capacidades tecnológicas, la localización de la toma de decisiones, la nacionalidad de los gerentes y el tipo de proveedores. Es pertinente discutir en qué medida ha habido derramas de conocimiento de la IME, y si es posible visualizarla como fuente de capacidades tecnológicas y de innovación. En particular se discute el papel en el desarrollo de sistemas locales

Tabla 1: Evolución de la Industria Maquiladora de Exportación.

Dimen- siones	1965	Mediados de 1980	Desde mediados de 1990
Actividad productiva	Ensamble simple de componentes electrónicos de bajo contenido tecnológico	- Ensamble simple y complejo de bienes finales - Procesos de manufactura	- Ensamble simple y complejo de bienes finales de alto contenido tecnológico - Procesos de manufactura
Capacidades tecnológicas de procesos y productos	- Ingeniería básica de procesos de ensamble de componentes	- Diseño y/o rediseño de procesos de ensamble y/o manufactura - Rediseño de productos de acuerdo con el mercado	- Diseño de nuevos productos y procesos e I&D
Vínculo actividades productivas y tecnológicas	Escasa	Acercamiento entre producción y tecnología	Interacción entre producción y tecnología
Modernidad del Equipo	Equipos poco automatizados, alto contenido manual	Equipos más automatizados, a un alto contenido manual	Mayor automatización de los equipos (equipos de alta tecnología)
Toma de decisiones	Casa matriz	- Casa matriz: compras, diseño de nuevos productos - Localmente: procesos de ensamble	- Casa matriz: compras, material directo y diseño básico de nuevos productos - Localmente: compras de material indirecto y parte del diseño de nuevos productos
Nacionalidad de los gerentes	Gerentes extranjeros	- Gerentes de planta mayormente extranjeros - Desarrollo capacidades de supervisión en mexicanos	- Desarrollo capacidades gerenciales en mexicanos - Transferencia de varias gerencias a mexicanos
Tipo de proveedores	Extranjeros (Mat. Directo e Indirecto)	- Extranjeros: componentes (mat. directo) - Nacionales: mat. indirectos	- Extranjeros: Componentes (mat. directo) - Nacionales: mat. indirectos

Fuente: Dutrénit y Vera-Cruz (2004), elaborado a partir de Carrillo y Hualde (1997).

de producción e innovación, y se identifican algunos factores que afectan la capacidad de las empresas e instituciones de beneficiarse por la presencia de la IME.

En la siguiente información se resumen las características de la IME en diferentes etapas de su evolución (ver Tabla 1).

Jasso y Ortega (2007), mencionan que el proceso de aprendizaje tecnológico incide de manera directa en la construcción gradual de capacidades tecnológicas esto se observa en la importante relación que existe entre las actividades, mecanismos, formas de aprendizaje y las capacidades tecnológicas construidas en las distintas áreas del proceso productivo. Se debe buscar que las empresas desarrollen prácticas exitosas que contribuyan a la construcción de capacidades tecnológicas para mejorar su competitividad.

El presente artículo se estructura en cinco secciones divididas de la siguiente manera: En la primera parte se encuentra la introducción donde se muestran los antecedentes y un panorama general del problema de investigación, así como el planteamiento del mismo, en la segunda sección el marco teórico en donde se realiza la revisión de la literatura, específicamente, abordando el tema de las capacidades tecnológicas. Posteriormente, en la metodología se presenta la forma de obtener elementos que permitan dar respuesta a las preguntas de investigación, y finalmente, se presentan los resultados más sobresalientes de la investigación, de la misma manera como las conclusiones y referencias bibliográficas.

MARCO TEÓRICO

Capacidades Tecnológicas

De acuerdo con Melgoza y Álvarez (2012), las organizaciones son un conjunto de recursos, competencias y capacidades; su ventaja competitiva está basada en diferentes combinaciones de estos elementos. Las capacidades de las organizaciones se comportan de manera dinámica, siguiendo un modelo de ciclo de vida que puede explicar su surgimiento, desarrollo y cambio basado en el aprendizaje.

Según Bell y Pavitt (1995), el aprendizaje tecnológico es un proceso dinámico por el cual se incrementan los recursos para generar cambios técnicos. El proceso considera conocimientos, habilidades, experiencias, estructuras institucionales, vínculos internos y externos. Describe las habilidades más amplias que se requieren para iniciar un proceso de mejoras conducentes a un sendero de crecimiento y desarrollo sostenido. La definición de capacidades tecnológicas implica conocimientos y habilidades para adquirir, usar, absorber, adaptar, mejorar y generar nuevas tecnologías.

Las habilidades y conocimientos que abarca el factor de producción se agrupan en tres grandes categorías:

- Capacitación para Investigación y Desarrollo (I y D).
- La capacitación para desarrollar e implantar proyectos de nuevos procesos o de nuevos productos, pasando del descubrimiento a la innovación.
- La capacitación para realizar las actividades de producción propiamente dichas.

Los esfuerzos por identificar los determinantes del cambio tecnológico y del desempeño de las firmas, han dado lugar a la distinción de tres tipos clave de capacidades: tecnológicas, de innovación y de absorción.

- Tecnológicas, conocimientos e innovación.
- Innovación, las habilidades que los agentes desarrollan para alcanzar nuevas combinaciones de los factores existentes.
- Absorción, habilidad de reconocer el valor del conocimiento nuevo y externo, asimilarlo y aplicarlo con fines comerciales.

La interrelación que les caracteriza y la existencia de elementos comunes a los tres tipos de capacidades, hacen posible su estudio en conjunto. Ya que las capacidades de absorción son un elemento crítico de las capacidades de innovación y éstas, a su vez, un componente central de las capacidades tecnológicas.

La innovación, el aprendizaje, la creación y aplicación de conocimiento científico-tecnológico al ámbito productivo constituyen sólidas bases para el crecimiento y el exitoso desempeño económico de las empresas y los países. Es la vía para mejoras competitivas sustentables y acumulativas, en la colocación de los mercados de productos y servicios de mayor valor, para generar puestos de trabajo calificados, estables con salarios más altos, estimulando además, el desarrollo de actividades colaterales de sofisticación creciente.

Una de las características clave de las capacidades tecnológicas es que no se distribuyen de manera uniforme entre los países, las regiones y las firmas. Son pocas las naciones que mejoran constantemente su base de conocimientos; una mayoría permanece rezagada e incluso, tiene muchas dificultades para absorber capacidades consideradas obsoletas en otras partes del mundo (Lugones, Gutti y Le Clech, 2007).

Si bien el desarrollo de capacidades tecnológicas significa en general, un proceso de aprendizaje tecnológico (Bell y Pavitt, 1995), hay una distinción importante entre los estudios sobre firmas de frontera y las seguidoras. En el primer caso tienden a centrarse en cómo las capacidades tecnológicas son sustentables, profundas y renovables; esto obedece a que en la frontera tecnológica las

capacidades innovadoras ya existen. Los segundos implican el estudio de firmas que se mueven hacia negocios sobre la base de tecnologías, que adquieren de otras compañías, ya sean nacionales o extranjeras. En estos casos, durante sus comienzos, las empresas sufren, incluso, por la falta de capacidades tecnológicas básicas. Por consiguiente, los estudios ponen el énfasis en cómo se construyen y acumulan capacidades tecnológicas.

Desde la década de 1970, se han realizado numerosos esfuerzos por medir las capacidades tecnológicas. Archibugi y Coco (2004) citados en (Lugones, Gutti y Le Clech, 2007), en un intento por avanzar en este campo de estudio, realizaron una recopilación de los trabajos previos y esbozaron las siguientes lecciones aprendidas de los intentos de medición:

- a) Las capacidades tecnológicas de una nación, están compuestas por una variedad de recursos de conocimiento y de innovación.
- b) La integración de nuevos sistemas tecnológicos requiere del dominio de las tecnologías previas, lo que permite a los agentes económicos construir competencias de una manera acumulativa.
- c) Los diversos recursos de capacidades tecnológicas son más, probablemente, complementarios que intercambiables. Tener una alta tasa de infraestructura sin suficiente fuerza de trabajo calificada puede ser inútil, y viceversa.
- d) La creación y la mejora de las capacidades tecnológicas involucran un elemento crucial de “esfuerzo” tecnológico. El acceso a la tecnología avanzada es una condición necesaria, pero debe ir acompañado por inversiones sustantivas con un propósito claro para ser absorbida, adoptada y aprendida.
- e) Dado que las diferencias entre las capacidades tecnológicas de los países son colosales, una medida que abarque debería tener en cuenta componentes que son específicos para las naciones desarrolladas y los que corresponden a países en desarrollo.

Dutrénit y Torres (2008) citado en Melgoza y Álvarez (2012), señalan que el aprendizaje y la acumulación de capacidades tecnológicas en países en desarrollo donde el elemento humano, las instituciones y la infraestructura presentan serias deficiencias, han sido incentivados por la compra de tecnología y sus procesos de adaptación, así como por los procesos productivos de las empresas multinacionales que se dan a partir de experiencias en manufactura, capacitación y mejoras incrementables en productos y procesos.

En la construcción de capacidades tecnológicas hay factores que son específicos de la empresa y otros que son propios de un país dado (régimen de incentivos, estructura institucional y dotación de recursos—inversión física, capital humano y esfuerzo tecnológico). Por lo tanto, el desarrollo de las capacidades es el resulta-

do de la interacción compleja de la estructura de incentivos con los recursos humanos disponibles, los esfuerzos tecnológicos realizados y la incidencia de factores institucionales diversos. En función de ello, las capacidades tecnológicas aparecen en distintos niveles. Así, es posible identificar la acumulación de capacidades tecnológicas en el nivel microeconómico (en las firmas), pero también en el nivel nacional (macroeconómico) y sectorial (mesoeconómico).

El vínculo establecido entre las capacidades tecnológicas, de innovación y de absorción permite centrar el esfuerzo de la medición de las capacidades en las primeras, indagando al mismo tiempo el comportamiento de los agentes en el ámbito de la innovación y la absorción de tecnología.

Matriz capacidades tecnológicas

Siguiendo a Bell y Pavitt (1995), las capacidades tecnológicas, se clasifican en tres categorías: *a)* capacidades tecnológicas de inversión; *b)* capacidades tecnológicas de producción, y *c)* capacidades tecnológicas de vinculación (ver Tabla 2).

Las capacidades relacionadas con la *Función Técnica de Inversión*, se refieren a las “habilidades a través de las cuales se originan nuevos e importantes sistemas de producción, tales como nuevas plantas o líneas de producción e incrementos de la capacidad tecnológica existente”. Hay dos funciones técnicas relacionadas con la inversión: *a)* La toma de decisiones y control y *b)* La preparación y ejecución de los proyectos.

Las capacidades relacionadas con la *Función Técnica de Producción*, se definen como “las habilidades para lograr la competitividad sostenida que requiere el cambio técnico después de la inversión inicial en las instalaciones de

Tabla 2. Matriz de capacidades tecnológicas.

Funciones Técnicas	Variables	Profundidad
De inversión	1. Toma de decisiones y control 2. Preparación y ejecución de proyectos	Innovativas básicas
De producción	1. Centradas en el proceso 2. Centradas en el producto	Innovativas intermedias
De soporte	1. Vinculación interna 2. Vinculación externa 3. Desarrollo de equipo	Innovativas avanzadas

Fuente: Taxonomía propuesta por Bell y Pavitt (1995), los ajustes realizados por Dutrénit, Vera-Cruz y Arias (2002). En esta tabla se muestra la clasificación de las capacidades tecnológicas de acuerdo a la taxonomía propuesta por Bell y Pavitt en 1995. Se dividen en tres funciones: 1) Funciones técnicas de inversión la cual se relaciona con la toma de decisiones y control y a preparación y ejecución de los proyectos, 2) Funciones de producción esta se divide en dos tipos: Centrada en el proceso productivo y la organización de la producción y centrada en el producto y 3) Funciones de soporte se divide en vinculación interna, vinculación externa y desarrollo de equipo.

Fuente: Dutrénit, Vera-Cruz y Arias (2002).

producción. Las mejoras en el desempeño no son el resultado solo de la experiencia del uso de nueva tecnología, sino de la búsqueda continua de cambio tecnológico creativo, originando nuevos e importantes sistemas de producción”. Esta función técnica de producción se divide en dos tipos: *a)* Centrada en el proceso productivo y la organización de la producción y *b)* Centrada en el producto.

Las capacidades relacionadas con la *Función Técnica de Soporte* son definidas como “habilidades que contribuyen al proceso de cambio técnico”. Esta función técnica se divide en *a)* vinculación interna, *b)* vinculación externa y *c)* desarrollo de equipo, las cuales se consideran funciones de respaldo que pueden contribuir en la trayectoria de acumulación de las capacidades.

Las capacidades de vinculación: son aquellas habilidades que permiten a las firmas recibir y transmitir información, conocimientos, experiencia y tecnología de agentes localizados en el medio externo tales como: proveedores, clientes, socios, competidores, ferias tecnológicas, revistas especializadas, patentes, subcontratistas, consultoras tecnológicas, escuelas técnicas, instituciones universitarias públicas y privadas, etc.

Las capacidades operativas básicas: se refieren a capacidades para usar y operar la tecnología existente. Mientras que los grados de innovación básico, intermedio o avanzado se relacionan con las capacidades y su contribución al cambio tecnológico y al escalamiento de productos en la empresa. En específico, las *capacidades innovadoras* básicas únicamente contribuyen a la adaptación, mientras que las *capacidades intermedias* contribuyen al cambio incremental en tecnologías y procesos existentes y por último, las *capacidades avanzadas* permiten cambios radicales (Arias, 2004).

METODOLOGÍA

La *metodología* propuesta en la presente investigación a fin de validar la hipótesis de que la ITV ubicada en la ciudad de Tijuana, Baja California, ha generado aprendizaje y conocimiento tecnológico se enmarcan en dos grandes áreas que se denominarán de primer y segundo nivel, dado en función de su grado de penetración en el conocimiento del problema planteado. El primer nivel consistió en realizar una revisión de la literatura existente con la finalidad de proporcionar una visión general del aprendizaje y construcción de las capacidades tecnológicas dentro de empresas en países desarrollados y en vías de desarrollo. Así como un análisis del avance y situación actual de la industria objeto de estudio en este proyecto. En un segundo nivel se realizó un proceso metodológico por medio de la técnica de estudio de caso a través de entrevistas con el gerente producción de una empresa de la ITV de Tijuana donde el investigador se concentra en el proceso de acumulación de capacidades tecnológicas e intenta

identificar y caracterizar los diferentes procesos que ocurren en torno a ella. Con la finalidad de obtener elementos que permitan dar respuesta a las preguntas de investigación establecidas previamente.

Unidad de análisis

Respecto a la población de estudio la presente investigación está sustentada en un caso de estudio de una empresa dedicada a la fabricación de televisores en Tijuana, la cual por su tamaño de producción se considera representativa para efectos de este estudio. En este sentido la unidad de análisis fue elegida por conveniencia del propio investigador, ya que se seleccionó directa e intencionalmente la empresa por cuestiones de facilidad de acceso.

Caracterización de la empresa

La empresa objeto de este estudio se estableció en Tijuana en 1988, cuenta actualmente, con una inversión acumulada de 800 millones de dólares. Esta empresa se ha convertido en la fábrica con mayor producción de televisores a nivel mundial. Emplea a 3,500 personas para el ensamblado de televisores y tiene una producción anual aproximada de 15 millones de unidades, las cuales se exportan, principalmente, al mercado de Estados Unidos.

Tipo de estudio

El análisis de caso de estudio es pertinente para esta investigación ya que provee información muy específica y detallada que permite analizar con mayor precisión las variables de estudio. Sin embargo, este enfoque también cuenta con limitaciones, como lo es la poca representatividad y la dificultad de realizar generalizaciones a partir de los hallazgos de unas cuantas empresas (López S., 2011).

De acuerdo a la forma de analizar los datos la metodología de la investigación es un estudio de tipo descriptivo porque se observan y analizan los aspectos más importantes de la industria de televisores en Tijuana, Baja California y de corte transversal porque se analiza el estado de las variables en un momento determinado (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010).

Recolección y análisis de información

Se diseñó un cuestionario basado en la matriz de capacidades tecnológicas de Bell y Pavitt en el cual se consideraron cuatro factores de respuesta: capacidades tecnológicas operativas básicas, capacidades tecnológicas innovadoras

básicas, capacidades tecnológicas innovadoras intermedias y capacidades tecnológicas innovadoras avanzadas.

Se aplicó el cuestionario a directivos de la empresa, asimismo, se realizaron entrevistas a expertos del área con lo que se procedió a elaborar la matriz de capacidades tecnológicas adaptada para este sector de estudio.

Resultados

Existe un proceso evolutivo caracterizado, fundamentalmente, por el desarrollo de actividades con mayor valor agregado. En este sentido, se retoma el objetivo de investigación, para analizar el proceso de acumulación, mediante la matriz de capacidades tecnológicas que mide las funciones técnicas de inversión, producción y soporte en la industria de televisores.

Se construyó la matriz de capacidades tecnológicas, la cual toma como base la taxonomía propuesta por Bell y Pavitt (1995), y los ajustes que han realizado Dutrénit, Vera-Cruz y Arias (2002), para determinar los niveles de acumulación de capacidades tecnológicas. A partir de la evidencia sobre las características de los procesos de acumulación de capacidades tecnológicas en la industria de televisores, se adaptaron las actividades que corresponden a cada nivel de acumulación como resultado se observa que existe conocimiento tecnológico básico principalmente en las capacidades de producción; en las funciones de inversión no se participa activamente y en las funciones de vinculación también es limitada a la casa matriz.

Resultados obtenidos después de analizar la matriz de capacidades en la industria electrónica muestran que sí existe aprendizaje y adquisición de capacidades tecnológicas, sobre todo, capacidades de producción en el diseño de procesos que no conllevan alta tecnología. En cuanto a las funciones de soporte e inversión se considera que las capacidades de innovación son básicas. A continuación se explica brevemente las conclusiones de cada una de las capacidades de la matriz:

Capacidades de producción: En cuanto a las funciones centradas en procesos y organización de la producción, cabe mencionar que los procesos de ensamble son simples con mano de obra e ingeniería básica de procesos. Las modificaciones a procesos y la mejora continua se realiza en la casa matriz. Las funciones centradas en el producto cuentan con un control de calidad rutinario. No se modifica el producto en la planta y existe entrenamiento para los ingenieros de productos, así como capacitación en programas de mejora continua y reducción de costos del producto. Por lo que podemos decir, que las capacidades de producción se adquirieron de forma gradual ya que las maquiladoras en México, inicialmente eran sólo plantas de ensamble, por lo cual aprendieron y acumularon funciones técnicas centradas en su proceso.

Capacidades de soporte: Son las habilidades que contribuyen al proceso de cambio técnico. Esta función técnica se divide en vinculación interna, vinculación externa y desarrollo de equipo.

En cuanto a la vinculación externa, existe relación con proveedores de materiales indirectos en la región. La planta ha establecido relación a largo plazo con proveedores locales y, frecuentemente, los apoya con información sobre requerimientos del futuro de la demanda y tendencias del mercado, con asistencia técnica, con apoyo financiero y convenios relacionados con localización de inventarios. Asimismo, en algunas ocasiones los ha apoyado para localizarse cerca de esta planta, con personal, compartiendo los costos del desarrollo del producto, para conseguir certificación ISO 9000 y con suministro de insumos. La empresa considera que los principales obstáculos para mantener relaciones con proveedores locales mexicanos, es la falta de capacidad y requerimientos de calidad de los proveedores y las políticas gubernamentales. La empresa busca la atracción de proveedores de material directo a la región. También se han fortalecido los vínculos con universidades e institutos tecnológicos. En la vinculación interna existe una relación intensa con la casa matriz. Los gerentes en su mayoría son extranjeros. Existe autonomía en la toma de decisiones respecto al abastecimiento del material directo e indirecto. En la modificación de equipo sólo se lleva a cabo mantenimiento rutinario sin programación, adaptaciones menores a equipos y cuidado preventivo. En resumen encontramos que las capacidades de soporte se adquieren de forma básica, ya que generalmente la casa matriz mantiene el poder, particularmente en las actividades de diseño e investigación.

Capacidades de inversión: Se refieren a las habilidades a través de las cuales se originan nuevos e importantes sistemas de producción, tales como nuevas plantas o líneas de producción e incrementos de la capacidad tecnológica existente. En este sentido, se observa la toma de decisiones y la participación de los empleados no-extranjeros, lo que muestra el aprendizaje de los mexicanos dentro de la organización y la adquisición de capacidades directivas. Las decisiones y control de los proyectos provienen de la casa matriz, en cuanto a la preparación y ejecución de proyectos se lleva a cabo ingeniería básica y poca participación en investigación y desarrollo.

En resumen, la empresa analizada de la industria de televisores, incorpora capacidades y actividades con mayor valor agregado en sus funciones de producción, con lo cual incursionan en la transición hacia otra posición dentro de la cadena de valor. Las funciones de investigación y desarrollo se realizan fuera de México. La participación de recurso humano técnico y especializado, oscila alrededor del quince por ciento de la estructura organizacional de la empresa.

Por otra parte, cabe resaltar que es mínima la cantidad de ingenieros que participan en actividades de investigación, desarrollo y diseño.

Los resultados obtenidos permiten dar respuesta a la pregunta de investigación, reflejan que sí existe aprendizaje y adquisición de capacidades tecnológicas, incluso capacidades de producción en el diseño de procesos que no conllevan alta tecnología. En cuanto a las funciones de soporte e inversión se considera que las capacidades de innovación son básicas. El aprendizaje de capacidades tecnológicas empieza con la ejecución del proceso productivo, el cual esta abierto hacia la implementación de mejores prácticas.

CONCLUSIONES

En base a los resultados obtenidos, observamos se debe buscar que las empresas desarrollen prácticas exitosas que contribuyan a la construcción de capacidades tecnológicas para mejorar su competitividad. El desarrollo de capacidades se muestra de manera sobresaliente en los procesos de producción dentro de los niveles básicos e intermedios, no así en los avanzados, y en las capacidades de diseño se debe iniciar a incursionar para lograr generar aprendizaje en esta industria.

En este sentido Melgoza y Álvarez (2012), han argumentado que la formación de capacidades tecnológicas en países en desarrollo se está dando a partir de multinacionales que trasladan procesos de manufactura, buscando mano de obra barata, que después van escalando procesos y productos.

Por lo que resulta interesante comparar el presente estudio con resultados de investigaciones similares, tales como la acumulación de capacidades tecnológicas en la industria maquiladora de exportación (Dutrénit et al., 2006) y en la industria automotriz (Melgoza & Álvarez, 2012), encontramos que los resultados son semejantes, ya que en todos los casos se muestra evolución de capacidades tecnológicas, principalmente, en las variables de productos y procesos. Esta investigación brinda una contribución única sobre los procesos productivos de las empresas de televisores, las cuales adquieren capacidades tecnológicas a partir de experiencias en producción, capacitación y mejoras en productos y procesos.

El análisis de este tema es muy interesante, con un amplio campo de estudio para investigaciones futuras, por lo cual, se recomienda considerar los siguientes aspectos:

Realizar un estudio comparativo para evaluar la evolución de las capacidades tecnológicas entre empresas de diferentes orígenes de capital tales como japonesas, chinas, taiwanesas y coreanas dedicadas a la fabricación de televisores.

res, con la finalidad de observar si la cultura tiene impacto directo en la generación de suficiencia científica.

Analizar la adquisición de capacidades tecnológicas de la industria de televisores, considerando todas las empresas ubicadas en la región de Baja California, lo cual arrojaría resultados que permitan generalizar la adquisición de estos talentos.

Comparar los resultados con otros sectores industriales, lo cual permitirá tener un amplio panorama de las agrupaciones industriales que están aportando conocimiento a la región.

Se espera que esta investigación sea de beneficio para todos aquellos que estén interesados en medir las capacidades tecnológicas en los diferentes sectores de la economía mexicana, que conlleven a determinar en qué medida se han realizado esfuerzos de aprendizaje, para lograr escalar nuevas tecnologías y nuevos productos que se relacionan con la acumulación de capacidades tecnológicas.

BIBLIOGRAFÍA

- Archibugi y Coco (2004). "A New Indicator of Technological Capabilities for Developed and Developing Countries", *World Development*, Vol. 32, No. 4, pp. 629-624.
- Arias, A. (2004). "*Capacidades Tecnológicas en I+D y Diseño en la Industria Maquiladora Mexicana: El caso de Delphi Corp.*", documento de trabajo, Doctorado en Ciencias Sociales, UAM-X.
- Bell, M. & Pavitt, K. (1995). *The development of technological capabilities. Trade, technology and international competitiveness*, IU Haque ed. Washington, The World Bank: pp. 69-101.
- Carrillo, J. & Barajas, R. (2007) *Maquiladoras fronterizas. Evolución y Heterogeneidad en los sectores electrónico y automotriz*. México, D.F. Porrúa/COLEF.
- Carrillo, J. & Hualde, A. (1997) "*Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors*", en Comercio Exterior (Banco de Comercio Exterior), Vol. 47, núm. 9, septiembre.
- Carrillo, J. y Hualde, A. (2000). "Desarrollo regional y maquiladora fronteriza: Peculiaridades de un Cluster Electrónico en Tijuana", en *El Mercado de Valores*, año LX, núm. 10, México, pp. 45-56.
- Centro de Estudios de Competitividad, Instituto Tecnológico Autónomo de México, 2005.
- Dunning J.H., Z. Kweon y CI Lee (2007) "Restructuring the regional distribution of FDI: the case of Japanese and US FDI", in *Japan and the World Economy* 19, pp. 26-47.

- Dutrenit, A. & Vera-Cruz, O. (2004) "La IED y las capacidades de innovación y desarrollo locales: lecciones del estudio de los casos de la Maquila automotriz y electrónica en Ciudad Juárez," *Revista de la CEPAL*.
- Dutrenit, Vera-Cruz & Arias (2002). "Diferencias en el perfil de acumulación de capacidades tecnológicas en tres empresas mexicanas." *Revista Trimestre Económico*, 277, pp. 109-165.
- Gereffi, G. (1991) "The 'Old' and 'New' Maquiladora Industries in Mexico: What Is Their Contribution to National Development and North American Integration?" *Nuestra economía* año 2, volumen 8.
- Hernández Sampieri, Fernández Collado & Baptista Lucio (2010). *Metodología de la Investigación*, 5ta. Ed. México: McGraw-Hill.
- Jasso, J. & Ortega R. (2007). "Acumulación de capacidades tecnológicas locales en un grupo industrial siderúrgico en México." *Revista de Contaduría y Administración*, 223, pp. 69-89.
- López Salazar, R. (2011). "La industria electrónica y del televisor en México y Tijuana: escalamiento industrial y evolución laboral en la etapa de transición tecnológica", en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 158.
- Lugones Gustavo Eduardo, Gutti Patricia, Le Clech Néstor. *Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina*. Octubre de 2007 Serie Estudios y Perspectivas No. 89, pp. 68.
- Melgoza Ramos, R. & Álvarez Medina, M. (2012). "Aprendizaje y acumulación de capacidades tecnológicas en la manufactura de autopartes en México." *Contaduría y Administración*, 57(3), pp. 147-174.
- Mortimore, M. Romijn, H. Lall, S. Ariff, M. Carrillo, J. & Yong Yew, S. (2000) "The colour TV receiver industry" en *Interregional Project on the Impact of Transnational Corporations of Industrial Restructuring in Developing Countries. Mexican Case Study*, UNCTAD, Ginebra, pp. 43-80.
- Sampedro Hernández, José Luís y Vera-Cruz, Alexandre O. (2003). "Aprendizaje y acumulación de capacidades tecnológicas en la industria maquiladora de exportación: El caso de Thomson-Multimedia de México." En *Revista Espacios*. Vol. 24 No. 2, p. 25-50. ISSN 0798-1015.
- Vera-Cruz, A. O., G. Dutrenit y A. Torres (2008). "Technological capabilities and learning in small countries: the case of Cape Verde islands", *African Technology Development Forum (ATDF) Journal*, Vol. 4 (4), pp. 18-33.

RESUMEN

El tejido empresarial de Sinaloa está constituido fundamentalmente por empresas de tamaño micro, pequeño y mediano. Entender la situación que guarda el sector, su dinámica, pautas evolutivas y sobre todo, sus retos estratégicos, es fundamental para entender el desempeño económico del estado y sus potencialidades de desarrollo futuro. Así, este trabajo analiza la evolución del conjunto de la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) en México y particularmente en Sinaloa a partir de los datos de los Censos Económicos de 1999, 2004 y 2009. Este análisis incluye la distribución de las empresas por sectores y tamaño, y realiza un comparativo entre las tendencias observadas a nivel nacional y estatal, lo cual permite la identificación de diferencias significativas en el desempeño, así como la identificación de los retos que deberán enfrentar las empresas que constituyen el conjunto de la Pyme en su proceso de modernización y consolidación.

PALABRAS CLAVE: Índices de desempeño, Sinaloa, Pyme, Retos estratégicos.

SUMMARY

The business sector of Sinaloa is composed mainly of micro, small and medium enterprises. Understanding the conditions of the sector, its dynamics, evolutionary patterns and specially, their strategic challenges, is essential to understand the state's economic performance and potential for future development. Thus, this paper analyzes the evolution of the set of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Mexico and particularly in Sinaloa from the Economic Census data from 1999, 2004 and 2009. This analysis includes the distribution of firms by sector and size, and presents a comparison between national and state trends, which allows the identification of significant differences in performance as well as the valuation of the challenges to be faced by companies that constitute the group of SMEs in the process of modernization and consolidation.

KEY WORDS: Performance index, Sinaloa, SME, Strategic Challenges.

Dr. Moisés Alejandro Alarcón Osuna

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Universidad Autónoma de Sinaloa, Campus Culiacán, Josefa Ortiz de Domínguez s/n Ciudad Universitaria C.P. 80040, Culiacán Rosales, Sinaloa, México, Tel. fax (01667) 713-38-03, alarcon93@hotmail.com, correspondencia a la misma dirección.

Dr. Luis Ernesto Ocampo Figueroa

Departamento de Estudios Regionales, Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) Periférico Norte 799, Modulo M 2do Nivel, Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100 Zapopan Jalisco México. Tel y Fax: (00 52 33) 37 70 34 04 y (00 52 33) 37 70 33 00-25254 ocafile@hotmail.com, correspondencia al Apartado postal 2-43 Guadalajara.

Dr. Carlos Fong Reynoso

Departamento de Estudios Regionales, Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) Periférico Norte 799, Modulo M 2do Nivel, Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100 Zapopan Jalisco México. Tel y Fax: (00 52 33) 37 70 34 04 y (00 52 33) 37 70 33 00-25254 carlosfong@hotmail.com, correspondencia al Apartado postal 2-43 Guadalajara.

LA MIPYME EN SINALOA: UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE ÍNDICES DE DESEMPEÑO

Fecha de recepción: 14/01/2014 Fecha de aceptación: 03/03/2014

Moisés Alejandro Alarcón Osuna
Luis Ernesto Ocampo Figueroa
Carlos Fong Reynoso

INTRODUCCIÓN

Este estudio pretende ser un trabajo exploratorio, que proporcione una perspectiva del estado actual de la Pymes en México y Sinaloa, debido a que tanto a nivel nacional como estatal, el tejido empresarial con mayor volumen lo conforman las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Es por este motivo que entender la situación que guardan estas empresas, así como la dinámica de su evolución, se convierte en tarea primordial para los investigadores en ciencias económicas (Fong, Ocampo y Alarcón, 2011).

En este artículo, se analizan las Pymes en México y, particularmente, en el estado de Sinaloa, mediante los datos publicados en los censos económicos de 1999, 2004 y 2009 que publica el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

El estudio tiene el objetivo de hacer un análisis por sector y tamaño, realizando una revisión de tendencias e índices, lo cual nos permitirá identificar las convergencias pero especialmente, las particularidades de la dinámica empresarial sinaloense en comparación con el total nacional.

La importancia de la Pyme

El estudio de la Pyme es relativamente reciente, de hecho la primera publicación científica dedicada a este tópico fue creada en 1952, y sólo hasta la década

de los años setenta¹ deja de ser considerado como un capítulo propio de la discusión en el ámbito de la teoría económica, para tomar una cierta autonomía (Julien, 1998).

La creciente preocupación por estos temas se manifiesta con toda claridad a partir de la década de los ochenta, impulsado por la observación de la importancia que tienen este tipo de empresas en la creación de empleo, en la innovación económica, en la generación de emprendedores y espíritu empresarial y en el desarrollo económico a largo plazo (Storey, 1994; Burns, 1996; Julien, 1998). Sin embargo, como también se ha observado en profundidad, en la mayoría de los casos se puede considerar que el éxito de este tipo de organización está en su supervivencia misma.

A pesar del reconocimiento de los límites y de la fragilidad de cada empresa que forma parte del conjunto de la Pyme en particular, no se ha roto el consenso respecto de su importancia económica y social como conjunto. De hecho, en muchas regiones este tipo de empresa es la única fuente de empleo y de renovación económica (Julien, 1998). Además, su dinamismo, adaptabilidad y flexibilidad constituyen un elemento fundamental en el desarrollo de la economía del conocimiento (Lee, 2001). Por este motivo, entender la dinámica del conjunto de la Pyme en un espacio y en un periodo determinado constituye una de las claves para entender cómo es y ha sido el desempeño económico y social, y las potencialidades de desarrollo de dicho territorio.

Características de la Pyme

Una de las primeras cuestiones que se atienden cuando se habla de la Pyme, es responder al cuestionamiento, ¿qué es la Pyme?, así como ¿cuál ha sido el desempeño de la Pyme? y ¿qué características la definen?

Desde la perspectiva de la teoría económica neoclásica, se aborda a la empresa como una caja negra, asumiendo que la diferencia entre la Pyme y la Gran empresa depende solamente de la escala de producción, y que por tanto, sus organizaciones son similares y responden de la misma manera ante su entorno

Sin embargo, la experiencia nos dice que en la realidad la Pyme no funciona como una Gran empresa, debido a que no puede o no quiere crecer en la misma escala que la Gran empresa; en general, su dinámica está condicionada a otro tipo de incentivos que rigen su accionar en el entorno económico. En este sentido, señalar que las Pyme responden de manera diferente a la Gran empresa

¹ Con experiencias como las asociadas al reporte del Comité Bolton (1971), referido en Julien [1998].

no es la única preocupación, ya que dentro de su mismo grupo, existe gran heterogeneidad (Storey, 1994; Burns, 1996), por lo que es tarea difícil establecer los criterios que dictaminen su tamaño.

A pesar de esta dificultad, se han hecho esfuerzos por describir algunas características que definen este tamaño y tipología empresarial. Una de las propuestas seminales para el desarrollo de este ámbito de estudio fue la creada por el Comité Bolton. En esta tipología, se utilizan criterios económicos y estadísticos para caracterizar a la Pyme. Los criterios económicos establecen que la Pyme es aquella empresa que:

1. Posee una cuota de mercado relativamente pequeña.
2. Entre sus gestores se encuentran sus propietarios o al menos una parte de ellos.
3. La gestión de la empresa se establece de forma personalizada, y se carece de una estructura de gestión formalizada.
4. Es independiente, en el sentido de que no forma parte de una gran empresa.

Los criterios utilizados en esta definición, refieren a una organización carente de poder de mercado, cuyo comportamiento es similar al de las unidades productivas descritas en el modelo de competencia perfecta, en tanto que son incapaces de influir en la determinación de los precios de equilibrio, y en general, en su entorno.² Sin embargo, este criterio desestima que una buena parte de la Pyme actúa atendiendo nichos, donde puede aprovechar su situación monopolística para influir en los precios de mercado (Storey, 1994:9; Burns, 1996:3).

Ante esta situación ningún criterio por sí mismo, es capaz de reflejar completamente la complejidad del conjunto de la Pyme. Por este motivo, en las diversas definiciones que existen sobre lo que es una Pyme, se han debido privilegiar los que se consideran más representativos y adecuados a las necesidades que se atenderán. Entre dichos criterios, el más usado es el número de empleados. En esta tradición se encuentra la definición de Pyme utilizada oficialmente en México hasta junio de 2009, la cual se ilustra en la Tabla 1.

² Considerar que el comportamiento de la empresa puede ser similar a lo supuesto en el modelo de competencia perfecta, tal como propone el Comité Bolton, no es extraño. Un ejemplo de ello es el señalamiento que hacen Ferguson y Gould (1984:121, nota 12) respecto a que la lógica empleada para sostener que, en competencia perfecta, cada uno de los productores no influye sobre el precio del mercado, suele utilizarse por conveniencia de la exposición. Bajo ciertas condiciones razonables y en un contexto de equilibrio general, la ausencia de influencia del productor individual sobre el precio de mercado no sólo es una buena aproximación, sino literalmente cierta. Los detalles del argumento pueden encontrarse en E. Fama y A. Laffer, "The Number of Firms and Competition", en *American Economic Review*, vol. 62 issue 4, pp. 670-74 (1972).

Tabla 1. Clasificación de empresas por número de trabajadores.

Tamaño \ Sector	Industria	Comercio	Servicios
Micro empresa	0-10	0-10	0-10
Pequeña empresa	11-50	11-30	11-50
Mediana empresa	51-250	31-100	51-100
Gran empresa	250 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEEM), diciembre de 2007.

Esta definición que, facilita la clasificación de las empresas aun cuando se dispusiera de muy poca información de ellas, se había tornado obsoleta, ya que probablemente no reflejaba el impacto asociado al desarrollo de las nuevas tecnologías, en particular las de información y comunicaciones, que han permitido que la escala óptima de las empresas se reduzca, y que empresas relativamente pequeñas tengan un desempeño similar al de empresas grandes.

Por éste motivo, desde finales de junio de 2009, se abandonó en México el sistema de clasificación de empresas basado exclusivamente en el sector en el que se encontraban operando y su número de empleados, para incluir un indicador del nivel de actividad mediante el monto de ventas, el cual se resume en la Tabla 2:

Tabla 2. Estratificación de las empresas en México (a partir de junio de 2009).

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (MDP)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

Fuente: Diario Oficial de la Federación (DOF), 30 de junio de 2009.

Así, el tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula: Puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90%, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

Esta modificación en la caracterización de la Pyme implicó cambios en las bases de datos en que se registra la información relativa a dichas unidades económicas, lo cual seguramente permitirá la realización de estudios más complejos que los hechos hasta la fecha, aun cuando no diferencie las empresas independientes de las unidades de negocios de conglomerados empresariales, que obviamente difieren significativamente en su comportamiento y posibilidades. Sin embargo, debido al periodo que se analiza en este documento, las bases de datos que se utilizan corresponden aún a la clasificación previa.

Características económicas de la Pyme en México y Sinaloa

La dinámica que ha seguido la Pyme en el estado de Sinaloa tiene características particulares, que la distinguen del resto de la nación, por lo que se hará el comparativo respecto de algunas variables de interés. Cuando se habla de la constitución de empresas que conforman el tejido empresarial a nivel nacional, se aprecia que la mayor parte de la estructura económica está integrada por microempresas, ya que desde 1999 se puede observar que éstas representan al menos el 95% del total de unidades económicas, tal y como se puede apreciar en la Tabla 3.

Tabla 3. Concentración por unidades económicas.

	Censo	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Nacional	1999	95.5%	3.4%	1.0%	0.2%
	2004	95.0%	3.7%	1.1%	0.2%
	2009	95.0%	3.8%	1.0%	0.2%
Sinaloa	1999	94.2%	4.5%	1.2%	0.0%
	2004	93.1%	5.2%	1.6%	0.1%
	2009	93.1%	5.4%	1.4%	0.1%

Fuente: Elaboración propia, a partir de los censos económicos de 1999, 2004 y 2009 INEGI.

Por otro lado, al analizar la situación que guarda el estado de Sinaloa, se identifica que la situación es un poco diferente, ya que se tiene una mayor aportación de empresas pequeñas y medianas, con respecto a los indicadores a nivel nacional.

Se observa que la evolución en la estructura económica de Sinaloa, aunque tiene características en común con lo que se observa a escala nacional, también tiene su propia dinámica, ya que en Sinaloa existe una mayor participación de la pequeña y gran empresa con respecto al nivel nacional.

Por otra parte, si observamos una variable fundamental en el análisis económico, como lo es la producción bruta total (ver tabla 4), se aprecia como la Microempresa tanto a nivel nacional como estatal ha perdido participación comparada con la Gran empresa, lo que puede constatar al observar la Tabla número cuatro.

Tabla 4. Aportación al Producción Bruta Total.

	Censo	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Nacional	1999	20.9%	10.7%	19.5%	48.8%
	2004	12.2%	10.3%	19.2%	58.3%
	2009	8.6%	8.2%	19.0%	64.2%
Sinaloa	1999	34.4%	20.3%	25.0%	20.2%
	2004	24.7%	20.5%	29.8%	25.0%
	2009	19.6%	17.9%	32.0%	30.5%

Fuente: Elaboración propia, a partir de los censos económicos de 1999, 2004 y 2009 INEGI.

En el contexto local, podemos apreciar que no sólo la micro, sino que también las pequeñas empresas han perdido terreno frente a las medianas y grandes empresa, ya que el conjunto de la micro pasó de tener una participación del 34.4% en 1999 al 19.6% en 2009, y por otra parte, la gran empresa en ese mismo periodo pasó del 20.2% al 30.5%, es decir, la microempresa ha dejado de aportar la producción que antes generaba en Sinaloa.

Esta declinación de la producción, resulta aún más preocupante, si consideramos el hecho de que el número de unidades económicas del sector de las Mipymes se ha mantenido prácticamente sin cambios a lo largo del periodo analizado, es decir, que mientras proporcionalmente hablando, no se observa un incremento significativo en las grandes empresas que integran la es-

Tabla 5. Valor Agregado Censal Bruto.

	Censo	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Nacional	1999	21.8%	11.7%	19.6%	46.9%
	2004	15.1%	10.1%	17.7%	57.1%
	2009	10.1%	8.4%	18.1%	63.5%
Sinaloa	1999	36.8%	21.0%	21.9%	20.3%
	2004	29.8%	21.9%	30.6%	17.7%
	2009	23.5%	21.2%	32.6%	22.7%

Fuente: Elaboración propia, a partir de los censos económicos de 1999, 2004 y 2009 INEGI.

estructura empresarial del país y de Sinaloa, si se observa un gran crecimiento en la proporción de la producción bruta total, lo que da cuenta del crecimiento de la ineficiencia en la Pyme respecto de la gran empresa.

La situación previamente descrita, no sólo se refleja a nivel de la producción, sino que también se puede remitir la misma estadística a los niveles de valor agregado; esto analizando la variable “Valor Agregado Censal Bruto” como una aproximación. De esta forma en la Tabla 5 se presentan los resultados del análisis de dicha variable, tanto para el acumulado nacional como para Sinaloa.

Se observa como la microempresa ha experimentado dificultades en generar valor agregado durante los últimos años, ya que pasa de tener una participación del 21.8% a menos de la mitad con 10.1% de 1999 hasta 2009, es decir, que en 10 años perdió más del 50% de la participación en valor agregado que generaba a escala nacional.

A nivel estatal la dinámica del valor agregado es diferente al total nacional, la microempresa ha perdido 13 puntos porcentuales de participación en la generación de valor agregado, pero ésta participación no fue aprovechada en su totalidad por la gran empresa, sino que fue la mediana empresa la que tomó 10% adicional en la generación de valor, mientras que la gran empresa sólo ganó poco menos de 3 puntos porcentuales, lo que es indicativo de que no se puede hablar de que a nivel nacional y estatal se sigue la misma dinámica de evolución del tejido empresarial.

Un factor adicional que puede resultar de gran interés en este análisis, es requerimiento de inversión de ambos estratos geográficos, mediante el análisis de la variable “Formación bruta de capital fijo”, la cual se detalla en la Tabla 6 que se incluye a continuación.

Tabla 6. Formación Bruta de Capital Fijo

	Censo	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Nacional	1999	12.5%	6.7%	17.7%	63.1%
	2004	11.1%	12.3%	20.0%	56.7%
	2009	6.1%	6.0%	18.3%	69.6%
Sinaloa	1999	21.8%	27.7%	34.5%	16.0%
	2004	19.3%	28.3%	26.0%	26.4%
	2009	12.9%	11.9%	21.6%	53.6%

Fuente: Elaboración propia, a partir de los censos económicos de 1999, 2004 y 2009 INEGI.

Con la tabla anterior, se observa que a nivel nacional la microempresa ha perdido en los últimos 10 años la mitad de su participación en las inversiones realizadas, pasando de una participación del 12.5% al 6.1%, donde la gran empre-

sa ha ganado esa participación en inversión. Pero aún más importantes son estos impactos a nivel estatal, pues, Sinaloa ha perdido participación en inversión no solo en la micro, sino que en la totalidad del sector Mipyme, mientras que la gran empresa ha acrecentado en más del triple su participación en requerimientos de inversión.

Así, es indudable que la Mipyme tiene una gran relevancia para el desarrollo nacional, debido principalmente, por su aporte en número de empresas, pero también por su participación en la producción, la generación de valor agregado y la inversión. Sin embargo, tendencias observadas a través del periodo del tiempo estudiado, no son los que se podrían esperar para estos estratos empresariales, debido a que, como se describió previamente, una gran parte de la producción, está siendo acaparado por un reducido grupo de grandes empresas, las cuales cada vez ganan una mayor participación en la economía tanto de la nación como del estado de Sinaloa.

Características sociales de la Pyme en México y Sinaloa

La importancia de la Pyme no sólo se restringe a los ámbitos económicos y su aporte a la composición del tejido empresarial, sino que también impacta directamente en la economía de las familias. Esto es precisamente, lo que se analizará a continuación.

El punto de partida en este análisis debería ser atender las necesidades más básicas de las personas, logrando esto sólo a través de dotarlas de un empleo y, por tanto, de un salario. En este sentido, se señalan tres variables importantes para medir este objetivo; en primer lugar el personal ocupado, en segundo las remuneraciones de los empleados y, finalmente, el número de horas trabajadas por persona.

Tabla 7. Personal ocupado.

	Censo	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Nacional	1999	39.6%	14.4%	18.8%	27.2%
	2004	38.8%	14.0%	19.0%	28.2%
	2009	42.3%	14.1%	17.3%	26.3%
Sinaloa	1999	41.1%	18.9%	23.4%	16.6%
	2004	39.2%	18.6%	25.7%	16.5%
	2009	42.9%	19.2%	22.2%	15.6%

Fuente: Elaboración propia, a partir de los censos económicos de 1999, 2004 y 2009 INEGI.

Primeramente, se comenzará observando el nivel de empleo. Como se puede distinguir en la Tabla 7, para el total nacional, las microempresas han ganado posicionamiento en el empleo que generan, mientras que la gran empresa ha perdido participación en este rubro.

Por otro lado, a nivel local se observa que la microempresa también tiene una mayor participación empleando personas; sin embargo, la ganancia en esta participación no es tan significativa como en el caso nacional.

En cuanto al nivel de remuneración de estas personas, se observa una dinámica muy peculiar a nivel nacional, pues, como se muestra en la Tabla 8, aunque la mayor parte de los empleados se encuentran en las microempresas, como se observará en las estadísticas de la Tabla 7, las remuneraciones se encuentran concentradas en las empresas de mayor tamaño.

Tabla 8. Remuneraciones.

	Censo	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Nacional	1999	10.7%	13.4%	24.9%	51.1%
	2004	9.8%	12.0%	22.8%	55.4%
	2009	10.5%	12.3%	21.7%	55.5%
Sinaloa	1999	21.0%	23.4%	33.0%	22.5%
	2004	20.4%	20.9%	33.3%	25.4%
	2009	20.4%	22.0%	30.5%	27.1%

Fuente: Elaboración propia, a partir de los censos económicos de 1999, 2004 y 2009 INEGI.

A escala nacional la participación en remuneraciones se encuentra agrupada en las empresas de mayor tamaño (al menos 70% se concentra en empresas medianas y grandes en cada censo), mientras que el mayor nivel de empleo se encuentra en las empresas de menor tamaño (al menos 52% se agrupa en empresas micro y pequeñas).

En Sinaloa se presenta una dinámica distinta, pues, se puede apreciar, que el nivel de remuneraciones está distribuido de una manera más equitativa entre los cuatro tamaños de empresas, sin embargo, al estar agrupado el empleo en las empresas de menor tamaño (en Sinaloa al menos 57% se agrupa en empresas micro y pequeñas en cada censo), se torna en un problema que las remuneraciones se distribuyan de manera menos equitativa entre las empresas que tienen empleada a la mayor parte del personal ocupado.

En lo que respecta a las horas-hombre trabajadas, también se observa una mayor participación de las microempresas, tanto a nivel nacional como a nivel estado, ya que, como se puede corroborar en la Tabla 9, a nivel nacional se tiene concentrado al menos el 55% de las horas trabajadas en las micro y pequeñas empresas en cada periodo.

Tabla 9. Horas-hombre trabajadas

	Censo	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Nacional	1999	41.6%	14.0%	18.3%	26.0%
	2004	42.3%	13.6%	17.8%	26.3%
	2009	41.9%	14.0%	17.7%	26.3%
Sinaloa	1999	46.2%	18.2%	21.3%	14.3%
	2004	44.6%	17.1%	21.3%	17.0%
	2009	44.6%	18.4%	21.4%	15.5%

Fuente. Elaboración propia, a partir de los censos económicos de 1999, 2004 y 2009 INEGI.

A nivel estatal, la dinámica es muy parecida a la mostrada en el total de la nación, ya que al menos el 60% de las horas trabajadas en las micro y pequeñas empresas se representan en cada periodo. En este sentido, resulta contradictorio que mientras el mayor aporte en remuneraciones está concentrado en las empresas grandes; éstas son las que menos aporte tienen en empleo de personas o en horas-hombre trabajadas.

Resulta necesario hacer un análisis más profundo en cuanto a la participación de la Mipyme, por lo que se considera en los siguientes apartados la construcción de un índice que tome en cuenta las variables mencionadas tanto a nivel económico, como a nivel social.

Impactos económicos y sociales de la Mipyme en México y Sinaloa

Con la intención de profundizar en el análisis de la situación que guarda el sector de la Pyme, su dinámica, pautas evolutivas y, sobre todo, sus retos estratégicos, se consideró necesario contar con indicadores del impacto económico y social de este conjunto de empresas, tanto a escala estatal como nacional. La importancia de disponer de índices de carácter nacional con el fin de contar con un punto de referencia que no estén afectados por situaciones coyunturales similares (violencia, epidemias, etc.) permite evaluar el desempeño relativo de la Pyme sin tomar en cuenta todas estas otras variables.

Para la construcción de indicadores del desempeño de la Pyme, se decidió utilizar la metodología propuesta por De la O, Ramírez, Ayala y Bonilla (2007), que adopta el método de análisis mediante la construcción de índices.³ La elaboración de dichos índices se realizará sobre dos componentes que se identifican

³ Este método estadístico permite aislar diversas dimensiones dentro de un grupo de variables relacionadas entre sí. Este método ha sido utilizado en diversos estudios reconocidos al nivel de análisis de la competitividad nacional. También se utiliza para el cálculo del índice de marginación municipal del Consejo Nacional de Población (CONAPO).

analíticamente, como el de *participación económica* y el de *participación social*. Es importante mencionar que uno de los criterios utilizados para la elección de dicha metodología es permitir la comparación de resultados, en particular porque en el trabajo de De la O et al. (2007), se aborda el periodo 1988-2003.

Por otra parte, se consideró conveniente desagregar a la Pyme en pequeñas y medianas empresas, ya que entre ambos estratos existen diferencias que pueden ser considerables. Asimismo, fue necesario sustituir la variable Personal Ocupado respecto a la Población Económicamente Activa utilizada en el trabajo antes mencionado, por horas trabajadas, debido a las características del censo económico de 2009.

El componente de *participación económica* se refiere a las características que, de acuerdo a la literatura, determinan los diferenciales en las estructuras económicas de tamaño, participación en la generación de riqueza y potencial de crecimiento. Cabe advertir que las variables presentadas, responden a la información estadística disponible para todas las unidades de medición con que se trabaja. Las variables que se seleccionaron para integrar el componente de *participación económica* son:

1. Número de establecimientos.
2. Formación bruta de capital fijo.
3. Producción bruta total.
4. Valor agregado censal bruto.

En lo concerniente al componente de *participación social*, las variables incluyen solamente a la generación de empleos, su peso en la oferta general de trabajo y los ingresos que se perciben por este factor productivo. Para ello se seleccionaron las siguientes variables:

5. Personal ocupado.
6. Remuneraciones salariales.
7. Horas trabajadas.

Basándose en este modelo se obtiene un índice por cada variable de acuerdo a:

$$\Sigma(x - \mu)^2 \quad (1)$$

$$\sigma^2 = \Sigma(x - \mu)^2 / N \quad (2)$$

$$Z = (x - \mu) / \sigma \quad (3)$$

Donde:

x = Porcentaje de las unidades observadas por cada tipo de estrato de empresa respecto al total.

μ = Promedio del total de observaciones de x .

Z = Índice de participación por variable.

σ = Desviación estándar de x .

La sumatoria de los índices por cada variable, proporciona el índice general del componente económico y social. A continuación en la Tabla 10, se presentan los resultados obtenidos:

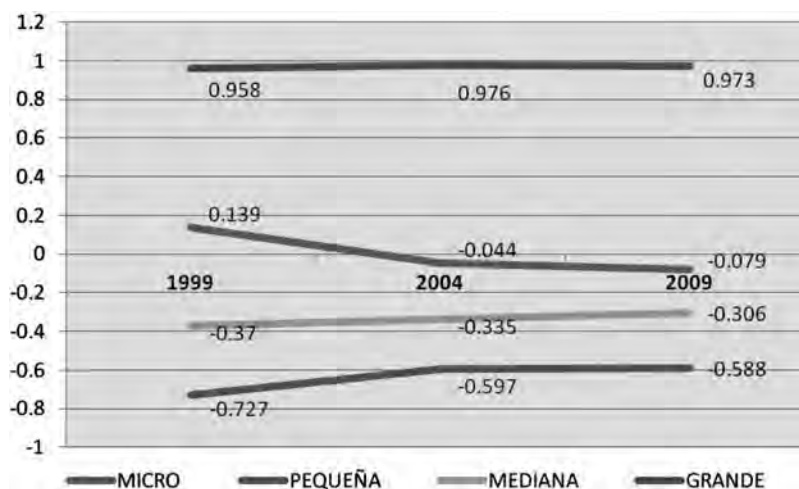
Tabla 10. Índice de impactos económicos de las Mipymes

	Censo	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Nacional	1999	0.139	-0.727	-0.370	0.958
	2004	-0.044	-0.597	-0.335	0.976
	2009	-0.079	-0.588	-0.306	0.973
Sinaloa	1999	1.000	-0.327	0.075	-0.748
	2004	0.185	-0.318	0.473	-0.340
	2009	-0.037	-0.703	0.436	0.304

Fuente: Elaboración propia, a partir de los censos económicos de 1999, 2004 y 2009 INEGI.

De la tabla anterior sobre indicadores económicos en todos los niveles de estratos de tamaño y geográficos, se puede apreciar que la microempresa a nivel nacional ha perdido participación, debido a todos los factores que ya mencionados en las secciones anteriores. Su desempeño se muestra en la Figura 1, que se presenta a continuación:

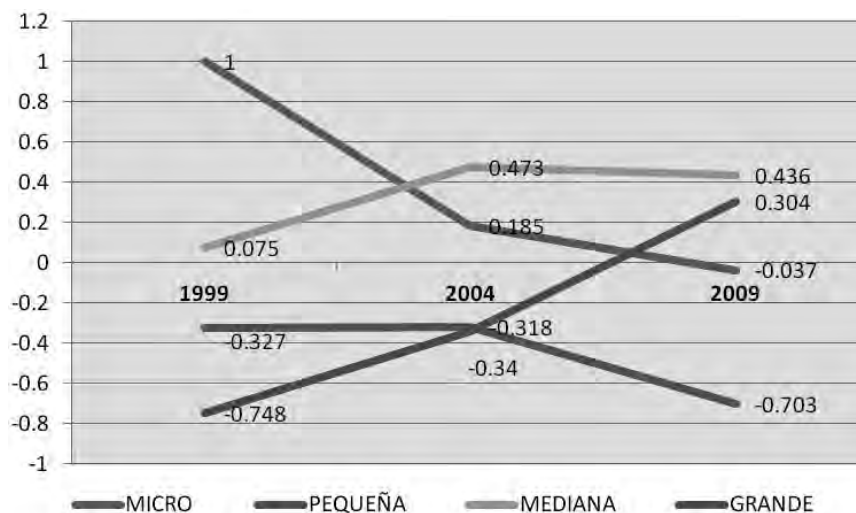
Figura 1. Índice de impacto económico - nacional



Se puede apreciar que todos los estratos de empresas, han crecido o por lo menos se han mantenido estables en sus indicadores, mientras que la microempresa ha perdido participación en los últimos 10 años.

Por otro lado, a nivel Sinaloa se ha visto una dinámica más agresiva en cuanto a la pérdida de participación de la micro y pequeña empresa, y la ganancia en participación de la gran empresa; por lo que se considera que en algún sentido han fallado las políticas públicas de fomento a la micro, ya que han existido distintos programas con un gran contenido económico para promover el crecimiento de la Pyme, algunos ejemplos son el programa “Empresas gacela de CONACYT” y el programa “Fondo Pyme” de Secretaría de Economía. Este artículo no pretende señalar que el crecimiento económico se deba centrar en la Mipyme, pero sí que el aporte de estas empresas a la producción actual de Sinaloa y México, requiere de un tratamiento con una fuerte acen-tuación en estos estratos de empresa. Dicha situación puede apreciarse de forma más clara en la Figura 2.

Figura 2: Índice de impacto económico - Sinaloa.



Estamos entonces frente a un dilema que se relaciona con el apoyo que se ha dado a la Mipyme, pues, a pesar de tener grandes participaciones en cuanto a la producción y número de empresas, estas generan una cantidad limitada de valor agregado, así como tampoco son muchos sus requerimientos de inversión vistos como “Valor Agregado Censal Bruto y Formación Bruta de Capital Fijo”.

Los índices contruidos ayudan a comprender que por parte de los tomadores de decisión en política pública, debería ponerse especial atención a la microem-presa, tanto a nivel estatal como a nivel nacional, pues, es notorio el decaimiento en estos indicadores. Por otro lado, los resultados de los índices contruidos para medir el impacto a nivel social se presentan en la Tabla 11.

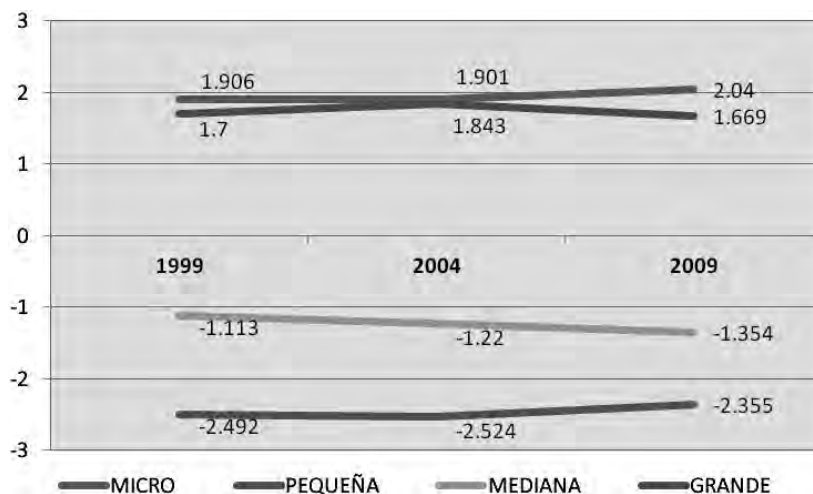
Tabla 11. Índice de impactos sociales de las Mipymes.

	Censo	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Nacional	1999	1.906	-2.492	-1.113	1.700
	2004	1.901	-2.524	-1.220	1.843
	2009	2.040	-2.355	-1.354	1.669
Sinaloa	1999	2.190	-1.302	1.069	-1.957
	2004	2.099	-1.914	1.177	-1.362
	2009	1.947	-1.603	0.687	-1.031

Fuente: Elaboración propia, a partir de los censos económicos de 1999, 2004 y 2009 INEGI.

A nivel nacional las micro y pequeñas empresas, han avanzado en sus indicadores, sobre todo, por la participación que tienen en el nivel de empleos generados; sin embargo, como se mostró con anterioridad, que estos empleos en la mayoría de los casos no corresponden a la participación en remuneraciones que se esperaría para estos dos estratos, ya que concentran a una gran cantidad del empleo; medido tanto por número de empleados como por horas trabajadas. En este sentido, la Figura 3 muestra el impacto social de las empresas a nivel nacional.

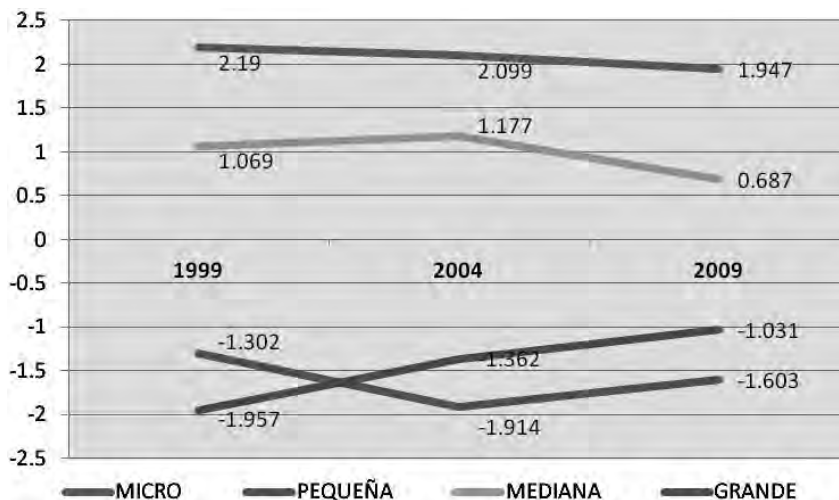
Figura 3. Índice de Impacto Social - Nacional.



Sinaloa sigue una dinámica diferente a la del acumulado nacional, pues, como se observa en la Figura 4 que se presenta a continuación, las micro y pequeñas empresas no concentran a la mayor cantidad de empleados, ya que como se describió en secciones anteriores, existe una repartición más equitativa en cuanto a

las remuneraciones pagadas por cada tamaño de empresa; además de que las microempresas han perdido ligeramente participación en cuanto al número de horas de trabajo que requieren.

Figura 4. Índice de Impacto Social - Sinaloa.



La figura 4 muestra que la dinámica del impacto social en Sinaloa está explicada principalmente por los efectos de las empresas de tamaño grande y pequeño, ya que las empresas de estratos medianos y micros, ha perdido participación. Esto lleva a concluir que existe una polarización en las opciones de desarrollo social, por un lado los empleados pueden unirse a la gran empresa y obtener salarios altos, o por otro lado, se pueden unir a un estrato pequeño para subsistir generando sus propias empresas.

CONCLUSIONES

La micro y pequeña empresa ha perdido terreno en indicadores económicos y sociales; en los indicadores económicos, esto se debe principalmente, a la pérdida tanto en producción bruta total, como en valor agregado y formación bruta de capital fijo, lo cual se traduce en una caída del índice económico en los últimos dos censos. En el aspecto social, esta ha ganado participación a nivel nacional debido, principalmente, a que tiene una gran participación de empleados y de horas-hombre trabajadas; pero ha perdido en cuanto a remuneraciones, por lo que el indicador aparenta crecer, a diferencia con el índice a nivel estatal, ya que este presenta una tendencia negativa debido al nulo crecimiento

en participación de empleos, horas-hombre trabajadas y el limitado crecimiento en remuneraciones.

Por otro lado, la gran empresa ha ganado terreno en los indicadores tanto económicos como sociales para el estado de Sinaloa. Hasta donde es posible observar a través de los índices contruados, las grandes empresas han mejorado sus indicadores económicos debido a que las microempresas y pequeñas empresas han perdido participación en cuanto a sus niveles de producción, valor agregado y requerimientos de inversión. Mientras que respecto a sus indicadores sociales, la gran empresa ha ganado participación en la remuneración a sus empleados, pero ha perdido en cuanto a la participación en número de empleados y horas-hombre trabajadas, por lo que se concluye que remunera de mejor manera, pero emplea a menos personas.

En cuanto a las diferencias entre los niveles nacional y estatal, las dinámicas son diferentes debido a que a escala nacional los índices de la gran empresa, se han consolidado tanto en el rubro económico como el social; por lo que abarcan un gran nivel de empleos y remuneraciones, a la vez que constituyen una gran parte de la producción y el valor agregado nacional. Por otro lado, a nivel estatal, se puede apreciar como la microempresa ha perdido la batalla ante la gran empresa, tanto en la remuneración de empleados como en la producción y generación de empleos.

Los resultado ya descritos abren la puerta a futuros estudios, pues, estas diferencias detectadas en la dinámica empresarial del estado frente al conglomerado de la nación, plantean la posibilidad de establecer algún lineamiento en política pública que pueda impulsar a las micro y pequeñas empresas, principalmente, en lo que se refiere a la formación bruta de capital fijo, pues, la participación pérdida en este rubro por parte de la Mipyme hace sospechar que se trata de negocios que están sobreviviendo más no están invirtiendo lo necesario para competir no sólo con la gran empresa sino a la competencia en entornos internacionales, en otras palabras cada periodo es más notorio como la Mipyme tiene participaciones menores en la parte de su valor agregado destinado a inversiones tanto a nivel Sinaloa como a nivel Nacional.

Adicionalmente a lo ya señalado, es importante destacar que los índices contruados sólo se limitan a la competencia entre micro, pequeña, mediana y gran empresa; sin embargo, resulta deseable comparar a estas empresas no solo en el entorno nacional sino a escala internacional. Pero esto se hace difícil, pues, los datos de los censos económicos fueron catalogados dentro del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, por lo que en un primer momento, sólo se podría comparar a este topología de empresas con aquellas de Estados Unidos y Canadá, lo cual limitaría el alcance de dicha

investigación, pues, considerando los entornos económicos, políticos y culturales, las estructuras empresariales más comparables son las de los países latinoamericanos.

BIBLIOGRAFÍA

- Burns, P. (1996). *Introduction: the significance of small firms, en Small business and entrepreneurship*. London: Macmillan Business.
- De La O, X., Ramírez, A.J., Ayala D., y Bonilla, F. (2007). "Impacto socioeconómico de la PyME en México". En C. Fong Reynoso (Ed.), *La PyME en México. Situación Actual y Retos Estratégicos*. Guadalajara: Ed. Universidad de Guadalajara.
- Fama, E. y Laffer, A. (1972). "The Number of Firms and Competition". *American Economic Review*, 62 (4), 670-74.
- Fong, C., Ocampo, L. E. y Alarcón, A. M. (2011). "The SME in Mexico: the case of born global and spin-off firms". *The 2011 Barcelona European Academic Conference*, The Clute Institute, 465-478, EEUU. [En línea] <http://conferences.cluteonline.com/index.php/iac/2011sp/paper/viewfile/446/452>.
- Julien, A. (1998). *The state of the art is small business and entrepreneurship*. Ashgate: Aldershot, 1-45.
- Lee, F. C. (2001). Innovation of SMEs In The Knowledge-Based Economy. *Journal of small business and entrepreneurship*, 15 (4), 2-31.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. Routledge 11 New Fetter Lane, London EC4P4EE, 1-11.

Otras Fuentes

- Diario Oficial de la Federación* del 30 de junio de 2009, consultado el 17 de septiembre de 2012 [en línea] http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía; Censos Económicos de 1999, 2004 y 2009. Consultado en Agosto de 2013. [En línea] <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/ce/default.aspx>
- Sistema de Información Empresarial Mexicano; Estadísticas. Consultado el 15 de julio de 2012 [En línea] <http://www.siem.gob.mx/>

RESUMEN:

La investigación buscó determinar si la competitividad sostenible de las micro, pequeñas y medianas empresas hoteleras de la ciudad de Ensenada, Baja California, México, está explicada por algunas de las variables endógenas analizadas: mercadotecnia, emprendimiento e innovación organizacional. Los resultados precisan la necesidad de enfrentar la problemática de baja afluencia turística en el estado, a través de revertir la inadecuada aplicación de estrategias de competitividad por parte del sector hotelero. A través de la literatura citada, encuestas y entrevistas estructuradas, aplicadas a los agentes involucrados en dichas empresas, fue posible determinar las variables que explican en mayor medida su competitividad sostenible.

PALABRAS CLAVE: Mercadotecnia, emprendimiento, innovación organizacional, competitividad.

ABSTRACT:

The research sought to determine whether the sustainable competitiveness of micro, small and medium hotel companies in the city of Ensenada, Baja California, Mexico, is explained by some of the endogenous variables analyzed: marketing, entrepreneurship and organizational innovation. The results require the need to face the problem of low tourist season in the State, through reverse inadequate implementation of competitive strategies by the hotel industry. Through the cited literature, surveys and structured interviews, applied to the agents involved in these companies, it was possible to determine the variables that explain further its sustainable competitiveness.

KEYWORDS: Marketing, entrepreneurship, organizational innovation, competitiveness.

Dr. José Gabriel Ruiz Andrade. Doctor en Ciencias Administrativas, Profesor e Investigador de Tiempo Completo de la Facultad de Turismo y Mercadotecnia. Universidad Autónoma de Baja California. Calzada Universidad 14418 Mesa de Otay, C.P. 22390, Tijuana, Baja California, México. Tel. trabajo y fax: +52 (664) 682-1697 Tel. celular: +52 (664) 151-6220. Correo electrónico: gabruiz@uabc.edu.mx.

Dra. Omaira Cecilia Martínez Moreno. Doctora en Ciencias Administrativas, Profesora e Investigadora de Tiempo Completo de la Facultad de Turismo y Mercadotecnia. Universidad Autónoma de Baja California, Calzada Universidad 14418 Mesa de Otay, C.P. 22390, Tijuana, Baja California, México. Tel. trabajo y fax: +52 (664) 682-1697 Tel. celular: +52 (664) 151-6237. Correo electrónico: omairam@uabc.edu.mx.

MC. Indira Isabel Jiménez Inchima. Doctoranda en cultura, política y desarrollo social. Facultad de Ciencias Sociales y Humanas. Universidad de Antioquia Calle 70 No. 52-21, Medellín, Colombia. Tel. casa: +57 (4) 353-6185. Correo electrónico: indira.jime@gmail.com.

LA MERCADOTECNIA, EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL COMO FACTORES DE COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR HOTELERO

Fecha de recepción: 22/01/2014 Fecha de aceptación: 06/03/2014

José Gabriel Ruiz Andrade
Omaira Cecilia Martínez Moreno
Indira Isabel Jiménez Inchima

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el sector hotelero en el estado de Baja California, presenta un preocupante comportamiento, y al respecto la Secretaría de Turismo de México afirma que en ello juegan un papel fundamental algunos factores como la percepción en el extranjero de que Baja California es un lugar violento e inseguro. Para la ciudad de Ensenada, en particular, esta problemática tiene como consecuencia la baja afluencia turística, como afirma la Asociación de Hoteles y Moteles de Ensenada, que durante el año 2010 la caída de la ocupación de cuartos fue de entre el 40% y el 50%. Asimismo, la Secretaría de Turismo del Estado de Baja California, reporta un descenso del -6.7% en la ocupación hotelera entre enero y febrero de 2011 con respecto a 2010.

La presente investigación tiene como propósito determinar si la competitividad sostenible de la micro, pequeña y mediana empresa hotelera de Ensenada, Baja California, México, está explicada por la capacidad de mercadotecnia, capacidad emprendedora e innovación organizacional.

Para la ciudad de Ensenada en particular, esta problemática tiene como consecuencia la baja afluencia turística, como afirma la Asociación de Hoteles y Moteles de Ensenada, que durante el año 2010 la caída de la ocupación de cuartos fue de entre el 40% y el 50%. Asimismo, la Secretaría de Turismo del Estado de Baja California (en adelante *SECTURE*) reporta un descenso del -6.7% en la ocupación hotelera entre enero y febrero de 2010 con respecto al año 2009.

Teniendo en cuenta lo anterior, la presente investigación tiene como objetivo general determinar si la competitividad sostenible de la micro, pequeña y

mediana empresa hotelera de Ensenada, Baja California, México, está explicada por la capacidad de mercadotecnia, capacidad emprendedora e innovación organizacional.

MARCO TEÓRICO

El turismo es un sector importante desde el punto de vista económico, ya que se trata de una actividad con mucha jerarquía por su incidencia en el desarrollo nacional, especialmente en la redistribución de la renta, la balanza de pagos, el nivel de empleo, el Producto Interno Bruto (PIB) y las economías regionales (Maroni, Mastroscello y Montefiore, 2007).

El turismo incluye una amplia gama de actividades diferentes, entre ellos se incluye: transporte hacia y en los destinos; alojamiento, abastecimiento, compras, servicios de agencias de viaje, operadores de turismo receptivo y emisor; especialmente, el turismo internacional es una fuente fundamental de ingresos para muchos destinos.

Teniendo en cuenta esta situación, se hace evidente la necesidad de aplicar estrategias que incidan en la competitividad sostenible del sector hotelero. Si se tiene presente el concepto de Conde (2004), donde afirma que la competitividad tiene por objetivo identificar el tipo de ventaja competitiva que en un hotel puede prevalecer y evaluar la medida en la que esta ventaja es defendible.

Por otra parte, tal y como plantea Monfort (2002), se debe tomar en cuenta que en el contexto del sector turístico, la competitividad se encuentra delimitada por una extensa gama de posibilidades que oscilan desde las estrategias singulares y los recursos de las empresas, hasta los elementos más indirectos, tales como las infraestructuras en toda su extensión o las actividades de diferente índole: sociales, políticas, económicas o laborales.

Crear una ventaja competitiva en el sector empresarial requiere de una actitud estratégica de la organización para la búsqueda constante de nuevas fuentes de ventaja o de consolidar la existente. Ello implica un enfoque de la gerencia que estimule una actitud centrada en el aprendizaje tecnológico que garantice la innovación y adaptación tecnológica (Díaz, 2001).

Otros autores como Weerawardena (2003) y Chaston, Badger y Sadler-Smith (2001), afirman que la capacidad emprendedora juega un papel fundamental en la competitividad de las pequeñas empresas emprendedoras. El éxito de estas dependerá de su pro actividad, innovación y cuanto más preparadas estén para tomar grandes riesgos.

Por su parte, Jasso (2004) plantea que la innovación incide y particularmente, define la competitividad de la empresa, por la dinámica de sus estrategias de

mercadotecnia y manufactura, ya que si la empresa continúa con las estrategias actuales se siguen generando los mismos diseños o productos, se considera que la empresa se encuentra en una etapa de madurez y estancamiento. Por otro lado, afirma que si a través de la innovación se generan nuevos diseños o productos que dominan el mercado, esto puede provocar un dinamismo en las estrategias que se traducirán en mejores resultados.

Por otro lado, Afuach (1999) relaciona la innovación con la capacidad de la organización, lo que se llama visión organizacional de la innovación; teniendo en cuenta si la organización crea un nuevo conocimiento, es decir, hace obsoleto el anterior (innovación radical); si por el contrario incrementa o mejora el conocimiento actual, no hace obsoleto al existente (innovación incremental).

Es importante recalcar que el concepto de éxito competitivo, entendiendo este como la capacidad de una empresa rivalizando con otras para conseguir una posición competitiva favorable, mantener y aumentar su posición en el mercado y obtener resultados superiores sin depender necesariamente de una remuneración baja de los factores de producción (Aragón y Rubio, 2005), va de la mano con la idea de excelencia, que según Zufiría (2008) se deriva de la calidad y será el único camino que permitirá ser competitivos y sostenibles a mediano plazo.

Por lo anterior, se ha seleccionado en esta investigación el sector hotelero, ya que según Monfort (2002), dicho sector contiene los tramos más representativos de la estructura empresarial turística. En este sentido, Gandara (2005) afirma que la influencia más importante en la calidad de la competitividad de un producto turístico, es la capacidad de satisfacer las demandas de calidad de un turista que cuenta con un perfil cada vez más experimentado, con mayor acceso a la información y consecuentemente, con mayores exigencias en relación a la calidad de los productos turísticos.

En el sector específico de los hoteles, Conde (2004) plantea un procedimiento general para mejorar la orientación al mercado en hoteles. Afirma que el procedimiento comienza por el análisis que contempla una caracterización del hotel, los puntos fuertes y débiles del producto turístico, para continuar con análisis del mercado y sus segmentos, de la competitividad y la medición de la orientación al mercado. En este mismo sentido, el autor señala que la ejecución de las acciones dependerá de la medida en que el diseño organizativo permita una efectiva comunicación y motivación del personal integrado en el dispositivo comercial. El control establece los mecanismos de información y evaluación de los resultados obtenidos, para que se pueda comprobar el grado de cumplimiento en el hotel de las decisiones estratégicas previstas, y establecer en su caso las medidas correctoras correspondientes.

Si los hoteles están orientados al cambio, deberán ser modificados para dar respuesta a la realidad de su entorno; es así como en ellos todo ha de cambiar,

ya que no cambiar dentro de un proceso de transformación social y laboral no significa quedar estancado, sino que significa retroceder. Sin embargo, los hoteles no pueden cambiar por sí solos, pues, necesitan a un agente que los impulse. Ese agente que mueve a los hoteles hacia delante y hacia el cambio, son todas aquellas personas que realizan las diferentes funciones que existen en los mismos. En un hotel en proceso de cambio, todas esas personas han de seguir esta misma línea (Conde, 2004).

Por su parte Gandara (2005) plantea la calidad hotelera como instrumento para la sostenibilidad, ya que sin la calidad correspondiente, un hotel será insostenible y consecuentemente, no será competitivo.

En ese mismo sentido, un estudio sobre la calidad en el servicio al cliente como estrategia competitiva en los dos principales hoteles de la ciudad de Cúcuta en Colombia, afirma que la calidad en el servicio al cliente es una estrategia competitiva, ya que si los huéspedes califican de manera óptima el servicio del hotel, esto repercutirá en un mayor número de huéspedes que lo visitan, que lo recomiendan y regresarían al mismo hotel (Ibarra, 2004).

Al respecto Monfort (2002), enfatiza que los recursos físicos (ubicación, edificio, habitaciones, mobiliario) son fácilmente imitables por los competidores, debido a que son observables directamente y es posible su adquisición en los mercados organizados. En cambio, los activos intangibles como la reputación de los hoteles, la imagen de la empresa, la calidad de servicio de los empleados, las rutinas organizacionales de alojamiento, efectivos servicios, reserva o habitaciones, no son fácilmente replicables dada la información imperfecta sobre sus factores determinantes, y adicionalmente, no se pueden comprar; ello implica que su provisión debe desarrollarse internamente y durante un dilatado periodo de tiempo.

Por su parte Hernández, Domínguez y Castillo (2008), sostienen que la ventaja competitiva sostenible en el contexto de la micro, pequeña y mediana empresa hotelera mexicana se aplica mediante las capacidades emprendedora y de mercadotecnia. Este estudio afirma que las empresas hoteleras pueden alcanzar la sostenibilidad cuando estén capacitadas para satisfacer al consumidor y lograr la inimitabilidad de esas capacidades.

METODOLOGÍA

Los estudios correlacionales pretenden medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables, en un contexto en particular donde la utilidad y propósito principal de este tipo de estudios es saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas (Hernández, 2003).

Considerando el concepto anterior, se pudo determinar que la presente investigación de acuerdo con su finalidad y alcance, es de tipo correlacional porque buscó determinar si la capacidad de mercadotecnia, la capacidad emprendedora y la innovación organizacional (variables independientes) influyen sobre la competitividad sostenible (variable dependiente). Lo anterior se traduce en que específicamente para esta investigación, se buscó determinar el grado de relación entre los valores obtenidos en las mediciones de estas cuatro variables, mediante la formulación de la hipótesis: “La capacidad de mercadotecnia, la capacidad de emprendedora y la innovación organizacional determinan la competitividad sostenible de las empresas hoteleras de Ensenada, Baja California”.

La recolección de la información se realizó a través de la aplicación de 29 encuestas dirigidas a dueños, gerentes, directores y encargados de las empresas hoteleras de Ensenada, Baja California. Estas fueron aplicadas a una muestra conglomerada por tamaño de la empresa, educación, edad y género de los encuestados.

El instrumento empleado en esta investigación se basó en una investigación desarrollada por investigadores del Instituto Politécnico Nacional del estado de Oaxaca, México denominado: “La ventaja competitiva sostenible en pequeñas y medianas empresas hoteleras del sur de México” (Castillo, 2006).

El instrumento de recolección de datos aplicado, fue una encuesta que se compone de tres secciones: la primera se relaciona con los datos generales de la empresa hotelera; la segunda con los datos generales de los sujetos de estudio, y la tercera consta de 94 preguntas directas con escalas subjetivas tipo Likert de cinco puntos, las cuales están relacionadas con las variables a analizar en el modelo. Los sujetos de análisis de la investigación fueron micro, pequeñas y medianas empresas del sector hotelero de la ciudad de Ensenada, Baja California, México; la recolección de la información inició en mayo de 2010 y finalizó en diciembre del mismo año.

Teniendo en cuenta que la población o universo se define como el conjunto de todos los casos que concuerden con determinadas especificaciones (Hernández, 2003), para la presente investigación se tomó como población la base de datos de hoteles suministrada por la oficina de turismo de la ciudad de Ensenada (PROTURISMO), la cual determinó que son 37 empresas hoteleras las que están registradas ante esta entidad y que cumplen con la condición de hotel.

Los sujetos de estudio a quienes se aplicaron las encuestas fueron dueños, gerentes, directores y encargados de las empresas hoteleras; y se aplicaron a una muestra caracterizada por tamaño de la empresa, educación, edad y género de los encuestados. En la Tabla 1 se presenta la caracterización de la muestra sujeto de análisis de acuerdo a su tamaño.

Tabla 1. Clasificación de la muestra de acuerdo a su tamaño.

Tamaño de la empresa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Microempresa	13	44.8	44.8
Pequeña	11	37.9	82.8
Mediana	5	17.2	100.0
Total	29	100.0	

De acuerdo al modelo establecido, se procedió a realizar la operacionalización de las variables. En la Tabla 2 se presenta la composición de las variables analizadas, las dimensiones por las cuales se integraron de acuerdo a la investigación desarrollada, así como los indicadores con sus respectivos ítems para medir las variables. Asimismo, en el apartado de anexos, se presenta a detalle el conjunto de variables, dimensiones e indicadores considerados en el instrumento de recolección de datos.

Una vez obtenida la información, se procedió a realizar la tabulación de los resultados a través del Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales, SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) a través del cual se realizó el análisis de confiabilidad con el método de Alfa de Cronbach y la validez del instrumento.

Teniendo en cuenta que la confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce resultados consistentes y coherentes (Hernández, 2003), y a que existen diversos procedimientos para calcular este coeficiente, se aplicó el Alfa de Cronbach para el cálculo de la confiabilidad para esta investigación.

En el análisis de confiabilidad del instrumento en general y de cada una de las variables que lo componen basado en el Alfa de Cronbach, se consideró que el coeficiente puede oscilar entre 0 y 1, donde un coeficiente 0 significa nula confiabilidad y 1 representa un máximo de confiabilidad (Hernández, 2003).

Tabla 2. Operacionalización de las variables.

Va- riable	Dimensión	Indicadores	Medidos con el ítem
Capacidad emprendedora	Capacidad de innovación	Mejoras	V1, V2, V3, V5
		Planeación	V4
	Toma de riesgos	Recursos propios	V6, V7, V8
		Recursos ajenos	V9, V10
	Pro actividad	Competidores	V11, V13, V14
		Exploración de nuevas oportunidades	V12

Va- riable	Dimensión	Indicadores	Medidos con el ítem
Capacidad de mercadotecnia	Servicio al consumidor	Satisfacción consumidor	V15, V16, V17, V18
		Servicio adicional	V19, V20, V21
	Efectividad de actividades promocionales	Efectividad publicidad	V22, V 23, V24
		Efectividad paquetes	V25
	Calidad de los empleados	Cercanía con el cliente	V26, V27, V28, V29, V30
		Pro actividad	V31
	Fortaleza en la cadena de distribución	Relación con intermediarios	V32, V33, V34, V35, V36
	Cantidad de recursos comprometidos para publicidad	Gastos en publicidad	V37, V38, V39, V40, V41, V42, V43
	Investigación de mercadotecnia	Cliente	V44, V45, V46
		Competidores	V47, V48, V49
	Habilidad para diferenciar servicios	Jerarquización	V50, V51, V52
		Competidores	V53
	Velocidad de introducción de servicio	Tiempo de implementación	V54, V55, V56, V57
Innovación organizacional	Innovación de servicio	Mejoras en servicio	V58, V59, V60, V61, V62, V63
	Innovación de proceso	Aplicaciones informáti- cas y tecnológicas	V64, V65, V66, V67, V68, V69, V70
	Innovación de mercadotecnia	Tarifas	V71, V72
		Búsqueda de mercados	V73, V74, 75
Competitividad	Rentabilidad	Incremento de personal	V76
		Crecimiento	V77, V80, V81
		Incremento ventas	V78, V79
	Satisfacción al consumidor	Satisfacción al cliente	V82, V83, V84, V85
		Imagen de la empresa	V86
	Participación en el mercado	Participación	V87
		e Incursión	V88
	Inimitabilidad	Estrategia competitiva	V89, V90, V91
		Capacidades distintivas	V92, V93, V94

El análisis de confiabilidad de la variable *Capacidad emprendedora* fue de .680, y por lo tanto la fiabilidad es media, lo que significa que los 14 ítems que integran esta variable miden de una manera regular la capacidad emprendedora en las empresas hoteleras.

El coeficiente de confiabilidad de la variable *Capacidad de mercadotecnia* fue de .778, lo que indica una fiabilidad aceptable, de manera que los 43 ítems que integran esta variable miden de una manera aceptable la capacidad de mercadotecnia en las empresas hoteleras. Se puede apreciar que el coeficiente de confiabilidad de la variable Innovación organizacional fue de .816, lo cual indica que la fiabilidad es buena, y se traduce en que los 18 ítems que integran esta variable miden de una manera satisfactoria la *Innovación organizacional* en las empresas hoteleras.

La variable *Competitividad* obtuvo un coeficiente de confiabilidad de .879, lo cual indica que la fiabilidad es buena, y se puede deducir que los 19 ítems que integran esta variable miden de una manera satisfactoria la Innovación organizacional en las empresas hoteleras. Dichos coeficientes se resumen en la siguiente tabla.

Tabla 3. Alpha de Cronbach de variables analizadas.

Variable	Alfa de Cronbach
Capacidad emprendedora	.680
Capacidad de mercadotecnia	.778
Innovación organizacional	.816
Competitividad	.879

Resultados y discusión

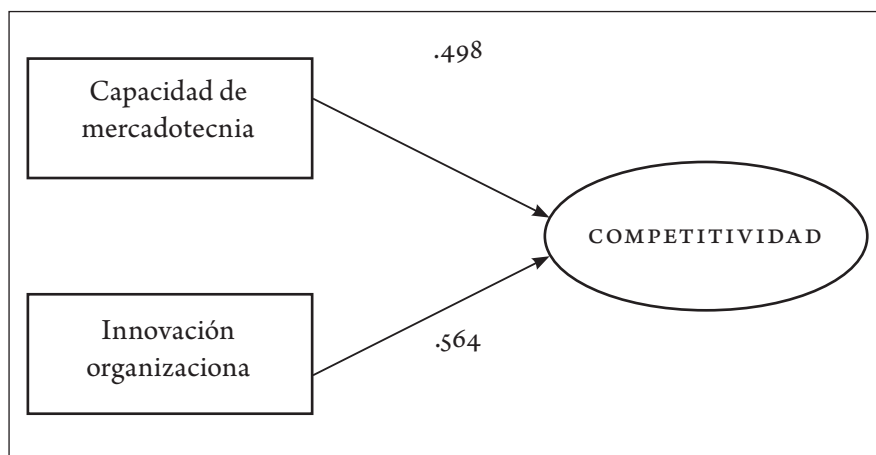
Se realizó un análisis de correlación bivariada de Pearson, analizando la relación existente entre las variables: competitividad, capacidad emprendedora, capacidad de mercadotecnia e innovación organizacional. Como se observa en la Tabla 4, la capacidad de mercadotecnia se encuentra, significativamente, correlacionada con la competitividad con un .498**; se puede apreciar de igual forma que con una correlación de .220, la capacidad de emprendimiento no está correlacionada significativamente con competitividad; por otro lado, se puede observar que la innovación organizacional se correlaciona con la competitividad en un .564*.

Tabla 4. Correlación bivariada de Pearson entre las variables del modelo.

Variable	Alfa de Cronbach
Capacidad emprendedora	.220
Capacidad mercadotecnia	.498 (**)
Innovación organizacional	.564 (**)

Respecto a la correlación de .220, donde la capacidad de emprendimiento no está correlacionada significativamente con competitividad, se traduce en que una empresa hotelera no será más competitiva al poseer capacidades de emprendimiento; es decir, que según los resultados obtenidos, la capacidad que tenga el hotel de innovar, de tomar riesgos y su pro actividad, no se traduce necesariamente en un mayor grado de competitividad que le permita enfrentar exitosamente a sus competidores. No sucede así con la variable de innovación organizacional la cual se correlaciona con la competitividad en un .564** (ver Figura 1).

Figura 1. Correlación significativa entre variables.



Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos del programa SPSS.

Como se muestra en la Tabla 5, las relaciones que no se formularon en la hipótesis pero que se creían evidentes, se presentaron de la siguiente manera: la capacidad de mercadotecnia sí se relaciona con la capacidad emprendedora con un .471** y con la innovación organizacional en .505**; por el contrario, la capacidad emprendedora no muestra una relación significativa con la innovación organizacional, ya que sólo obtuvo .176.

Tabla 5. Correlación parcial entre capacidad emprendedora, capacidad de mercadotecnia e innovación organizacional.

	Capacidad emprendedora	Capacidad mercadotecnia	Innovación organizacional
Capacidad emprendedora	1	.471 (**)	.176
Capacidad mercadotecnia	.471 (**)	1	.505 (**)
Innovación organizacional	.176	.505 (**)	1

Se pudo comprobar a través de la literatura citada previamente, que se pueden apreciar los diferentes enfoques de diversos autores como Conde (2004), Gandara (2005) y Monfort (2002) con relación a la competitividad en el sector hotelero, haciendo referencia sobre sus activos intangibles, la reputación, la imagen y la calidad de los empleados, así como varios tipos de capacidades y factores que van a permitir alcanzar una sostenibilidad en el largo plazo.

En la investigación fue posible comprobar las afirmaciones de algunos autores como Díaz (2001), Weerawardena (2003), Aragón y Rubio (2005) que aseguran que la capacidad de mercadotecnia dirigida al servicio al consumidor van a permitir a las empresas satisfacer necesidades, tener efectividad en sus actividades promocionales y obtener una mayor participación del mercado.

Coincidiendo con Jasso (2004), Hernández et al. (2007) y Afuach (1999) las empresas hoteleras que posean innovación organizacional para perfeccionar el servicio con introducción de mejoras en cada uno de los procesos, actuando de manera diferente a sus competidores en la forma de llegar a los clientes, permitirá a los hoteles contar con un negocio más competitivo, que por ende aportará elementos para mantenerse en el mercado.

CONCLUSIONES

Cuando se habla de competitividad en el sector hotelero, se refiere al conjunto de capacidades y características que posee una empresa hotelera, que le permite aumentar, consolidarse y mantenerse en el mercado. Dichas capacidades son las ventajas comparativas, que se traduce en los atributos que le permiten al hotel competir y alcanzar una mejor posición en el mercado. Poseer estas cualidades, que lo hacen diferente respecto a sus competidores, le va a permitir obtener rendimientos superiores y la posibilidad de permanecer en el mercado a largo plazo.

Teniendo en cuenta que el objetivo de la presente investigación fue comprobar si ciertas capacidades que poseen las empresas hoteleras de Ensenada, Baja California (mercadotecnia, emprendimiento e innovación organizacional) repercu-

ten de alguna forma en la obtención de ventajas que le permitan competir y a su vez mantenerse en largo plazo; de acuerdo a los resultados obtenidos se puede concluir que las empresas hoteleras que posean capacidades de mercadotecnia e innovación organizacional permitirán que la empresa hotelera cuente con ventajas competitivas sobre sus competidores, lo cual se verá reflejado en mayor rentabilidad, reconocimiento e imagen positiva en el sector; de esa manera estará en condiciones de lograr sostenibilidad a largo plazo.

Tener empleados con características idóneas para satisfacer a sus clientes con una fortaleza en la cadena de distribución que incida en una óptima relación con los intermediarios que contribuyan al negocio y dirijan recursos de manera óptima la publicidad; permitirá al sector hotelero tener la posibilidad de aumentar su cuota de mercado; generar una cultura para desarrollar investigación de mercados con el fin de conocer las necesidades de sus clientes; tener habilidad para diferenciar, conocer la prioridad y jerarquizar sus servicios; contar con la habilidad de introducir nuevos servicios de manera rápida y oportuna.

Asimismo, se demostró que la competitividad en dichas empresas también está explicada por la innovación organizacional, pues quienes las desarrollen, les permitirá perfeccionar el servicio, ya que el poseer innovación en sus procesos les lleva a introducir mejoras en cada uno de los procesos del negocio; lo que se traduce en un mejor servicio a los clientes, que permitirá a los hoteles contar con un negocio más competitivo en ese sentido.

Paralelamente, se encontró que la capacidad que tenga un hotel para innovar, tomar riesgos y ser pro activo, no necesariamente significa un mayor grado de competitividad que le permita enfrentar exitosamente a sus competidores.

Dentro de los hallazgos de la investigación se encontró una influencia positiva entre la capacidad de mercadotecnia y la competitividad; una relación positiva entre la innovación organizacional y competitividad; una influencia poco significativa entre la capacidad emprendedora y la competitividad para el caso de las empresas hoteleras de la ciudad de Ensenada.

Desde una perspectiva más profunda, se puede afirmar que la investigación desarrollada logró demostrar que sí existe una dependencia entre las capacidades de la empresa hotelera respecto a la mercadotecnia relacionada con el servicio al consumidor y la efectividad de sus actividades promocionales con la competitividad que pueda alcanzar en el mercado.

La presente investigación pretende servir de apoyo a empresas hoteleras de la ciudad de Ensenada, que por ende un impacto positivo en ellas se reflejará en un beneficio para la sociedad involucrada con la actividad económica que genera ese sector empresarial; de ahí proviene su relevancia social.

Dado que la intención de la investigación fue dar a conocer de cerca la realidad sobre la problemática del sector hotelero en la ciudad de Ensenada, la reco-

lección de la información se realizó a través de la aplicación del instrumento de encuestas directamente a los empresarios de dicho sector, motivo por el cual la investigación tiene aplicación práctica. Esta investigación lleva consigo beneficios de corto, mediano y largo plazo, que van a impactar al sector y a la misma localidad.

En cuanto a los de corto plazo, les va a permitir conocer a los hoteles de la ciudad, qué capacidades deben desarrollar para aumentar su competitividad en el mercado; a mediano plazo les va a permitir obtener los elementos para obtener una retroalimentación sobre las acciones aplicadas en el periodo del corto plazo y aplicar medidas de mejora continua; a largo plazo se reflejará en la evaluación del incremento en las utilidades y en el éxito de la empresa hotelera a través del cumplimiento de sus objetivos.

BIBLIOGRAFÍA

- Afuach, A. (1999). *La dinámica de la innovación organizacional: un nuevo enfoque para lograr ventaja competitiva*. México: Oxford University Press.
- Aragón, A. y Rubio, A. (2005). “Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las PyMES del estado de Veracruz”. *Revista Contaduría y Administración*, (216), 35 – 69. Recuperado el 20 de abril de 2012 en: <http://www.ejournal.unam.mx/rca/216/RCA216o.pdf>
- Castillo, D. (2006). Capacidades organizacionales distintivas y ventaja competitiva sostenible de la micro, pequeña y mediana empresa hotelera. Recuperado el 1 de febrero de 2012 en: http://itzamna.bnct.ipn.mx:8080/dspace/bitstream/123456789/1042/1/1295_2006_CIDIR-OAXACA_MAES-TRIA_deyta_castillo_diana.pdf
- Chaston, Badger y Sadler-Smith (2001). “Organizational learning: an empirical assessment of process in small U.K. manufacturing firms”. *Journal of Small Business Management*, 39 (2), 139-151.
- Conde, E. (2004) “La orientación al mercado en hoteles, una opción en busca de competitividad”. *Revista degerencia.com*. Recuperado el 14 de abril de 2012 en: http://www.degerencia.com/articulo/la_orientacion_al_mercado_en_hoteles_una_opcion_en_busca_de_competitividad
- Díaz, I. (2001). Marketing y competitividad ¿Relación o contradicción?. Recuperado el 10 de agosto de 2012 en: http://www.sapiens.com/castellano/articulos.nsf/Marketing/Marketing_y_competitividad_¿relación_o_contradicción/640196D84EBC287141256BoC004FB056!opendocument
- Gandara, J. (2005). Hoteles sostenibles para destinos sostenibles – La calidad hotelera como instrumento para la sostenibilidad. Recuperado el 20 de abril de 2012 en: <http://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00020.pdf>
- Hernández, J., Domínguez, M. y Castillo, D. (2008). “Ventaja competitiva sostenible en pequeñas y medianas empresas hoteleras del sur de México”. *Revista Pensamiento y Gestión*, México, 25, 161-177.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2003). *Metodología de la investigación* (3ª. Ed.). México: McGraw-Hill.
- Ibarra, Y. (2004). La calidad en el servicio al cliente como estrategia competitiva en los dos principales hoteles de la ciudad de Cúcuta, Colombia. Recuperado el 14 de marzo de 2012 en: <http://itzamna.bnct.ipn.mx:8080/dspace/bitstream/123456789/1113/1/yamile%20ibarra.pdf>

- Jasso, J. (2004). "Trayectoria tecnológica y ciclo de vida de las empresas: una interpretación metodológica del rumbo de la innovación". *Revista Contaduría y Administración*, (214), 87-90. Recuperado el 12 de noviembre de 2012 en: <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=39521405&iCveNum=1513>
- Maroni, A., Mastrocello, L. y Montefiore, F. (2007). Efectos de cambios en el tipo de cambio real bilateral en las exportaciones de turismo. Biblioteca virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales. Recuperado el 12 de septiembre de 2012 en: <http://www.eumed.net/libros/2007a/225/indice.htm>
- Monfort, V. (2002). "Estrategia competitiva y desempeño en la industria hotelera costera: evidencias empíricas en Benidorm y Peníscola". *Revista Cuadernos de Turismo* (10), 7-22. Recuperado el 13 de agosto de 2012 en: <http://revistas.um.es/turismo/article/viewFile/21881/21171>
- Secretaría de Turismo (2007). *Reporte Anual*. México.
- Secretaría de Turismo del Estado de Baja California (2010). *Sobre Ensenada*. México.
- Weerawardena, J. (2003). "The role of marketing capability in innovation-based competitive strategy". *Journal of Strategic Marketing*, 11, 15-35.
- Zufiría, J. (2008). Excelencia y competitividad. Recuperado el 10 de enero de 2013 en: http://www.cotizalia.com/cache/2008/04/18/41_excelencia_competitividad.html

ANEXOS

Nombre del encuestador: _____

Fecha: _____

I. Datos generales de la empresa:

1. Nombre o razón social: _____

2. Calle o avenida: _____ 3. No. exterior _____

4. Colonia: _____ 5. C.P. _____ 6. Teléfono: _____

7. Tamaño de la empresa:

a) Micro (0-10 empleados) _____

b) Pequeña (11-50 empleados) _____

c) Mediana (51-100 empleados) _____

II. Datos generales de quien proporciona la información:

8. Nombre: _____ 9. Edad: _____

10. Sexo: a) Masculino _____ a) Femenino _____

11. Grado de estudios:

a) Primaria _____

b) Secundaria _____

c) Bachillerato _____

d) Profesional _____

e) Otro _____

I. Capacidad emprendedora:

Capacidad de innovación		Nada	Muy poco	Poco	Mucho	Demasiado
V1	Tengo expectativas de realizar mejoras en la empresa	1	2	3	4	5
V2	Consulto en internet para mejorar mis servicios	1	2	3	4	5
V3	Consulto medios escritos para mejorar mis servicios	1	2	3	4	5
V4	Planeo nuevos servicios	1	2	3	4	5
V5	Busco soluciones novedosas	1	2	3	4	5
Toma de riesgos						
En qué medida yo:						
V6	Comprometo recursos a nuevos proyectos	1	2	3	4	5
V7	Realizo inversiones de riesgo	1	2	3	4	5
V8	Solicito préstamos a instituciones financieras	1	2	3	4	5
V9	Solicito créditos a proveedores	1	2	3	4	5
V10	Utilizo recursos propios para invertir	1	2	3	4	5
Pro actividad:						
En qué medida yo:						
V11	Tomo en cuenta a mis competidores para fijar tarifas y crear nuevos servicios	5	4	3	2	1
V12	Exploro nuevas oportunidades de manera cautelosa	5	4	3	2	1
V13	Respondo a acciones que los competidores ya iniciaron	1	2	3	4	5
V14	Introduzco técnicas administrativas, sistemas, equipos antes que mis competidores	1	2	3	4	5
II. Capacidad de mercadotecnia						
Servicio al consumidor						
V15	La calidad de mi servicio al consumidor es excelente	1	2	3	4	5

Capacidad de innovación		Nada	Muy poco	Poco	Mucho	Demasiado
V16	Mido la satisfacción del consumidor	1	2	3	4	5
V17	Atiendo las solicitudes de mis clientes	1	2	3	4	5
V18	Presto atención al servicio post-venta	1	2	3	4	5
V19	Ofrezco un servicio de apoyo o de conveniencia: servicio a la habitación, entre otros	1	2	3	4	5
V20	Ofrezco un beneficio adicional a través de la localización del hotel	1	2	3	4	5
V21	Ofrezco un beneficio adicional a través de la facilidad de acceso al hotel	1	2	3	4	5
Efectividad de actividades promocionales						
¿Qué tan efectivas son las siguientes actividades para obtener una porción del mercado?						
V22	Mi actividad publicitaria es efectiva	1	2	3	4	5
V23	Mi publicidad en la prensa escrita es efectiva	1	2	3	4	5
V24	Mi publicidad en la prensa hablada es efectiva	1	2	3	4	5
V25	Mis paquetes promocionales son efectivos	1	2	3	4	5
Calidad de los empleados						
En cuanto a los empleados que están cerca del cliente, en qué medida:						
V26	Son amables al ofrecer mis servicios	1	2	3	4	5
V27	Tienen una actitud positiva al ofrecer mis servicios	1	2	3	4	5
V28	Manejan un idioma extranjero	1	2	3	4	5
V29	Están pendientes de las necesidades de los clientes	1	2	3	4	5
V30	Están pendientes del servicio de apoyo o de conveniencia	1	2	3	4	5
V31	Sugieren a la empresa cómo mejorar sus servicios	1	2	3	4	5

Capacidad de innovación		Nada	Muy poco	Poco	Mucho	Demasiado
Fortaleza en la cadena de distribución						
¿En qué medida realizo las siguientes actividades con los intermediarios?:						
V32	Platico sobre el negocio	1	2	3	4	5
V33	Pido sugerencias	1	2	3	4	5
V34	Recibo sugerencias	1	2	3	4	5
V35	Hago convenios (escritos o no)	1	2	3	4	5
V36	Implementó acciones que ellos me sugieren	1	2	3	4	5
Cantidad de recursos comprometidos para la publicidad						
¿En qué medida gasto en las siguientes actividades?:						
V37	Publicidad en revistas	1	2	3	4	5
V38	Publicidad en periódicos	1	2	3	4	5
V39	Publicidad en radio	1	2	3	4	5
V40	Publicidad en tv	1	2	3	4	5
V41	Tarjetas de presentación	1	2	3	4	5
V42	Participar en exposiciones	1	2	3	4	5
V43	Folletos	1	2	3	4	5
Investigación de mercadotecnia						
En qué medida yo:						
V44	Empleo un buzón de sugerencias para conocer las necesidades de mis clientes	1	2	3	4	5
V45	Pregunto directamente a los clientes sus necesidades	1	2	3	4	5
V46	Pregunta directamente a los clientes sobre sus deseos	1	2	3	4	5
V47	Estoy pendiente de las disminuciones de precios de los competidores	1	2	3	4	5
V48	Estoy pendiente de los paquetes promocionales de los competidores	1	2	3	4	5
V49	Discuto las fortalezas y las debilidades de mis competidores	1	2	3	4	5

Capacidad de innovación		Nada	Muy poco	Poco	Mucho	Demasiado
Habilidad para diferenciar servicios						
Qué tanto yoi puedo:						
V50	Jerarquizar los servicios de mi empresa de acuerdo a la calidad de cada uno	1	2	3	4	5
V51	Jerarquizar los servicios de mi empresa de acuerdo a la imagen de cada uno	1	2	3	4	5
V52	Jerarquizar mis servicios de acuerdo a originalidad	1	2	3	4	5
V53	¿Sé si mis servicios se parecen a los de los competidores en cuanto a calidad?	1	2	3	4	5
Velocidad de introducción de servicio						
V54	¿Cuánto tiempo me lleva introducir nuevos servicios?	1	2	3	4	5
V55	Introduzco nuevos servicios de manera rápida	1	2	3	4	5
V56	En la implementación de un servicio nuevo, lo hago de manera rápida	1	2	3	4	5
V57	¿Cuánto hace que hice un servicio nuevo?	Más de 90 días	61 a 90 días	31 a 60 días	6 a 30 días	0 a 5 días
III. Innovación organizacional. Innovación de servicio						
En qué medida he realizado mejoras en los últimos tres años, en:						
V58	Mis servicios	1	2	3	4	5
V59	La calidad de mis servicios	1	2	3	4	5
V60	La higiene de mis servicios	1	2	3	4	5
V61	La seguridad en mis servicios	1	2	3	4	5
V62	La rapidez de mis servicios	1	2	3	4	5
V63	La atención al cliente	1	2	3	4	5
Innovación de proceso						
En mis procesos (administración, recepción, cocina, lavandería, almacén) en qué medida de introducido lo siguiente en los últimos tres años:						
V64	Aplicaciones computarizadas	1	2	3	4	5
V65	Aparatos automatizados (diferentes a las computadoras)	1	2	3	4	5
V66	Software de gestión de bases de datos	1	2	3	4	5

Capacidad de innovación		Nada	Muy poco	Poco	Mucho	Demasiado
V67	Conexión a internet	1	2	3	4	5
V68	Sitio web	1	2	3	4	5
V69	Correo electrónico	1	2	3	4	5
V70	Compra electrónica	1	2	3	4	5
Innovación en mercadotecnia						
En qué medida yo he:						
V71	Realizado cambios en mis formas de fijar las tarifas	1	2	3	4	5
V72	Introducido nuevas formas de fijar mis tarifas	1	2	3	4	5
V73	Trabajo con agencias de viajes diferentes a las habituales	1	2	3	4	5
V74	Trabajo con tour operadores diferentes a los habituales	1	2	3	4	5
V75	Empleado sistemas globales de distribución	1	2	3	4	5
Rentabilidad						
En el último año, qué tanto:						
V76	Incrementé el personal	1	2	3	4	5
V77	Incrementé el número de departamentos o áreas de su negocio	1	2	3	4	5
V78	Aumentaron mis ingresos	1	2	3	4	5
V79	Aumentó mi volumen de ventas	1	2	3	4	5
V80	Aumentó mi número de servicios	1	2	3	4	5
V81	Incrementé mis instalaciones	1	2	3	4	5
Satisfacción del consumidor:						
Qué tanto:						
V82	Satisface los gustos de mis clientes	1	2	3	4	5
V83	Satisface las necesidades de mis clientes	1	2	3	4	5
V84	Los clientes están de acuerdo con mis precios	1	2	3	4	5

Capacidad de innovación		Nada	Muy poco	Poco	Mucho	Demasiado
V85	Se quejan los clientes de mis tiempos al brindar el servicio	1	2	3	4	5
V86	¿La imagen que tiene el cliente de mi empresa es excelente?	1	2	3	4	5
Participación en el mercado						
V87	En el último año, ¿en qué medida he aumentado mi participación en el mercado?	1	2	3	4	5
V88	En el último año, ¿en qué medida he entrado a nuevos mercados?	1	2	3	4	5
Inimitabilidad de la estrategia competitiva y de las capacidades distintivas en las que está fundada la estrategia						
Qué tan fácil es para mis competidores imitar:						
V89	Mis paquetes promocionales	1	2	3	4	5
V90	Mi actividad publicitaria	1	2	3	4	5
V91	Mis relaciones con los intermediarios	1	2	3	4	5
V92	Mis innovaciones de mercadotecnia	1	2	3	4	5
V93	Mis innovaciones de proceso	1	2	3	4	5
V94	Mis innovaciones de servicio	1	2	3	4	5

RESUMEN

En esta investigación se describe el proceso de planificación estratégica (PE) en las pequeñas, medianas y grandes empresas de Barquisimeto Estado Lara, asimismo se persigue determinar los factores que intervienen en este proceso y la participación que tienen los distintos actores gerenciales. Para la recolección de datos se utilizó una encuesta dirigida a una muestra de ochenta y dos empresas (55 pequeñas, 21 medianas y 6 grandes). Los resultados obtenidos evidencian que las pequeñas empresas no tienen desarrollado ningún sistema de planificación, sólo responden a la dinámica y exigencias del día. Las empresas grandes en su mayoría utilizan una metodología de PE racional que se ha formalizado en la organización a través de la contratación de expertos como facilitadores y asesores, considerando que la mayoría de estas empresas utilizan la PE para definir objetivos y metas como mecanismos de control. En las medianas empresas los directivos tienen alta participación en la definición de la estrategia, solamente intervienen los empleados a la hora de negociar metas. Son los *Factores psicosociales* los que tienen mayor incidencia en el proceso de implantación y despliegue de la estrategia. Se concluye que en la situación actual de Venezuela cada vez se dificulta más la posibilidad de planificar, debido a un entorno económico y político de mucha incertidumbre.

PALABRAS CLAVE: Planificación Estratégica, Factores Psicosociales, Factores Técnicos. *Analysis of the Strategic Planning: Process, Factors and Actors*

ABSTRACT

In this research the strategic planning process (PE) is described in small, medium and large businesses in Barquisimeto, Lara State, also pursued to determine the factors involved in this process and participation those different managerial actors. For data collection the survey on a sample of eighty- two companies (55 small, 21 medium and 6 large) was used The results show that small businesses have not developed any planning system, only respond to the dynamic demands of the day. Big companies mostly use PE rational methodology has been formalized in the organization through hiring experts as facilitators and advisors, as most companies use to set goals and targets and monitoring mechanisms. In medium-sized companies, the managers have high participation in the definition of the strategy, only employees involved when trading goals. Psychosocial factors are those that have the greatest impact on the process of implementation and deployment strategy. We conclude that in the present situation of Venezuela is increasingly makes it difficult to plan due to economic and political environment of great uncertainty.

KEYWORDS: Strategic Planning, Psychosocial Factors, Technical Factors.

Dra. Zahira Moreno Freites. Doctora en Administración y Gestión de Empresas. Msc en Educación Superior mención Empresarial. Msc en Gerencia mención Empresarial. Profesor Titular de la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA). Adscrita al Programa de Estimulo al Investigador PEI-FONACIT PEILA-UCLA. Correo electrónico: zahiramoreno@ucla.edu.ve



ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA: PROCESO, FACTORES Y ACTORES

Fecha de recepción: 12/02/2014 Fecha de aceptación: 07/03/2014

Zahira Moreno Freites

INTRODUCCIÓN

La planificación es un proceso integral que propone una nueva actitud hacia el futuro posible, mediante la aplicación de normas que incluyan la razón organizacional, la identificación de actores antagónicos, la cualidad del proceso y las perspectivas de cambio (Corredor, 2001). Agrega además, Milklos y Tello (2004), que es un proceso en el cual se definen de manera sistemática los lineamientos estratégicos o líneas maestras, de empresa u organización, y se desarrolla un conjunto de acciones detalladas a las cuales se asignan recursos y responsables; quedando todo ello plasmado en documentos llamados planes.

Cabe considerar por otra parte, la planificación se convierte en una opción estratégica cuando se toma en cuenta la incertidumbre mediante la identificación de las oportunidades y amenazas en el entorno, tratando de anticipar lo que otros actores puedan hacer, así considera dentro de su análisis a los distintos grupos de interés. En este sentido, Friend y Hickling (2002) lo definen como el proceso de escogencia estratégica.

Sin embargo, este proceso no culmina en la formulación de la estrategia, sus objetivos y metas, sino que debe materializarse en un grupo de planes o programas con sus respectivos proyectos, los cuales requieren ser permanentemente evaluados. Sobre este particular Moreno (2007) plantea que la estrategia y su planificación asociada se deben llevar a cabo a través de un desligue que abarque todos los niveles de la organización; por lo que se requiere de una metodología de alineamiento que brinde dirección y facilite la ejecución.

Visto de esta forma, la planificación estratégica permite agregar claridad al quehacer de una organización; estableciendo una carta de navegación, con un rumbo claro y en un período limitado de tiempo; asimismo, se hace necesario recocer la incertidumbre y la complejidad que acompaña a este proceso y los factores contingentes que determinan de alguna manera cuándo planificar, qué planificar y quiénes planifican.

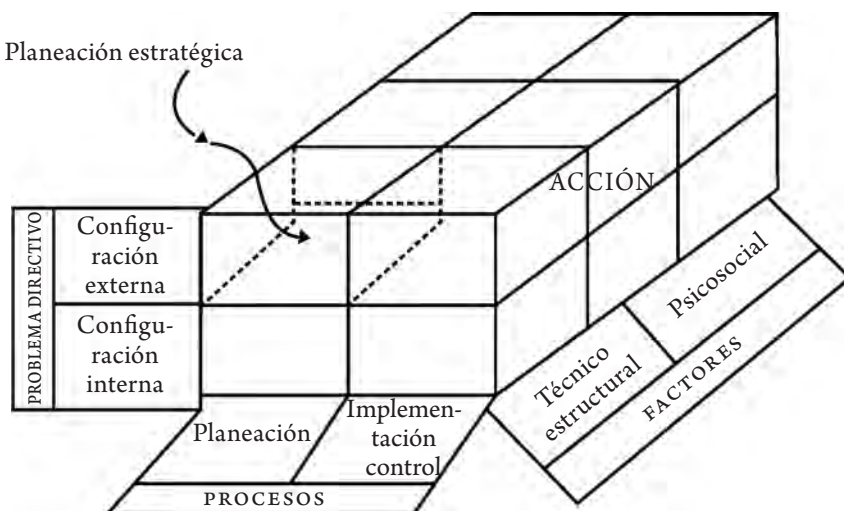
Ante estos planteamientos, surgen las siguientes interrogantes: ¿Cuáles son las etapas del proceso de planificación estratégica (PE) que llevan a cabo las empresas venezolanas?, ¿qué actores participan activamente en este proceso?, y ¿qué factores inciden en su puesta en práctica?

Todas estas preguntas conducen a buscar respuestas que, desde luego, esta investigación tiene como propósito responder. De ahí que su objetivo es hacer un análisis descriptivo del proceso de planificación estratégica en las empresas de la ciudad de Barquisimeto, estado Lara, Venezuela y señalar qué factores psicosociales y técnicos inciden en el éxito para el despliegue de la estrategia.

Planificación Estratégica (PE)

Según Ansoff y Hayes (2003), a principios de los cincuenta, las empresas y firmas de negocios y luego otros tipos de organizaciones de producción de servicios y productos, empezaron a preocuparse por los desajustes y alteraciones de su entorno, lo que llegó a ser conocido como *problema estratégico*. La solución a este

Gráfico 1. Dimensiones del Problema Estratégico.



Fuente: adaptado de Ansoff y Hayes (2003).

problema radicaba en la aplicación de la planificación estratégica, que consistía en un análisis racional de las oportunidades y amenazas latentes en el entorno, de los puntos fuertes y débiles de la organización; y de la selección de la estrategia que mejor se ajusta para satisfacer los objetivos de la organización y una vez escogida se procedía a implementarla.

Al pasar el tiempo, la percepción del *problema estratégico* ha sufrido cambios rápidos y drásticos. En parte es debido al interés que se tiene en el estudio y análisis del entorno, lo que ha permitido una comprensión mejorada de la naturaleza real de sus cambios y desajustes además de los procesos para ponerle remedio; permitiendo presentar el problema estratégico como algo más complejo de lo que parecía hace veinte años. La gráfica 1 muestran los tres aspectos principales del problema estratégico donde su planificación abarca sólo una parte del problema total.

Los tres aspectos principales del problema estratégico son: a) los problemas administrativos y estructurales que contrae, b) los procesos por medio de los cuales son resueltos dichos problemas, y c) los factores que inciden en la puesta en práctica. Desde esta perspectiva, la planificación estratégica es vista como un ataque limitado sobre una parte del problema. La cual enfoca su atención sobre el problema de los eslabones externos, bajo una suposición básica de la configuración interna la organización permanecerá, esencialmente, sin cambios (las fortalezas de la organización serán enfatizadas y las debilidades minimizadas); dependiendo éstos de las capacidades y recursos de la organización.

Por otra parte, se ocupa principalmente, de la solución del problema determinando los nuevos eslabones con el entorno, bajo la suposición de que la implementación y control seguirán siendo actividades secundarias. Por lo tanto, son asumidas como procesos separados de la planificación, sin considerar la dirección y gestión de la estrategia. Las variables incluidas dentro del análisis son exclusivamente tecnológicas, estructurales y de información. La dinámica social y política, tanto dentro como fuera de las organizaciones, se supone irrelevante y sin ser afectada. Así la planificación estratégica, es esencialmente cartesiana en su enfoque. No comprende factores técnicos ni psicosociales para el despliegue de la estrategia.

En este sentido, dicha planificación estratégica ha sufrido cambios de significado en lo que respecta a su énfasis. Lo que marca la diferencia no es la complejidad de las técnicas de planificación, sino la dedicación y profundidad con que los planes estratégicos estén inmersos en toda la organización (Hermida, Sierra y Kastika, 1993). La estrategia de una organización no sólo depende de las fuerzas del entorno y de la disponibilidad de recursos, sino también de los valores y expectativas de los que poseen poder dentro y alrededor de la orga-

nización. En algunos aspectos, se podría pensar que la estrategia es el reflejo de las actitudes y creencias de las personas influyentes de la organización, como lo son los *stakeholders* internos (Johson y Scholes, 2001).

De esta forma que Friend y Hickling (2002), señalan que el proceso para elegir o seleccionar estratégicamente afronta problemas difíciles, en medio de todas las complejidades de la realidad (o de las percepciones de la realidad). Así que las presiones por la complejidad, conflictos, competencia por los recursos, la turbulencia e incertidumbre, la presión de grupos internos y externos a la organización, pueden llevar a vacilaciones e inconsistencias en las decisiones estratégicas y no estratégicas, es decir decisiones de cada día.

Factores que inciden en el Proceso de Implementación de la Estrategia (PIE)

Son muchos los trabajos de investigación en estrategia y planificación estratégica que se encuentran en la literatura científica. Se pueden identificar muchos artículos de aplicación y de estudios de casos; siendo en su mayoría investigaciones referidas a metodología y herramientas de análisis para la definición y selección de la estrategia. Por otra parte, se encuentran muy pocos aportes en cuanto a la llamada escuela organizativa (en contraposición a la escuela racional), la cual se ocupa más de cómo se toman las decisiones estratégicas en la organización, cómo son las relaciones de poder que influyen en dicha toma de decisiones o como afectan las decisiones tomadas a las personas o grupos con los que la organización se relaciona. Este planteamiento, por lo tanto, centra más su atención en los problemas relacionados con la implantación de la estrategia donde los grupos humanos que intervienen en el proceso tienen objetivos diferentes y a veces contradictorios.

Algunos de los avances en este enfoque organizativo se expresan en recomendaciones para los gerentes que tienen que llevar a cabo la implantación de la estrategia en sus organizaciones, considerando para ello ciertos factores organizacionales que deben tomar en cuenta. Algunos de ellos se refieren a la necesidad de realizar adecuaciones y ajustes en la forma en que se hacen las cosas en la organización, para tratar de ejecutar con éxito la estrategia, que según Thonpson, et al. (2004), mientras que se ajustan los métodos de puesta en práctica a los requerimientos de la estrategia, mayores serán las posibilidades de que se logren los objetivos de desempeño. Los ajustes importantes se dan entre la estrategia y las capacidades organizacionales, los sistemas de recompensa, los sistemas de apoyo interno y la cultura de la organización. Así que la tarea de implementación y ejecución constituye por lo general la parte más complicada y la que lleva más tiempo.

Asímismo, Gregory y Lumpkin, (2003), Bueno, et al (2006), señalan que además se debe contar con: a) sistemas estratégicos eficaces, lo que incluye sistemas que ejerzan tanto el control de la información como de comportamiento, estructuras organizativas apropiadas; b) procesos y mecanismos integradores necesarios para asegurar que las fronteras entre las actividades internas y los agentes sean flexibles y permeables; c) liderazgo fuerte y efectivo, lo que supone un proceso activo de crear y de implementar la estrategia correcta, sus actividades clave son la de fijar dirección, crear una organización que aprende y favorecer una cultura comprometida con la excelencia y el comportamiento ético.

Todos los factores mencionados, anteriormente, pueden propiciar una implantación exitosa y son el resultado, según Moreno (2007) de una cultura facilitadora de la acción, de un estilo de dirección flexible y de una planificación interactiva y altamente participativa. Aunado también a la capacidad organizativa para gestionar la información requerida, documentar el proceso en todas sus facetas y revisar, consolidar y aprobar a tiempo las decisiones que requiera la organización (Bueno, et al 2006). Del mismo modo, hay que considerar como otro factor que propicia la implantación exitosa de la estrategia, la gestión del cambio; en este sentido Jonson, et al (2005), se refiere a la gestión estratégica del cambio como un gran reto para los directivos, ya que es necesario que comprendan cómo influye el contexto de la organización en la definición de procesos y tareas directivas para propiciar el cambio ante la nueva estrategia.

Por lo tanto, la puesta en práctica de una estrategia es fundamentalmente, un proceso orientado a la acción y el desarrollo de competencias y habilidades, de preparación de políticas, motivación, creación de una cultura y de liderazgo (Thompson, et al 2004), considerando para ello el nivel tecnológico alcanzado, el tipo de servicio y producto prestado, la formación de los gestores y su mentalidad gerencialista (Prado y García, 2006).

Por su parte, Guerra (2004), trata de integrar los enfoques racional y organizativo de la dirección estratégica destacando problemas vinculados con las personas y los grupos, y que tienen bastante influencia para el éxito final de la estrategia. Para ello, identifica y analiza algunos de los problemas organizativos más relevantes relacionados con el diseño e implementación de la estrategia. De esta manera, introduce la teoría de los stakeholders para involucrarlos en la definición de la misión y los objetivos de la organización, estudia la aparición de estrategias relacionales en la formulación de estrategias, la aceptabilidad, el riesgo político en la fase de evaluación y selección de estrategias, por último, se detiene en el análisis de los problemas vinculados con la implementación y el cambio organizativo.

En este ámbito es donde de forma más clara y amplia se pone de manifiesto la necesidad de tener en cuenta los problemas organizativos vinculados con la

dirección estratégica, que según algunos investigadores (Lobato, 2004, Guerra, 2004, Thompson, 2004, Bueno, 2006), se refieren a aspectos relacionados con el diseño de la estructura organizativa: dirección y liderazgo; la dirección de recursos humanos, la gestión de la cultura organizativa y la definición de adecuados sistemas de información, de planificación y de control.

En esta perspectiva, Moreno, et al (2007) consideran que existen factores técnicos y factores psicosociales que efectivamente, tienen incidencia en la puesta en practica de la estrategia (Cuadro 1). Estos factores son importantes por generar tensión en los actores que intervienen en el proceso de definición y despliegue de la estrategia (definición de objetivos y metas desde las unidades superiores a las unidades operativas, identificando y explicando a cada nivel los aportes específicos que cada una de las partes debe realizar y su compromiso con los resultados). Por consiguiente, el conocimiento de estos factores facilita la comprensión de circunstancias que demandan el desarrollo de capacidades en términos de lo que la organización sea capaz de hacer para la implementación exitosa de la estrategia.

Cuadro 1. Factores que inciden en la implementación de la estrategia

FACTORES TÉCNICOS	FACTORES PSICOSOCIALES
Estructura organizativa	Falta de apoyo del líder
Inadecuado o inexistencia de sistemas de información	Falta de integración de las unidades y departamentos
Falta de recursos financieros	Cultura organizacional
Presupuesto como herramienta de gestión	Poder de influencia de los grupos de interés
Baja calificación técnica del personal	
Inadecuados sistemas de control	

Fuente: Moreno (2007) y Moreno, et al (2009).

En síntesis, abordar el estudio de las organizaciones y de sus procesos estratégicos significa no sólo asumir que la racionalidad de los trabajadores es compleja, sino también la de los gerentes, consultores, investigadores y autores de libros de estrategia, quienes tienen como objeto contribuir con la formulación e implantación de la estrategia. El reconocer la existencia de factores que inciden en el ámbito organizacional, lleva, tal vez, a un segundo plano el énfasis en las herramientas y las metodologías (racionalmente diseñadas); colocando como prioridad el énfasis en las realidades socialmente construidas e institucionalizadas en cada organización.

Venezuela en un contexto de alta incertidumbre para la Planificación Estratégica (PE)

Venezuela históricamente ha tenido una economía donde la principal actividad productiva es la explotación y refinación de petróleo, destinado principalmente para la exportación. Por lo tanto, el petróleo ha sido siempre el motor principal de la economía venezolana. El perfil del sector productivo tradicional se ha caracterizado por su alta dependencia de importaciones de materias primas y de tecnología, alcanzado niveles de producción satisfactorios para abastecer la demanda nacional y exportar sus excedentes.

En la actualidad, este sector tiene serios problemas debido a su dinámica económica, los grandes cambios estructurales e institucionales que se han generado en el país en los últimos catorce años, planteando una dificultad generalizada en la que muchas empresas están en una situación de supervivencia. En este sentido la estrategia y su planificación asociada, no escapan a esta realidad, que se han visto obstaculizados por la alta incertidumbre y complejidad, por lo cual para muchos directivos y dueños de empresas el valor de un proceso de planificación estratégica es bastante cuestionable, en un entorno como el venezolano.

La falta de acceso a las divisas, escasez de productos básicos y desaliento a la producción, ha traído como consecuencia que los empresarios ante un contexto adverso donde han perdido apoyo, seguridad jurídica y económica, les es más rentable importar y dedicarse a la distribución, dejando en consecuencia de producir bienes y servicios.

Werner (2013) afirma que los crecientes desequilibrios en la economía de Venezuela hacen que la situación actual no sea sostenible, a no ser que se hagan correcciones. Al respecto señala que la inflación subió en Venezuela de manera muy importante, los diferenciales sobre el tipo de cambio son muy altos y los indicadores de escasez son muy importantes. A esto se refiere como una situación no sostenible. Considerando que la tendencia en estos indicadores es al alza y no se ve un punto de inflexión y una reversión.

Para Avalo (2013) el problema económico se debe a varios fenómenos que en su esencia son complejos, algunos de ellos son: a) Poca producción de bienes y servicios a nivel nacional, por tanto, alta dependencia de los importados; aunado a sectores productivos privados que no acompañan el ritmo de crecimiento de la demanda y generan la escasez, el acaparamiento y la especulación del mercado negro de los productos regulados por el Gobierno Nacional.

b) No hay motivación al ahorro nacional, a invertir en instrumentos financieros, bancarios o en sector vivienda; problemas de control en el sistema cambiario nacional (Control de Cambio desde el 5 de febrero de 2003). Secuelas dejadas

por el ajuste cambiario de febrero de 2013. Corrupción del sistema de control de precios de los bienes y servicios (INDEPABIS) y en el de asignación de divisas (CADIVI); c) como consecuencia de estos factores, una inflación acumulada a septiembre de 2013 de 38,71% y anualizada del 49,37% (Fuente: BCV); y un valor referencial del dólar en el mercado paralelo de más de cinco veces el valor oficial (referenciado por el dólar Sicad a Bs. 11,3/US\$).

La situación aquí planteada puede verse como un escenario de alta incertidumbre para las empresas, colocando como un desafío el proceso de planificación estratégica (PE); sin embargo, la experiencia de trabajar con problemas estratégicos complejos y difíciles hacen que las empresas venezolanas respondan a la dinámica de su entorno de acuerdo a sus capacidades. Por lo tanto, en este punto cabe preguntarse en qué situación se encuentra la planificación estratégica en las empresas venezolanas para enfrentar esta realidad compleja.

METODOLOGÍA

Este estudio es de tipo descriptivo, que según los aportes teóricos propuestos por Hernández, Fernández y Baptista (2006), se busca especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. En este sentido, el propósito que se persigue es evaluar diversos aspectos, dimensiones o componentes de la planificación estratégica con el fin de describir el proceso que se lleva a cabo en las empresas ubicadas en Barquisimeto, estado Lara. Por lo tanto, el estudio se basó en una investigación de campo, que según Sabino (2007), se refiere a informaciones obtenidas directamente de la realidad, permitiéndole al investigador cerciorarse de las condiciones reales en que se han conseguido los datos.

Por ello se estableció como unidad de análisis a las pequeñas, medianas y grandes empresas y como informantes clave a los dueños y gerentes de estas empresas; considerando que en Venezuela, la pequeña empresa se caracteriza por tener de cinco hasta once trabajadores; la mediana empresa hasta cincuenta trabajadores y la empresa grande más de cincuenta trabajadores.

Cabe destacar que fue de crucial importancia la información suministrada por el directorio de la Cámara de Comercio de Barquisimeto (Condibar, 2011) ya que ello permitió obtener datos (dirección, teléfono, persona contacto) de las empresas para concertar entrevistas durante el periodo 2011 – 2013 (la Tabla 1 indica las empresas registradas); asimismo, se contó con la base de datos obtenida a partir del proyecto de investigación n° 020-RAC-2009 y el proyecto n° 022-RAC-2009 registrados en el Consejo de Desarrollo, Científico, Humanístico y Tecnológico (CDCHT) de la Universidad Centroccidental, Lisandro Alva-

rado (UCLA). Estos proyectos proporcionaron información relevante con respecto de cómo las empresas ubicadas en Barquisimeto vienen desarrollando sus procesos de planificación.

Se utilizó como técnica de recolección de información la encuesta que ya había sido validada y utilizada por Moreno, et al (2009), donde las preguntas aplicadas fueron abiertas y cerradas, en función a una estructura de seis (6) dimensiones 1) Finalidad de la PE, 2) Etapas del proceso de PE, 3) Actores involucrados en el proceso de PE, 4) Vinculación con el presupuesto, 5) Factores Psicosociales que inciden en la PE, y 6) Factores Técnicos que inciden en la PE.

Tabla 1. Censo de pequeñas, medianas y grandes empresas

TAMAÑO	CANTIDAD	%
Pequeñas	362	67 %
Medianas	137	25 %
Grandes	42	8 %
Total empresas registradas	541	100 %

Fuente: Comdibar (2011).

La muestra extraída de la población está representada por 82 empresas estratificadas de acuerdo a su tamaño en pequeñas, medianas y grandes; Tabla 2, la cual fue calculada según la fórmula 1 y 1-A para muestras probabilísticas aleatorias simples.

$$n' = \left(\frac{Z}{e} \right)^2 \times q \times p \quad (1)$$

$$n' = \frac{n'}{1 + \frac{n'}{N}} \quad (1 - A)$$

$$n' = \left(\frac{1,96}{0,10} \right)^2 \times 0,5 \times 0,5 = 96,04 \approx 96$$

$$n' = \frac{96}{1 + \frac{96}{541}} = 81,56 \approx 82$$

Donde:

n' = ? tamaño de la muestra sin ajustar.

$Z = 1,96$ para un nivel de confianza del 95% (escogido por el investigador).

$e = 10\% \approx 0,1$ error de estimación (elegido por el investigador).

$q = 50\% \approx 0,5$ probabilidad de fracaso.

$p = 50\% \approx 0,5$ probabilidad de fracaso.

n = ? muestra.

$N = 542$ empresas.

Igualmente, para determinar con exactitud una representación confiable para cada una de las clasificaciones se hizo necesario hacer una estratificación según la fórmula 2, para muestras estratificadas, de la cual resultó el factor estratificado:

$$ksh = \frac{n}{N} \quad (2)$$

$$ksh = \frac{82}{541} = 0,1516$$

La muestra estratificada se determinó por el producto resultante entre los subgrupos poblacionales y el factor estratificado, que para este caso es de 0,1516.

Tabla 2. Población y muestra probabilística estratificada

Tamaño	Población (1)	Factor (2)	Muestra (1x2)
Pequeñas	362	0,1516	55
Medianas	137	0,1516	21
Grandes	42	0,1516	6
Total	541		82

Fuente: Elaboración propia.

Resultados

Es importante resaltar que las empresas venezolanas afrontan, ante el actual escenario político y económico, serios problemas que la han afectado en sus operaciones. Por lo tanto, a la hora de aplicar la entrevista se evidenció que en las pequeñas empresas predomina una alta incertidumbre y no hay incentivo para la producción, se destaca la actividad de comercialización en un contexto de control de divisas y escasos de productos nacionales e importados.

Los pequeños empresarios consultados (85%) no conocen la situación de sus empresas porque sus sistemas de planificación y control están pocos desarrollados, responden de acuerdo a la dinámica diaria de sus operaciones. Por lo tanto, la encuesta aplicada a los sujetos de estudio se basó en preguntas abiertas de como ellos llevan a cabo el proceso de planificación, quedando en evidencia que no ejercen ningún tipo de técnica o herramienta de planificación y mucho menos han realizado un ejercicio de planificación estratégica (Moreno, et al., 2009). No obstante, la indagación sirvió para determinar desde una perspectiva bastante generalizada que estas empresas adolecen en su gran mayoría de la

falta personal calificado y con visión estratégica, existe una gran incompreensión de lo que ocurre en su entorno, y ello trae como consecuencia un serio obstáculo en su supervivencia y desarrollo en el contexto actual. Por esta razón, requieren con urgencia fortalecer su visión estratégica de cara a los problemas nacionales de tipo político, social y económico.

En cuanto a los resultados obtenidos en las medianas y grandes empresas, a continuación se describen cada una de las dimensiones objeto de estudio.

Finalidad de la planificación

La Tabla 3 evidencia que la mayoría de los encuestados opinan que la planificación estratégica (PE), ayuda a recoger información acerca de las actividades de la organización, de manera que la alta gerencia pueda conocer el grado de cumplimiento de las tareas encomendadas a éstos, y la calidad con que dicha tareas se desarrolla (47%). Reconocen que la PE facilita el reconocimiento y cumplimiento de los objetivos organizacionales (32%). Opinan que son partidarios de utilizar metodologías cada vez más flexibles, que permitan adecuarse a la realidad de su empresa. Todos coinciden en que planificación es proyección a futuro. No obstante, este proceso se dificulta en un país donde el entorno es altamente incierto.

Es importante resaltar que la mayoría de las empresas consultadas, responden que llevan a cabo la planificación estratégica con la finalidad de usarla como medida de control de sus operaciones y en consecuencia reducir los costos. Por otra parte, señalan que es difícil prever su futuro en un contexto de tanta incertidumbre política y económica. Sin embargo, la estrategia de las medianas empresas es sobrevivir, y desde luego, algunas de las grandes empresas

Tabla 3. Finalidad de la P Planificación Estratégica (PE)

Finalidad de la Planificación Estratégica		% fi
1.	Cumplimiento de los objetivos organizacionales	32%
2.	La Planificación Estratégica actúa como garantía de que las decisiones dentro de la organización se tomarán de manera objetiva, reduciendo el riesgo de que se tomen de forma arbitraria o interesada.	21%
3.	La Planificación Estratégica ayuda a recoger información acerca de las actividades de la organización, de manera que la dirección pueda conocer el grado de cumplimiento de las tareas encomendadas a estos, y la calidad con que dichas tareas se desarrollan.	47%

Fuente: Resultados de las encuestas aplicadas.

han logrado diversificar su cartera de negocios de acuerdo a las oportunidades que pueden identificar para invertir.

Etapas del proceso de Planificación Estratégica

La información que muestra la Tabla 4, indica que el establecimiento de objetivos en la organización, es el pilar de donde se parte para el logro de las metas, lo cual reafirma que efectivamente, las empresas grandes encuestadas, a diferencia de las medianas, siguen los lineamientos de una metodología estructurada y racional; tal como lo sugieren consultores y asesores, la literatura gerencial y el personal calificado en el área de gestión estratégica. Asimismo, consideran indicadores que permiten determinar si el objetivo ha sido alcanzado o no. Se ratificó que más de un 70% de los objetivos se logran, además que en su formulación se consideran parámetros de tiempo y cuantificación en unidades, para el seguimiento y control. No obstante en las condiciones actuales cada vez es más difícil lograr las metas establecidas, notándose con mayor frecuencia las desviaciones anuales con respecto a lo pautado por la alta gerencia.

David (1991) señala la necesidad de aplicar una auditoría interna y externa que sirva para identificar las debilidades y fortalezas, amenazas y oportunidades (DOFA) que tenga la organización. En esta etapa del análisis estratégico en las medianas empresas consultadas no se aplica una herramienta específica que indique qué información usar para la elaboración de un plan estratégico; este estudio se hace de manera empírica con un DOFA en base a la experiencia obtenida por parte del responsable de la PE y su equipo de trabajo, el cual conoce bien las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades, a las que podría enfrentar la organización más adelante. De los resultados obtenidos un 60 %, confirman que no hay basamento técnico para aplicar una planificación estratégica; sino más bien se determina según el criterio del empresario, administrador o junta directiva de la organización de manera que es la alta gerencia la que toma dichas decisiones. Solamente las empresas grandes consideran la contratación de expertos en esta área, por lo tanto, son ellos los que conocen y manejan las herramientas de análisis que se utilizan.

En el caso de las instituciones financieras que tienen una importante representatividad en el número de encuestas aplicadas, los niveles operativos de las mismas, no tienen la potestad de opinar sobre el manejo de cómo se llevan las actividades a diario, de modo tal, que sus aportes y medidas correctivas frente a una situación planteada quedan excluidas del proceso de planificación estratégica. La estrategia es definida a nivel central, quedando las agencias sólo como entes operativos. Dichos encuestados afirman que el entorno es

altamente turbulento y cambiante, bien sea por los competidores o las necesidades de los clientes que cada vez son más exigentes y por las políticas del Estado venezolano que constantemente, van dirigidas al sector financiero de manera bastante coercitiva.

En cuanto a la implementación y control de las actividades Mintzberg (1994), señala que hay que tratar a cada una de las unidades organizativas como un centro de beneficios, lo cual en base a los resultados obtenidos en algunas empresa grandes (42%), ayuda a generar mecanismos de evaluación donde se delimiten claramente las responsabilidades de manera separada a cada componente o departamento de la empresa.

Tabla 4. Etapas del proceso de Planificación Estratégica (PE)

Etapas del proceso de Planificación Estratégica		% fi
1. Establecimiento de objetivo		
Se han establecido un conjunto articulado de objetivos para la organización incluyendo misión y objetivos específicos para cada unidad estructural.		46%
Más del 70% de los objetivos son alcanzados.		55%
2. Análisis interno		
No se emplea ninguna herramienta, sino que se elabora a partir del conocimiento de la organización por parte de los planificadores.		60%
3. Análisis externo		
Listado de amenazas y oportunidades del entorno para la organización, obtenido por consenso en un proceso participativo.		28%
La organización elabora su análisis del entorno a partir de la integración de la información suministrada por las unidades estructurales.		20%
Turbulencia alta.		90%
4. Evaluación de alternativa		
Los programas de acción expresados en el plan estratégico suelen cumplirse, en la medida de lo posible, dado que con cierta frecuencia aparecen circunstancias que pueden obligar a variar las previsiones realizadas.		38%
La alternativa o alternativas adoptadas se escogen racionalmente: son el resultado de una deducción lógica a partir de las conclusiones obtenidas en los análisis interno y externo.		20%
5. Implementación y control de las actividades		
Se definen mecanismos de control en la Planificación Estratégica, consistentes en la evaluación de las acciones realizadas de modo que puedan delimitarse responsabilidades.		42%

Fuente: Resultados de las encuestas aplicadas

Actores en el proceso de Planificación Estratégica

Las empresas consultadas, en su mayoría, coinciden en el hecho de que el *Impulso*, *Normalización*, *Coordinación*, *Elaboración*, *Aprobación*, *Difusión* y *Control* de la PE, las llevan a cabo la alta gerencia, la cual centraliza cada una de estas actividades a su potestad para decidir lo que es mejor para las empresas y hacia donde orientar los recursos. Mundet (1999), señala una clasificación de actores

Tabla 5. Actores en el proceso de Planificación Estratégica

Actividades de Planificación	Actores		
	Planificadores % F	Directores % F	Espontáneamente % F
1. <i>Iniciación / Impulso</i> : Iniciativa de realizar la planificación estratégica, bien por primera vez, bien cada vez que sea necesario. También comprende la acción de iniciar la planificación, por persuasión o imposición.	20%	70%	10%
2. <i>Normalización</i> : Actividad de estandarizar los documentos intermedios y finales de la planificación. También puede consistir en estandarizar las etapas del proceso y su duración temporal.	32%	56%	12%
3. <i>Coordinación</i> : Dirección del proceso de planificación, estableciendo la asignación de recursos disponibles para el proceso, e indicando las actividades que debe realizar cada grupo o individuo.	30%	54%	16%
4. <i>Elaboración</i> : Encargados de expresar y articular las decisiones de carácter estratégico. Son quienes elaboran los planes estratégicos, producto final del proceso de Planificación Estratégica.	30%	60%	10%
5. <i>Aprobación</i> : Individuo o grupo con la capacidad de aprobar los planes estratégicos.	22%	60%	8%
6. <i>Difusión</i> : Individuos o grupos encargados de difundir y comunicar el contenido de los planes estratégicos aprobados.	32%	50%	12%
7. <i>Control</i> : Individuos o grupos con la función de controlar el cumplimiento de los objetivos y contenido de los planes estratégicos.	26%	64%	10

Fuente: Resultados de las encuestas aplicadas.

que participan en el proceso de planificación estratégica pero la mayoría, sólo tienen una actuación limitada, coincidente con los resultados obtenidos donde los directivos asumen la mayor responsabilidad en estas actividades. No obstante en muchas empresas las metas operativas son negociadas con los trabajadores, su participación es a nivel operativo dejando la estrategia para la alta gerencia.

A continuación se definen algunas actividades que pueden desempeñar los diferentes actores en el proceso de planificación estratégica. Se trata de indicar el papel de cada actor en la actividad, el grado de responsabilidad y participación de cada uno de los agentes en los diferentes roles de la planificación.

Vinculación de la Planificación Estratégica (PE) con el presupuesto

De acuerdo a lo que indica la Tabla 6, la planificación estratégica y el proceso presupuestario de las organizaciones; según los resultados obtenidos, tienen una alta vinculación para la implementación de las estrategias, objetivos y metas. Mintzberg (1994), plantea que el plan estratégico tiene una parte de acierto garantizada, con respecto al objetivo de acción si contempla el presupuesto en todo el plan, el cual se debe concretar con programas de acción para sus objetivos y su valor monetario para la ejecución.

Tabla 6. Vinculación de la Planificación Estratégica con el Presupuesto.

Vinculación con el presupuesto		% fi
1.	La totalidad del presupuesto se elabora a partir de la estrategia definida en el proceso de planificación. Existe una estrecha relación entre los procesos presupuestarios y de planificación.	64%
2.	El Plan define una estrategia para el conjunto de las organizaciones en la que se establece, entre otras cosas, un conjunto de programas de actuación.	60%

Fuente: Resultados de las encuestas aplicadas

Factores Psicosociales

La falta de apoyo del líder (75%) y el poder de influencia de los grupos de interés (70%), evidencia que dichos factores tienen una alta incidencia en el proceso de formulación de implementación en la planificación estratégica. Estos resultados respaldan los aportes de Guerra (2004), quien destaca la importancia del

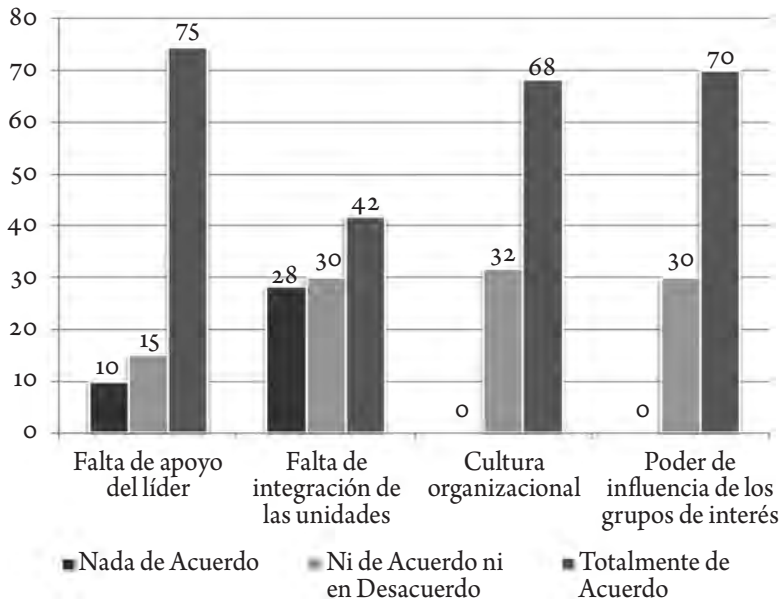
liderazgo dentro de la organización a la hora de implementar cualquier herramienta gerencial.

Asimismo, las empresas objeto de estudio reflejan lo aseverado por Freeman donde señala que los stakeholders deben ser considerados como elementos esenciales en la estrategia empresarial, ya que se refiere a quienes pueden afectar o son afectados por las actividades de la empresa.

Por otra parte, la cultura organizacional con un 68% representa una limitante ante la puesta en práctica de un proceso de planificación. La cultura organizacional dentro de las medianas y grandes empresas, significa un reto u obstáculo para generar cambios; de ahí su importancia a la hora de establecer objetivos y metas. Involucrar al personal en ello, es clave para el éxito.

Otros de los factores destacados en el análisis de resultados es la falta de integración en las unidades, lentitud en los procesos y falta de comunicación; factores que de acuerdo a Moreno, et al. (2009) son vitales para la puesta en práctica de la estrategia, no sólo se trata de planificar y definir una estrategia, lo crucial es el despliegue de esta estrategia dentro de la organización. Por lo tanto, la comunicación de manera efectiva es esencial para que todos puedan sentirse a gusto e integrarse a las unidades, aunado a generar un ambiente donde sus opiniones y críticas sean escuchadas.

Gráfica 2. Factores Psicosociales.



Fuente: Resultados de las encuestas aplicadas

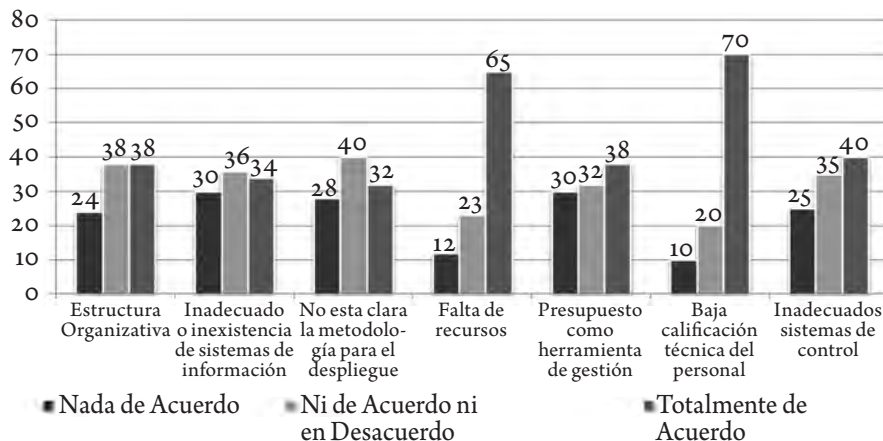
Factores Técnicos

La baja calificación del personal en materia de planificación (70%), es considerado como un factor que incide a la hora de desarrollar un proceso de PE en la empresa, aunado a la falta de recursos económicos que representa un 65% de las opiniones emitidas, situación que evidencia un obstáculo ante la puesta en práctica de la planificación estratégica, que de acuerdo a Moreno, et al. (2009) los aspectos financieros con que cuenta la organización para enfrentar los retos, contingencias y nuevas estrategias siempre son limitados; significando ello una de las razones técnicas que más preocupa a los responsables de la ejecución. Sin embargo, reconocen que el personal especializado también es de vital importancia.

En cuanto a la estructura organizativa burocratizada el 32% de las empresas objeto de estudio lo consideran también como un obstáculo relevante, ya que dentro de las organizaciones persiste un modelo mecanicista el cual perjudica el desarrollo y despliegue de la estrategia.

Por otra parte el 33% le da importancia al rol que ejerce el presupuesto como herramienta de gestión argumentando que éste ejerce una función de planificación, el cual guía y orienta las decisiones. Por lo tanto, es considerado como instrumento de planificación.

Gráfica 3. Factores Técnicos.



Fuente: Resultados de las encuestas aplicadas.

Factores Psicosociales vs. Técnicos

Una de las preguntas que surge en la investigación realizada es ¿Cuál de los factores psicosociales y técnicos tienen mayor incidencia en la puesta en práctica de

la planificación estratégica?... los resultados evidencian que son los factores psicosociales y no los factores técnicos, los que mayor incidencia tienen en la puesta en práctica de la estrategia. Estos factores son: falta de apoyo del líder, falta de integración en las unidades (falta de comunicación), cultura organizacional (resistencia al cambio) y la influencia de los grupos de interés ya sean internos o externos.

Así se ha verificado, que si bien son importantes los factores técnicos, son los psicosociales a los que se les debe presentar mayor atención.

Gráfica 4. Factores Psicosociales vs. Factores Técnicos.



Fuente: Resultados de las encuestas aplicadas.

CONCLUSIÓN

A partir de los resultados obtenidos, se evidencia que las empresas objeto de estudio se caracterizan por una respuesta reactiva (estrategia empírica) ante los desajustes y alteraciones de su entorno, lo que Ansoff y Hayes (2003) llamarían problema estratégico, considerando que ante estas circunstancias el proceso de planificación estratégica es sólo una parte del problema, que además, es influido por factores que inciden en su puesta en práctica.

Coincidiendo con Moreno, et al. (2009), resalta el hecho de que las pequeñas empresas consultadas no llevan a cabo el proceso de planificación, ya que responden de acuerdo a la dinámica diaria de sus operaciones. No obstante, un hallazgo significativo en esta investigación, es que el proceso de planificación que ponen en práctica la mayoría de las medianas empresas no tiene carácter participativo, es decir, las decisiones son tomadas exclusivamente, por el empresario dueño de la empresa, marginando las opiniones o aportes de los niveles operativos. Estas acciones contradicen la característica principal del proceso de planificación estratégica que plantea, David (1991) Mundet (1999),

Miklos y Tello (2002), entre tantos especialistas en el área que destacan la participación y la identificación de grupos de interés como elementos clave de la planificación para que esta tenga un enfoque estratégico.

Otro hecho relevante que podemos hacer mención, de igual manera, que Moreno, et al. (2009) es que en aquellas empresas medianas que llevan a cabo un ejercicio de planificación lo hacen de manera empírica, no siguen una metodología, por lo tanto, carecen de herramientas de análisis. Un factor común es el desconocimiento de técnicas y etapas de la planificación estratégica según los lineamientos formales que la caracterizan. Se constató que no tienen una instrucción técnica en materia administrativa, razón por la cual muchos de los empresarios manejan la organización de manera intuitiva.

Moreno, et al. (2009) considera que son en gran medida las empresas grandes del sector de servicio las que planifican, sin embargo, sólo hacen uso del establecimiento de los objetivos y cumplimiento de metas como mecanismos de control. No obstante, estas empresas en su mayoría utilizan una metodología de PE racional que se ha formalizado en la organización a través de la contratación de expertos como facilitadores y asesores.

Tal como lo señala Moreno, et al. (2009) los factores psicosociales son los que mayor incidencia tienen en el proceso de planificación estratégica. A este respecto, destacan la falta de apoyo del líder, el poder de influencia de los grupos de interés y la cultura organizacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Ávalo, A. (2013). *Situación económica en la guerra económica actual: 2013*. www.aporrearea.org
- Ansoff, I. Hayes L. (2003). *Planteamiento estratégico*. México, Editorial Trillas.
- Bueno E., Salvador Ma. P., Merino C. y Martín, J. (2006). *Dirección Estratégica. Desarrollo de la Estrategia y Análisis de Casos*. Ediciones Pirámide. México.
- Corredor, J. (2001). *La planificación Estratégica: Bases teóricas para su aplicación*. Venezuela: Vadell Hermanos Editores.
- Cordero (2000), Propuesta de un plan estratégico para la repostería la doña como herramienta de productividad. Trabajo de grado, Universidad Fermín Toro. Cabudare.
- David, F (1991) *La Gerencia Estratégica*. Colombia. CECSA.
- Friend, J. Y Hickling, A. (2002). *Planificando Bajo Presión. El Enfoque de Escogencia Estratégica*. Publicaciones IVEPLAN (2002). Traducción al Espanol.
- Gregory, G. y Lumpkin, GT. (2003). *Dirección Estratégica*. MC. Graw Hill. México.
- Guerra, A. (2004). "Problemas Organizativos en el Proceso de la Dirección Estratégica." *Universia Business Review*, primer trimestre, nº 1, Grupo Recolectos Comunicación. Madrid, España.
- Hermida, Serra y Kastika (1993). *Administración y Estrategia. Teoría y práctica*; Ed. Macchi; 4ª edición.
- Johnson, G. y Scholes, K. (2001). *Dirección Estratégica*. Prentice Hall. Quinta Edición. España.
- Johnson, G., Scholes K. y Whittington, R. (2005). *Dirección Estratégica*. Pearson Prentice Hall. México.
- Lobato, C. (2004). Modelo para la Mejora Continua de la Implantación de la Estrategia Mediante las Propuestas de los Empleados Aplicado al Cuadro de Mando Integral. Tesis doctoral de la Universidad Politécnica de Valencia. Departamento de Organización de Empresas, Economía financiera y Contabilidad.
- MiKlos, T. y Tello M. (2002) *Planeación Interactiva. Nueva Estrategia para el logro Empresarial*. Editorial Limusa SA. Grupo Noriega Editores. Mexico.
- Mintzberg, H. (1994). *The rise and fall of strategic planning*. Prentice-Hall.
- Moreno, Z. (2007). Diseño y Validación de un Sistema Integrado de Gestión Universitaria y Evaluación por Resultados. Tesis Doctoral de a Universidad de Valladolid – España.

- Moreno, Z., Olivo D. y Torres Y. (2009) Factores que inciden en la puesta en práctica de la Planificación Estratégica en las pymes del Estado Lara – Venezuela. Proyecto de investigación registrado en el CDCHT bajo el nº 022-RAC-2009
- Moreno, Z., Rojas S. y Silva R. (2009) Análisis descriptivo del proceso de Planificación Estartegica en algunas empresas del Estado Lara- Venezuela- Proyecto de investigación registrado en el CDCHT bajo el nº 020-RAC-2009
- Mundet Hiern, J. (1999). Contrastación de los planteamientos, críticas de Henry Mintzberg a la denominada “Escuela de la Planificación Estratégica”. Acuerdos, desacuerdos y propuestas. Investigación de Cátedra.
- Prado, J., y García, I. (2006). “La Utilización de la Planificación Estratégica y de los Indicadores de Gestión en el Ámbito Municipal: Análisis Empírico de los Factores que Afectan a su Implantación.” *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 130.
- Serna, H. (2003). *Gerencia estratégica*. Colombia. Editorial 3R Editores.
- Thompson, A. y Sttrickland, A. (2004). *Administración Estratégica*. Mc. Graw Hill. España.
- Werner, A. (2013), Director del Departamento del Hemisferio Occidental del Fondo Monetario Internacional. *EL UNIVERSAL* El FMI afirma que la situación económica en Venezuela “no es sostenible”. Prensa escrita del viernes 11 de octubre de 2013.

RESUMEN

La informática dentro del derecho administrativo y fiscal se ha venido incrementando de una forma muy importante y en la actualidad muchos de los trámites que se realizan ante la administración pública deben realizarse en línea, es por ello, que la inteligencia artificial juega un papel determinante en materia administrativa y, sobre todo, fiscal, pues ya no se podría concebir el desarrollo de las actividades de esta naturaleza sin la utilización tanto de la informática como del Internet, aspectos que no pueden ir separados, pues la información y la mayoría de las contribuciones que se efectúan ante el fisco deben hacerse en línea, aunado a lo anterior el particular cuenta con medios de defensa de manera electrónica a los cuales se les ha denominado el juicio en línea y el amparo electrónico.

PALABRAS CLAVES: Informática, Internet, Digitalización documentos, Procedimiento fiscales

ABSTRACT: informatics, administrative and informatics tax law has been increasing in a very important way, and today many of the formalities that take place at the public administration must be performed online, including the possibility of controvert decisions of the administrative authorities.

KEY WORDS: computing, internet, digitizing documents, fiscal procedures.

Dr. Gonzalo Armienta Hernández.- Licenciado y Doctor en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México, Profesor e Investigador de Tiempo Completo Titular C y Coordinador del Posgrado en Derecho de la Universidad Autónoma de Sinaloa, Ciudad Universitaria, Culiacán Sinaloa, Teléfono de oficina 667 712 88 05. Distinción en el Sistema Nacional de Investigadores de CONACYT Nivel II. Correo electrónico: notaria183@yahoo.com.mx.

EL USO DE INTERNET Y LA DIGITALIZACIÓN DE DOCUMENTOS EN LOS PROCEDIMIENTOS FISCALES ADMINISTRATIVOS

Fecha de recepción: 17/02/2014 Fecha de aceptación: 08/03/2014

Gonzalo Armienta Hernández

LA INFORMÁTICA JURÍDICA

La informática jurídica mediante Internet actualmente, es una herramienta que se viene utilizando con mayor insistencia, sobre todo, en países que como México cuentan con una gran influencia de naciones altamente desarrollados en esta área, como lo es Estados Unidos de Norte América; llegando al extremo que un importante número de trámites ante la administración pública se debe desarrollar por este medio, que somos los pioneros en substanciar un juicio en línea en materia fiscal y en el Juicio de Amparo de los cuales más adelante daremos cuenta pormenorizadamente.

En la actualidad, la inteligencia artificial tiene un uso práctico en el derecho y la técnica más utilizada en esta disciplina; ha recibido la denominación de sistemas expertos jurídicos o sistemas expertos legales. Se trata de sistemas que, con la utilización de técnicas de inteligencia artificial, adquieren el conocimiento de un experto humano en una materia determinada y son capaces de emitir un juicio respecto a una situación planteada (Viviana, 2001:127).

Es por ello, que el Internet debe ser objeto de estudio por parte del derecho en razón de que es un sistema por el cual se establecen relaciones, de distinto tipo, entre los seres humanos. Estas relaciones pueden ser o no, objeto de

regulaciones, pero la existencia de conflictos hace que debamos prever la regla jurídica que los solucione (Armagnane, 2002: 493).

De esta manera, en la conceptualización jurídica se ha formado una nueva rama del derecho, denominada Informática Jurídica, concepto que se ha definido como la técnica interdisciplinaria que tiene como objeto el estudio y aplicación de la informática general en la recuperación y aprovechamiento de la información jurídica, así como la elaboración de los instrumentos de análisis y tratamiento de esa información (Tellez, 2003:19).

Así pues, “La informática se convierte en un instrumento al servicio del derecho cuando las computadoras; además de ser máquinas que facultan al manejo de números, lo son también para la generación, almacenamiento y manipulación de textos” (Prado, 1988: 61).

La inteligencia artificial se ocupa de diversos temas desde la robótica hasta la visión artificial, pero por lo que al derecho se refiere, “[...]los temas más relevantes son los relativos al lenguaje natural, la demostración automática de teoremas, los modelos cognitivos, el análisis de casos y los sistemas expertos”. (Martino, 2010: 122).

El derecho como conjunto de normas, tiene como finalidad aparte de sustentar la convivencia social pacífica, la solución de conflictos; los cuales se resuelven por la aplicación lógica de las normas hacia la problemática planteada, aquí es donde también puede entrar la inteligencia artificial, siempre y cuando se complemente con valores de justicia que solamente el hombre puede aplicar. Es por ello, que el derecho informático constituye una importante herramienta para el abogado y para el juzgador; ya sea para ser utilizado como apoyo en el desarrollo de su actividad e, inclusive, para sustituir al propio jurista aunque en este último caso de forma parcial, pues la aplicación de los valores humanos sólo corresponde al propio ser humano.

El derecho informático va más allá que una simple clasificación de las normas, ya que al tener las normas jurídicas su propia lógica; con la informática jurídica, el jurista puede apoyarse para tomar decisiones ya sea como litigante o como juzgador, pero siempre anteponiendo el valor de la justicia, el cual trasciende a la informática jurídica.

El razonamiento jurídico es entonces, también objeto de la informática, pues se viene a constituir por normas que regulan la conducta humana; al respecto señala Martino en su excelente obra *Lógica informática, derecho y Estado*, que es característica fundamental del razonamiento jurídico, “[...]la capacidad de deducción de los enunciados relativos a las acciones humanas a partir de datos que incluyen normas de comportamiento. Las normas de comporta-

miento son conocidas como un conjunto de condiciones que producen una consecuencia normativa, cuyo propósito es el modelado deóntico de una conducta o de una sanción” (2010: 122).

De la misma manera, en el mundo de los conflictos que trascienden al ámbito jurídico, su solución se efectúa mediante decisiones que de acuerdo a Martino estas se reconstruyen como una inferencia deductiva, por lo que es posible reconstruir esos razonamientos a través de la inteligencia artificial:

“Sabemos muy poco sobre ‘cómo tomamos decisiones’, pero mucho sobre la justificación de las decisiones; y estas pueden ser reconstruidas como una inferencia deductiva. Y dado que las inferencias deductivas son un contenido aceptable de los algoritmos computacionales, es posible reconstruir los razonamientos jurídicos a través de procesos de IA” (Martino, 2010: 122).

La inteligencia artificial tiene una gama muy extensa de aplicaciones en el Derecho y el conocimiento; esta área sería bastante limitada si se considera que la informática solamente se puede aplicar en el derecho como procesadora de palabras o para exposiciones, y cuando mucho para archivar expedientes en espacios compactos; pues como ya lo hemos visto los razonamientos y las decisiones se pueden instrumentar en programas de software; de la misma manera, los valores humanos se pueden sistematizar y, por lo tanto, ser objeto de la Inteligencia artificial.

De conformidad a los razonamientos anteriores, se desprende que la informática jurídica tiene una gran gama de posibilidades de aplicación; desde la simple utilización como procesadora de datos, pasando por el archivo de datos, la búsqueda del conocimiento hasta aspectos más sofisticados como resolver conflictos o la decisión de valores.

Al respecto se ha señalado que:

[...]los aportes que las computadoras pueden dar a la vida jurídica son muchos, aún más, muchísimos. El solo hecho de acceder en tiempo real a bancos de datos jurídicos actualizados en tiempos brevísimos, vía Internet es una comodidad y una ventaja desconocida hasta hace algunos años. Toda la gestión administrativa y procesal que las computadoras pueden hacer, hace más práctica la labor jurídica a un nivel al que nunca se había soñado llegar (Martino, 2010: 58).

Se ha llegado a pensar que la rapidez con que opera una computadora, resulta más conveniente en muchas ocasiones que una verdadera justicia lenta, atendiendo el aforismo que justicia lenta es justicia denegada.

Antecedentes e importancia del Internet en el plano jurídico y su regulación

Desafortunadamente, las guerras han propiciado un importante número de avances tecnológicos y precisamente el Internet surge como un proyecto militar conocido como *Advanced Research Projects Agency Network*, esto ocurre en el año 1969; siendo su objetivo establecer un modelo de comunicación de redes informáticas de manera descentralizada que se mantuvieran activas en caso de fallas por destrucciones al sistema.

Posteriormente, fueron las universidades las que en realidad hicieron operativa esta gran red, pues a principios de los años setentas, universidades como Harvard y Stanford pudieron hacer manejable esta red y, posteriormente, a mediados de los ochentas ya varias universidades de Estados Unidos de Norte América, la empezaron a utilizar para diversos foros de debates y la celebración de congresos internacionales..

En la actualidad, no se puede concebir a la informática jurídica si no va ligada al Internet, ya que resulta indispensable para la obtención de información jurídica e, inclusive, para la substanciación de audiencias en tiempo real o de juicios, como es el caso del Juicio en Línea en materia fiscal. El Internet se ha definido como la red de redes que en la actualidad es utilizado por más de dos mil cuatrocientos millones de personas en el mundo y en México por más de cuarenta y dos millones, según Internet World Stats.

Autores como Adolfo Reyes han definido al Internet:

[...]como un conjunto de redes heterogéneas, no centralizadas, interconectadas bajo los protocolos estandarizados de intercomunicación TCP/IP que permiten a dispositivos con distintos sistemas operativos comunicarse entre sí, mediante el acceso consentido y compartido a parte de los archivos y carpetas específicas dentro de cada dispositivo; con la característica de que los dispositivos conectados a esta enorme red pueden encontrarse ubicados dentro del territorio de cualquier país del planeta que cuente con cobertura. (Reyes, 2012: 275).

Se podrían citar un número extenso de definiciones sobre Internet, sin embargo, la mayoría de los estudiosos del mismo, concluyen esencialmente que es una red de redes que tiene como principal objetivo la comunicación en cualquier país que cuente con cobertura.

Dentro de las características más importantes que se destacan en relación al Internet, es su ausencia de regulación, lo cual lo hace un medio idóneo para que la sociedad participe, inclusive políticamente, llegándose a desarrollar movimientos sociales que han hecho que regímenes políticos como el de Egipto

hayan sucumbido, principalmente en virtud de la gran convocatoria que los ciudadanos realizaron por este medio.

La informática y el Internet en materia administrativa

El Código Fiscal de la Federación, es el ordenamiento jurídico que establece entre otras disposiciones, las obligaciones fiscales de los contribuyentes y la forma de cumplir con ellas. Dentro de los apartados que comprende este ordenamiento se encuentra el Capítulo II del Título I, denominado “DE LOS MEDIOS ELECTRÓNICOS” el cual establece los lineamientos para la presentación de documentos digitales, la utilización de la firma electrónica y reglamentación de los certificados; este capítulo constituye una adición efectuada al Código Fiscal de la Federación publicada el 5 de enero 2004.

Cabe mencionar; que no obstante que la adición del Capítulo II del Título I, contenía conceptos tan vigentes como el de firma electrónica o de documentos digitales; fue hasta el 11 de enero del 2011 que se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* la Ley de Firma Electrónica Avanzada, la cual ya contiene definiciones relacionadas con los medios electrónicos.

Documentos digitales

En principio, debemos de analizar qué entendemos por documentos digitales ya que de conformidad al Artículo 17-D del Código Fiscal de la Federación cuando las disposiciones fiscales obliguen a presentar documentos, éstos deberán ser digitales. Si bien es cierto, que de conformidad al artículo octavo constitucional las promociones espontáneas a las autoridades, se deben formular por escrito. El referido Artículo 17-D del Código Fiscal de la Federación, no se refiere a promociones espontáneas, sino a promociones obligatorias de los particulares; sin embargo, esto no significa que el contribuyente no pueda hacer promociones por escrito cuando no sean obligatorias, pues de lo contrario se estaría violando el referido artículo octavo de la Constitución.

De conformidad a Carlos Barriuso Ruiz, por documento electrónico se debe entender “Las declaraciones de voluntad efectuadas y registradas por medios electrónicos, telemáticos o informáticos con efecto de crear, modificar o extinguir derechos y obligaciones” (Barriuso, 2010: 624).

Efectivamente, un documento electrónico tiene la misma validez que un documento escrito, sin embargo, como todo documento debe estar firmado por quien lo emite, en el caso de un documento escrito la firma debe de ser de puño

y letra del emisor, en el caso de los documentos electrónicos la validez la otorga la firma electrónica avanzada o sea la que es validada por un órgano certificador legalmente reconocido.

Al respecto, Barrioso Ruiz al tratar el tema de validez de los documentos electrónicos nos indica:

La inclusión de la firma electrónica reconocida instrumentada mediante certificados electrónicos reconocidos y homologados, generada mediante un dispositivo seguro de firma electrónica, tiene el mismo valor jurídico que la inclusión de la firma manuscrita. Se logra si la plena equiparación del documento electrónico firmado electrónicamente con el documento tradicional analógico firmado manualmente y se garantiza su recuperación y comprobación prevista en el momento de su creación (Barrioso, 2010: 625)

Es por ello, que un documento electrónico tiene la misma validez jurídica que uno por escrito, siempre y cuando la ley así lo establezca y cumpla con los requisitos jurídicos que ordene la propia ley que la autoriza. En México sigue prevaleciendo el documento escrito, pues inclusive, la propia Constitución Política no se refiere al documento electrónico; pero ya algunos trámites de contenido jurídico, paulatinamente lo han venido incorporando como es el caso desde luego, de la materia hacendaria, mercantil, notarial, registral entre otros.

Por lo que se refiere a los comprobantes fiscales, el Código Fiscal también es determinante al exigir que estos sean mediante documentos digitales y así el Artículo 29, primer párrafo de este ordenamiento establece:

Artículo 29. Cuando las leyes fiscales establezcan la obligación de expedir comprobantes fiscales por los actos o actividades que realicen, por los ingresos que se perciban, o por las retenciones de contribuciones que efectúen, los contribuyentes deberán emitirlos mediante documentos digitales a través de la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria. Las personas que adquieran bienes, disfruten de su uso o goce temporal, reciban servicios o aquellas a las que les hubieren retenido contribuciones deberán solicitar el comprobante fiscal digital por Internet respectivo.

Sello digital

De conformidad al Artículo 17-E del Código Fiscal, el sello digital es el mensaje electrónico que acredita que un documento digital fue recibido por la autoridad correspondiente.

El sello digital identificará a la dependencia que recibió el documento, presumiéndose salvo prueba en contrario, que el documento digital fue recibido en la fecha y hora que se consignan en el acuse de recibo.

El sello digital estará sujeto a la regulación aplicable al uso de la firma electrónica avanzada. Los contribuyentes podrán tramitar la obtención de un certificado de sello digital para ser utilizado por todos sus establecimientos o locales, o bien, tramitar la obtención de un certificado de sello digital por cada uno de sus establecimientos. El Servicio de Administración Tributaria establecerá mediante reglas de carácter general los requisitos de control e identificación a que se sujetará el uso del sello digital de los contribuyentes.

La tramitación de un certificado de sello digital sólo podrá efectuarse mediante formato electrónico que cuente con la firma electrónica avanzada de la persona solicitante.

Firma electrónica avanzada en el Código Fiscal de la Federación

La Firma Electrónica Avanzada denominada por el Servicio de Administración Tributaria “Fiel”, es un conjunto de datos que se adjuntan a un mensaje electrónico, cuyo propósito es identificar al emisor del mensaje como si se tratara de una firma autógrafa.

La Firma Electrónica, debe brindar seguridad para la realización de transacciones jurídicas, por lo que con su uso se puede identificar al autor del mensaje y también verificar dicho documento electrónico no haya sido modificado. Jesús Punzón de la Universidad Castilla – La Mancha, al comentar la ley 59/2003 de firma electrónica española, señala que es el conjunto de datos en forma electrónica, que se encuentran consignados junto a otros o asociados con ellos (Puzon, 2010: 709).

Son diversos los artículos del Código Fiscal de la Federación que hacen referencia a la firma electrónica, por lo que en principio se explican los aspectos fundamentales de este instrumento de identificación electrónica.

Se debe destacar que la firma electrónica avanzada, constituye un medio indispensable para salvaguardar la autenticidad del documento, ya sea por parte de la administración como del administrado, de esta manera se ha señalado:

De la lectura combinada de dichos principios, resulta como se ha apuntado, el necesario establecimiento o determinación de medidas de seguridad a aplicar en los procedimientos administrativos, el cual se ha de basar en el análisis de riesgos a la hora de decidir el empleo de múltiples sistemas técnicos. Esto supone, por una parte, una cierta continuación de los criterios contenidos en la

Ley 30/1992, pero, por otro lado, finaliza con la tendencia a la adopción de la firma electrónica reconocida como paradigma de la identificación y autenticación (Alamillo Xavier Urios Aparisi, 2010: 658).

La anterior afirmación resulta clara, pues con la adopción de la firma electrónica avanzada la simple firma electrónica sin certificado reconocido resulta actualmente, un medio poco confiable de autenticación de documentos electrónicos.

Certificado digital

La ley sobre firma electrónica avanzada, define al certificado digital como el mensaje de datos o registro que confirme el vínculo entre un firmante y la clave privada y precisamente el Código Fiscal de la Federación establece que el certificado digital, deberá confirmar el vínculo entre un firmante y los datos de creación de una firma electrónica avanzada, expedido por el Servicio de Administración Tributaria, cuando se trate de personas morales y de los sellos digitales previstos en el Artículo 29 del Código Fiscal, y por un prestador de servicios de certificación autorizado por el Banco de México cuando se trate de personas físicas.

De esta manera, para que una firma electrónica avanzada pueda sustituir a la firma autógrafa, debe de estar certificada, lo cual se confirma con bastante claridad en el tercer párrafo del Artículo 17-D del Código Fiscal de la Federación que señala:

En los documentos digitales, una firma electrónica avanzada amparada por un certificado vigente sustituirá a la firma autógrafa del firmante, garantizará la integridad del documento y producirá los mismos efectos que las leyes otorgan a los documentos con firma autógrafa, teniendo el mismo valor probatorio.

La informática y el Internet en el derecho contencioso administrativo

Con fecha 12 de junio de 2009, se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* un decreto mediante el cual se reformó la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo, para establecer el Capítulo X denominado “El Juicio en Línea”.

El Ejecutivo Federal consideró como argumento para la reforma en que la principal debilidad del Tribunal es el retraso en la atención de los asuntos, por lo que era necesario diseñar un procedimiento de punta para permitir substanciar con mayor rapidez el juicio contencioso administrativo, debiéndose aprovechar la tecnología de la información y comunicación existente.

De esta manera, el establecimiento del Juicio en Línea fue básicamente, de orden práctico y no se tomaron en cuenta los aspectos inherentes a la función jurisdiccional como lo es una impartición de justicia con verdadera equidad.

El juicio de amparo en línea

Con fecha 2 de abril de 2013, se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* la vigente Ley de Amparo, la cual contiene la opción de que los escritos se presenten en forma electrónica mediante el empleo de tecnologías de la información; utilizando la firma electrónica conforme a la regulación que para tal efecto emita el Consejo de la Judicatura Federal.

Mediante la firma electrónica se podrá enviar y recibir promociones, documentos, comunicaciones y notificaciones oficiales; así como consultar acuerdos, resoluciones y sentencias relacionadas con los asuntos competencia de los órganos jurisdiccionales. El expediente electrónico del juicio de amparo deberá coincidir con las promociones para que sea consultado por las partes. Los secretarios de acuerdos de los órganos jurisdiccionales darán fe de que en el expediente electrónico sea incorporada cada promoción, documento, auto y resolución a fin de que coincidan en su totalidad.

Le corresponderá al Consejo de la Judicatura Federal, emitir los acuerdos generales que sean necesarios para establecer las bases y el correcto funcionamiento de la firma electrónica. La presentación de las demandas o las promociones de término en forma electrónica a través de la Firma Electrónica podrán enviarse hasta las veinticuatro horas del día de su vencimiento.

Por lo que hace a las notificaciones personales, éstas podrán hacerse por vía electrónica cuando las partes así lo soliciten, siempre que previamente hubieran obtenido la Firma Electrónica. De conformidad al Artículo 30 de la Ley de Amparo las notificaciones que se realicen por vía electrónica se deberán sujetar a las reglas siguientes:

- I. A los representantes de las autoridades responsables y a las autoridades que tengan el carácter de terceros interesados, así como cualesquier otra que tuviere intervención en el juicio, la primera notificación deberá hacerse por oficio impreso.

Cuando en el domicilio se encuentre fuera del lugar del juicio, la primera notificación se hará por correo, en pieza certificada con acuse de recibo por medio de oficio digitalizado, con la utilización de la Firma Electrónica. Todas las notificaciones o constancias se deberán agregar a los autos.

Las autoridades responsables que cuenten con firma electrónica están obligadas a ingresar al sistema electrónico del Poder Judicial de la Federación todos los días y obtener la constancia de la consulta realizada, en un plazo máximo de dos días hábiles a partir de que el órgano jurisdiccional la hubiere enviado; con excepción de las determinaciones dictadas en el incidente de suspensión en cuyo caso el plazo será de veinticuatro horas.

De no generarse la constancia de consulta, el órgano jurisdiccional tendrá por hecha la notificación y se dará por no cumplida por la autoridad responsable la resolución que contenga. Cuando el órgano jurisdiccional lo estime conveniente, podrá ordenar que las notificaciones se hagan por conducto del actuario.

Los quejosos o terceros interesados que cuenten con Firma Electrónica están obligados a ingresar al sistema electrónico del Poder Judicial de la Federación todos los días y obtener la constancia ya referida, en un plazo máximo de dos días a partir de que el órgano jurisdiccional la hubiere enviado, con excepción de las determinaciones dictadas en el incidente de suspensión, en cuyo caso, el plazo será de veinticuatro horas. En el supuesto que el quejoso o los terceros interesados no ingresen al sistema electrónico del Poder Judicial de la Federación, el órgano jurisdiccional que corresponda tendrá por hecha la notificación. Cuando el órgano jurisdiccional lo estime conveniente podrá ordenar que las notificaciones se hagan por conducto del actuario.

Las notificaciones realizadas por vía electrónica surtirán efectos cuando se genere la constancia de la consulta realizada, la cual, por una parte, el órgano jurisdiccional digitalizará para el expediente electrónico y, por otra hará una impresión que agregará al expediente impreso correspondiente de notificación.

La constancia se entenderá generada cuando el sistema electrónico del Poder Judicial de la Federación produzca el aviso de la hora en que se recupere la determinación judicial correspondiente contenida en el archivo electrónico.

Cuando por causa fortuita o fuerza mayor se interrumpa el sistema en línea, y se haga imposible el envío y recepción de las promociones dentro de los plazos establecidos en la Ley, las partes deberán de dar aviso de inmediato, por cualquier vía, al órgano jurisdiccional que corresponda, el que comunicará tal situación a la unidad administrativa encargada de operar el sistema, suspendiéndose por el lapso de interrupción los plazos correspondientes.

En el supuesto anterior, el órgano jurisdiccional que corresponda, deberá notificar a las partes sobre la interrupción del sistema, haciéndoles saber el tiempo de interrupción, desde su inicio hasta su restablecimiento, así como el momento en que reinicie el cómputo de los plazos correspondientes.

Constitucionalidad del juicio en línea

Si bien es cierto que el Juicio en Línea es un procedimiento optativo y por lo tanto, se considera difícil su procedencia contra el mismo el juicio de amparo ya que se tomaría como un acto consentido; es inconcluso, que si como consecuencia del juicio en Línea se transgrede alguna garantía al particular esto sí sería causa de procedencia del juicio de amparo, pues el amparo no se enderezaría contra el juicio de manera integral sino contra la violación que dentro del juicio se pudiera cometer en relación al debido proceso.

Por lo que hace a la autoridad el mayor inconveniente que representa el juicio en línea es en relación a la autoridad demandada que no cuenta con equipo de computo adecuado o comunicación vía Internet, sobre todo cuando se demande una resolución por parte del municipio en aquellos casos en donde se le han dado atribuciones a los municipios para dictar resoluciones en materia federal de acuerdo al Convenio de Coordinación Fiscal, lo cual puede aprovechar el particular y dejar en estado de indefensión a la autoridad.

Asi mismo, se debe hacer mención del acuerdo E/JGA/16/2011 el cual tiene por objeto:

- I. Establecer el procedimiento para el acceso y utilización del Sistema, para la promoción, sustanciación y resolución del Juicio en Línea, y
- II. Establecer las normas de carácter administrativo a las que deberán sujetarse los servidores públicos del Tribunal en el ejercicio de sus funciones jurisdiccionales, así como todos aquellos Usuarios y Administradores del Sistema, que hagan uso del mismo.

Es oportuno el acuerdo ya que con el mismo se solventan algunas dudas en relación al Juicio Contencioso Administrativo en línea, sin embargo, el hecho de que algunos temas que deberían estar insertos en el Código Federal de Procedimientos Administrativos estén en un simple acuerdo emitido por la Junta de Gobierno y Administración del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa resultan inconstitucionales, pues se regulan aspectos tales como el registro y envío de las promociones; las actas de desahogo de pruebas o la acumulación de juicios que, sin duda, deben de formar parte del procedimiento contenido en ley.

CONCLUSIONES

La importancia de la informática y el Internet dentro del Derecho Administrativo cada día es mayor, pues ya son un gran número de trámites los que obligatoriamente, se tienen que desarrollar ante la Administración Pública por medios electrónicos.

En la conceptualización jurídica se ha formado una nueva rama del derecho denominada Informática Jurídica.

Esta nueva rama del derecho ha traído como consecuencia una nueva reglamentación que en muchos países se encuentra contemplada en la propia constitución. En México un importante número de trámites administrativos y fiscales se desarrollan mediante medios electrónicos e inclusive, se ha establecido en materia contenciosa un Juicio en Línea y un juicio electrónico en materia de amparo.

BIBLIOGRAFÍA

- Alamillo Domingo, Ignacio y Urios Aparisi, Xavier, (2010). “El nuevo régimen legal de gestión de la identidad y firma electrónica por las administraciones públicas” en *“Administración electrónica”*. España, Valencia, España, Ed. Tirant lo Blanch.
- Barriuso Ruiz, Carlos, (2010). El “documento electrónico”, especial referencia a la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los servicios públicos, Administración electrónica, Cotino Hueso, Lorenzo y Valero Torrijos, Julian, Valencia España, Tirant lo Blanch.
- Martino, Antonio A. , (2010). *Lógica informática, derecho y Estado*, Perú, Fondo Editorial.
- Punzón Moraleda, Jesús y Sánchez Rodríguez, Francisco, (2010). *El “Sellado del tiempo” (“time-stamping”) como garantía del “no repudio temporal” en la Ley de Acceso Electrónico de los Ciudadanos a las Administraciones Públicas, Administración Electrónica*, Valencia tirant lo Blanch.
- Prado, Pedro Antonio, (1988). *La informática y el abogado*, Argentina, Ed. Abeledo Perrot.
- Reyes Velázquez, Adolfo, (2012). *Los dominios en Internet: de los signos distintivos generados a partir del uso de tecnologías de la información*, México, Derecho Informático e informática jurídica.
- Tellez Valdéz, Julio, (2003). *Derecho Informático*, 3 ed. , México, Ed. McGraw Hill.
- Viviana Sarra, Andrea. (2001). *Comercio electrónico y Derecho*, Buenos Aires, Editorial Astrea.

RESUMEN

Esta investigación estudia empíricamente la relación entre el tipo de cambio y la Bolsa Mexicana de Valores de enero de 1995 a diciembre del 2011. Para realizar el estudio empírico fueron aplicadas pruebas de raíz unitaria, planteado un modelo de regresión múltiple y aplicadas pruebas de causalidad de Granger.

Los resultados encontrados indicaron un efecto significativo e inverso del tipo de cambio al mercado de capitales, lo que significa que los flujos de capital foráneos que han entrado al país como inversión en cartera, han influido en la apreciación del peso (baja el TC), parte de estos son conducidos al mercado de capitales, lo que proporciona liquidez e incrementa la demanda de acciones y con una oferta constante, en el corto plazo, los precios de los activos de capital se incrementan.

Se encontró que existe relación unidireccional del mercado de capitales al tipo de cambio y no a la inversa.

PALABRAS CLAVE: Mercados de Capital, Tipo de Cambio y Arbitrage Pricing Theory.

ABSTRACT

This research empirically examines the relationship between exchange rate and the Mexican Stock Exchange from January 1995 to December 2011. To make the empirical study were applied: unit root tests, posed a multiple regression model and applied Granger causality tests.

The results showed a significant and inverse effect of the exchange rate on the capital market, which means that the flow of foreign capital have entered the country as portfolio investment, have influenced the appreciation of the peso (low Tc) of these are led to capital markets, providing liquidity and increases the demand for shares and a constant supply in the short term, prices of capital assets increase.

We found that there is unidirectional relationship capital market exchange rate and not the reverse.

KEYWORDS: Capital Markets, Exchange Rates and Arbitrage Pricing Theory.

Dr. Arturo Morales Castro. Doctor en Ciencias de la Administración. Investigador de tiempo completo de la Facultad de Contaduría y Administración Universidad Nacional Autónoma de México. Circuito exterior s/n Colonia Santo Domingo, Delegación Coyoacán, CP 02450. México, D.F. Cel. 044 55 47 31 34 56. Correo electrónico: amorales@fca.unam.mx.

Lic. José María Mendoza Díaz. Estudiante de Maestría en Finanzas de la Facultad de Contaduría y Administración. Universidad Nacional Autónoma de México, Circuito exterior s/n Colonia Santo Domingo, Delegación Coyoacán, CP 02450. México, D.F. Correo electrónico: jomendoza1987@gmail.com.

EL EFECTO DEL TIPO DE CAMBIO EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES (BMV): 1995 - 2011

Fecha de recepción: 23/01/2014 Fecha de aceptación: 18/03/2014

Arturo Morales Castro
José María Mendoza Díaz

INTRODUCCIÓN

Dentro del ambiente bursátil mexicano circula la existencia de una relación inversa entre el tipo de cambio y el mercado de capitales.

En busca de una respuesta más sólida, fueron revisados diversos estudios empíricos elaborados con anterioridad que trataron la relación entre el tipo de cambio y los mercados de capital; asimismo, fue consultada la literatura financiera sobre los modelos de valuación de activos financieros.

La evidencia empírica consultada está clasificada entre los estudios con respecto a diversos centros financieros foráneos y los realizados al mercado de capitales mexicanos.

Por otro lado, existe una amplia literatura financiera sobre los modelos de valuación de activos financieros, aunque López, (2006: 85-113), sugiere que los principales son el *Capital Asset Pricing Model* (CAPM) y el Arbitrage Pricing Theory (APT).

El primero, plantea el rendimiento esperado de una acción “*i*” en función de un activo libre de riesgo más una prima de riesgo, la cual está compuesta por el producto de una “ β ”, que mide la sensibilidad de la acción “*i*” ante los movimientos de una cartera representativa del mercado, y la diferencia aritmética entre el rendimiento promedio de la cartera del mercado menos la tasa libre de riesgo.

Al contrario, el segundo plantea el rendimiento esperado de una acción “ i ” en función de su rendimiento promedio u autónomo, más el producto de X_j ; factores de riesgos sistémico, derivados de variables macroeconómicas, por sus respectivas “ β ” o medidas de sensibilidad y, por último, un factor de riesgo no sistémico.

El fundamento teórico del modelo APT, es utilizado en la presente investigación, para estudiar la relación entre la Bolsa Mexicana de Valores y un conjunto de factores macroeconómicos que representan al riesgo sistémico.

Planteamiento del problema

En la actualidad, la búsqueda de mayores rendimientos de capital ha causado procesos de internacionalización, ocasionando que la función de los mercados financieros en la intermediación, distribución y asignación de flujos de capital entre unidades deficitarias y superavitarias tome más relevancia.

Por otra parte, los avances del sector de las telecomunicaciones y la aplicación de políticas de libre tránsito de capitales han producido una mayor integración entre los distintos centros financieros, al reducir costos operativos y eliminar restricciones legales; ocasionando mayor número de operaciones internacionales, innovaciones financieras, bursatilización de activos y aumentos en la capitalización de mercado de los distintos centros financieros.

Asimismo, esta integración ha ocasionado que acontecimientos políticos, sociales, económicos y financieros que suceden en el contexto global se han reflejados en el comportamiento del tipo de cambio e impacten a los mercados de capital y viceversa; creando así una compleja red financiera global que enlaza desde las operaciones más complejas hasta las más simples.

Los sucesos económico-financieros internos y externos pueden verse reflejados en el comportamiento del tipo de cambio, variable clave, que asimila gran parte de la información e influye en la toma de decisiones de inversión de los inversionistas, tanto institucionales como calificados, ocasionando modificaciones en la estructura de sus portafolios y, por lo tanto, un impacto en los mercados de capital.

En México, la institución encargada del mercado de capitales es la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) que opera por autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) con fundamento legal en la Ley de Mercado de Valores.

El principal indicador que refleja el comportamiento del mercado de capitales de la Bolsa Mexicana de Valores es el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) que expresa el rendimiento del mercado accionario en función de las variacio-

nes en los precios de una muestra balanceada, ponderada y representativa de acciones.

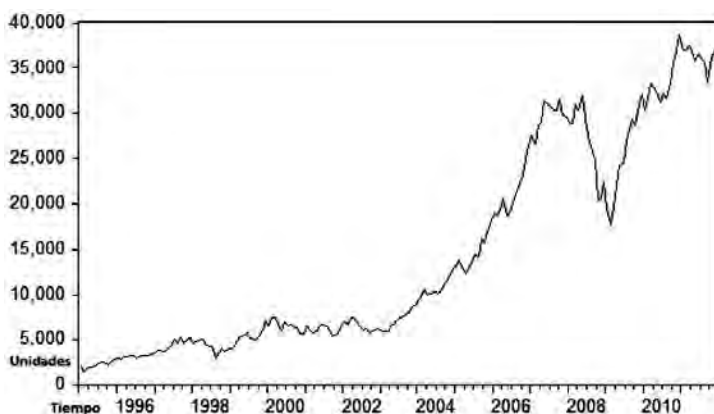
En la Figura 1 se aprecia de manera gráfica al IPC de enero de 1995 a diciembre del 2011, periodo en que, este indicador, tuvo un crecimiento exponencial.

Por otra parte, este periodo es caracterizado por la presencia de un tipo de cambio flexible; Morales (2009), y Morales y Torres (2010).

También, puede clasificarse en tres sub periodos: uno de recuperación de 1995 a 2000, otro de estabilidad de 2001 a 2006 y uno de crisis de 2007 a 2011; Torres (2009: 47-70) y Vázquez (2006: 119-128).

En la Figura 1 se muestra de manera grafica al Índice de Precios y Cotizaciones durante el periodo de estudio, en 1995 la economía mexicana estaba recuperándose de la crisis de 1994, los avances del sector de las telecomunicaciones estaban en marcha y empezaban las reformas en materia financiera.

Figura 1. Comportamiento del IPC, 1996-2010.



Fuente: Elaboración propias con datos de la BMV.

En 16 años, el IPC logró pasar de los 2,000 puntos hasta rondar aproximadamente los 36,500 para 2010, equivaliendo a una tasa de crecimiento, de punta a punta, de 1825%.

En los primeros ocho años de 1995 a 2002, el IPC presentó un crecimiento constante, posteriormente empezó a crecer de forma exponencial a partir de 2002 hasta 2007 en que tuvo una fuerte caída, debido a factores exógenos, para luego recuperarse y continuar con su tendencia alcista.

Durante 1995 a 2010, acontecieron importantes sucesos en el ambiente económico-financiero a escala nacional e internacional, en México los endógenos más preponderantes fueron la crisis financiera que sufrió su economía, las reformas en materia financiera que se establecieron y la firma del Tratado

de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que ocasionó mayor integración entre los centros financieros de México y Estados Unidos; Galindo y Guerrero (1999: 83-95).

Por otro lado, en el contexto internacional fueron la crisis en el sudeste Asiático (la primera con repercusiones globales), la burbuja financiera de las compañías de Internet del índice Nasdaq, la política monetaria de la Reserva Federal de los Estados Unidos, la creación de la zona euro y su unión monetaria, la crisis de las hipotecas suprime y los problemas de deuda soberana de algunos miembros de la euro zona.

Estos sucesos económico-financieros internos y externos pueden verse reflejados en el comportamiento del tipo de cambio que asimila la información e influyen en la toma decisiones de inversión de los inversionistas, ocasionando modificaciones en la estructura de sus portafolios, lo que impacten los mercados de capital y la economía real.

Por lo tanto, debido a la problemática descrita, la literatura financiera revisada y la evidencia empírica consultada, esta investigación pretende responder a las siguientes preguntas:

¿Existe alguna relación significativa entre el tipo de cambio y la Bolsa Mexicana de Valores? y de existir, ¿en qué magnitud, sentido y causalidad afecta los movimientos del tipo de cambio a la Bolsa Mexicana de Valores?

Revisión de la literatura

La literatura económico-financiera plantea que un aumento del tipo de cambio (depreciación) hace más atractivo en términos de la divisa foránea a los activos denominados en la divisa local; repercutiendo en un aumento del precio de las acciones, pero también puede ser ocasionada por una salida de capitales, misma que pudo reflejar una caída en los precios de las acciones o un déficit en la cuenta corriente.

Por otro lado, la depreciación de la moneda local puede ocasionar presiones inflacionarias al encarecer las importaciones, repercutiendo al largo plazo en incrementos en las tasas de interés; provocando una transferencia de recursos del mercado de capitales al de renta fija.

Aunque, también una depreciación incrementara las exportaciones, repercutiendo en una mayor actividad económica que ocasionaría mayores expectativas de beneficios futuros para las empresas e incremento en la demanda de sus acciones.

En cambio, una disminución del tipo de cambio (apreciación) puede reflejar una entrada de inversión (capital o directa) y un superávit en la cuenta corrien-

te, ocasionando un incremento en la actividad económica, lo que tendrá un efecto positivo sobre el precio de las acciones, debido a las perspectivas de crecimiento económico y pago de dividendos o ganancias de capital.

Por otro lado, la apreciación puede afectar en una disminución de las exportaciones repercutiendo en menor actividad económica y menores expectativas futuras de beneficios para las empresas.

También, una apreciación abaratará las importaciones ocasionando una estabilidad en la inflación y en las tasas de interés, lo que puede provocar una transferencia de recursos del mercado de renta fija al de capitales, debido a la búsqueda de mayores beneficios.

Todo lo anterior que se ha reportado, hasta el momento, tiene su fundamento en las investigaciones consultadas que se encuentra en la Tabla 1.

Tabla 1. Investigaciones del Tipo de Cambio y el Mercado Accionario.

Referencia	Año	País	Moneda local	Período	Periodicidad	Tec. Anál.					
						Rm	ARI	Cor.	Cau	Var.	Coin
NOSAKHARE	2012	Nigeria	Naira	85-09	Trimestral					x	x
MORALES	2012	México	Peso	01-06	Mensual	x					
DWIJAYANTI	2012	Indonesia	Rupia	07-11	Mensual	x					
HSING	2011	Rep. Checa	Corona checa	02-10	Trimestral	x					
MOHAMMAD	2011	Bangladés	Taka	02-09	Mensual	x			x		
AZRYANI	2011	Malasia	Ringgit	97-09	Semanal	x					
		Tailandia	Baht								
		Indonesia	Rupia								
SINGH	2011	Taiwán	Nuevo dólar	03-08	Mensual	x					
Büyüksalvarci	2010	Turquía	Lira	03-10	Mensual	x		x			
CURUTIN	2010	Rumanía	Leu	02-10	Mensual			x			
SAVASA	2010	Turquía	Lira	86-08	Trimestral					x	x
MARTINEZ	2010	México	Peso	06-09	Diaria				x		x
ASAOLU	2010	Nigeria	Naira	86-07	Mensual				x		
SINGH	2010	Pakistan	Rupia	95-09	Mensual			x	x		
IMRAN	2010	Pakistán	Rupia	90-08	Mensual				x		

Referencia	Año	País	Moneda local	Periodo	Periodicidad	Tec. Anál.					
						Rm	ARI	Cor.	Cau	Var.	Coin
ARMENTA	2010	México	Peso	97-08	Trimestral	x					
OGUZHAN	2009	Turquía	Lira	01-08	Diaria				x		
MEBV	2009	México	Peso	94-07	Mensual				x		
OZBAY	2009	Turquía	Lira	98-08	Mensual			x	x		
OLUKAYODE	2009	Nigeria	Naira	84-07	Anual					x	x
MOHAMMAD	2009	Pakistán	Rupia	86-08	Trimestral	x					
SOMOYE	2009	Nigeria	Naira	01-07	Anual	x		x			
RJOUB	2009	Turquía	Lira	01-05	Mensual	x		x			
YILMAZ	2008	Turquía	Lira	97-05	Mensual	x					
HASAN	2008	Pakistán	Rupia	98-08	Mensual					x	x
ANOKYE	2008	Ghana	Cedi	91-07	Trimestral					x	x
GAY	2008	Brasil	Real	99-06	Mensual		x				
		Rusia	Rublo								
		India	Rupia								
		China	Yuan								
GÜNSEL	2007	Londres	Libra	80-93	Mensual	x					
LÓPEZ	2006	México	Peso	-	-	x					
VAZQUEZ	2006	México	Peso	2003	Diaria	x					
ABREU	2005	México	Peso	90-02	Mensual	x		x			
SHARKAS	2004	Jordania	Dinar	80-03	Mensual					x	x
AHUMADA	2002	México	Peso	90-00	Mensual				x		
LÓPEZ	2002	México	Peso	86-00	Mensual						

Fuente: Elaboración propia, con datos de las investigaciones referidas.

Los estudios empíricos consultados que encontraron una relación positiva entre el tipo de cambio y los mercados de capital fueron: Morales y Martínez (2012:30-33), Auzairy et al. (2011:495-500), Singh et al. (2011:217-227), Singh (2010:263-274), Yilmaz (2008:35-45), Günsel y Cukur (2007:140-152.) y Abreu (2005:149-178).

En cambio, aquellos que reportaron una relación negativa entre el tipo de cambio y los mercados de capital son: Dwijayanti et al. (2012:96-100), Hsing (2011:53-64), Curutio (2010:189-195), Büyüsalvarci (2010:404-416.), Savasa y Samiloglub (2010:111-122), Aydemir y Demirhan (2009:1-9), Ozbay (2009:5-19), Mohammad et al. (2009:96-103), Somoye et al. (2009:177-189), Olukayo-de y Akinwande (2009:1-26), Mebv (2009), Hasan y Mueen (2008:1-18), Anokye y Tweneboah (2008:1-22), Gay (2008:1-8) y Cuevas (2002:1-26).

Por otro lado, los que obtuvieron resultados mixtos son: Asaolu y Ogunmuyiwa (2010:72-78), Rjoub et al. (2009:36-45), López (2006:85-113), y López y Vázquez (2002:5-28) esto debido a que el tipo de cambio puede afectar de diferentes maneras.

Por otra parte, Martínez y Morales (2010) encontró una causalidad unidireccional del mercado de capitales al tipo de cambio, pero Asaolu y Ogunmuyiwa (2010:72-78) la encontraron a la inversa, en cambio Aydemir y Demirhan (2009:1-9), y Ozbay (2009:5-19) obtuvieron relaciones bidireccionales.

Método

Esta investigación, empleo series de tiempo con una periodicidad mensual para un periodo de enero de 1995 a diciembre del 2011, en el tratamiento de la información se utilizó el software de Eviews 5.0 y Excel 2010.

Este periodo de estudio es caracterizado por la presencia de un amplio ciclo financiero: de 1995 a 2000 recuperación, de 2001 a 2006 estabilidad y de 2007 a 2011 crisis; Torres (2009:47-70) y Vázquez (2006: 119-128).

Para seleccionar a las variables exógenas fue consultada la evidencia empírica y fueron agrupadas en los factores que resultaron más significativos y que en mayor medida han afectado a los movimientos de los mercados de capital.

Por lo tanto, se define a las variables exógenas como: Agregados Monetarios (OM), Actividad Económica (AE), Inflación (Inf), Tasa de interés (Ti) y Tipo de cambio (Tc), mismas que reflejan una economía abierta con régimen cambiario flotante; Cuevas (2002:1-26).

Una vez identificadas las variables exógenas es especificada la forma funcional del modelo que estudia los efectos de las variables macroeconómicas en la BMV.

$$IPC = (OM, AE, Inf, Ti, Tc)$$

Partiendo de la especificación anterior y con base en la Teoría del APT (*Arbitrage Pricing Theory*), que evalúa a los activos financieros en función de conjunto de factores sistémicos, es planteado el siguiente modelo econométrico:

Ecuación 1

$$IPC = \beta_0 + \sum X_j \beta_i + \varepsilon$$

Donde:

IPC = El movimientos del IPC

β_0 = El movimiento autónomo del IPC

X_j = Las variables macroeconómicas

β_i = La sensibilidad en el IPC ante cambios en los factores sistémicos.

ε = El componente aleatorio que explica los movimientos no sistémicos.

Después de plantear al modelo econométrico Ecuación 1 son aplicadas pruebas de variables redundantes para especificar al modelo correcto, quedando especificado en primeras diferencias logarítmicas, de la siguiente forma:

$$\Delta \ln IPC = \beta_0 + \hat{\beta}_1 \Delta \ln M_3 - \hat{\beta}_2 \Delta \ln Tc + Nov.95 - Ago.98 + \varepsilon$$

Donde:

$\Delta \ln IPC$ = Primera diferencia logarítmica del IPC.

$\hat{\beta}_0$ = Constante de la regresión.

$\Delta \ln M_3$ = Primera diferencia logarítmica del M_3 .

$\hat{\beta}_1$ = Medida de sensibilidad de la variable.

$\Delta \ln Tc$ = Primera diferencia logarítmica del Tc.

$\hat{\beta}_2$ = Medida de sensibilidad de la variable.

Nov.95 = Variable dummy para noviembre de 1995.

Ago.98 = Variable dummy para agosto de 1998.

ε = Término de error de la regresión.

En cambio, para explicar si los movimientos de una variable “X” causa a los de una variable “Y” es empleada la prueba de causalidad propuesta por Granger (1969), que plantea que la información relevante para la predicción de la variable correspondiente “X” o “Y” está contenida en la información pasadas de ellas mismas.

Para aplicar la prueba de causalidad de Granger implica la estimación de dos regresiones con sus respectivas variables y términos rezagados.

Ecuación 2

$$Y_t = \sum \beta_{li} X_{t-1} + \sum \beta_{lj} Y_{t-1} + \varepsilon_{lt}$$

La Ecuación 2 indica que la variable Y se relaciona con sus propios valores pasados Y_{t-1} al igual que con los valores de X_{t-1} .

Ecuación 3

$$X_t = \sum \beta_{2i} X_{t-1} + \sum \beta_{2j} Y_{t-1} + \varepsilon_{2t}$$

La Ecuación 3 indica que la variable X se relaciona con sus propios valores pasados X_{t-1} al igual que con los valores de Y_{t-1} .

Esta prueba plantea como hipótesis a contrastar:

- $H_0: \beta_i = 0$ Los rezagos de las variables exógenas no causan a los movimientos de las variable endógena, es decir, no existe relación causal.
- $H_0: \beta_i \neq 0$ Los rezagos de las variables exógenas causan a los movimientos de las variable endógena, es decir, existe relación causal.

Los resultados de un análisis de causalidad bilateral pueden distinguirse en los siguientes cuatro casos:

- Una causalidad unidireccional de X a Y , es la indicada cuando los coeficientes estimados de X_{t-1} , en la ecuación 2, son estadísticamente diferentes de 0 considerado como grupo y el conjunto de coeficientes estimados de Y_{t-1} en la misma ecuación no son estadísticamente diferentes de 0.
- Una causalidad unidireccional de Y a X , es la indicada cuando los coeficientes estimados de Y_{t-1} , en la ecuación 3, son estadísticamente diferentes de 0 considerado como grupo y el conjunto de coeficientes estimados de la misma ecuación no son estadísticamente diferentes de 0.
- Una casualidad bidireccional entre ambas variables es la indicada cuando los conjuntos de coeficientes X y Y son estadísticamente significativos, es decir, diferentes de 0 tanto en la ecuación 2 como la 3.

- Una independencia es indicada cuando los conjuntos de los coeficientes X y Y no son estadísticamente significativos en ambas regresiones.

Antes de aplicar esta prueba se debe considerar los siguientes puntos:

- Que las variables sean estacionarias para obtener resultados más robustos y evitar la casualidad espuria.
- El número de términos rezagados, a utilizar, pueden elegirse mediante los criterios de *akaike* y *shwarz*.
- Los términos de error en las pruebas de causalidad no deben estar correlacionados, caso contrario debe llevarse a cabo la transformación adecuada de las variables.

Resultados

Una vez estimados los coeficientes de la regresión, a través del método de mínimos cuadrados ordinarios y validados los supuestos del modelo clásico de regresión múltiple, fue estimado el modelo que explica los movimientos del IPC en un 37.25%, en función de las variaciones del agregado monetario de M_3 y el tipo de cambio interbancario de venta, como se puede apreciar en la Tabla 2.

Tabla 2. Resultados de la regresión múltiple.

Variable dependiente		ΔLnIPC		
Método		Mínimos cuadrados ordinarios		
Periodo de estudio		Enero de 1995 a diciembre de 2011		
Variable	Coeficiente	Error estándar	T-Statistic	P-Value
C	0.0093	0.0062	1.4928	0.1371
$\Delta \text{Ln}M_3$	0.4676	0.3540	2.1599	0.0320
$\Delta \text{Ln}Tc$	-1.1874	0.1410	-8.4180	0.0000
Nov.95	0.2765	0.0630	4.3845	0.0000
Ago.98	-0.2368	0.0619	-3.7254	0.0003
R^2	0.3725	Loglikelihood	286.36	
R^{-2}	0.3598	F-Statistic	29.38	
Durbin-Watson	2.0856	P-Value	0.000	

Fuente: Elaboración propia con los resultados del análisis de regresión múltiple.

En la Tabla 2 el coeficiente $\hat{\beta}_0$ indica los movimientos autónomos del IPC en ausencia de variaciones en las variables exógenas, resultado no significativo.

En cambio, el coeficiente $\hat{\beta}_1$ de la variable ΔLnM_3 indica la magnitud y dirección de la sensibilidad de las variaciones del agregado monetario M_3 sobre los movimientos del IPC, lo que significa que ante un cambio $\pm$ del 1% en ΔLnM_3 afecta directamente en promedio un 0.4676% $\pm$ 0.3540% a los movimientos del ΔLnIPC , siempre y cuando lo demás permanezca constantes.

Estos resultados son consistentes con los obtenidos por: Hsing (2011:53-64), Büyüsalvarci (2010:404-416), Savasa y Samiloglub (2010:111-122), Ozbay (2009:5-19), Olukayode y Akinwande (2009:1-26), Mebv (2009), Rjoub et al. (2009:36-45), Hasan y Mueen (2008:1-18), Günsel y Cukur (2007:140-152.), López (2006:85-113), y Sharkas (2004:97-114) que también, encontraron una relación positiva entre la oferta monetaria y los mercados de capital en sus respectivos mercados y periodos de estudio.

El coeficiente $\hat{\beta}_2$ de la variable ΔLnTBV indica la magnitud y dirección de la sensibilidad de las variaciones del tipo de cambio interbancario de venta sobre los movimientos del IPC, lo que significa que ante un cambio $\pm$ del 1% en ΔLnTBV afecta inversamente en promedio en -1.1874% $\pm$ 0.1410% a los movimientos del ΔLnIPC , siempre y cuando lo demás permanezca constante.

Estos resultados son consistentes con los obtenidos por: Dwijayanti et al. (2012:96-100), Hsing (2011:53-64), Curutio (2010:189-195), Büyüsalvarci (2010:404-416.), Savasa y Samiloglub (2010:111-122), Aydemir y Demirhan (2009:1-9), Ozbay (2009:5-19), Mohammad et al. (2009:96-103), Somoye et al. (2009:177-189), Olukayode y Akinwande (2009:1-26), Mebv (2009), Hasan y Mueen (2008:1-18), Anokye y Tweneboah (2008:1-22), Gay (2008:1-8) y Cuevas (2002:1-26) que también encontraron una relación negativa entre el tipo de cambio y los mercados de capital en sus respectivos mercados y periodos de estudio.

La variable dummy Nov.95 indica que alguna información no considerada en los factores macroeconómicos, tuvo un fuerte efecto positivo y pasajero en el movimiento del IPC durante noviembre de 1995.

Esta innovación puede ser resultado de las reformas en materia financiera y la entrada en vigor del TLCAN, mismos que empezaron a reflejarse a partir de que estaban satisfechos los requerimientos legales y técnicos, lo cual permitió a la BMV a partir de noviembre de 1995 a incrementar sus operaciones internacionales, ocasionando un incremento atípico del IPC en noviembre de 1995.

La variable dummy Ago.98 indica que alguna información no considerada en los factores macroeconómicos tuvo un fuerte efecto negativo y pasajero en el movimiento del IPC durante agosto de 1998.

Esta innovación puede ser resultado de una alta volatilidad que presentaron los mercados en agosto de 1998, producto de un efecto contagio por la

volatilidad en los mercados financieros internacionales producto de las crisis financieras de Rusia y Brasil, efecto que se reflejó en una caída atípica del mercado de capitales mexicano en agosto de 1998.

Los residuales ϵ indican los efectos de las variaciones de otras variables que no fueron consideradas en el modelo y que tienen un efecto $\pm$ en los movimientos del IPC.

La prueba de estacionariedad aplicada a los residuales; indicó que existe una relación de equilibrio entre las variables, aunque su conducta difiera en el corto plazo, al largo plazo convergerá en un comportamiento conjunto.

En la Tabla 3 se presentan los resultados de la prueba de causalidad entre el tipo de cambio fix (TcF), tipo de cambio interbancario de compra (TcIBc) y venta (TcIBv) y el principal indicador bursátil de la Bolsa Mexicana de Valores, el IPC.

Tabla 3. Resultados de la prueba de Causalidad.

Rezagos	1		2		3	
Hipótesis Nula	F - Sta	P -Value	F - Sta	P -Value	F - Sta	P -Value
IPC no causa en sentido Granger al TcF	[20.18]	0.00	[5.94]	0.00	[1.42]	0.23
TcF no causa en sentido Granger al IPC	[0.03]	0.86	[0.06]	0.93	[0.25]	0.86
IPC no causa en sentido Granger al TcIBc	[8.99]	0.00	[1.34]	0.26	[0.66]	0.57
TcIBc no causa en sentido Granger al IPC	[0.04]	0.84	[0.03]	0.96	[0.23]	0.87
IPC no causa en sentido Granger al TcIBv	[0.79]	0.37	[0.63]	0.53	[0.70]	0.55
TcIBv no causa en sentido Granger al IPC	[0.37]	0.54	[0.14]	0.86	[0.64]	0.58

Fuente: Elaboración propia con los resultados del análisis de causalidad de Granger.

La prueba de causalidad mostrada en la Tabla 3 entre la ΔLnTcF y el ΔLnIPC revela que sólo existe una relación causal unidireccional del índice accionario al tipo de cambio, en 1 y 2 rezagos, al tener valores $F >$ a los críticos, con 95% de confianza y $P\text{-value} <$ al 5%, rechazando H_0 .

La prueba de causalidad mostrada en la Tabla 3 entre la ΔLnTBc y el ΔLnIPC revela que existe una relación causal unidireccional del mercado de capitales al tipo de cambio, en 1 rezago, al tener valores $F >$ a los críticos, con 95% de confianza y $P\text{-value} <$ al 5%, rechazando H_0 .

La prueba de casualidad mostrada en la Tabla 3 entre la ΔLnTBvy y el ΔLnIPC revela que no existe ninguna relación causal entre el tipo de cambio y el índice accionario, en 1, 2 y 3 rezagos, al tener valores $F < a$ los críticos, con 95% de confianza, y $P\text{-value} > \text{al } 5\%$, no se rechaza H_0 .

CONCLUSIONES

Las preguntas que se plantearon al inicio de la presente investigación y que fueron: ¿Existe alguna relación significativa entre el tipo de cambio y la Bolsa Mexicana de Valores? y de existir ¿En qué magnitud, sentido y casualidad afectan los movimientos del tipo de cambio a la Bolsa Mexicana de Valores? son respondidas en los términos siguientes:

Los resultados que mostró la evidencia empírica es que los movimientos del Índice de Precios y Cotizaciones son explicados por el comportamiento directo del agregado monetario M_3 e inverso del tipo de cambio, al ser los coeficientes en forma individual y conjunta estadísticamente significativos al 5% de nivel de significancia, cumpliendo con los supuestos de los mínimos cuadrados ordinarios.

Por otro lado, se encontró la presencia de dos sucesos atípicos en el comportamiento del IPC, uno en noviembre de 1995 y otro en agosto de 1998.

Dentro del conjunto de variables del factor oferta monetaria que resultó significativa fue el agregado monetario M_3 ; lo que significa que la relación directa de OM es producto de flujos de capital foráneo que han entrado al país para invertir en instrumentos financieros, mismos que son registrados en un aumento creciente de M_3 , parte de los flujos son canalizados al mercado de capitales proporcionando liquidez e incrementando la demanda, acciones y por ende, elevando su precio.

En cambio, dentro del factor tipo de cambio la que resultó más significativa fue el tipo de cambio interbancario de venta, lo que significa que las operaciones de venta de dólares entre bancos reflejan la entrada de capitales para poder invertir en instrumentos financieros denominados en pesos.

El aumento de la oferta de dólares, es reflejado en una apreciación del peso (baja el T_c), parte del capital que entra al país es canalizado al mercado de capitales lo que proporciona liquidez e incrementa la demanda de acciones y con una oferta en el corto plazo constante, los precios suben.

Las variables dicotómicas empleadas en el modelo fueron para corregir dos sucesos atípicos pero pasajeros en el comportamiento del IPC, cuya información que los provocó no son capturadas por las variables exógenas.

Por un lado, el movimiento atípico en la BMV de noviembre de 1995, pudo ser provocado como reflejo de algunas reformas en materia financieras realizadas y

la entrada en vigor del TLCAN, mismas que permitieron eliminar algunas restricciones legales y disminuir los costos de transacción, y que a partir de noviembre de 1995, fueron aplicadas en las operaciones cotidianas de la BMV, provocando una entrada de capitales significativa que elevó al IPC.

Por otro lado, el movimiento atípico en la BMV de agosto de 1998 pudo ser provocado como reflejo de un contagio de la alta volatilidad en los mercados financieros internacionales producto de las crisis de Rusia y Brasil, lo que provocó una caída del IPC.

Otro resultado, es la prueba de estacionariedad aplicada a los residuales que indicó la existencia de una relación de equilibrio de largo plazo entre las variables.

En cambio, la no significancia de los factores macroeconómicos tales como la inflación, actividad económica y tasa de interés pueden ser debido a la política monetaria instrumenta por Banxico, para conseguir una estabilidad macroeconómica, que ha tenido como objetivos el control de la inflación y estabilidad en las tasas de interés.

Por lo tanto, la conclusión del estudio empírico establece una relación directa de M_3 , producto de flujos de capital foráneo que han entrado al país para invertir en la BMV, mismos que incrementan la oferta de dólares causando una apreciación del peso (baja el T_c), lo que proporciona liquidez al mercado de capitales e incrementa la demanda de acciones, y con una oferta constante en el corto plazo, los precios de los activos tienden a subir.

BIBLIOGRAFÍA

- Abreu, Beristain Martín. (2005). "Factores que influyen en el Desarrollo Nacional y la Bolsa Mexicana de Valores". *Denarius revista de economía y administración* 11(1):149-178. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/1oXwZbA>
- Anokye, Adam and George Tweneboah. (2008). Do Macroeconomic Variables Play any role in the stock market movement in Ghana. Munich Personal RePec Archive paper 9368:1-22. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/UryTfr>
- Asaolu, T.O. and M.S. Ogunmuyiwa. (2010). "An Econometric Analysis of the Impact of Macroeconomic Variables on Stock Market Movement in Nigeria. Asian" *Journal of Business Management* 3(1):72-78. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/XGyDqi>
- Auzairy, Noor Azryani, Rubi AHMAD and Catherine Sfhoo (2011). "Stock Market Deregulation, Macroeconomic Variables and Stock Market Performances". *International Journal of Trade, Economics and Finance* 2(6):495-500. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/Vo3ihn>
- Aydemir, Oguzhan and Erdal Demirhan. (2009). "The Relationship between Stock Prices and Exchange Rates: Evidence from Turkey". *International Research Journal of Finance and Economics* 23:1-9. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/XBSztU>
- Büyüsalvaci, Ahmet. (2010). "The Effects of Macroeconomic Variables on Stock Returns: Evidence from Turkey". *European Journal of Social Sciences* 4(3):404-416. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/Ws6Tpu>
- Cuevas, Ahumada Victor Manuel. (2002). "Efecto de la Tasa de Interés y el Tipo de Cambio reales en los precios de las acciones: un análisis estructural". *Revista Economía Teoría y Práctica* 16(1):1-26. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/11YajXM>
- Curutio, Cristina. (2010). *The Correlations between the Macroeconomic Variables and the Bucharest Stock Exchange Shares Prices*. Finances-Challenges of the future 9:189-195. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/VnN8EI>
- Dwijayanti, Yogaswari Dhira, Anggore Budi Nugroho and Novika Candra Astutti. (2012). The effect of macroeconomic variables on stock prices volatility evidence from Jakarta composite index, Agriculture, on basic Industry sector. Artículo electrónico no publicado, 46(18):96-100. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/XCaWyY>

- Galindo, Luis Miguel and Carlos Guerrero. (1999). La transmisión de las crisis financieras: La relación entre los índices de precios de las Bolsas de Valores de México y Estados Unidos. *Economía Teoría y Práctica* 11:83-95. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/14eUyLG>
- Gay, Robert D. (2008). "Effect of Macroeconomic Variables on Stock Market Returns for four Emerging Economies: Brazil, Russia, India and China". *International Business & Economics Research Journal* 7(3):1-8. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/14kmVY0>
- Günsel, Niland and Sadik Cukur. (2007). "The Effects of Macroeconomic Factors on the London Stock Returns: A Sectoral Approach". *International Research Journal of Finance and Economics* 10:140-152. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/SP1wnj>
- Hasan, Arshad and Rafar Mueen. (2008). Macroeconomic Factors and Equity Prices: An Empirical Investigation by Using ARDL Approach. *The Pakistan Development Review* 47(4):1-18. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/XCbmoP>
- Hsing, Yu. (2011). Effect of Macroeconomic Variables on the Stock Market: The Case of the Czech Republic. *Theoretical and Applied Economies* 18(7):53-64. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/WaeXxP>
- López, Herrera Francisco. (2006). Riesgo sistemático en el mercado mexicano de capitales: Un caso de segmentación parcial. *Revista de Contaduría y Administración* 219:85-113. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/14ko5Tj>
- López, Herrera Francisco and Francisco J. Vázquez Téllez. (2002). "Variables Económicas y un modelo multifactorial para la Bolsa Mexicana de Valores: un análisis empírico sobre una muestra de activos". *Revista Latinoamericana de Administración* 29:5-28. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/1oMMXzE>
- Martínez, Cuevas Miguel and Arturo Morales Castro. (2010). Relación de causalidad entre el IPC y el Tipo de cambio (peso/dólar): México 2006 al 2009. 3er Foro de Finanzas, Administración del Riesgo e Ingeniería Financiera. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/VALfWi>
- Mebv, (seudónimo). (2009). Interacción del mercado de valores y variables macroeconómicas de México (1994:12-2007:12). Investigación macro financiera, sector gobierno y mercado de valores ed. IMEF. Manuscrito.
- Mohammad, Sulaiman D., Adnan Hussain, Anwar M. JALIC y Adnan Ali. (2009) "Impact of Macroeconomic Variables on Stock Prices: Empirical Evidence in Case of Karachi Stock Exchange". *European Journal of Scientific*

- Research 38(1):96-103. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/131c19v>
- Morales, Bañuelos Paula and Anabel Mitsuko Endo Martínez. (2012). Factores macroeconómicos y su impacto sobre el rendimiento del IPC. *Contaduría Pública* 473:30-33.
- Morales, Castro Arturo. (2009). Determinantes económico-financieros del tipo de cambio peso-dólar, México: 1997-2007. Tesis de Maestría, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Morales, Castro Arturo y Rosario Higuera Torres. (2010). El tipo de cambio y las inversiones en la globalización financiera: El caso de México: Determinantes del tipo de cambio, 1986 - 2000. Artículo electrónico no publicado pp. 1_17. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/SP47Oo>
- Olukayode, Maku and Atanda Akinwande. (2009). *Does Macroeconomic Indicators exert Shock on the Nigerian Capital Market. Munich Personal RePec Archive paper* 17917:1-26. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/VdedVR>
- Ozbay, Emrah. (2009:5-19). *The Relationship between Stock Returns and Macroeconomic Factors: Evidence for Turkey. Master's thesis University of exeter.* (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/Y5qa2o>
- Rjoub, Husam, Targut Türsoy and Nil Günsel. (2009). *The effects of macroeconomic factors on stock returns: Istanbul stock market. Studies in Economics and Finance* 26(1):36-45. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/SP6kch>
- Savasa, Bilal and Famil Samiloglub. (2010). *The Impact of Macroeconomic Variables on Stock Returns in Turkey: An ADRL Bounds Testing Approach. Afyon Kocatepe Universitesi* pp. 111-122. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/XGCzHE>
- Sharkas, Al Adel. (2004). "The dynamic relationship between macroeconomic factors and the Jordanian stock market". *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies* 1(1):97-114. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/WXTxSV>
- Singh. (2010). "Casual relationship between macroeconomic variables and stock market: A case study for India". *Pakistan Journal of Social Sciences* 30(2):263-274. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/1oV1PD3>
- Singh, Tariqa, Seema Mehta and M.S. Varsha. (2011). "Macroeconomic Factors and Stock Returns: Evidence from Taiwan". *Journal of Economic and International Finance* 2(4):217-227. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/WalpFo>

- Somoye, Christopher, Akintoye Ishola and Jimoh E. OSENI. (2009). "Determinants of Equity Prices in the Stock Markets". *International Research Journal of Finance and Economics* 30:177-189. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/YtVqfa>
- Torres, Cepeda Leonardo. (2009). *Tipo de cambio y determinantes monetarios en el periodo de flotación en México*. *EconoQuantum* 5(2):47-70.
- Vázquez, SánchezJorge. (2006). "Política monetaria, tasa de interés y precio de las acciones en México". *Revista Aportes* 11:119-128. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/14fATLD>
- Yilmaz, Kandir Serkan. (2008). "Macroeconomic variables, Firm characteristics and stock returns: Evidence from Turkey." *International Research Journal of Finance and Economics* 16:35-45. (Disponible en línea, consultado el 08/01/2013). URL: <http://bit.ly/WsaGmH>

ANEXOS

Prueba Breush-Godfrey para comprobar no auto correlación				
Núm. de rezagos	F-statistic	P-value	Obs.*Rsquared	P-value
1	0.4742	(0.4918)	0.4875	(0.4850)
2	0.4419	(0.6433)	0.9114	(0.6339)
3	0.2934	(0.8300)	0.9124	(0.8224)
4	0.2262	(0.9234)	0.9426	(0.9183)
5	0.4383	(0.8213)	2.2796	(0.8092)
6	0.3835	(0.8889)	2.4045	(0.8789)

Fuente: Elaboración propia.

Prueba White para comprobar Homoscedasticidad				
White con términos no cruzados	1.0510	(0.3936)	6.3277	(6.3874)
White con términos cruzados	0.9450	(0.4729)	6.6608	(0.4650)

Fuente: Elaboración propia.

Prueba de estacionariedad realizada a los residuos del modelo			
Media		0.0000	
Mediana		0.0029	
Máximo		0.1798	
Mínimo		-0.1559	
Desv. Est.		0.0591	
Sesgo		0.0224	
Kurtosis		3.4241	
Jarque Bera		1.5385	
P-Value		0.4633	
ADF	a)	-14.9441	-2.8756
		(0.0000)	
	b)	-14.9248	-3.4322
		(0.0000)	
	c)	-14.9810	-1.9424
		(0.0000)	
PP	a)	-14.9380	-2.8756
		(0.0000)	
	b)	-14.9294	-3.4322
		(0.0000)	
	c)	-14.9746	-1.9424
		(0.0000)	

Fuente: Elaboración propia.



PROPUESTA 2013 PARA QUE SINALOA SEA LÍDER EN TRANSPARENCIA FISCAL

Fecha de recepción: 24/02/2014

Fecha de aceptación: 01/03/2014

Lucía Cereceres Gutiérrez*

Este es un libro de corte académico, ya que su contenido es producto de la tesis doctoral de Jesús Octavio Quiñónez Gastélum, la investigación que nos presenta corresponde al paradigma cualitativo y como estrategia metodológica utilizó un estudio de caso, que fue realizado en la Comisión Estatal de Acceso a la Información (CEAIPES). Otro dato importante, es que este trabajo se concluyó en una primera etapa en el año 2011; sin embargo, se actualizó parcialmente al 2013, antes de las reformas constitucionales al Artículo 6to, y las reformas a los Artículos 69 y 69-B, del Código Fiscal de la Federación.

El tema central de esta obra es la Transparencia, precisamente el ejercicio de la Transparencia en los gobiernos es un tema sin lugar a dudas que va muy de la mano con la corrupción, ya que los organismos menos transparentes son considerados los más corruptos en todo el mundo, según instancias internacionales como la OCDE.

Desde el inicio de su lectura el libro *Propuesta 2013 para que Sinaloa sea líder en transparencia*, nos presenta un panorama internacional dentro del cual se desenvuelve el interesante tema de la Transparencia, menciona diversos países

* Dra. Lucía Cereceres Gutiérrez. Doctora en Estudios Organizacionales. Profesora de tiempo completo en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Domicilio particular: Toronja 1995, La campiña, C.P. 80060, Culiacán, Sinaloa. Teléfono 016677-16-03-03. Miembro del SNI nivel I, Conacyt. Correo electrónico: luciacereceres@hotmail.com.

en los que se ha desarrollado en forma exitosa a través de un marco legal que la sustenta y la protege.

En lo que respecta al contenido del libro, el autor lo estructuró en cuatro capítulos; en el primero aborda el marco contextual donde hace referencia al entorno globalizador de la transparencia, cuáles son sus orígenes y los países que se distinguen por cumplirla, también señala datos muy interesantes sobre la función de la Comisión Estatal de Acceso a la Información (CEAIPES); en una segunda parte nos describe en forma detallada y sistemática, el marco legal que sustenta la Transparencia, desde su origen en la Constitución Mexicana; señalando también la normatividad nacional y estatal; además incluye la Transparencia en los países afiliados a la OCDE y Estados Unidos entre otros. Respecto al marco contextual y teórico es pertinente resaltar que el autor consultó 192 libros, 23 leyes referentes al tema y 46 portales de internet, lo anterior pone de manifiesto que la amplitud y pertinencia con que abordó los fundamentos conceptuales que dan sustento legal a este estudio; es un gran aporte al tema de la Transparencia en Sinaloa. También nos menciona el proceso recaudatorio de los impuestos en México, ya que este es el impacto que analiza el autor en su libro.

Después de revisar cuidadosamente el contenido de los capítulos uno y dos, podemos recomendar su lectura, tanto a estudiantes interesados en el tema como a responsables de los organismos encargados de la Transparencia en nuestro país; así como también, para los diputados y senadores e instituciones educativas universitarias.

Dentro del texto, podemos resaltar algunos señalamientos muy importantes que hace el autor, Doctor en Estudios Fiscales Jesús Octavio Quiñónes Gastélum; nos dice que México se ha caracterizado por ser uno de los países con menores tasas de recaudación, respecto de su Producto Interno Bruto (PIB), comparado con la mayoría de los países europeos, sus socios comerciales de América del Norte, inclusive, algunos países latinoamericanos tienen mayores tasas de recaudación. También comenta que uno de los muchos factores que contribuyen a esta baja recaudación, es la opacidad que se da en su proceso recaudatorio de los impuestos; si bien en México se están dando los primeros pasos en transparentar la administración pública en sus tres órdenes de gobierno, sea el federal, estatal o municipal, este avance, con sus respectivos retrocesos, ha sido enfocado en el gasto, más no en el ingreso; además muestra un resumen de cómo se ha ido desarrollando el tema de la Transparencia a nivel mundial, nacional y estatal en Sinaloa; señalando fechas con

eventos relevantes como lo son; la publicación de leyes de Transparencia, la creación de los organismos garantes del Derecho de Acceso a la Información Pública, la puesta en marcha del sistema INFOMEX, para las solicitudes de Información Pública, entre otros, que al hacer un análisis del entorno mundial, se encontró la opinión de diversos organismos internacionales, como lo son, el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Organización de las Naciones Unidas (ONU), entre otros, sobre la transparencia que debiera existir como característica de los gobiernos modernos democráticos. Agrega que en un entorno comparativo internacional, en Alemania, sus ciudadanos no sólo cuentan con el Derecho de Acceso a la Información Pública, como en nuestro país, cuyo Derecho está consagrado en el Artículo 6to de la Constitución Política Mexicana; para los alemanes es obligación el estar enterados tanto del origen como el destino de las cuentas públicas, según lo estipula el Artículo 21 de la Ley Fundamental Alemana o Grundgesetz, en su propio idioma; también hace énfasis en que Alemania utiliza como mecanismos institucionales de difusión de información pública, además de la Internet, otros medios de comunicación masiva como lo son los sistemas de radiodifusión, telecomunicación y prensa escrita, logrando de esta manera, abarcar el mayor número de ciudadanos posibles.

En lo que se refiere al capítulo tres, otro aporte que tiene el contenido de esta obra es que el autor nos describe en forma sistemática el proceso metodológico que utilizó en esta investigación, así como las herramientas de recolección de datos, entre las que podemos señalar: la entrevista semiestructurada, la observación, documentos internos y acopio fotográfico. Un aspecto muy importante es que al final del libro están incluidas las guías de entrevista, de tal manera, este estudio puede ser replicado en investigaciones similares en otros estados de México.

En lo que respecta a la investigación de campo, el autor señala que el estudio de caso se realizó en la Comisión Estatal de Acceso a la información Pública del Estado de Sinaloa (CEAIPES), sin embargo, también incluyó la Unidad de Transparencia y Rendición de Cuentas (UTRC) del Gobierno de Sinaloa, la Coordinación de Acceso a la Información Pública (CAIP) del municipio de Culiacán, capital de Sinaloa y el Instituto Federal de Acceso a la Información (IFAI); aplicando entrevistas semi-estructuradas a diversos funcionarios, analizando sus organigramas y sueldos entre otros datos que pudieran resultar de interés

para efectos de esta investigación, ya que estas instituciones, están de alguna manera inmersas en el marco legal de la Transparencia en Sinaloa.

En lo que se refiere a las entrevistas, Octavio nos dice que las llevó a cabo con los Comisionados, empleados y trabajadores de la CEAIPES, también a dos diputados federales representantes de Sinaloa; del Partido Revolucionario Institucional (PRI), Aarón Irizar López y del Partido Acción Nacional (PAN), Manuel Clouthier; también comenta el autor que por cuestiones de tiempo y recursos no se pudo entrevistar a más Diputados, Diputadas, Federales o Locales, Senadores y Senadoras, de todos los partidos políticos que pudieran enriquecer el contenido de esta investigación.

Sin embargo, el aspecto más interesante se encuentra en el capítulo cuatro, donde expone los hallazgos de investigación que partieron de la siguiente interrogante central:

¿Cuál es el marco legal y los mecanismos de difusión institucional, así como los principales factores que han dificultado el desarrollo de la transparencia en el proceso recaudatorio de los impuestos en Sinaloa dentro de un entorno comparativo internacional? (p. 162). Con un orden metodológico impecable, el autor le da respuesta a cada una de las cuatro interrogantes que se planteo.

Nos dice Quiñones que uno de los principales factores que dificultan la transparencia en el proceso recaudatorio de los impuestos en Sinaloa, está centrado en el llamado *secreto fiscal*, de lo cual una de las propuestas 2013 para que Sinaloa sea líder en Transparencia Fiscal, es definir, acotar y liberar paulatina y progresivamente esta limitante dentro del proceso de transparentar la actividad recaudatoria del Estado.

Otra de las propuestas que señala el autor, es incrementar los medios de los mecanismos de difusión institucional, como la radio y la televisión, y no utilizar únicamente la internet como lo señalan las leyes de Transparencia en México, tanto en el ámbito federal como el estatal. Agrega que este aspecto ya está incluido dentro de las reformas constitucionales al Artículo 6to de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, a partir del 11 de junio del 2013, hay que esperar las leyes reglamentarias que conduzcan estos cambios y nos lleven a todos los mexicanos a mejores escenarios que permitan cumplir con los objetivos de transparencia como son el disminuir oportunidades de corrupción, corregir los desequilibrios sociales, mejorar el desarrollo económico, coadyuvar en la construcción de la confianza pública en el gobierno, e incrementar la calidad de la democracia.

Por otra parte, en lo referente a los principales factores legales, operacionales y presupuestales que dificultan el proceso de desarrollo en la Transparencia del proceso recaudatorio de los impuestos, el diputado del PAN, comentó que la transparencia va muy de la mano con la rendición de cuentas y agrega que en México no se tiene la cultura de dicho proceso, incluso comenta que México es un país de simulaciones, ya que tenemos “leyes de Transparencia, pero no tenemos Transparencia”, dentro de ese contexto el diputado del PRI agrega que México es un desorden y que los pocos ciudadanos que solicitaban información cuando él fue Presidente Municipal, preguntaban aspectos de poca trascendencia o fuera de lugar; siguiendo con este punto un funcionario de la CEAIPES señaló que una de las principales dificultades en dicho proceso recaudatorio era el llamado *secreto fiscal*, ya que las autoridades hacendarias imponen una obligación absoluta de reserva.

Continuando con el orden en que se presentaron los hallazgos, el autor nos señala que en lo referente a los indicadores legales y de difusión más representativos que muestran el grado de Transparencia en Sinaloa, en septiembre de 2010 el CIDE realizó una investigación que evaluó los portales de Internet de los estados de la República Mexicana, ubicando a nuestro estado en el lugar 14 en calidad de respuestas mediante usuarios simulados, 12 en capacidades institucionales, 18 en normatividad y 12 en lugar, lo que muestra que a pesar de contar con una legislación adecuada, por lo tanto, hay muy poco avance en el rubro de Transparencia.

En lo que respecta a la hipótesis del autor que a la letra dice: “el estado actual que guarda la transparencia en el proceso recaudatorio de los impuestos en Sinaloa, no cumple con los objetivos, estándares e indicadores dentro de un marco comparativo internacional” (p. 188), no señala específicamente, que se cumplió; sin embargo, el contenido mismo del trabajo no deja lugar a dudas que fue afirmativo su supuesto de investigación.

No me resta más que recomendar ampliamente la lectura del libro *Propuesta 2013 para que Sinaloa sea líder en Transparencia*, ya que se puede considerar como un referente obligado en el estudio de la Transparencia en el proceso recaudatorio de los impuestos en Sinaloa, debido a que contiene un sólido y amplio marco legal que sustenta el tema de la Transparencia, además nos describe a detalle los aspectos metodológicos que tomó en consideración para realizar esta investigación, lo que es un gran aporte para futuros estudios relacionados con este tema; desde luego, los resultados de investigación dan respuesta a las interrogantes que se planteó el autor; nos describen todo lo concerniente a la

CEAIPES, desde sus instalaciones hasta su estructura y normatividad, asimismo nos muestra las respuestas de los entrevistados correlacionándolas atinadamente, con sus concepciones jurídicas, incluyó los mecanismos de difusión institucional utilizados por la CEAIPES. De manera muy detallada, identifica los principales factores legales, operacionales, presupuestales, que han dificultado el desarrollo de la Transparencia en el proceso recaudatorio de los impuestos en Sinaloa, agrega un apartado que pone a la luz los indicadores legales y de difusión más representativos que muestran el grado de Transparencia en Sinaloa, finaliza el libro con una serie de conclusiones muy atinadas y con recomendaciones muy específicas a diversos organismos relacionados con el tema en cuestión, tales como: Congreso de la Unión, Cámaras de Diputados y Cámara de Senadores, al Congreso del Estado de Sinaloa, a la CEAIPES, a la Unidad de Transparencia y Rendición de cuentas (UTRC), a la Coordinación de Acceso a la Información Pública del Municipio de Culiacán (CAIP,MC), y a la Secretaría de Educación Pública y Cultura (SEPYC) del Gobierno del Estado de Sinaloa.

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 material 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 son 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 31 de marzo de 2014.
Tiraje: 1000 ejemplares.

