

Administración Contemporánea.

Revista de Investigación

COLEGIO DE POSGRADUADOS EN ADMINISTRACIÓN DE LA REPÚBLICA
MEXICANA A.C.

VOLUMEN VIII

Número 28

ISSN: 1665-9066 Reserva: 04-2013-100210421200-102

COMITÉ EDITORIAL

Dr. José Vili Martínez González

Dr. Pablo César Rodríguez Mendoza

Dr. José Ramón Torres Solís

Dr. Juan Danilo Díaz Ruiz

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez

Dr. Martín Abreu Beristain

Dr. Fernando Javier Cervantes Aldana

Dr. Carlos Alfonso Merino González

Dr. Héctor Godínez Juárez

Dr. Edmundo Resenos Díaz

ÍNDICE

APLICACIÓN DEL MODELO TEÓRICO DE A.B. CARROLL AL ESTUDIO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL (RSE)

Lourdes Rocío Botello Valle y Joaquín Vázquez García (Universidad Autónoma de Baja California).....1

EL DISCURSO SOBRE EL DISEÑO GRÁFICO: FORMACIONES IMAGINARIAS EN EL CAMPO PROFESIONAL, ACADÉMICO Y PROFESIONAL

Karina Gabriela Ramírez Paredes y Ma. Eugenia Flores Treviño (Universidad Autónoma de Nuevo León).....25

FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑAS, MEDIANAS EMPRESAS EN EL OCCIDENTE DE MÉXICO

María De Lourdes Cisneros Duran, Juan Carlos Gutiérrez Obeso e Imelda Rosanacih Dzul (Universidad de Guadalajara, Centro Universitario del Sur)..... 39

Administración Contemporánea. Revista de Investigación. Año 13, No. 28, mayo-agosto del 2016, es una publicación cuatrimestral editada por el COLEGIO DE POSGRADUADOS EN ADMINISTRACIÓN DE LA REPÚBLICA MEXICANA, ASOCIACIÓN CIVIL, calle de Durango No. 245-402. Colonia Roma, Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06700, Distrito Federal, Teléfono: (55) 55 25 02 45, www.colpamex.org, pcrm@colpamex.org, Editor responsable: Dr. Pablo César Rodríguez Mendoza, Reserva de Derechos al Uso Exclusivo No. 04 – 2013 – 100210421200 – 102, ISSN: 1665-9066, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsable de la última actualización de este Número Dr. Pablo César Rodríguez Mendoza, calle de Durango No. 245-402. Colonia Roma, Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06700, Distrito Federal, Fecha de última modificación: 1 de enero del 2014.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

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

EL PAPEL DE LOS FACTORES DE DEUDA, EL SISTEMA FINANCIERO, EL ENTORNO ECONÓMICO Y EL COMERCIO EXTERIOR, EN EL RIESGO PAÍS

Plinio Hernández Barriga y Angélica Zavala Tapia (Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo).....56

PENSAR LA ADMINISTRACIÓN

Valenzuela Robles Miguel Esteban (Universidad Autónoma de Baja California).....75

TIPIFICACIÓN DE LOS CONDUCTORES DE SERVICIO PÚBLICO DE LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO, COLOMBIA QUE AFECTAN LA MOVILIDAD URBANA

Hernando Castro Garzón y Lilia Suarez Puerto (Universidad de los Llanos, Colombia).....84

UNA APROXIMACIÓN A LA MODA COMO INDUSTRIA CULTURAL

Verónica Torres Sandoval (Universidad Nacional Autónoma de México).....98

APLICACIÓN DEL MODELO TEÓRICO DE A.B. CARROLL AL ESTUDIO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL (RSE)

Lourdes Rocío Botello Valle y Joaquín Vázquez García
(Universidad Autónoma de Baja California)

Resumen

El trabajo que se presenta son los resultados parciales de una investigación de corte transversal que tuvo como uno de sus objetivos centrales el determinar empíricamente las acciones de Responsabilidad Empresarial; en este caso se contrastó el modelo de Carroll con las acciones de empresas desarrolladoras de vivienda Geo, Homex y Urbi (las tres distinguidas como empresas socialmente responsables por la Cemefi) en Baja California, abarcando el período 2000 a 2010. La aplicación del Modelo de A.B. Carroll fue elegido como marco respecto al cual tales acciones se compararon con el discurso de las propias empresas y su práctica productiva.

El propósito que guio este esfuerzo fue por una parte, comprobar si las empresas son responsables en la práctica; y por otra, desde qué perspectiva teórica consideran el ejercicio de la responsabilidad social. Para la revisión teórica y el análisis de la filosofía, misión y visión de las empresas así como para la normatividad, documentación oficial, informes y reportes de organismos y empresas se utilizaron técnicas de investigación documental. La recopilación de información empírica implicó el diseño de un cuestionario aplicado a una muestra de usuarios; además se realizaron visitas de campo con guía de observación, entrevistas a informantes clave y usuarios simulados.

PALABRAS CLAVE: Responsabilidad Social Empresarial, teoría instrumental, teoría de *stakeholders*, desarrolladoras de vivienda.

Abstract

The work presented are the results of a partial cross-sectional research had as one of its main objectives the empirically determine the actions of corporate responsibility; in this case the model Carroll was contrasted with the actions of developers of housing Geo, Homex and Urbi (three distinguished as socially responsible companies by Cemefi) in Baja California, covering the period 2000-2010.

The application of the Model A. B. Carroll was elected as a framework against which such actions were compared with the discourse of the companies and productive practice.

The purpose which guided this effort was on the one hand, to check whether companies are responsible in practice; and secondly, from which theoretical perspective consider the exercise of social responsibility. For the theoretical review and analysis of philosophy, mission and vision of companies as well as regulations, official documents, reports and reports from agencies and companies documentary research techniques they were used. Empirical data collection involved the design of a questionnaire administered to a sample of users; Field visits were also conducted with observation guide, key informant interviews and simulated users.

KEY WORDS: Corporate Social Responsibility, instrumental theory, theory of stakeholders, homebuilders.

INTRODUCCIÓN

A partir de las dos últimas décadas del siglo XX y hasta el día de hoy, en el contexto mundial se ha instado a las empresas a asumir un nuevo compromiso con la sociedad; ante ello, las respuestas empresariales no han sido uniformes en el discurso y práctica, la forma en que las empresas han adoptado la Responsabilidad Social ha tenido que ver con muchos factores, entre ellos la concepción sobre la forma de hacer negocios y al mismo tiempo, en lo que significa ser empresa.

Si bien es cierto que dependiendo de sectores económicos o ramas productivas para algunas empresas ha representado mayor dificultad incorporar la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) a sus actividades por lo riesgoso de sus procesos o productos, otras en cambio, y por la misma naturaleza de su producción, sobre todo cuando se dedican a la generación de satisfactores de necesidades esenciales de la población, se han visto comprometidas a incorporar esencialmente la RSE en su gestión, procesos y productos; es el caso de la producción en áreas de la alimentación, la salud, la vivienda, etc.

La vivienda como necesidad esencial del ser humano, representa uno de esos campos en los que la RSE no puede ser soslayada, además en México su inclusión como derecho constitucional y el establecimiento de leyes que reglamenten su acceso le convierten en una exigencia social; su importancia es tal que, representa un indicador de calidad de vida.

Indiscutiblemente desde la década de 2000 hacia adelante se observó en todo el país y particularmente en la entidad, un acelerado dinamismo en la construcción de vivienda sobre todo del tipo de interés social, paradójicamente el Censo General de Población y Vivienda 2010 presentó un dato alarmante 275 mil viviendas deshabitadas en Baja California, lo cual produjo una serie de nuevas problemáticas sociales que redireccionaron la mirada hacia el quehacer de las desarrolladoras de vivienda.

La relación entre empresas constructoras de vivienda y su responsabilidad social pareciese una obviedad; sin embargo, los estudiosos del ámbito de la RSE señalan que existen diversos tipos de entenderla y por tanto, de implementarla. Bull (2004) ha expuesto "...la RSE depende de dos vertientes: a) La que está relacionada con el sector económico y rama de producción a la que pertenecen y, b) La que proviene de las relaciones entre el Estado y las empresas".

El documento que se presenta ofrece un resumen de un trabajo de investigación más amplio que se refiere a una realidad concreta, la de Baja California; y establece una relación entre el modelo de RSE de las tres principales desarrolladoras de vivienda de la entidad Casas Geo, Homex y Urbi como representantes de las empresas de ese ramo y su reflejo en la producción de vivienda de interés social a partir de contrastarla con el Modelo de Responsabilidad Social aportado por A.B. Carroll.

Bajo tal preocupación, se formuló como objetivo general el determinar el modelo de RSE que predomina en las empresas desarrolladoras de vivienda en Baja California a partir de su propia definición verificando su puesta en práctica en la construcción de desarrollos habitacionales de interés social a la luz del modelo mencionado.

Las empresas desarrolladoras de vivienda ya mencionadas en Baja California se han convertido en unidades de análisis y su discurso y acciones se han analizado con

respecto a las dimensiones de RSE que constituyen el modelo de A. Carroll (1991). Desde la perspectiva particular, el modelo de A. Carroll resultó el más idóneo para reconocer la RS de una empresa ya que dicho modelo propone que la RSE debe integrar todo el rango de obligaciones que la empresa tiene con la sociedad (dimensiones económica, legal, ética y discrecional del desempeño del negocio); y sólo si se atienden estos aspectos, puede considerarse que cumple con su RSE.

Para ello se requirió obtener información empírica sobre la vivienda en México, y sobre todo en la entidad, para ello, se recurrió a entrevistas con funcionarios gubernamentales, directivos de organismos empresariales así como también a información de los usuarios, vía encuestas.

Las fuentes electrónicas de páginas web de las empresas e informes oficiales fueron altamente útiles en el acopio de información; la consulta a publicaciones periódicas resultó bastante nutrida por lo que hubo que discriminar aquella oportuna para los fines de este trabajo.

Se recurrió a la revisión de la normatividad sobre vivienda emitida por los tres órdenes de gobierno con el propósito de conocer las directrices legales que guiaron la producción de vivienda durante el período de estudio; así como el análisis que de ello se ha hecho en revistas especializadas.

La Responsabilidad Social de las empresas tiene su mejor indicador en los usuarios de sus productos o servicios por lo que la información más importante se obtuvo de una muestra representativa de usuarios de vivienda por medio de un cuestionario tipo encuesta validado en prueba piloto; a partir de lo cual fue medida su confiabilidad aplicando el coeficiente Alpha de Cronbach; los resultados recuperados fueron procesados en el programa SPSS. Además se utilizaron usuarios simulados para reconocer la oferta de vivienda directamente vertida al cliente potencial por las desarrolladoras y se realizaron visitas de campo con guía de observación.

No obstante, la revisión exhaustiva de información tanto teórica como de carácter empírico, se reconocen como límites de este esfuerzo investigativo, en primer lugar la necesidad de hacer un corte de tiempo y de fraccionamientos estudiados, motivado por la profusa productividad de vivienda en la entidad durante el período definido; de ahí la necesidad de seleccionar solo las principales desarrolladoras y su actividad en las ciudades más importantes del estado.

MARCO TEÓRICO

Las aportaciones disciplinarias ubican el surgimiento del concepto Responsabilidad Social Empresarial (RSE) a inicios del siglo XX, cuando el principio de caridad - filantropía- ya no se concibió como una actividad personal del empresario sino como una acción corporativa.

Sin embargo, Carroll (1999), Garriga y Melé (2004) y algunos otros autores acuñan el inicio de la expresión Responsabilidad Social Corporativa en la literatura moderna con la publicación del libro *Social Responsibilities of the Bussinesman* de Howard R. Bowen en el año 1953, el cual vendría siendo el acta de nacimiento del concepto; a partir de ello, Carroll le hace acreedor al título de “padre” del concepto de Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

El concepto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) o Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como es llamada también ha ido evolucionando desde su origen, producto de las cambiantes condiciones económicas, políticas y sociales en el mundo.

El movimiento impulsor de la RSE en el ámbito de la práctica empresarial se dio durante la década de los años setenta del siglo pasado, a medida que las empresas crecieron en tamaño, influencia y poder se empezó a denunciar el impacto de sus acciones principalmente sobre la explotación de los trabajadores, la contaminación ambiental, y su interés por imponer el estilo de vida consumista sobre todo en Estados Unidos de Norteamérica (Carroll, 1999; Fauchere, 2005; Truño i Gual, 2006; Bonilla, 2011).

Al tiempo que las empresas adquirieron un papel cada vez más protagónico, el rol del Estado como procurador del bienestar social vio mermada su funcionalidad, ya que la entrada en escena del modelo económico neoliberal reclamó un retiro sistemático del gobierno en la esfera productiva, acotando sus funciones a la instrumentación de políticas que permitiesen el libre flujo de mercancías y capitales; esta pérdida de influencia del Estado fue pregonada e implementada por presión de las instituciones financieras internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial). (Fauchere, 2006).

Kirschner (2005, p. 137) agrega que con el agotamiento del modelo de Estado de Bienestar y el auge del neoliberalismo, la sociedad comenzó a demandar a las empresas mayor responsabilidad social y ambiental, además de un comportamiento más ético y transparente; al mismo tiempo que la idea de que, el bienestar y la calidad de vida deben ser meta de todas las instituciones, incluidas las empresas, comienza a cobrar importancia. Ante los evidentes efectos de la explotación irracional de los recursos naturales y la polarización de las desigualdades sociales en el mundo, “El interés por la RSC ha sido puesto de manifiesto por numerosos organismos, gubernamentales y no gubernamentales, como la ONU, la OCDE, la OIT, la Comisión Europea, el Institute of Social and Ethical Account Ability, la Global Reporting Initiative, la International Organization for Standarization, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, entre otros, que han provocado la existencia de una pluralidad de normas, principios o recomendaciones (Global Compact, Líneas directrices de la OCDE, Declaraciones de la OIT, Libro Verde, AA1000, SA-8000, Guía GRI3, SGE21, PNE165010, (...) entre otras que dictan directrices, de carácter voluntario, para la implantación de la RSC”. (Mozas Moral, 2010, p. 77).

Producto de esa preocupación, se generó El Libro Verde relativo a la RSE (2001) adoptado con el propósito de

“... promover la responsabilidad social de las empresas, tanto a nivel europeo como internacional y, en particular, sobre el modo de aprovechar al máximo las experiencias existentes, fomentar el desarrollo de prácticas innovadoras, aumentar la transparencia e incrementar la fiabilidad de la evaluación y de la validación de las diversas iniciativas realizadas en Europa.” (Comisión de las Comunidades Europeas, 2001).

La idea de crear consensualmente un documento con el propósito de delimitar la concepción de RSE y que estableciese lineamientos generales, sobre todo ante el fenómeno de la globalización, tuvo como uno de sus frutos la elaboración por parte de la Organización Internacional de Normalización¹ (ISO por sus siglas en inglés) de la

¹ ISO cuenta con una membresía de 163 organismos nacionales de normalización de países grandes y pequeños, industrializados, en desarrollo y en transición, en todas las regiones del mundo. ISO cuenta con un portafolio de más de 18.400 normas, que proveen a las empresas, el gobierno y la sociedad de herramientas prácticas en las tres dimensiones del desarrollo sostenible: económica, ambiental y social. (ISO.org)

Norma Internacional 26 000 Guía sobre responsabilidad social. “Se cree que actualmente existen 225 normas o principios de RSE. Sin embargo, no todas ellas tienen el mismo grado de difusión y notoriedad”. (De la Cuesta M., 2005).

Del mismo modo, se firmó el Pacto Global de la ONU (2001) al cual en el año 2006 se habían suscrito 2900 empresas de 90 países, voluntariamente y sin costo alguno (Kliksberg, 2006); esto evidencia que tales empresas se han interesado por asumir su responsabilidad social.

Lo anterior implica que a nivel mundial, las empresas son observadas desde diferentes miradas críticas, tanto en el ámbito externo como interno, desde el inicio de y durante todos sus procesos hasta su producción final, ello ha resultado en cierta presión, por lo que actualmente si una empresa quiere

“... ser considerada como responsable, no sólo debe preocuparse por una repartición de las utilidades a posteriori en cada período, sino que debe velar y asegurar un cumplimiento responsable de las relaciones con sus distintos grupos de interés durante todo el desarrollo de sus operaciones. (Bonilla, 2008, p.9)

Kliksberg (2006) identifica en el proceso de evolución de la RSE varias etapas, la primera adjudicaba a la empresa la única obligación de generar beneficios a sus accionistas; la segunda, fue la etapa de la filantropía empresarial, que consistió en ofrecer donaciones económicas o en especie a una rama variada de actividades y organismos culturales y educativos principalmente.

“En la nueva y actual etapa, la de la RSE, se pide a las empresas: buen gobierno corporativo, buena relación con su personal, juego limpio con el consumidor, preservación del medio ambiente pero, junto con ello, compromiso social efectivo”. (Kliksberg, 2006, p. 4).

Según Greaves (2006) “las crecientes expectativas sobre el nuevo papel de la empresa han girado en torno a su posible contribución en tres líneas: como instancia generadora de equidad social, de sustentabilidad ambiental y como instancia promotora de desarrollo social.”(p. 6).

Amplios sectores tanto empresariales como sociales y políticos hoy reconocen el compromiso que representa la RSE para el mejoramiento de la calidad de vida; aunque fundamentalmente lo han relacionado con el cuidado del medio ambiente centrando sus acciones, quizá por su apremio, y dada la importancia que ello reviste para el planeta y la misma humanidad, en asuntos de tipo ambiental por citar: manejo de desechos contaminantes, producción más limpia, etc.; sin embargo, este no es el único aspecto importante.

El término RSE implica como se ha venido mencionando una variedad de factores; por tal motivo, algunos autores refieren que la denominación común de la RSE alude a “prácticas socialmente responsables”

“... en términos generales, la RSE se concibe como una estrategia institucional que busca beneficios tanto para la organización como para la sociedad. Presupone que la empresa reconoce que sus objetivos van más allá de la pura obtención de utilidades”. (Greaves, 2006).

Según Cajiga (2011) en México, se ha logrado consenso entre los principales organismos empresariales sobre un concepto de responsabilidad social y un marco ideológico común, lo que, sin duda, ha facilitado su difusión y comprensión.

Greaves (2006) señala que en 1988 se creó el Centro Mexicano de Filantropía (Cemefi) como asociación civil, con el objetivo de promover una cultura filantrópica y de responsabilidad social en el país; del año 2000 al 2006 más de cien empresas

nacionales y extranjeras habían obtenido el reconocimiento de Cemefi como Empresas socialmente responsables.

Con el mismo propósito se ha creado una red denominada AliarSE, conformada por Cemefi y 19 organismos empresariales entre los cuales destacan el Consejo de Coordinación Empresarial (CCE), Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO), Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA), Consultoría Pequeñas y Medianas Industrias, (COMPITE), etc., cuyo objetivo es el posicionamiento del tema de responsabilidad social en el ámbito empresarial. (Greaves Lainé, 2006).

Como ha mencionado Cajiga (2011), los empresarios mexicanos en su mayoría han llegado al consenso sobre la concepción de RSE que enuncia el Centro Mexicano de Filantropía² (Cemefi): "... una nueva forma de gestión y de hacer negocios, en la cual la empresa se ocupa de que sus operaciones sean sustentables en lo económico, lo social y lo ambiental, reconociendo los intereses de los distintos grupos con los que se relaciona y buscando la preservación del medio ambiente y la sustentabilidad de las generaciones futuras". (Cajiga, 2011).

Por otra parte, Greaves (2006) señala que desde los años ochenta en México, ha habido varios modelos de gestión de calidad y/o de calidad total, que contribuyeron "...allanando el camino de la RSE al plantear que una empresa exitosa es aquella que ve por la satisfacción del cliente y el bienestar de los empleados. También desde entonces se llegó a plantear la posible reconciliación de los intereses de la organización con los de las partes interesadas (*stakeholders*)."(p. 13).

Asimismo la mencionada autora, describe los principales tipos o respuestas de empresarios mexicanos ante la RSE resultado de la influencia de las nuevas tendencias o de procesos locales autónomos; señalando que estos tipos varían en términos de enfoque, grado de compromiso y nivel de complejidad. Greaves detectó las siguientes:

"... la RSE como sistema de gestión, como adopción de principios, o como filosofía de la empresa. También se distinguen: la institucionalización de la filantropía, la filantropía tradicional y moderna, y la participación del empresario en el entorno externo." (Greaves Lainé, 2006, p. 16).

La RSE, aclara Greaves (2006), también puede ser una estrategia que oriente y se integre en las políticas de la empresa, lo cual se manifiesta en la incorporación de objetivos sociales desde la misión-visión de la empresa; aunque en la práctica no haya diferencia sustancial con respecto al modelo de RSE como sistema de gestión, y sea sólo cuestión de retórica.

CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORÍAS DE LA RSE

Las investigaciones respecto a la RSE han abarcado diversos ámbitos pero en opinión de Crespo (2010) el propósito de la mayoría de éstas, es reiterativo:

² Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi), es una asociación civil fundada en diciembre de 1988. Es una institución privada, no lucrativa, sin ninguna filiación a partido, raza o religión. Su sede se encuentra en la Ciudad de México y su ámbito de acción abarca todo el país. Entre asociaciones, empresas, fundaciones y personas, el número de socios suma 222. Asimismo, están afiliadas al Cemefi 469 instituciones de asistencia y promoción, y 11 personas en toda la República Mexicana. Además, entre sus usuarios se cuentan 18 dependencias gubernamentales e instituciones internacionales. De esta forma, la comunidad del Centro Mexicano para la Filantropía se integra por más de mil miembros. <http://www.cemefi.org/cemefi/informacion-institucional.html>

"... la necesidad de comprender y definir el concepto, (...) algunas características que deben tener las empresas que se definen como socialmente responsables; para lo cual es primordial contar con una definición del concepto y así poder determinar cuáles son las prácticas socialmente responsables de las empresas". (p.121).

Greaves, (2006); Carroll, (1999); Bonilla; (2011); y Sabogal, (2008) coinciden en la dificultad que implica el consenso en torno a un concepto de Responsabilidad Social de la Empresa y por consiguiente, sobre cuáles acciones empresariales son prácticas socialmente responsables. Incluso la proliferación de vocablos relacionados o pretendidamente sinónimos: "ciudadanía corporativa", "negocios éticos", "empresa sustentable", entre otros, amplían la confusión al respecto; una de las primeras definiciones es la proporcionada por Carroll quien le denomina Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Crespo (2010) advierte la necesidad de establecer diferencias o semejanzas entre los conceptos de Responsabilidad Social Corporativa y Responsabilidad Social Empresarial:

"... por un lado, la empresa es una unidad económica con fines de lucro, que cuenta con diferentes tipos de capital (económico, humano, etc.) para producir bienes o servicios. Por otro lado, la corporación es una persona jurídica, la cual posee derechos amparados por la ley, similares a aquellos de una persona natural. Una de las características propias de la corporación es que los accionistas no son responsables de las obligaciones de la misma, ya que su responsabilidad está limitada por los aportes que hayan realizado". (p.122).

El uso indiscriminado del concepto de RSC con el de RSE ha sido evidente en las definiciones de algunos académicos. Por citar un ejemplo:

"Responsabilidad social de la empresa o responsabilidad social corporativa (RSC), se puede definir como el conjunto de obligaciones y compromisos, legales y éticos, nacionales e internacionales, con los grupos de interés, que se derivan de los impactos que la actividad y operaciones de las organizaciones producen en el ámbito social, laboral, medioambiental y de los derechos humanos". (De la Cuesta M. y., 2003)

La sinonimia entre los conceptos mencionados se presenta desde sus orígenes, por ejemplo se tienen las siguientes acepciones:

Carroll (1991) uno de los teóricos más influyentes en la temática, establece que la RSC abarca (...) las expectativas económicas, legales, éticas y discrecionales de la sociedad con respecto a las organizaciones en un momento dado del tiempo.

La conceptualización mayormente compartida es la que establece el Libro Verde generado por la Comisión Económica Europea (2001)

"La integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores. "

La importancia de conceptualizar la RSE radica en la repercusión que se ha producido en el ámbito de la práctica empresarial, pues de acuerdo con Cancino y Morales (2008) la poca claridad en la concepción de RSE, dio pie a que se produjesen evaluaciones de actividades parciales en la relación empresa-sociedad, lo cual a su vez, generó que las empresas solo trataran de cumplir con algún indicador viendo la RSE exclusivamente como estrategia empresarial.

Es necesario decir que no obstante o quizás a raíz de la inexistencia de una concepción consensuada, su estudio ha dado lugar a numerosas y diferentes concepciones, a investigaciones en diversos ámbitos, y a distintos enfoques y grupos de teorías.

En relación a ello, según algunos académicos, Greaves, (2006); Notarit, (2010); Pedriguyero, (2005) hay convergencia en las aportaciones teóricas por lo menos en lo referido a las líneas estratégicas que comprende y sobre las cuales se ejerce la RSE, estas son:

- Ética empresarial;
- Calidad de vida en la empresa;
- Vinculación y compromiso con la comunidad y su desarrollo; y
- Cuidado y preservación del medioambiente.

TEORÍAS SOBRE LA RSE

Al revisar la producción en torno a las perspectivas sobre la RSE se pueden advertir dos vertientes en las cuales subyace una determinada concepción de empresa y de sociedad:

1) La visión pragmática -la empresa como agente exclusivamente económico lucrativo; y

2) La visión teórica -la empresa como institución social-. Desde estas dos vertientes, han surgido "...teorías que explican las actividades de RSE que realizan las empresas, existen también variadas revisiones bibliográficas que buscan clasificarlas (Carroll, 1979, 1998, 1999; Lantos, 2001; Garriga y Melé, 2004).

Estas clasificaciones buscan entender el comportamiento de las empresas invirtiendo recursos en RSE para aquellas actividades que son de carácter económico o aquellas de carácter puramente social y éticas." (Cancino, 2008, p. 13).

Carroll (1991) estableció en su clasificación que es posible distinguir al menos cuatro tipos de acciones de RSE; la clasificación elaborada por Garriga y Melé (2004) es de las más referenciadas en la literatura reciente, "se caracteriza por su rigurosidad formal y amplio poder explicativo (...) analiza distintos trabajos de RSE" (Cancino, 2008, p. 14), asumiendo la hipótesis de que "...las teorías y enfoques de RSC más importantes presentan cuatro dimensiones relacionadas con los beneficios, la actuación política, las demandas sociales y los valores éticos". (Garriga, 2004).

La clasificación de las diversas teorías propuesta por Garriga y Melé (2004), precisamente por su aceptación en el ámbito académico. Los autores presentan las principales teorías en cuatro clases o grupos: Teorías Instrumentales, Teorías Integradoras, Teorías de Carácter Político, y Teorías sobre la Ética y la Moral en los negocios. Esta clasificación fue retomada y actualizada por Cancino y Morales (2008). El primer grupo denominado Teorías Instrumentales integra a las perspectivas que: "... se enfocan en el estudio de las actividades de RSE que permiten crear una mayor riqueza empresarial, su foco es alcanzar objetivos económicos por sobre las actividades sociales (...) Friedman (1970), Murray y Montanari (1986), Litz (1996), y Porter y Kramer (2002)". (Cancino, 2008, p.16).

Dentro de las Teorías instrumentales el teórico más representativo es Milton Friedman (1912 –2006), economista norteamericano y Premio Nobel de Economía. Desde su punto de vista, "... la empresa se concibe como un conjunto de recursos materiales y humanos dispuestos para, de forma eficiente, lograr la producción y distribución de bienes y servicios demandados por la sociedad. Cuando se habla de estrategia y objetivos de la empresa se identifican éstos con el logro del máximo beneficio o el máximo valor para sus propietarios, los accionistas". (De la Cuesta M. y., p. 2003).

Desde esta posición, la responsabilidad social de una empresa es generar el máximo de utilidades posibles para sus accionistas dentro de un marco ético donde se respeten cada una de las leyes, los acuerdos y, en general, las reglas del juego preestablecidas sin hacer daño; enfatizando la separación necesaria entre intereses económicos y socioeconómicos. Para Friedman (1970) la realización de acciones socialmente responsables implica una injusta y costosa carga hacia la empresa, siendo que esas acciones son solo obras de caridad. El argumento central de esta postura es que en una economía libre, las empresas utilizan recursos (incluidas las personas) para obtener beneficios.

Según refiere Melé (2007), Porter y Kramer (2002) advierten que dicha teoría considera que las acciones sociales de las empresas, se asumirían si y sólo sí, conducen a maximizar el valor obtenido por la empresa en el mediano o el largo plazo si presentan ventajas competitivas. La perspectiva instrumental de la RSE emana de la economía clásica, y sus seguidores señalan que los aspectos sociales quedan cubiertos al generar empleo, pagar impuestos y respetar las leyes; el Estado es el encargado de frenar posibles abusos empresariales, e incluso es su deber mitigar los efectos sociales negativos ocasionados por el actuar de algunas empresas.

En segundo sitio Garriga y Melé (2004) ubican a las Teorías Integradoras, denominadas así por su deseo de llevar a cabo una gestión empresarial que logre el balance entre los intereses particulares de sus grupos de interés. Destaca en esta perspectiva teórica Archie Carroll quien en su obra "A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance" (1979) presenta un modelo conceptual que describe los aspectos esenciales del desempeño social empresarial. Estos aspectos son "... una definición básica de Responsabilidad Social; una enumeración de los asuntos por los cuáles una responsabilidad social existe; y una especificación de la filosofía de respuesta". (Cancino, 2008, p.23).

Melé (2007) ubica los orígenes de esta teoría a mediados del siglo XX, de acuerdo a esta postura denominada también de la "actuación social", las empresas son legitimadas por la aceptación social de su actuación. Entre otros representantes de esta corriente están Davis K. (1973), Preston y Post (1975) y, Sethi, S.P. (1979); en general ellos consideran que sociedad y empresa son sistemas interconectados e interdependientes, por lo que las empresas deben ser socialmente responsables ya que operan en un entorno compartido y del cual dependen para existir. (Melé, 2007) Una tercera categoría de teorías sobre RSE son las de carácter político, pues subrayan "...el poder que una empresa adquiere en la medida que crece dentro de la sociedad. El incremento del poder económico de las empresas en el sistema hace surgir un 'contrato social' entre las empresas y la comunidad en que participa. Las prácticas de RSE dentro de estas teorías son entonces la respuesta empresarial hacia las expectativas de la sociedad como mecanismo de ejercicio responsable del poder de la empresa, estas prácticas por lo tanto, no deberán responder en todo momento a intereses económicos de las empresas, sino a los derechos y obligaciones del llamado 'ciudadano corporativo' que define a la empresa como un actor más dentro de las relaciones sociales y económicas". (Bonilla, 2011).

Entre las más importantes de este grupo, Garriga y Melé (2004) mencionan: el constitucionalismo corporativo, fundamentado en la idea de que la empresa es una institución social y debe ejercer el poder de forma responsable; la teoría del contrato social integrador, inspirada en el pensamiento filosófico de Locke, parte del supuesto de que las responsabilidades sociales provienen del arreglo en dos niveles: un contrato

macrosocial teórico que apela a todos los contrayentes racionales, y un contrato microsocioal real asumido por los miembros de numerosas comunidades locales. Por último, la teoría de ciudadanía corporativa, un concepto con tres significados diferentes:

- 1) una visión limitada, que propone la filantropía corporativa, la inversión social o el compromiso de ciertas responsabilidades con respecto a la comunidad local;
- 2) una visión equivalente a la RSC; y,
- 3) otra más amplia, las empresas entran en el escenario cuando el gobierno falla en la protección de la ciudadanía incluso en un contexto global.

Cancino y Morales (2008) destacan en este grupo de teorías, las obras de Davis (1960), quien propone que en la medida que se extiende la participación y tamaño de la empresa en una economía, sus decisiones comienzan a impactar al medio donde se desarrolla; y las de Donaldson y Dunfee (1994), que presentan dos enfoques para analizar la investigación sobre ética empresarial; el primero, denominado empírico: postula que los negocios éticos son explicados mediante ideas empíricas, esto es "...se adoptan normas en base al comportamiento real de las organizaciones, tanto en su forma de tomar decisiones, como en su modo de llevarlas a cabo, ante lo cual no se establece la idea de una imposición de normas predefinidas...". (Cancino, 2008, p. 32). El segundo enfoque se refiere a "lo que se debe hacer" basándose en normas o ideas tácitas, esto es, "...aplicar reglas en base a un parámetro ideal o a paradigmas preestablecidos que pueden no guardar relación con la manera en que realmente funcionan las organizaciones o las relaciones entre personas (lo que debe ser). Los conceptos normativos implican ideas que no necesariamente se dan en la práctica ni en las estructuras de negocios existentes." (Cancino, 2008, p. 34)

Las teorías éticas constituyen el último grupo de la clasificación de Garriga y Melé (2004), y se incorporan en éste, aquellas perspectivas teóricas que se basan en principios que establecen qué se debe y qué no se debe hacer o la necesidad de construir una sociedad mejor, están fundamentadas en "...en parámetros de derechos universales o espirituales, y no en términos estrictamente económicos. Se destacan bajo esta mirada los valores éticos y el espíritu de servicio a la sociedad (...) Freeman (1983), Kaku (1997), Annan (1999), y Chomali y Majluf (2007)" (Cancino, 2008, p. 37), figuran como representantes de las teorías que a continuación se explican.

Garriga y Melé (2004) mencionan en primer término, a la teoría normativa de grupos implicados (stakeholders) de Freeman (1983), la cual contempla las obligaciones beneficiarias de la empresa hacia todos sus grupos interdependientes implicados (stakeholders): proveedores, clientes, empleados, accionistas y comunidad local. Su puesta en práctica exige tomar como referencia alguna teoría ética (kantiana, utilitarista, teorías de justicia, etc.).

La propuesta más difundida de la teoría de grupos implicados a decir de Melé (2007), señala que de la cooperación de los grupos implicados es de donde surge la competencia entre las empresas; además el Estado no se ve como limitador de los intereses empresariales, sino como otro grupo implicado. Esta teoría se considera normativa porque aporta criterios para la toma de decisiones empresariales e incluso criterios que observar por parte de los directivos a la hora de actuar.

Otra teoría surgida dentro de la corriente de las teorías éticas, es la de los derechos universales, basados en los derechos humanos y laborales y el respeto al medio ambiente. "Chomali, F. y Majluf, N. (2007) en su libro 'Ética y Responsabilidad Social en la Empresa' establecen una mirada de la RSE relacionada con aspectos de valores

humanos, particularmente desde el punto de vista de la religión o espiritualidad". (Cancino, 2008, p. 45).

Dentro de esta clasificación está también la teoría del desarrollo sostenible, dirigido a alcanzar un desarrollo humano que tenga en cuenta a las generaciones presentes y futuras; para evaluar su propia sostenibilidad, la empresa debería adoptar un "triple objetivo" que incluyese no sólo los aspectos económicos de la firma, sino también los sociales y medioambientales.

Esta postura se refleja en el Pacto Global que nació como una iniciativa de Kofi Annan, Secretario General de las Naciones Unidas de 1997 a 2006, en un discurso pronunciado ante el Foro Económico Mundial el 31 de Enero de 1999. Annan es, según Cancino (2008) el representante más destacado de esta perspectiva que "...ha traído consigo la participación de empresas de todo el mundo a mostrar las mejores prácticas de los negocios que logren modelar una economía mundial más sostenible e inclusiva. En palabras de Kofi Annan el pacto promueve a que las empresas opten '... por sumar la fuerza de los mercados a la autoridad de los ideales universales, ... por conciliar la energía creativa de la empresa privada con las necesidades de los más desfavorecidos y las exigencias de las generaciones futuras'(...) El primer paso operacional se lleva a cabo en Nueva York el 26 de Junio de 2000". (p.41).

El grupo de las teorías éticas se basa en el enfoque del bien común, que sustenta que la empresa debe favorecer al bien común porque forma parte de la sociedad. La empresa tiene acceso a muchos medios para lograrlo: generando riqueza y suministrando bienes y servicios de una manera justa y eficiente y, al mismo tiempo, respetando la dignidad y los derechos fundamentales inalienables de los individuos. De este modo, contribuyen al bienestar social tanto en el presente como en el futuro.

MODELO TEÓRICO DE A.B.CARROLL

Una vez revisada la discusión teórica sobre el concepto, y dado que este estudio se enfocó en la RSE de empresas desarrolladoras de vivienda particularmente en Baja California, se consideró adoptar el de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) propuesto por el Centro Mexicano de Filantropía (Cemefi): "... una nueva forma de gestión y de hacer negocios, en la cual la empresa se ocupa de que sus operaciones sean sustentables en lo económico, lo social y lo ambiental, reconociendo los intereses de los distintos grupos con los que se relaciona y buscando la preservación del medio ambiente y la sustentabilidad de las generaciones futuras". (Cajiga, 2011).

Cemefi es un organismo acreditador de Empresa Socialmente Responsable, por lo que puede decirse que establece el estándar de Responsabilidad Social a seguir por la gran mayoría de empresas en el país.

La Teoría de la Responsabilidad Social Corporativa de Archie B. Carroll (1991) permite adaptar el concepto seleccionado para el desarrollo de este esfuerzo investigativo; ya que en primera instancia, ofrece un modelo que al especificar los aspectos esenciales del desempeño social empresarial, sirvió de guía para la identificación y construcción del objeto particular de estudio: la RSE de empresas desarrolladoras de vivienda de Baja California; y, en segundo lugar, a que su obra inicial presenta una aporte que integra a los diversos actores involucrados o afectados por las actividades de las empresas e incluso ha evolucionado hacia la corriente de Ética en los negocios, que desde la opinión personal, es de carácter más humano y consciente de que el desarrollo económico debe incorporar el progreso moral y espiritual del hombre.

En este sentido, para este estudio resultó sumamente ilustrador, el planteamiento que hace Carroll al señalar que una definición de RSE, debe incluir las categorías económica, legal, ética y discrecional, en el sentido de “intención deliberada” del desempeño del negocio.

“Cuando se habla de responsabilidades más amplias de las empresas, el modelo de Carroll se ha convertido en el paradigma dominante”. (Alvarado Herrera, 2011).

En su obra *La Pirámide de la Responsabilidad Social: Gestión Moral de la organización hacia los Stakeholders* (1991), sugiere que hay cuatro clases o componentes de la RSE: 1) responsabilidad económica, 2) responsabilidad legal, 3) responsabilidad ética y, 4) la filantrópica. Se describen a continuación con mayor detalle:

1) Responsabilidades Económicas, se señala que dentro de la RSE, indiscutiblemente están en primer lugar pues el fin principal de las empresas es obtener utilidades, ya que existen principalmente para la producción de los bienes y los servicios que la sociedad necesite, de modo que pueda lograr maximizar las ganancias para sus dueños y accionistas;

2) Responsabilidades Legales: “En sí mismos, los requisitos legales reflejan qué comportamientos son considerados como importantes y válidos para la sociedad, por lo que la empresa debería por definición cumplirlos para poder lograr sus objetivos económicos”. (Cancino, 2008, pp. 23-24).

3) Dentro de las responsabilidades éticas se consideran las normas sociales tácitas que aunque no están legalmente establecidas, puede decirse que, implican el imperativo de hacer lo que es correcto, justo y razonable, así como de evitar o minimizar el daño a los grupos con los que se relaciona la empresa. Factores como la equidad, justicia, imparcialidad, respeto de los derechos de los individuos y no hacer daño a la comunidad; y

4) Responsabilidades Filantrópicas: Son el tipo de acciones que incluyen el involucramiento activo de las empresas en actividades o programas que promueven el bienestar social y mejoren la calidad de vida de la población, guiadas por el deseo de la compañía en hacer contribuciones sociales y que no son esperadas por la sociedad.

Carroll estableció la diferencia entre las responsabilidades éticas y las filantrópicas, las primeras surgen porque la empresa busca cumplir con las normas éticas de la sociedad; mientras que las filantrópicas, no siguen una norma social ética o moral, sino que representan una actividad discrecional y voluntaria de las empresas.

Estas cuatro categorías de componentes de la RSE fueron representadas por Carroll como una pirámide, atendiendo a criterios de importancia, donde el de mayor importancia se ubica en la base.

Desde esta perspectiva, la RSE implica el cumplimiento simultáneo de las responsabilidades económica, legal, ética y filantrópica, lo que debe llevar a la empresa a obtener ganancias, obedecer la ley, ser ética y comportarse como un buen ciudadano corporativo. (Carroll, 1991).

El referido autor ha continuado trabajando en esa línea, una de sus obras más recientes titulada *Negocios y Sociedad: Gestión Ética y Stakeholders*, permite ubicarle también como uno de los constructores de la nueva concepción de RSE, esto es, dentro de la corriente de la Ética y la Moral en los negocios que postula que en la economía globalizada y, precisamente por ello, la mayor competitividad de las empresas les exige un mayor compromiso con el desarrollo sostenible.

Castro de Cifuentes (2008) afirma que “El empresario privado no está hoy día concebido únicamente como creador de beneficios para sus accionistas como lo afirmaba Milton Friedman, ni debe limitarse a cumplir la ley; sus deberes van más allá en el Estado social del Derecho. Sin abandonar su tarea de crear riqueza, fomentar la investigación y el avance tecnológico, proporcionar bienes y servicios a los consumidores, se le imponen conductas como sujeto socialmente responsable. Es por ello que se le exigen más altos estándares de ética que satisfagan los intereses y las necesidades de diversos actores que se ven involucrados en su actividad: accionistas, trabajadores, consumidores, competidores, comunidad en general” (p.2).

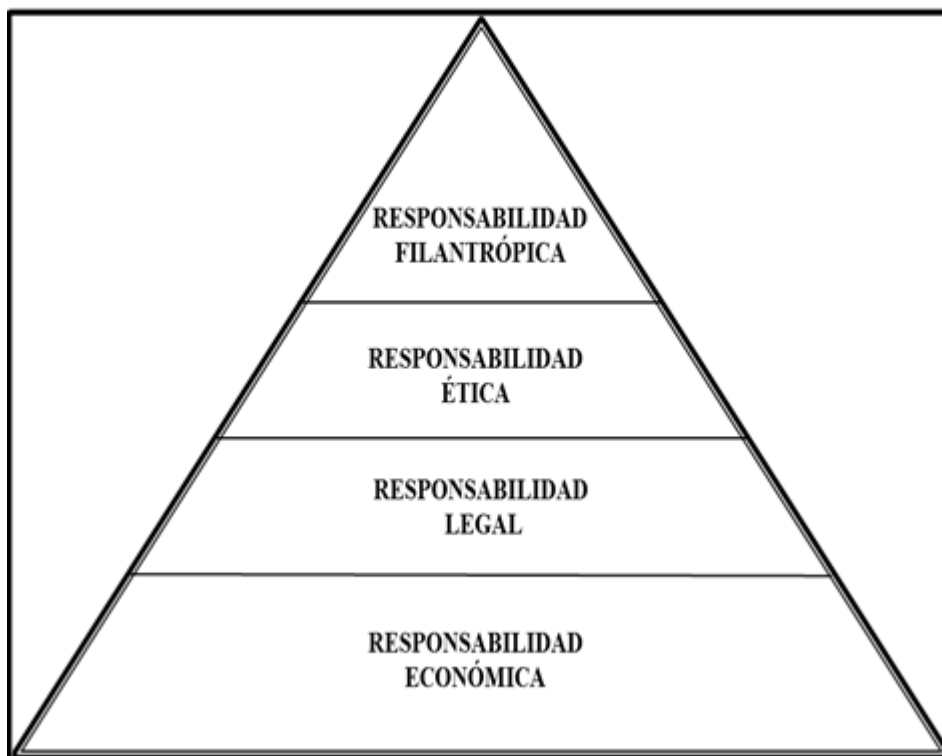
Cuadro 1. Componentes de la RSE.

<p>Componentes Económicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Es importante comportarse en una manera consistente con la maximización de ganancias por acción. 2. Es importante estar comprometido con serlo más rentable posible. 3. Es importante mantener una posición competitiva. 4. Es importante mantener un alto nivel de eficiencia operativa. 5. Es importante que una firma exitosa sea definida como aquella que es consistentemente rentable. 	<p>Componentes Legales</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Es importante comportarse en una manera consistente con las expectativas del gobierno y las leyes. 2. Es importante comprometerse con varias regulaciones federales, estatales y locales. 3. Es importante ser ciudadano corporativo observante de ley. 4. Es importante que una firma definida como responsable sea aquella que cumple con sus obligaciones legales. 5. Es importante proveer buenos productos que cumplan al menos los requerimientos legales.
<p>Componentes Éticos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Es importante comportarse en una manera consistente con las expectativas morales y normas éticas. 2. Es importante reconocer y respetar nuevas o evoluciones de normar (sic) éticas/morales adoptadas por la sociedad. 3. Es importante prevenir normas éticas que comprometan el cumplimiento de las metas corporativas. 4. Es importante definir al ciudadano corporativo realizando las acciones esperadas moral o éticamente. 5. Es importante reconocer que el comportamiento integral y ético de la compañía va más allá del cumplimiento de las leyes y regulaciones. 	<p>Componentes Filantrópicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Es importante mostrarse en una manera consistente con las expectativas filantrópicas y caritativas de la sociedad. 2. Es importante ayudar el desarrollo de las artes. 3. Es importante que los gerentes y empleados participen en voluntariados y actividades de caridad dentro de las comunidades locales. 4. Es importante ayudar a las instituciones públicas y privadas de educación. 5. Es importante ayudar voluntariamente aquellos proyectos que desarrollen una mejor calidad de vida de la comunidad.

Fuente: Cancino y Morales (2008). Resumen sobre los componentes de la RSE desarrollados por Carroll (1991).

Puede afirmarse que la RSE puede ser estratégica en entornos tan competitivos como los actuales, las empresas encuentran ventajas importantes en ejercer la RSE. El enfoque economicista coexiste con el enfoque social, aunque sea porque resulta una buena estrategia corporativa, Gallardo (2012) refiere que estudios recientes (Bagnoli y Watts, 2003; Porter y Kramer, 2006; Fernández-Kranz, 2010; entre otros), han demostrado empíricamente que las empresas más competitivas tienen los mejores niveles de RS.

Figura 1. Pirámide de la Responsabilidad Social Corporativa. Carroll (1991).



METODOLOGÍA

El objeto de estudio en este caso, lo ha constituido el constructo ideal: la Responsabilidad Social Empresarial ampliamente definido y estudiado en distintos ámbitos.

El método hipotético deductivo³ guio el proceso de este esfuerzo investigativo, donde el trabajo de Carroll (2000) se ha reconocido como paradigmático en captar la naturaleza multidimensional de la RSC, por tal motivo se ha tomado su aportación del modelo multidimensional para esta investigación.

La hipótesis de la que partió el estudio propone que la producción de vivienda de interés social por parte de las desarrolladoras investigadas estuvo enmarcada desde la perspectiva instrumental de RSE y no desde la perspectiva del desarrollo sostenible como lo afirman en su Misión, Visión y su propia definición de RSE y por ello se presentó incongruencia entre su discurso y su práctica productiva. Tal hipótesis contempló como variable independiente la RSE y como variables dependientes, la insatisfacción con la vivienda y su consecuencia: el abandono.

En virtud de que este proyecto se enfocó en la RSE de empresas desarrolladoras de vivienda particularmente en Baja California, se adoptó la definición de RSE propuesta por el Centro Mexicano de Filantropía (Cemefi):

³ Este método implica combinar la reflexión racional (la formación de hipótesis y la deducción) con la observación de la realidad concreta (la observación y la verificación). El método hipotético-deductivo tiene varios pasos esenciales: observación del fenómeno a estudiar, creación de una hipótesis para explicar dicho fenómeno, deducción de consecuencias, y verificación o comprobación de la verdad de los enunciados deducidos comparándolos con la experiencia.

“... una nueva forma de gestión y de hacer negocios, en la cual la empresa se ocupa de que sus operaciones sean sustentables en lo económico, lo social y lo ambiental, reconociendo los intereses de los distintos grupos con los que se relaciona y buscando la preservación del medio ambiente y la sustentabilidad de las futuras. (Cajiga, 2011).

El paradigma dominante de la investigación científica se propone encontrar la coincidencia entre el objeto real con el objeto de estudio, de ahí que la caracterización de la RSE partió de la contrastación del modelo teórico de A.B. Carroll quien consideró que la RSE abarca (...) las expectativas económicas, legales, éticas y discrecionales de la sociedad con respecto a las organizaciones en un momento dado del tiempo (Carroll, 1991); en base a ello, se trató de construir un modelo representativo de la concepción de RSE de las desarrolladoras de vivienda.

Con el propósito de definir la variable dependiente: insatisfacción con la vivienda, se optó por definir la categoría de satisfacción residencial

“... como el resultado de la comparación que la gente hace entre la percepción de la calidad de su ambiente residencial y sus estándares de lo que esta calidad debe ser. (...) la distancia que separa las aspiraciones de los logros respecto al ambiente residencial”. (García, 2011).

Considerando que la insatisfacción se presentaría en la medida que la vivienda y entorno se apartaron de los estándares de calidad de la propia casa y del entorno, y de la oferta que el vendedor promovió a sus clientes.

Para efectos de estudio la variable dependiente, se entendió como la persistencia de viviendas abandonadas en los conjuntos habitacionales, vandalismo e inseguridad y, como consecuencia, depreciación de los inmuebles y del entorno.

La operacionalización de la variable independiente implicó la revisión de la RSE de las empresas, estableciendo indicadores (fenómenos mensurables) para cada dimensión. Para este estudio se identificaron tales dimensiones de la manera siguiente:

- 1) Dimensión económica: tuvo como indicador el informe de resultados financieros de las empresas (créditos adjudicados, rendimientos);
- 2) la dimensión legal tuvo como indicador la aplicación de la normatividad en la construcción de vivienda;
- 3) dimensión ética cuyo indicador se evidenció en la habitabilidad interna y externa de las viviendas producidas; y por último, 4) la dimensión social que se evidencia a través de acciones que contribuyeron a mejorar las condiciones de vida o disminuir las desigualdades sociales.

Para la variable dependiente, insatisfacción con la vivienda, se tomó como indicador la satisfacción residencial utilizándose la información del Índice de Satisfacción del Acreditado (ISA) 2011 de Infonavit; datos del estudio sobre la Satisfacción Residencial y Financiera del cliente de la Sociedad Hipotecaria Federal 2011, y la información obtenida del usuario de la vivienda y las respuestas de los usuarios encuestados.

Además se realizó visita de campo (con guía para observación directa) ⁴ a diferentes fraccionamientos de vivienda de interés social de las ciudades de Ensenada, Mexicali y Tijuana; advirtiéndose que los fraccionamientos de mayor antigüedad (año 2000)

⁴ La observación directa es una técnica de recogida de información en la que el observador se pone en contacto directo y personalmente con el fenómeno a observar. De esta forma se obtiene información de primera mano. (Rivas Tovar, 2006, p. 158)

contaron con lotes y vivienda de mayor tamaño que las construcciones de fraccionamientos menos antiguos (2003, 2005); llamó la atención la cantidad de vivienda abandonada en los fraccionamientos de creación más reciente, encontrando que las viviendas no sólo se encontraban deshabitadas sino además vandalizadas. Ello motivó la realización de revisión de informes y datos oficiales de INEGI y de los COPLADE municipales sobre el registro de vivienda abandonada.

El abordaje del objeto de estudio (RSE) en empresas desarrolladoras de vivienda en Baja California, requirió la selección de tales empresas, para lo cual se recolectó información de la Cámara Nacional de Desarrolladoras de Vivienda (CANADEVI) sobre las empresas que operaban en Baja California hasta el año 2011, mismas que se encontraban inscritas en el programa “Empresa confiable” que establece una serie de reglas sobre la calidad de la construcción. A partir de lo anterior se determinó una muestra selectiva estableciendo cuatro criterios para elegir las empresas de estudio: 1) aquellas empresas miembros de la Cámara Nacional de Desarrolladoras de Vivienda (CANADEVI); 2) aquellas cuya producción tuvo presencia en las principales ciudades de la entidad; 3) que hubiesen sido certificadas por Cemefi como Empresa Socialmente Responsable, y 4) las que colocaron el mayor número de créditos hipotecarios por medio de Infonavit.

El período de estudio determinado abarcó del año 2000 a 2010, debido a que de acuerdo a la información empírica y periodística analizada (Informes de CONAVI, INFONAVIT, SHF, CIDOC, revistas especializadas), la práctica productiva de vivienda tuvo un incremento sustancial durante esos años, produciéndose una gran oferta de vivienda sobre todo de interés social; en el lapso de tiempo mencionado, operaron en Baja California un total de 29 desarrolladoras, de ese total sólo tres construyeron en las ciudades de Ensenada, Mexicali y Tijuana y cumplieron con los criterios antes mencionados: Urbi Vida Residencial, Homex y Casas Geo; por tal motivo se constituyeron en las unidades de análisis, así como la vivienda producida por éstas.

Las dimensiones ética y social se reflejaron en indicadores obtenidos a través del análisis de la Filosofía, Misión, Visión y RSE enunciado por las empresas Casas Geo, Homex y Urbi y de la información obtenida de encuestas a usuarios en las ciudades de Ensenada, Mexicali y Tijuana; además de información de fuentes empíricas. Asimismo se realizaron entrevistas semiestructuradas a ejecutivos de las mismas, y a funcionarios de organismos públicos. Se aplicó además un cuestionario tipo encuesta a una muestra discrecional⁵ de usuarios de vivienda en fraccionamientos construidos por las unidades de análisis (desarrolladoras de vivienda) determinados en función de la cantidad de créditos formalizados ante Infonavit por las desarrolladoras seleccionadas, lo cual dio un total de 7348 durante el año 2010.

La determinación de la muestra de encuestas por cada empresa desarrolladora seleccionada, dada su diferente participación en la construcción de vivienda de cada ciudad se definió a partir de lo propuesto por Rojas Soriano (2013) que sugiere el Muestreo para estudios complejos⁶ (Rojas Soriano: p. 304).

⁵ Ésta se puede definir como una parte de la población que contiene teóricamente las mismas características que se desean estudiar en la población respectiva. Sus medidas reciben el nombre de estadísticos. (Rojas Soriano, 2013, p. 286).

⁶ En caso de que se presenten las circunstancias de tener: a) Una población pequeña (menor a 10 mil elementos. “Este número es más bien convencional. Algunos autores consideran como una población pequeña a menos de 5 000 elementos); b) Varios grupos entre los que se afijará la muestra; e) Un cuestionario con demasiadas preguntas (más de cincuenta), y d) Numerosas preguntas abiertas”. (Rojas Soriano, 2013, p.304).

Resultando el tamaño de la muestra: 247.51 con un nivel de confianza del 95% y un nivel de precisión del 10%, decidiendo que fuesen 250 usuarios de vivienda a ser encuestados en total; tratándose de un muestro no probabilístico se buscó que las tres empresas desarrolladoras estuvieran representadas, la proporción que representa cada grupo respecto al total de la población se obtuvo por distribución porcentual en razón de los créditos formalizados ante Infonavit por cada una. El número de cuestionarios por desarrolladora obedeció la siguiente distribución, Casas Geo: 158; Homex: 22; y Urbi: 70 cuestionarios; aplicados en 9 fraccionamientos, 3 por cada empresa, empleándose el muestro por cuotas⁷ debido a la dificultad para localizar a los usuarios de la vivienda.

El cuestionario fue revisado por el método de validación por jueces⁸ entre las cinco personas que serían los encuestadores; posteriormente se elaboró un cuestionario tipo encuesta de 35 enunciados con cinco opciones de respuesta y se aplicó una prueba piloto a una muestra intencional⁹ de 30 usuarios de vivienda del fraccionamiento Quintas del Rey V Sección (construido por Urbi) de la ciudad de Mexicali.

Se revisaron los datos de la prueba piloto realizando el análisis de confiabilidad de los ítems, se utilizó el paquete estadístico SPSS extrayendo el coeficiente Alfa de Cronbach, y la validez de constructo a través del análisis de factores; lo que permitió establecer el grupo de ítems que integrarían cada dimensión lógica a estudiar; una vez validado el instrumento, el producto fue una encuesta de 30 ítems. Para aplicar la prueba Alfa de Cronbach se separaron los ítems que en la encuesta correspondían a cada dimensión, una vez aplicado el pilotaje a 30 usuarios de vivienda se vació la información obtenida para obtener la base de datos mediante el programa SPSS (programa estadístico para Ciencias Sociales), a través del cual en forma simple se ejecutaron las entradas adecuadas para el análisis, resultando un Alpha de Cronbach's de .746, con ello se determinó la confiabilidad del instrumento, basado en el promedio de las correlaciones entre los ítems ya que se considera que valores del alfa superiores a 0,7 o 0,8 son suficientes en estudios sociales para garantizar la fiabilidad de la escala, ya que se acercan a su valor máximo: 1.

La variable satisfacción de la vivienda fue dividida en las dimensiones: habitabilidad interna y habitabilidad externa, y satisfacción con la compra;

La dimensión legal se estudió a partir del análisis de la legislación vigente nacional, estatal y municipal y su adopción en el proceso de construcción y entrega de los fraccionamientos producidos durante el período señalado por parte de las empresas seleccionadas; estableciendo la congruencia entre la concepción que enunciaban abiertamente en su discurso con la práctica productiva de vivienda particularmente de interés social, debido a que la legislación del país en la materia se enfoca en ese tipo de vivienda, además del impacto que representa para las condiciones de vida de la mayoría de la población.

Con el mismo propósito se entrevistó a funcionarios públicos adscritos a dependencias del sector vivienda (funcionarios de nivel jerárquico alto y medio del XX Ayuntamiento, Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI), INFONAVIT y el

⁷ “En la selección de los casos interviene el criterio del investigador. Por lo regular se eligen aquéllos de más fácil acceso hasta completar la muestra”. (Rojas Soriano, 2013, p. 296)

⁸ Luego de la construcción del instrumento los jueces evalúan de manera independiente: la relevancia, coherencia, suficiencia y claridad de cada ítems o reactivo.

⁹ “El otro muestreo no probabilístico es el intencional o selectivo; se utiliza cuando se requiere tener casos que puedan ser ‘representativos’ de la población estudiada. La selección se hace de acuerdo con el esquema de trabajo del investigador”. (Rojas Soriano, 2013, p. 296).

Instituto para el Desarrollo Inmobiliario y de la Vivienda en Baja California (INDIVI), y a personal directivo de las empresas durante sesiones de trabajo colaborativo de la Mesa de Vivienda del Proyecto “Mexicali Gran Visión” de enero a mayo de 2011.

Además de lo anterior, se realizaron cinco entrevistas abiertas como usuarios simulados a personal de oficinas de venta de las tres empresas, con el propósito de conocer la información que los potenciales clientes reciben, de modo que permitió advertir bajo qué supuestos las personas adquieren el crédito de la vivienda y si la información recibida por ellos, corresponde a la realidad de la oferta.

HALLAZGOS Y CONCLUSIONES

Como primer hallazgo se obtuvo que las desarrolladoras discursivamente se autodefinen y autopromueven dentro de los principios generales de la teoría normativa de grupos implicados (stakeholders) de Freeman (1983); la teoría de los grupos implicados (stakeholders), sostiene que estos grupos forman parte de su cadena de valor, sin los cuales la empresa no tendría razón de ser. La empresa como negocio tiene compromiso con los accionistas pero como institución social también tiene responsabilidades públicas y privadas. Esta es una visión multidimensional que implica considerar el impacto externo positivo o negativo que la empresa produce; pero se advierte que cuando se busca exclusivamente el beneficio de los accionistas a costa de otros stakeholders se puede conllevar al fracaso del proyecto. En este sentido es una teoría moral que propone el deber de considerar de forma inseparable, conceptual y prácticamente la ética y los negocios.

En su filosofía las tres empresas adujeron su interés por sus grupos implicados (clientes, empleados, colaboradores). No obstante al revisar las características de la vivienda producida por estas empresas difícilmente se cumplió con las necesidades de los usuarios actuales, por lo que su autopromoción de construir vivienda sustentable no fue congruente con la realidad, aunque pretendidamente se sujetaran a lo planteado en la política nacional de vivienda.

Por su parte, según lo expresado en su filosofía, Urbi construyó vivienda bajo estrictos criterios de sustentabilidad, eficiencia y rentabilidad y además fue la primera empresa certificada en la articulación de Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables ; en visita de observación (mayo de 2011) se pudo constatar que Valle de San Pedro el denominado primer desarrollo urbano sustentable, hoy se caracteriza por estar ubicado en medio de la nada entre Tecate y Tijuana; con abundantes casas abandonadas y vandalizadas, viviendas a medio construir, sin alumbrado público, sin centros de educación básica, comerciales o laborales (el único centro educativo es el campus UABC Las Palmas), además de serios problemas de accesibilidad al transporte público, convirtiéndolo en una zona aislada e insegura; esta situación prevalecía aún en el año 2013. (Mercado, I., 2013).

Con un conjunto de ideas sobre beneficios potenciales a empleados, clientes, proveedores, comunidad, etc., las empresas se han adherido enunciativamente al desarrollo sostenible. En este sentido se deduce que su concepción de RSE ha sido parte de su estrategia empresarial o en el mejor de los casos, relacionada con principios y filosofía dirigidos al interior de sus empresas, pues en su práctica constructora han obedecido la lógica y principios de las teorías instrumentales.

En lo económico las desarrolladoras obtuvieron grandes beneficios durante un período de mínimo diez años, las tres empresas en estudio son las más grandes en el sector

vivienda; Geo, Urbi, Homex junto con ARA en la década 2000 - 2010 operaron a nivel nacional con la participación más alta en el mercado (47.26%) en cuanto a ingresos y la cantidad de viviendas vendidas. (Cidoc & SHF, 2011). En Baja California, la adquisición de reservas territoriales por parte de las cuatro desarrolladoras más grandes (Geo, Urbi, Homex y ARA) representó un 72%. (Cidoc & SHF, 2011).

El período de bonanza de las desarrolladoras de vivienda que inició en el año 2000, de acuerdo con Correa López (2014), presentó cuatro fases: una expansión entre 2001 y 2006, una contracción entre 2007 y 2009, una recuperación en 2010 y una caída en 2011 y 2012.

La crisis financiera y crack inmobiliario de inicios del año 2008 en Estados Unidos afectó negativamente la actividad económica mexicana; la contracción económica derivada, evidenció la alta dependencia de la actividad de estas empresas respecto del gasto público, tales fases fueron producto de las políticas estatales de freno y arranque.

La política de incentivo a la construcción de vivienda, permitió a las desarrolladoras acrecentar extremadamente sus ganancias, sin embargo

“La euforia también generó excesos, a decir de Griselda Bisono, analista calificadora de deuda Moody’s. Por ejemplo, hasta 2011, las autoridades permitieron que estas empresas registraran como ingreso el valor total de una vivienda por la cual apenas recibían un minúsculo anticipo y sin tener certeza de que la operación concluiría exitosamente, una forma contraria a las prácticas internacionales. De esa manera, se veía muy ‘inflado el estado de resultados y los ingresos’”. (Bibian, 2011).

En el año 2012, el comportamiento en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) mostró el proceso de deterioro de su valor accionario: Urbi tuvo una caída del 55%, con una pérdida de valor de mercado de 3,769 millones de pesos. GEO registró un descenso de 49% y una minusvalía de 3,822 millones. Las acciones de Homex bajaron 32% y su valor descendió a 3,063 millones. (Santander, 2013).

Revisando la información anterior se advierte que en la dimensión económica de la RSE Geo, Urbi y Homex no se desempeñaron eficientemente pues aunque la crisis económica de 2008-2009 influyó en la venta de viviendas, los especialistas les atribuyeron su falta de previsión ante un entorno difícil, además de que su alta dependencia del gasto público y de subsidios les hizo más vulnerables y no modificaron sus agresivas estrategias de negocios en un momento que debió ser precautorio; su voracidad de ganancia les generó una estrepitosa caída.

En lo referido a la dimensión legal de la RSE, en Baja California igual que en el resto del país la construcción de vivienda del año 2000 hasta 2007 o 2008 estuvo obedeciendo a reglamentaciones obsoletas; la Ley de Edificaciones del estado de Baja California se reformó en julio del año dos mil ocho, la anterior databa de 1994; el Reglamento Municipal de Mexicali, que se había emitido en diciembre de 1998, fue modificado en febrero del 2006; el Reglamento de Edificaciones de Ensenada se actualizó en noviembre de 2007; y, hasta el 2010 en el municipio de Tijuana no se contaba con dicho reglamento particular. Esto quiere decir, que los promotores inmobiliarios se limitaron a los elementos y dimensiones mínimos indispensables para cumplir con la normatividad establecida.

La observancia de la normatividad no incluyó la construcción adecuada a las características particulares de la región como señalaba la Ley de vivienda; no se consideraron las condiciones climatológicas, geológicas y culturales de los diversos

municipios de la entidad. De apearse a tales lineamientos, las desarrolladoras de vivienda no habrían edificado uniformando las ciudades con el mismo diseño arquitectónico solo diferenciado por la empresa que produce cada desarrollo habitacional como si fuese “impronta” de la misma, sino que deberían haber respetado el diseño cultural e histórico de cada ciudad.

Cabe hacer alusión aquí a lo señalado por Bull (2004), sobre las dos vertientes de las cuales depende la RSE; en el caso particular, se pudo advertir que la normatividad obsoleta y luego la actualizada, favoreció a las empresas; la dimensión legal de la RSE estuvo altamente determinada por tales relaciones ya que, las autoridades municipales permitieron la construcción con materiales inadecuados, en zonas alejadas y desatendieron la supervisión de calidad. De este modo Geo, Homex y Urbi cumplieron parcialmente su RSE en este aspecto, se puede agregar que los ayuntamientos actuaron sin Responsabilidad Social al no actualizar su reglamentación y no cumplir con su función de supervisar físicamente los desarrollos habitacionales.

La dimensión ética implica el imperativo de hacer lo que es correcto, justo y razonable, así como de evitar o minimizar el daño a los grupos con los que se relaciona la empresa, el respeto de los derechos de los individuos y no hacer daño a la comunidad; en la construcción de vivienda, la conducta ética de las empresas debió ser mínimamente el construir y vender vivienda de acuerdo a las necesidades y racionalmente en relación a su precio. No obstante, el comportamiento íntegro y ético de las desarrolladoras de vivienda por tratarse de un satisfactor de una necesidad esencial exigía ir más allá del cumplimiento de las leyes y regulaciones.

Se puede suponer que la alta insatisfacción de los usuarios con la adquisición de vivienda en los fraccionamientos estudiados, independientemente de la desarrolladora, se debió a que la vivienda ofertada adolece irónicamente, de habitabilidad interna y externa.

Por otra parte, en evaluación de la Sociedad Hipotecaria Federal de mayo de 2011, Baja California ocupó el lugar número 28 de entre las 32 entidades del país con un índice de 74.60 puntos en el Índice de satisfacción con la vivienda. Puig (2011) destacó que “las características (espacios, tamaño de las casas y número de residentes) tuvieron mala percepción, sistemáticamente son las características peor evaluadas (...) adicionalmente se observó hacinamiento debido a lo pequeño de las viviendas o por falta de espacio”. Por todo ello, tanto la habitabilidad interna y externa resultó inadecuada y por lo tanto, las desarrolladoras no atendieron la dimensión ética de la RSE.

La dimensión social de la RSE se ha identificado con aquellas actividades o programas de las empresas que promueven el bienestar social y mejoren la calidad de vida de la población, así como su contribución a disminuir las desigualdades sociales.

Ante la lejanía de los conjuntos habitacionales construidos en los últimos diez años, los compradores debieron invertir más tiempo y dinero en trasladarse a centros de trabajo, educativos y de salud; y por otra parte, el gobierno federal y los gobiernos locales tuvieron que invertir más en infraestructura básica para dichos centros habitacionales. Ha sido un fenómeno cada vez más común: desarrollos de vivienda remotos, parcialmente deshabitados, segregados del resto de la ciudad y desvinculados de las redes de transporte público. La ubicación de la vivienda no

respondió a las necesidades de la mayoría de los compradores, sino a la disponibilidad de suelo barato, a la facilidad de obtener permisos y licencias de construcción.

La población de ingresos bajos o medianos, fue objeto de una estrategia de comercialización que la condujo a adquirir vivienda del tipo “caracol” consistente en cargar la casa a costas en un doble sentido: físico y económico.

Además de las características de los desarrollos habitacionales, la crisis económica propició el abandono y vandalización de vivienda, y con ello un grave problema de inseguridad; el Censo General de Población y Vivienda 2010, arrojó la cifra de 275 mil viviendas en tal situación en todo Baja California. Otro impacto social

importante fue la depreciación del valor de las viviendas, aún las habitadas, en dichas zonas; la pérdida de competitividad en desarrollo urbano para los municipios y haberse situado a la entidad en el segundo lugar con mayor cantidad de vivienda abandonada (19%) a nivel nacional, sólo después de Chihuahua. (INEGI, 2011).

La lógica de las desarrolladoras de corte exclusivamente económica para beneficiar a sus accionistas, descuidó la vinculación y compromiso con la comunidad y su desarrollo, línea estratégica que por el sector productivo en que se desenvuelven debiera ser prioritario.

Las empresas desarrolladoras de vivienda en Baja California implementaron en términos generales, prácticas que las ubican dentro de las teorías instrumentales de Responsabilidad Social, y presentaron incongruencia entre su discurso en el cual adoptan una concepción de la teoría de los *stakeholders*, mientras que en la práctica productora de viviendas de interés social desatendieron a sus grupos implicados, principalmente a sus consumidores.

Al ser estudiada la Responsabilidad Social de estas empresas bajo la óptica del Modelo de Carroll, se advirtió que no cubrieron los aspectos esenciales de las dimensiones propuestas en dicho modelo, incluso la económica; como tampoco cumplieron con los principios de la teoría que enunciaban.

El contexto socioeconómico en que operaron las empresas aunado al no haber adoptado su Responsabilidad Social en la construcción de vivienda de interés social atrajo una serie de problemáticas; las empresas cumplieron parcialmente con la dimensión legal, adoptando los mínimos de superficie y de dimensiones en la construcción de este tipo de vivienda bajo el disimulo y complicidad de los organismos gubernamentales. Actuaron sin ética al privilegiar la construcción en terrenos aislados sin equipamiento y entregar viviendas con vicios ocultos considerando sólo la obtención de mayores ganancias, lo cual influyó de manera importante en el creciente abandono de vivienda debido a la insatisfacción de los consumidores; demostraron poca visión de largo plazo e irresponsabilidad respecto a su propio mercado al no modificar sus ambiciosas estrategias de negocios; recientemente han recibido demandas de clientes y de organismos financieros por no cumplir sus compromisos; todos estos factores condujeron a su propio perjuicio económico y a la emergencia de nuevas problemáticas sociales.

La Responsabilidad Social en el contexto actual más que ser una estrategia de mercadotecnia debe significar un serio compromiso del Estado y de empresas ante necesidades esenciales y derechos sociales de la población.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alvarado Herrera, Alejandro, Bigné Alcañiz, Enrique & Currás Pérez, Rafael. (2011).
Perspectivas teóricas usadas para el estudio de la Responsabilidad Social

- Empresarial: una clasificación con base en su racionalidad. *Estudios Gerenciales*, Vol. 27 No. 118 Enero-Marzo, pp. 115-137.
- Bibian, C. (2011). El fin de un ciclo. *Expansión* No. 113, pp.66-72.
- Bonilla Ortiz Arrieta, L. (2011). Evolución del concepto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE). *El Observador Económico*.
- Bonilla, C. et. al. (2008). Gestión Responsable del Negocio. Una perspectiva operacional de la Responsabilidad Social Empresarial. *Revista de Estudios de Información y Control de Gestión*, 9-32.
- Bull, B. (2004). Responsabilidad social de las empresas ¿una solución para el desarrollo en América Latina? *Revista Venezolana de Gerencia*, 9-28.
- Cajiga Calderón, J. F. (2011). Responsabilidad Social Empresarial. México: Cemefi. Versión electrónica, en http://www.cemefi.org/esr/images/stories/pdf/esr/concepto_esr/concepto_
- Cancino, C. & Morales, M. (2008). Responsabilidad Social Empresarial. Serie Documento Docente N°1, Diciembre 2008 Santiago: Universidad de Chile
- Carroll, A. (1979). A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. *Academy Management Review*, October, vol. 4 no. 4 497-505. doi: 10.5465/AMR.1979.4498296 (1991). The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 39-48. doi: 10.1016/0007/6813(91) 9005-(2000). Ethical challenges for business in the new Millennium: Corporate social responsibility and models of management morality. *Business Ethics Quarterly*, pp. 33-42. Philosophical Documentation Center. doi: 10.2307/3857692
- Carroll, A. & Ann Buchholtz. (2006). *Business & Society. Ethics, Sustainability, and Stakeholder Management*. Thomson South-Western. Versión electrónica. Recuperado el 30 de abril, 2011 de <http://www.amazon.com/Business-Society-Sustainability-Stakeholder-Management/dp/1285734297>
- CANADEVI (2011). Foro regional 2011. Hermosillo, Son. Recuperado 24 de junio, 2013 de <http://www.canadevi.com.mx/>
- Castro de Cifuentes, M. (2008). Responsabilidad social empresarial. *Revista de Derecho Privado*, 1-5.
- Cemefi. (2015). Cemefi: Información Institucional. Recuperado el 15 de enero, 2015 de <http://www.cemefi.org/cemefi/informacion-institucional.html>
- Cidoc & SHF. (2011). Estado actual de la vivienda en México. Recuperado el 6 de junio de 2013 de <http://www.cidoc.com.mx/estudiospdf/2011/EAVM+2011.pdf>.
- Comisión de las Comunidades Europeas. (2001). Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. Bruselas: CCE. Recuperado abril 13, 2011 de http://ec.europa.eu/green-papers/index_es.htm
- Cortés Delgado, J. (2001). Reflexiones sobre el problema de la vivienda en México. *Revista Casa del tiempo*. México: Universidad Autónoma Metropolitana. Recuperado el 21 de febrero, 2011 de <http://www.uam.mx/difusion/revista/oct2001>
- Crespo Razeg, F. (2010). Entre el concepto y la práctica: Responsabilidad Social Empresarial. *Estudios Gerenciales* No. 19, 119-130.
- De la Cuesta, M. & Valor, C. (2003). Responsabilidad social de la empresa. Concepto, Medición y Desarrollo en España. *Boletín Económico de ICE*, 7-19. Recuperado de http://www.revistasice.info/cachepdf/BICE_2755_07-19_843B2AFA16833BD45F65BF48332D2587.pdf

- Ernst y Young. (2011). Análisis de la Industria. Panorama general de la Industria de la Vivienda en México. Recuperado el 26 de septiembre, 2013 de [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/PDF-Estudio-Industria-Vivienda/\\$FILE/Estudio_Analisis_Industria.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/PDF-Estudio-Industria-Vivienda/$FILE/Estudio_Analisis_Industria.pdf)
- Fauchere, B. (2006). La responsabilidad social de las empresas y los códigos de conducta: ¿nuevos retos o viejos debates? *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales* (14), 93-124.
- Gallardo, D., Sánchez, M. & Corchuelo. (2012). Validación de un instrumento de medida para la relación entre la orientación a la Responsabilidad Social Corporativa y otras variables estratégicas de la empresa. *Revista de Contabilidad*, 11-23. doi:10.1016/S1138-4891(13)70002-5
- García García, D. M. (2011). Calidad, satisfacción y demografía residencial. Una revisión conceptual a de los enfoques y tensiones. *Cuadernos de Vivienda y Urbanismo*, 260-275.
- Garriga, Elisabet. & Melé, Domenec. (2004). Corporate social responsibility theories: mapping the territory. *Journal of Business Ethics*, 51-71. Recuperado de <http://link.springer.com/article/10.1023%2FB%3ABUSI.0000039399.90587.34#pag>
- Geo. (2015). Responsabilidad Social. Recuperado el 20 de enero, 2015 de <http://www.casageo.com/empresa-socialmente-responsable.aspx?pos=1>
- Gobierno Federal. (2008). Programa Nacional de Vivienda 2008-2012. Hacia un desarrollo habitacional sustentable. Recuperado el abril 14, 2011 de <http://calderon.presidencia.gob.mx/documentos/normatividad/D41.pdf>
- Greaves Lainé, P. (2006). *Empresarios mexicanos ante la Responsabilidad Social. Serie Análisis del Desarrollo*, Universidad Iberoamericana.
- Homex. (2010). Reporte anual 2010. Recuperado el 29 de mayo, 2013 de http://www.bmv.com.mx/Digital/fina/HOMEX/2010/homex_infoanua_2010.pdf.
- INEGI. (2011). Censo General de Población y Vivienda 2010. Recuperado el 20 de mayo, 2011 de www.inegi.org.mx
- Infonavit (2011a). Información institucional. Recuperado junio 21, 2011 de <http://portal.infonavit.org.mx/>.
- (2011b). Créditos formalizados en Baja California en 2010. Recuperado el 21 de junio, 2011 de <https://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connectct/elebb1f3-lab-9/4bfc-abf2-f875e4fe501f/Creditos+Infonavit+por+oferente.pdf>
- Instituto Mexicano para la Competitividad. (2011). Índice de Competitividad Municipal en materia de Vivienda 2011. Viviendas para desarrollar ciudades. Recuperado el 6 de junio, 2013 de http://imco.org.mx/competitividad/indice_de_competitividad__municipal_en_materia_de_vivienda_2011_incomuv1/
- ISO.org. (n.d.). ISO 26000 Responsabilidad Social. Recuperado el 21 de septiembre, 2013 de www.iso.org/iso/discovering_iso_26000-es.pdf.
- Kirschner, A. M. (2005). La responsabilidad social de la empresa. *Revista Nueva Sociedad*, 133-142.
- Kliksberg, B. (2006). Ética empresarial: ¿Moda o demanda imparable? Fundación Carolina. Recuperado el 20 de septiembre, 2013 de http://cyta.com.ar/biblioteca/bddoc/bdlibros/rse/334_as_etica_moda.pdf
- Lantos, G. (2001). The Boundaries of Strategic Corporate Social Responsibility. *Journal of Consumer Marketing*, 595-630.

- Melé, D. (2007). Responsabilidad social de la empresa: una revisión crítica a las principales teorías. *Ekonomiaz Revista vasca de economía* No.65, 50-67. Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2533611>
- Méndez Mungaray, E. (2011). Un acercamiento al estudio de los desarrollos habitacionales cerrados y su distribución geográfica en el espacio periurbano de Tijuana, Baja California. *Espacio, tiempo y forma. Serie VI. Geografía*, 141-158.
- Mercado, J. (2011, Febrero 11). Hay 25 mil viviendas abandonadas. *La Voz de la Frontera*, p. 8.
- Mozas Moral, Adoración & Puentes Poyatos, Raquel. (2010). La Responsabilidad Social Corporativa y su paralelismo con las sociedades cooperativas. *REVESCO. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Vol. 103, Número 104, 75-100
- Notarit, Francisco. (Agosto 27, 2010). Responsabilidad Social Corporativa RSC. Recuperado 20 de abril, 2011 de <https://sites.google.com/site/conceptosmk/conceptos-de-marketing/responsabilidadsocialcorporativarse>
- Perdiguero Tomás G. y Andrés García Reche. (2005). *La responsabilidad social de las empresas y los nuevos desafíos de la gestión empresarial*. Valencia: Universidad de Valencia
- Porter, E. & Kramer, Mark. (2002). The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy. *Harvard Business Review*. Diciembre. Recuperado de https://hbr.org/archive-toc/BR0212?cm_sp=Article_-_Links_-_Magazine%20Issue
- Puig Escudero, A. (2011). Estudio sobre la Satisfacción Residencial y Financiera del Cliente. México: Sociedad Hipotecaria Federal. Recuperado el 21 de febrero, 2012 de <http://www.shf.gob.mx/Transparencia/TranspFocalizada/Documents/Resultado%20de%20la%20Encuesta%20de%20Satisfacci%C3%B3n%20Residencial%202010.pdf>
- Rivas Tovar, L. A. (2006). *¿Cómo hacer una Tesis de Maestría?* México: Taller Abierto.
- Rojas Soriano, R. (2013). *Guía para realizar investigaciones sociales*. México: Plaza y Valdéz.
- Sabogal Aguilar, J. (2008). Aproximación y cuestionamientos al concepto responsabilidad social empresarial. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 179-195.
- Santander (2013). *Empresas y gobierno*. Recuperado 14 de abril de 2013 de <http://www.santander.com.mx/PDF/cana\lfin/documentos/urbi180604e.pdf>
- Truño i Gual, J. (2007). *La Responsabilidad Social Corporativa: Aproximación cualitativa a la gestión de un activo intangible*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Urbi. (2012a). *Quiénes somos*. Recuperado el 23 de noviembre, 2012 de <http://www.urbi.com/acercade/rsc.aspx>
- (2012b). *Responsabilidad social*. Recuperado el 23 de noviembre, 2012 de <http://www.urbi.com/media/3701/reporte2010.pdf>.
- XVIII Ayuntamiento de Mexicali, Baja California. (2006). *Reglamento de edificaciones para el Municipio de Mexicali, B.C.* Recuperado el 20 de julio de 2014 de <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Estatal/BAJA%20CALIFORNIA/Municipios/Mexicali/MexicaliReg05.pdf>
- XIX Ayuntamiento de Ensenada. (2007). *Reglamento de la Ley de Edificaciones para el Municipio de Ensenada, Baja California*. Recuperado el 20 de julio, 2014 de <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Estatal/wo19132.pdf>

EL DISCURSO SOBRE EL DISEÑO GRÁFICO: FORMACIONES IMAGINARIAS EN EL CAMPO PROFESIONAL, ACADÉMICO Y PROFESIONAL

Karina Gabriela Ramírez Paredes y Ma. Eugenia Flores Treviño
(Universidad Autónoma de Nuevo León)

Resumen

En el presente trabajo se describe un proyecto de tesis doctoral¹⁰ en el que se analiza el discurso sobre el diseño gráfico, con el fin de cuestionar y hacer propuestas respecto a los conceptos más representativos de la tricotomía del perfil del diseñador gráfico que conjuga los rasgos: académico, educativo y profesional, lo cual permite la identificación de imaginarios sobre el tema, y no solo eso, sino que también aporta elementos que conforman la identidad de un diseñador gráfico. El objetivo principal es establecer la identidad discursiva del diseño gráfico a partir del análisis de los campos académico, educativo y profesional y el impacto que tiene en el desarrollo de la profesión dentro de la mercadotecnia.

La investigación descrita es de tipo cualitativo y deductivo; para la construcción de la identidad discursiva del diseñador gráfico, se toman discursos divulgados en diversas publicaciones: principalmente investigaciones y breves artículos difundidos en comunidades/foros de reflexión y debate en torno a la temática, además de memorias de congresos y libros del año 2005 al 2015.

Las particularidades y el alcance que puede tener esta investigación en el escenario contemporáneo van desde la reconstrucción y redefinición del concepto diseño gráfico, hasta la aportación de algún modelo de investigación que colabore a la mejora de la práctica profesional de los diseñadores gráficos, esto debido a que en el diseño gráfico, por ser una disciplina relativamente nueva en las prácticas relacionadas con la investigación, se cuenta con áreas poco exploradas.

Palabras clave: diseño gráfico, análisis del discurso, campo educativo, campo académico, campo profesional.

Introducción

La presente investigación analiza el discurso sobre el diseño gráfico, con el fin de cuestionar y hacer propuestas respecto a los conceptos más representativos sobre dicha profesión, además en este trabajo, se trata de categorizar los conceptos relacionados al término y la relación e impacto que tiene en la identidad de las empresas y por lo tanto, en su mercadotecnia.

El estudio parte del supuesto de que existe una tricotomía del perfil del diseñador gráfico, formada por los rasgos: académico, educativo y profesional, lo cual permite la identificación de imaginarios sobre el tema, y no solo eso, sino que también permite conocer elementos que conforman la identidad de un diseñador gráfico, su ciclo de vida profesional, y cómo ha impactado la etapa en la que se encuentran sus referentes en la investigación. Se busca hacer aportación para favorecer el desarrollo y crecimiento del trabajo investigativo sobre el diseño gráfico, además de facilitar la localización de referentes en el ámbito, lo cual también fortalece a la disciplina en la práctica, ya que esto permite la solución de otros problemas, por ejemplo sobre el campo de la comunicación visual.

¹⁰ El discurso sobre el diseño gráfico: identidad, procesos y arquetipos.

El posible alcance que puede tener esta investigación en el escenario contemporáneo va desde la reconstrucción y redefinición del concepto diseño gráfico, hasta la aportación de algún modelo de investigación que colabore a la mejora de la práctica profesional de los diseñadores gráficos. Que es un área de oportunidad detectada, debido a que en el diseño gráfico, por ser una disciplina relativamente nueva en las prácticas relacionadas con la investigación, se cuenta con áreas poco exploradas.

Además, al aportar un producto de investigación en el diseño gráfico, se busca brindar elementos que pueden ser aprovechados en la educación en el área y que contribuyan a la creación de alumnos independientes, innovadores y productores de esquemas y conocimientos que amplíen su campo laboral.

Otro factor al que se puede aportar en la escasa investigación sobre diseño gráfico es clarificar la distinción que se hace entre la práctica del diseño y el estudio del perfil del diseñador, siendo la primera la más conocida o llevada a cabo. De acuerdo con Pontis (2009, p.8) lo que ha contribuido a pensar en una relación opuesta entre diseñador-investigador, es la identificación del diseñador como “persona práctica”; aunque no haya nada que indique que la acción es lo que sigue a la reflexión (investigación) o que es la reflexión lo que sigue a la práctica, o que una excluya a la otra. Es por eso que en la actualidad hay una ausencia de aproximaciones establecidas o estandarizadas para el estudio del perfil del diseñador gráfico, destacando la escasez de referentes con rigor científico dentro del ámbito. En apoyo a esta idea, Tapia afirma que los estudios y las investigaciones en el ámbito del diseño gráfico en México son similares a las que se practican en el resto del mundo, “muy divergentes, poco formalizados y no tienen un desarrollo cabal ni serio (Ucol.mx, s.f.)”.

Preguntas de investigación

Con el propósito de desarrollar esta indagación se han construido las siguientes preguntas de investigación.

Pregunta principal

¿Cuál es la identidad discursiva del diseñador gráfico en los campos académico, educativo y profesional?

Preguntas subordinadas

Para abordar específicamente los aspectos de la problemática referida, se desprenden las siguientes preguntas.

- 1 ¿Cuáles son los imaginarios discursivos existentes sobre los procesos en el diseño gráfico?
- 2 ¿Qué relación tiene la identidad discursiva del diseñador gráfico con la ejecución de la profesión?
- 3 ¿Cómo impactan los procesos del diseñador gráfico en la mercadotecnia?

Objetivos

Objetivo principal

Establecer la identidad discursiva del diseño gráfico a partir del análisis de los campos académico, educativo y profesional para fortalecer la disciplina mediante la localización de referentes teóricos y el crecimiento del trabajo investigativo.

Objetivos específicos

1 Caracterizar los imaginarios discursivos existentes sobre los procesos en el diseño gráfico, con el propósito de dar cuenta de algunos de los debates en torno a la

naturaleza del diseñador gráfico, sus preocupaciones, sus aciertos y debilidades, sus logros y obstáculos.

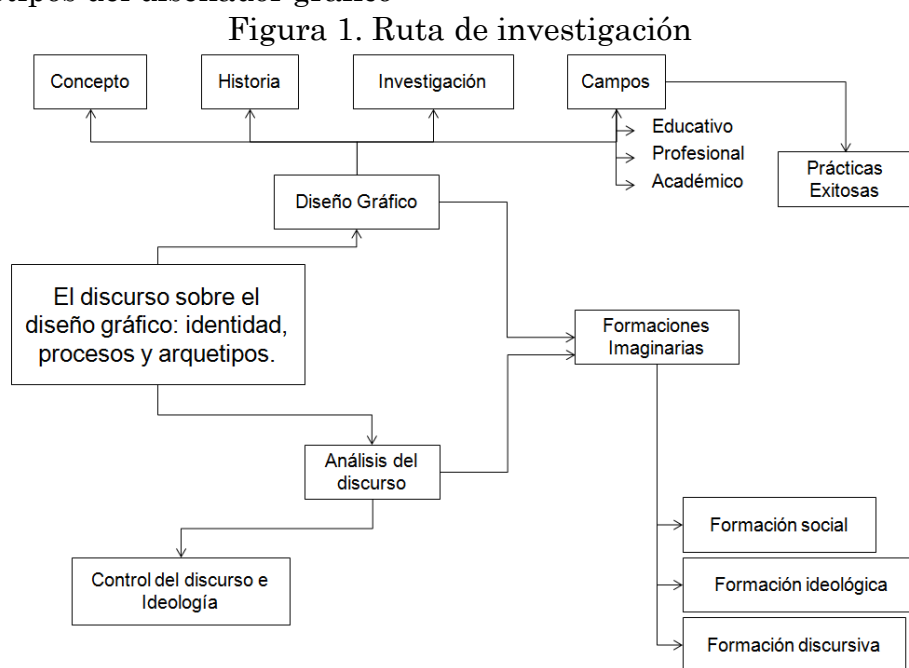
2 Determinar la influencia de la identidad discursiva del diseñador gráfico en la ejecución de su trabajo, para determinar la importancia de las cualidades que expresa el campo académico de la profesión.

3 Establecer cómo impacta la práctica profesional del diseñador gráfico en la mercadotecnia, con el fin de demostrar la importancia de la profesión.

Metodología

La investigación es de tipo cualitativo y deductivo. “El diseño cualitativo es abierto, tanto en lo que concierne a la selección de participantes-actuales en la producción del contexto situacional así como en lo que concierne a la interpretación y análisis. Éstos se conjugan en el investigador (en tanto sujeto de la investigación), que es quien integra lo que se dice y quién lo dice” (Torres, p.159, 2005). El método deductivo “permite establecer un vínculo de unión entre teoría y observación y permite deducir a partir de la teoría los fenómenos objeto de observación” (Dávila, p.181, 2006).

A continuación se presenta la ruta de investigación (figura 1), en donde se observa cómo a partir del análisis del discurso en el campo académico del diseño gráfico y ejemplos de prácticas exitosas se establecen formaciones imaginarias que servirán como arquetipos del diseñador gráfico



En primer lugar, se fraccionará al diseño gráfico, es decir, se le verá desde una triple condición: el campo académico, el educativo y el profesional. El campo académico, implicado en la investigación, cuyo objeto de estudio es el diseño gráfico y busca producir conocimiento para la disciplina, como metodologías, procesos y teorías; el educativo, visto desde la enseñanza universitaria, congresos nacionales e internacionales, consejos y asociaciones; y el profesional, contemplado desde experiencias laborales de diseñadores gráficos reconocidos por la comunidad que se desenvuelve dentro del mismo ámbito.

Para la construcción la identidad discursiva del diseño gráfico y el diseñador gráfico, se tomarán en cuenta publicaciones, principalmente investigaciones y breves

artículos publicados en comunidades/foros de reflexión y debate en torno a la temática, además de memorias de congresos, libros y entrevistas¹¹. Dichos textos datan del año 2005 al 2015, debido a que en ese lapso de tiempo se ha desarrollado mayor interés por el diseño gráfico como objeto de estudio, además se busca analizar referentes bibliográficos actualizados, sin embargo no se descartan a aquellos referentes clásicos.

Finalmente, se analizarán ejemplos que pueden resultar de la práctica del diseñador gráfico de acuerdo a las formaciones discursivas de la tricotomía elaborada anteriormente.

Marco de referencia

Diseño gráfico

El comienzo del diseño gráfico puede verse desde dos vertientes, primero, desde el arte y en segundo, desde la comunicación. El término como tal, fue establecido por el norteamericano William Addison Dwiggins, en 1922:

Cuando te enfrentas a las posibles composiciones con los distintos materiales, olvida el arte y utiliza el sentido común desde el primer momento. El papel básico de cualquier diseñador que trabaje con papel es conseguir una presentación clara del mensaje: resaltar los enunciados importantes y colocar los elementos secundarios de forma que no sean desestimados por el lector. Ello requiere de un ejercicio común y una capacidad de análisis más que unas habilidades artísticas (Newark, 2002).

La idea de Dwiggins, ciertamente está enfocada a la comunicación y los mensajes comerciales, en contraposición a él se encuentra Francis Meynell (1923) enfocado a la creación de libros, tomando en cuenta los aspectos artísticos, él le da mayor valor al potencial expresivo.

El diseño gráfico crea y organiza mensajes visuales por medio de sistemas comunicacionales, cuyo objetivo es comunicar de manera eficiente un mensaje establecido por signos, símbolos e imágenes a un receptor en particular, el mensaje puede ser enviado por medios impresos, visuales, auditivos o multimedia (Costa, 1989).

Se pueden nombrar un sinnúmero de definiciones e ideas sobre diseño gráfico, que van desde la más filosófica hasta la más práctica, Quentin Newark (2002) cita algunas: “El diseño gráfico es el oficio de construir y seleccionar signos y colocarlos adecuadamente en una superficie con el fin de transmitir una idea” (Hollis, s.f., citado por Newark, 2002, p.12). También menciona la definición de Lupton y Miller:

El diseño puede entablar una conversación crítica con las mecánicas de la representación, esclareciendo y revisando los prejuicios ideológicos; el diseño puede también reconstruir la gramática de la comunicación, al descubrir patrones y estructuras subyacentes tras los materiales mediáticos que conforman nuestra escritura verbal y visual (Lupton y Miller, s.f., citado por Newark, 2002, p.12).

“El diseño es más que un hecho, es un estilo de vida en el que nuestras ideas y proyecciones cobran vida para forrar de imágenes nuestros días” (Navas, 2009). Y no

¹¹ Se realizaron entrevistas semi-estructuradas, con el fin de establecer un análisis comparativo entre la conceptualización del diseño gráfico manejada por los agentes participantes en cada uno de los campos del diseño gráfico establecidos para la investigación. Para la entrevista semi-estructurada se determina la información que se desea obtener y se formulan preguntas abiertas, lo que da oportunidad de conseguir más datos de los esperados, ampliando el panorama del tema a investigar.

solo las ideas del mismo diseñador, sino más importante, hacer tangible el pensamiento de otra persona, transformar una idea en comunicación visual.

Referente a lo anterior Sánchez (2012), menciona que el diseño gráfico traspasa las barreras del lenguaje hablado, integrando al hombre con el entorno, estableciendo una relación entre el productor con el consumidor, convirtiéndose así en un medio al servicio de la cultura y la alfabetización de los pueblos; pero, ¿quién está detrás de este servicio?, ¿cómo es posible que se llegue a tan óptimo resultado?, ¿qué características tiene?, ¿qué estándar debe cumplir? Las respuestas a estas preguntas se abordan a continuación desde una triple condición del diseño gráfico: el campo profesional, el educativo y el académico.

El campo profesional contemplado desde experiencias laborales de diseñadores gráficos reconocidos por la comunidad que se desenvuelve dentro del mismo ámbito; el educativo, visto desde la enseñanza universitaria, congresos nacionales e internacionales, consejos y asociaciones; y finalmente, el campo académico, implicado en la investigación, cuyo objeto de estudio es el diseño gráfico y busca producir conocimiento para la disciplina, como metodologías, procesos y teorías.

Respecto al campo académico, para el diseñador gráfico la búsqueda de información o investigación sirve para resolver problemas prácticos, un ejemplo de esto es el *Design Thinking* (pensamiento de diseño), que de acuerdo con Lupton (2012) hace referencia a los procesos de generación de ideas, investigación y documentación, generación de prototipos e interacción con el usuario, siempre plasmando las necesidades visualmente, mediante bocetos, listas, diagramas y mapas. Pero cuando se ve al diseño gráfico desde un punto de vista académico o científico, se conocen pocas metodologías sistemáticas, instituidas y neutrales.

Muchos estudios y agencias de diseño explican que su metodología de trabajo se basa en análisis e “investigación”. De acuerdo con Ponts (2010), el significado que tiene esta investigación es diferente al concepto de Investigación. En donde la primera busca ampliar conocimientos personales, mientras que la segunda ayuda al desarrollo y mejora en una disciplina, es decir, que tiene relación no solo con una persona, sino con una comunidad.

Para la investigar el diseño gráfico es necesario conocer los distintos enfoques y posibles metodologías que pueden emplearse, ya que de acuerdo con Pontis (2009b) el desconocimiento de estas posibilidades se traduce en una investigación cuyos aportes a la disciplina son escasos.

Formaciones imaginarias y su impacto en los campos profesional, educativo y académico

Dentro del discurso el emisor y receptor ocupan ciertas posiciones, las cuales son determinadas por las formaciones imaginarias que “designan el lugar que A y B atribuyen cada uno a sí mismo y al otro, la imagen que ellos se hacen de su propio lugar y del lugar del otro (Pêcheux, 1978, p.48).”

Es decir, “el discurso se configura a partir de las estrategias adoptadas por A, basadas en las anticipaciones que se ha forjado sobre B, éste no como un ente real sino, nuevamente, como una representación de B (Castro, 2006, p.80).”

Entonces, las formaciones imaginarias se refieren al lugar e identidad que el sujeto hace de sí mismo y del otro(s), en lo cual intervienen las formaciones sociales, ideológicas y discursivas.

“En la formación discursiva inciden de modo implicativo, la formación ideológica y la social. La formación discursiva implica varios tipos de restricciones en la producción

discursivo-textual: a) lo que se puede decir; b) lo que no se puede decir (lo prohibido); c) lo que se debe decir; d) cómo se debe decir; e) cuándo se debe decir; f) quién lo dice y g) a quién lo dice. Estas restricciones están presentes de manera un poco diferente en las formaciones imaginarias que plantea Pêcheux (Haidar, 2000, p.47).”

De acuerdo con Flores (2008, p. 251), “la formación ideológica corresponde a la superestructura legal y política vigente en el sistema social al que el sujeto pertenece, que es coercitiva sobre él; y también se remite a las ideas, creencias, etc., que posee el individuo que hacen legítimas las relaciones sociales, por medio de diversos mecanismos, uno de los cuales es la formación discursiva.”

“La formación social, de acuerdo con Haroche, Henry y Pêcheux, es determinada por la estructura económica con sus modos de producción, y el conjunto de relaciones que le son propias que influye en el individuo, pues condiciona su vida cotidiana a través de una formación ideológica que la sustenta (Flores, 2008, p.251).”

Análisis del campo profesional, educativo y académico.

Campo profesional

Dentro del campo profesional se han analizado entrevista a diseñadores gráficos y blogs de profesionales del diseño. Dichas publicaciones se enfocan en la forma de trabajar, además del tipo de pensamiento del diseñador gráfico, por ejemplo, la pérdida de una identidad o “sello” al momento de diseñar, el adoptar tendencias de corte internacional, algunos hablan sobre el desprendimiento de la nacionalidad, optando por estilos europeos, algunos incluso coinciden con la adopción de un estilo específicamente suizo.

El diseñador chileno, Roberto Osses (Catálogodiseño, 2014), considera que las capacidades necesarias de un diseñador gráfico son la reflexión y el pensamiento crítico, el involucramiento con su sociedad, con la cultura, la participación activa en el proceso de conformación identitaria y el resguardo del patrimonio. Él plantea cuatro ejes fundamentales en todo diseñador: sociedad, cultura, identidad y patrimonio, además, plantea el cómo un diseñador puede desenvolverse en el mercado si no se conoce ni comprende profundamente a la sociedad.

Otro aspecto en la revisión de las entrevistas, es el la necesidad no solamente observar, sino también analizar, criticar y escribir. Analizar las problemáticas sociales con una mente abierta y poder capturarlas; entonces la necesidad de leer y aprender a escribir.

El nominado a la Premio de excelencia en Diseño gráfico 2014 por el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, Diego Becas (Catálogo diseño, 2014), propone que la única y más importante capacidad de un diseñador es el tener opinión crítica respecto al mundo, ser vehemente en la expresión y defensa de esa opinión.

El siguiente aspecto que se observa, va más encaminado hacia el estilo personal y la pasión por el quehacer profesional del diseñador gráfico. Para Cartes (Catálogo diseño, 2014) lo básico es amar el trabajo, definir un estilo y saber comunicar y vender tu trabajo como lo haría una gran marca.

Asimismo, Álvaro Arteaga (Catálogo diseño, 2014), menciona que la pasión que uno le imprime a lo que hace y el saber reconocer cuando uno no se haya motivado por el ejercicio o estudio del diseño, además, es importante mirar al mundo con una visión desprejuiciada y virgen.

La capacidad crítica y reflexiva, la pasión y la forma de ver al mundo de manera diferente dan paso a la innovación y creatividad para llevar a un mejor trabajo como profesional de la visualidad.

El campo educativo

Dentro de este campo se han analizado publicaciones de organizaciones, asociaciones, consejos, congresos, entre otros. Dichas publicaciones siguen una tendencia general, enfocada a la práctica o trabajo del diseñador gráfico y su necesidad de adaptación.

La Asociación de Diseñadores Gráficos de Colombia (Adgco, 2010) enumera cinco habilidades que deberá poseer el diseñador gráfico que será capaz de sobrevivir actualmente, basado en el AIGA (American Institute of Graphic Arts / Instituto Estadounidense de Artes Gráficas) y Adobe:

1. Creación y desarrollo visual que responda a problemas de comunicación, incluyendo la comprensión de jerarquías, tipografía, estética composición y construcción de imágenes significantes.
2. Detección y solución de problemas de comunicación, análisis, investigación, elaboración y evaluación de prototipos, etc.
3. Comprensión de los contextos cognitivos, sociales, culturales, tecnológicos y económicos inherentes al diseño.
4. Capacidad de responder ante una audiencia reconociendo factores que se involucran en el diseño, tales como humanos, sociales, cognitivos, culturales y físicos.
5. Conocimiento pleno de las herramientas de diseño.

Estas cinco herramientas o aspectos dejan en claro que el diseñador gráfico no es solo un reproductor de ideas que se plasman en una imagen, sino que se requieren muchas habilidades cognitivas que le permitan estar en constante aprendizaje y adaptarse a los constantes cambios de la sociedad y sus necesidades.

No obstante, Carreño (2013) hace hincapié en la importancia en el estudio/preparación y el desarrollo de técnicas, y enumera siete requisitos para llegar a ser un diseñador gráfico:

1. Tener vocación de diseñador.
2. Realizar los estudios correspondientes.
3. Conocer el manejo de varios tipos de software y sistemas operativos
4. Tener conocimientos tipográficos y de mecanografía.
5. Tener conocimientos de pre-impresión.
6. Tener conocimientos de aplicación web.
7. Tener algún cliente.

Es evidente la importancia de la práctica profesional para llegar a ser un diseñador gráfico profesional, sin embargo Carreño puede quedarse corto al momento de describir estos siete requisitos, ya que ha dejado atrás otras herramientas útiles como el situar al diseñador gráfico en un contexto, como los factores culturales, económicos o cognitivos, entre otros.

El campo académico

En las investigaciones analizadas, se observan cuatro aspectos, el primero, el lado humanista del diseñador gráfico y la relación que debe tener con la sociedad y su responsabilidad social; el segundo, enfocado a un aspecto cultural e investigativo que forme una mente analítica y crítica; el tercero, enfocado a la práctica profesional y la idea de planificar, dirigir y constituir comunicación visual mediante una disciplina intachable, finalmente, destaca la tendencia hacia el trabajo multidisciplinario y la

necesidad de crear redes de trabajo que amplíen las posibilidades de desarrollo profesional.

Para Navas (2009), el diseño es más que un hecho, es un estilo de vida, en el que los diseñadores cumplen un gran papel dentro de la sociedad, que va más allá de tan solo hacer un cartel o cualquier otra cosa, se trata de que el diseñador transmita ideas, comunique sentimientos, genere propuestas gráficas que vayan más allá de las fronteras, como si fueran una clase de médium en el que es interlocutor entre lo visual y lo verbal.

Si bien, para Navas se trata de que el diseñador comunique ideas o sentimientos, para Mafla (2011), el perfil del diseñador va más allá, ya que no solo construye conceptos, sino que transforma a la sociedad y la manera en la que las personas se ven a sí mismas; el mismo investigador menciona que: “la responsabilidad del diseñador con la humanidad es amplia, no solo crea objetos, tecnologías, experiencias sino ambientes que afectan la globalidad de nuestros sentidos”.

No cabe duda que para construir conceptos, lograr transmitirlos y establecer un cambio en la sociedad es necesaria la labor investigativa, ya que esto llevará al diseñador gráfico a conocer a la comunidad a la que dirige su trabajo, además de formar una mente crítica y sobre todo analítica; sin olvidar el enriquecimiento cultural que la acción de investigar conlleva. Para profundizar en este aspecto y destacar la importancia de la investigación, a continuación se presenta un fragmento del trabajo realizado por Pimentel:

“Diseñar”, se refiere al proceso de originar y desarrollar un plan para un proyecto o producto. El diseño implica un esfuerzo consciente de crear algo que satisface, es decir, solución de problemas y creatividad. Requiere normalmente de un diseñador que toma en consideración aspectos funcionales y estéticos que necesitan generalmente de una considerable investigación (2009, p.81)

La formación de los futuros diseñadores implica aprender a pensar en contextos más amplios de relaciones, conlleva a ocuparse seria y profesionalmente de los materiales y de sus alternativas, del despilfarro y del empleo de los recursos, del reciclaje, de la utilización reiterada, de la sustitución. Implica también cimentar las bases para una mayor sensibilización de cara a una relación recíproca entre hombre y medio ambiente, entre entorno natural y artificial, entre pasado y presente, tradición e innovación, entre identidad cultural y objetivos globales (2009, p. 82).

Por otra parte, al hablar de hacer diseño, o diseñar, el diseñador gráfico debe conocer las reglas y leyes de la visualidad, dominar programas y sistemas representativos y estilísticos, conocer sobre tipografía y teorías del color, además del funcionamiento de la comunicación, los códigos del emisor y público objetivo, además es necesario que cuente con conocimiento de tipo de papel, tintas y acabados (Soto & Meléndez, 2008). Es importante que el diseñador tenga dominio de todos los conceptos básicos comentados anteriormente, aunados a la historia, teoría y crítica del diseño gráfico y aspectos que le permitan administrar los trabajos y costos que conllevan la profesión. De hecho, Camacho, Martínez y Mendivil (2010), consideran necesaria la inclusión en los campos de acción que permitan al futuro diseñador no solo dominar la parte técnica y práctica del diseño, sino también conceptos y métodos de áreas como sociología, psicología, ciencias de la educación, economía, administración y *marketing*; y por supuesto la ética profesional y los valores democráticos de la sociedad.

Finalmente, en las investigaciones analizadas, se plantean dos importantes recursos, el trabajo multidisciplinar y el *marketingo branding personal*.

Para Vega (2012), el diseñador puede jugar a ser todas las profesiones del espectro, a través del cliente, ya que al empatizar con él llega a convertirse de tal modo en su colega. Esta multiprofesionalidad se ve plasmada a través del trabajo multi, inter y transdisciplinario al que actualmente el diseñador debe adecuarse.

Pero, ¿cómo lograr crear estas redes de trabajo multidisciplinario? ¿Cómo un diseñador gráfico se da a conocer profesionalmente? Es útil el uso del *marketing*, es indispensable contar con una estrategia de marca para comunicar a otros los valores que se tienen. Para Drelichman (2009), la idea del marketing para vender lo que no se quiere comprar es obsoleta, y todo se trata de la nueva concepción de que el marketing como un "satisfactor de necesidades humanas" y por lo tanto algo útil para el consumidor y la sociedad.

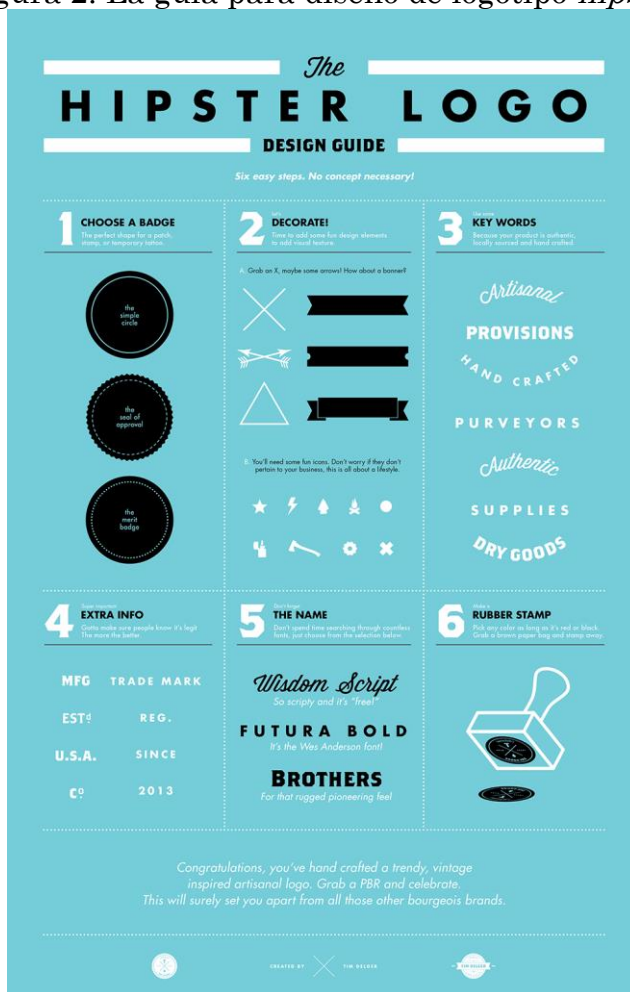
A partir de este primer acercamiento al campo académico se puede detectar la importancia de la investigación en el diseño gráfico. Además, en el quehacer dicha profesión investigar es una obligación, ya que para cualquier producto que desee realizar, se necesita recopilar y analizar información, para posteriormente planear, constituir, bocetar y realizar el diseño, sin embargo, esta actividad es concebida como totalmente práctica donde no cabe el estudio de manera científica.

Conclusiones

A partir del análisis realizado se presentan tres campos totalmente distintos, que bien se ligan debido a que todo surge a partir de la educación en el diseño gráfico, para posteriormente llegar al campo profesional y solo en algunos casos, especializarse en el campo académico. Los tres campos cuentan con una formación imaginaria totalmente distinta que influye los imaginarios de la profesión.

El campo profesional refleja a un diseñador gráfico reproductor de ideas, que sigue tendencias y promueven el uso de plantillas predeterminadas, lo cual afecta a la identidad de las empresas debido a las representaciones de las empresas terminan siendo muy similares, especialmente en sus logotipos o isotipos. A continuación se muestra un ejemplo con una guía sobre cómo elaborar un logotipo (figura 2) y algunos ejemplos de lo que puede ser el resultado de uso de dicha guía (figura 3).

Figura 2. La guía para diseño de logotipo *hipster*



Fuente: theclinkroom.com, s.f.

En la figura 2 se observa la guía o proceso a seguir para la elaboración de un logotipo *hipster*, cuya aplicación tiene como resultado una gama de logotipos que siguen la misma tendencia tipo *vintage* y artesanal.

Figura 3. Ejemplo de logotipos



Fuente: simplywp.net, s.f.

La figura 3 presenta una serie de logotipos que siguen la misma tendencia *hipster*, que pueden ser el resultado de la aplicación de la figura 2. Se observan líneas simples

y un diseño orgánico utilizando únicamente el color negro y fuentes tipográficas similares, al igual que las figuras geométricas.

En otro caso, no solo se cae en lo similar y la falta de identidad, sino en el plagio, el cual puede repercutir legalmente en contra de la empresa que lo utiliza, como ejemplo se muestra la figura 4, en la cual se observan dos logotipos, a la derecha de la Feria de León 2012 el cual resulta ser muy similar al de la ciudad Ucraniana de Odessa.

Figura 4. Logotipos Feria de León 2012 y Odessa



Fuente: disenopapaya.files.wordpress.com, 2012.

Por otro lado, el campo educativo no solo menciona la importancia de una buena ejecución, sino también un mayor conocimiento sobre teorías que influyan al momento de diseñar, comprensión del contexto al que va dirigido y conocimientos generales tanto culturales como de visualidad. Esto le da una identidad y esencia a las marcas, empresas e incluso personas. A continuación se muestran ejemplos de lo que sería el resultado de diseñar atendiendo las características del campo profesional.

Figura 5. Ejemplos de logotipos atendiendo al campo educativo.



Fuente: leinca.com, 2015.

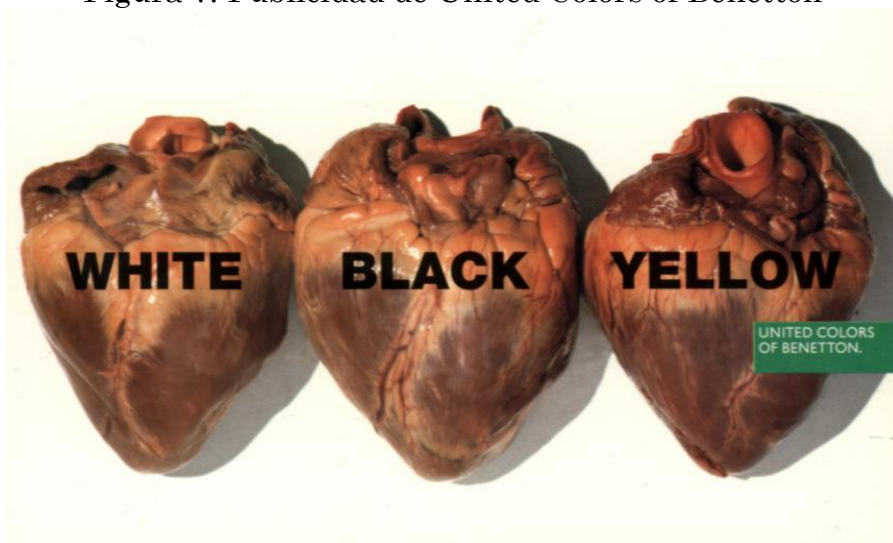
Figura 6. Ejemplo de póster atendiendo al campo educativo.



Fuente: elarquitectodeilusiones.com

El campo académico tiene una formación imaginaria del diseñador totalmente integral, con un lado humanista, crítico y analítico que tiene responsabilidad social, preocupado por la idea de planificar, dirigir y constituir comunicación visual y finalmente, destaca la tendencia hacia el trabajo multidisciplinario y la necesidad de crear redes de trabajo. El resultado de este diseñador se puede reflejar en trabajos que no solo están ejecutados a la perfección, sino que también contienen un mensaje que impacta a la sociedad. En la figura 7 se presenta un ejemplo sobre el diseño de la publicidad de la marca United Colors of Benetton, en donde se presentan tres corazones humanos, haciendo alusión a que no importa la raza de las personas, todos son iguales por dentro.

Figura 7. Publicidad de United Colors of Benetton



Fuente: taringa.net, s.f.

Con la investigación se hace evidente la diferencia de las formaciones imaginarias creadas a partir de los tres campos estudiados, en el campo profesional se piensa en el diseñador gráfico reproductor de ideas e imágenes; en el campo educativo se concibe a un profesional consciente de su entorno y buen manejador de teorías, herramientas y software especializado; y finalmente, en el campo académico se plantea a un diseñador gráfico con las características del campo educativo, añadiendo un pensamiento analítico, crítico y humanista que permite generar no sólo una imagen sino un mensaje que impacte a la sociedad. Los tres tipos de formaciones imaginarias tienen un impacto en la ejecución del diseño, ya que la forma de trabajar y su resultado dependerá de las características atendidas por el profesional, reproduciendo algo ya planteado y visto (tendencial) o logrando crear la esencia de la marca o empresa para la cual realiza el diseño, atendiendo además a los estudios realizados mercadológicamente lo que logra una armonía entre lo que la empresa quiere reflejar y lo que realmente refleja.

Referencias

- Adgco. (22 de mayo de 2010). *Un diseñador gráfico es...* Asociación de Diseñadores Gráficos de Colombia. Recuperado el 18 de octubre de 2014, de: <http://www.adgcolombia.org/archivo/articulos/un-disenador-grafico-es%E2%80%A6>
- Camacho, C., Martínez, C., & Mendivil, C. y. (2010). *Nuevos perfiles profesionales del diseñador gráfico*. Recuperado el 8 de septiembre de 2014, de: http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/encuentro2010/administracion-concursos/archivos_conf_2013/931_67660_1001con.pdf
- Carreño, D. (31 de octubre de 2013). *Cómo ser diseñador gráfico*. Estudio Creativo. Recuperado el 18 de octubre de 2014, de: <http://goo.gl/vj7AAe>
- Castro Ricalde, M. (2006). *Imágenes y representaciones en el periodismo de izquierda en México*. Palabra Clave, 9(2) 77-90. Recuperado el 6 de mayo de 2015, de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64900208>
- Catálogo diseño (1 de septiembre de 2014). *Entrevista a Roberto Osses*. Recuperado el 5 de noviembre de 2014, de: <http://www.catalogodisenio.com/2014/09/01/roberto-osses-tipografo-chileno/>
- Catálogo diseño (13 de marzo de 2014). *Entrevista a Álvaro Arteaga*. Recuperado el 5 de noviembre de 2014, de <http://www.catalogodisenio.com/2014/03/13/entrevista-alvaro-arteaga-disenador-grafico-e-ilustrador/>
- Catálogo diseño (16 de mayo de 2014). *Entrevista a Diego Becas*. Recuperado el 5 de noviembre de 2014, de: <http://www.catalogodisenio.com/2014/09/16/diego-becas-cartelista/>
- Catálogo diseño (16 de septiembre de 2014). *Entrevista a Fernando Cartes*. Recuperado el 5 de noviembre de 2014, de: <http://www.catalogodisenio.com/2014/05/16/entrevista-fernando-cartes-disenador-grafico-custom-artist/>
- Dávila Newman, Gladys. (2006). *El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales*. Laurus. pp. 180-205. Recuperado el 26 de mayo del 2014, de: <http://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=76109911>

- Flores, M.E. (2008). *Función poética del lenguaje: la ironía en el habla de Monterrey*. UANL: México
- Haidar, J. (2000). *El poder y la magia de la palabra. El campo del análisis del discurso*. En Del Río, N. (coord.) *La producción textual del discurso científico*, México, UAM-X, pp. 33-66. Recuperado el 6 de mayo de 2015 de: <http://www.uam.mx/cdi/pdf/publicaciones/produccion/poder.pdf>
- Lupton, E. (2009). *Diseño gráfico: nuevos fundamentos*. Barcelona: Editorial Gustavo Gili
- Lupton, E. (2012). *Intuición, acción, creación Graphic design thinking*. Barcelona: Editorial Gustavo Gili
- Mafla, J. M. (28 de septiembre de 2011). *El diseñador como modelador cultural*. Foro Alfa. Recuperado el 15 de septiembre de 2014, de: <http://foroalfa.org/articulos/el-disenador-como-modelador-cultural>
- Navas, C. (marzo de 2009). *De diseñador a diseñador... el diseño no tiene fronteras*. (F. d.-F. UP, Ed.) *Actas de Diseño* (6), 241. Recuperado el 10 de septiembre de 2014, de: <http://goo.gl/xoMgiE>
- Newark, Q. (2002). *¿Qué es el diseño gráfico?* México: Gustavo Gili
- Pêcheux, M. (1978). *Hacia el análisis automático del discurso* (Manuel Alvar Ezquerro, traductor). Madrid: Gredos (Texto original publicado en 1975).
- Pimentel, J. V. (2009). *El Diseñador como investigador*. (F. d.-F. UP, Ed.) *Actas de Diseño* (7), 80 - 83. Recuperado el 12 de septiembre de 2014, de: http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/vista/detalle_articulo.php?id_libro=16&id_articulo=5870
- Pontis, S. (2009). *Diseño gráfico: un novel objeto de investigación. Caso de estudio: el proceso de diseño*. *Revista Iconofacto*. Pontificia Bolivariana University. Colombia. Vol 5, Num 6, Diciembre 2009. Recuperado el 20 de marzo del 2014, de: <http://sheilapontis.files.wordpress.com/2010/02/novel-objeto-de-investigacion.pdf>
- Pontis, S. (2009). *Qué es y qué implica la investigación en diseño*. Foroalfa. (ISSN 1851-5606). Recuperado el 20 de abril de 2014, de: <http://foroalfa.org/articulos/que-es-y-que-implica-la-investigacion-en-diseno>
- Pontis, S. (2010). *Para qué sirve investigar en diseño*. Foroalfa. (ISSN 1851-5606) Recuperado el 20 de abril de 2014, de: <http://foroalfa.org/articulos/para-que-sirve-investigar-en-diseno>
- Sánchez Ramos, M. E. (Julio de 2012). *El Diseño Gráfico y su aportación a la divulgación científica*. (F. d. Comunicación, Ed.) *Actas de Diseño*, 13, 237-240. Recuperado el 15 de septiembre de 2014, de: <http://goo.gl/HtL5C6>
- Soto Mancipe, C. R., & Meléndez, M. (marzo de 2008). *El diseño: Del oficio a la profesión*. (F. d.-F. UP, Ed.) *Actas de Diseño* (4), 133-134. Recuperado el 9 de septiembre de 2014, de: <http://goo.gl/Kn25m1>
- Ucol.mx. (s.f.). *La investigación en el diseño gráfico está poco formalizada*. Dirección General de Información: Universidad de Colima. Recuperado el 18 de marzo de 2014, de: <http://www.ucol.mx/boletines/noticia.php?id=3105>
- Vega, C. (14 de marzo de 2012). *Diseñador: una especie apta para el cambio*. Foro Alfa. Recuperado el 14 de septiembre de 2014, de: <http://foroalfa.org/articulos/disenador-una-especie-apta-para-el-cambio>

FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑAS, MEDIANAS EMPRESAS EN EL OCCIDENTE DE MÉXICO

María De Lourdes Cisneros Duran, Juan Carlos Gutiérrez Obeso e Imelda Rosanacih Dzul
(Universidad de Guadalajara, Centro Universitario del Sur)

Resumen

Este estudio se realizó con el objetivo de investigar la problemática del financiamiento de las PyMES, los resultados obtenidos impactarán de manera directa a los demandantes y oferentes en el tema de créditos para estas unidades económicas en la Costa Sur de Jalisco; para lo cual es necesario encontrar cuáles son los problemas por los que atraviesan los empresarios para obtener un crédito en las instituciones financieras tanto públicas como privadas. Se encuestó a 40 empresas del sector comercial, se observó que el principal requisito y restricción para el otorgamiento de créditos es el número de avales con solvencia económica requerido, impactando significativamente la percepción del empresario hacia las instituciones crediticias. De igual manera, se identificaron las alternativas de financiamiento en cuanto al número de instituciones crediticias existentes en la región de estudio, encuestándose a 14 de ellas, que incluyó bancos comerciales, cajas populares, instituciones gubernamentales e instituciones que proporcionan créditos a empresarios de bajos recursos, estableciendo las características de estos financiamientos en cada institución; como la tasa de interés, plazos para liquidar los créditos, documentación requerida y metas existentes de cada institución; arrojando que la tasa de interés es la variable más significativa para la colocación de créditos en las PyMES.

Palabras clave: Instituciones financieras, financiamiento, PyMES, banca comercial y crédito.

Abstract

This study was conducted to investigate the problems of financing for SMEs, (PyMES in Spanish), the results will impact directly to the buyers and sellers on the issue of credit for these economic units on the Southern Coast of Jalisco; whereby it is required to find out what problems the entrepreneurs are facing to be able to obtain financial credit from both public and private financial institutions. 40 companies in the commercial sector were surveyed, it was observed that the main requirement and restrictions to grant credits is the number of guarantees to financial solvency required, significantly impacting the perception of the entrepreneur to credit institutions. Similarly, financing alternatives are identified in the number of existing lending institutions in the study region, 14 of them were surveyed, which included commercial banks, credit unions, government agencies and institutions that provide credit to low income entrepreneurs, establishing the characteristics of this financing for each institution; as the interest rate, terms for settling claims, required documentation and existing goals of each institution; it showed that the interest rate is the most significant variable for the placement of credits in SMEs.

Keywords: Financial institutions, financing, small and medium-size enterprises (SMEs), commercial banking, credit.

Introducción

Este trabajo aborda el tema de la oferta y demanda de créditos para las PyMES en el occidente de México. En nuestro país, las PyMES han pasado por una serie de problemas para lograr tener acceso a los créditos ofertados tanto por las instituciones financieras públicas como privadas. La falta de sistemas financieros desarrollados en todo el país como la baja intermediación y reducidos niveles de acceso al crédito para estas organizaciones, ha originado que dichas empresas, no puedan cumplir con una serie de requisitos que las instituciones financieras les solicitan ya que las garantías y las altas tasas de interés son muy elevadas.

El acceso al financiamiento bancario es un problema común y tiende a ser una característica de las naciones en desarrollo y emergentes, la problemática que enfrentan a nivel mundial las pequeñas y medianas empresas para tener acceso a créditos son diversas, algunas de ellas son:

Falta de créditos baratos, debido a que las instituciones financieras cobran tasas de interés muy altas, otro problema muy fuerte es la burocracia bancaria ya que exigen cumplir con demasiados requisitos y además la respuesta para decidir si se autoriza el crédito es muy lenta.

La falta de avales solventes es uno de los problemas que más destaca porque existen pocas personas que arriesgan su patrimonio y su historial crediticio.

La falta de difusión sobre los programas gubernamentales que se ofertan hace que los empresarios no lleguen a solicitar crédito, porque la información sólo llega a los familiares o amigos de los funcionarios. Por otra parte, la falta de información contable, hace que las instituciones financieras no confíen en las PyMES, ya que esta característica las convierte en empresas informales

Lo anterior establece situaciones que las PyMES tienen en su accionar y que da como resultado el que no tengan el acceso fácil a un crédito.

La existencia de las PyMES en una economía es de suma importancia para el desarrollo económico de la región, tomando en cuenta que estas organizaciones ofrecen empleos y generan ingreso a las familias. Por ello resulta indispensable que las PyMES conozcan los esquemas de financiamiento a los que su empresa puede tener acceso y determinar si alguno de ellos puede ser la opción que necesita para el proyecto que los empresarios tienen en mente.

Por otra parte, las instituciones financieras fungen un rol fundamental como motor de una economía, como emisor de dinero circulante. Dar a conocer sus productos y difundirlos es fundamental para que las empresas tengan un conocimiento pleno de cuál es el crédito que más les conviene, para ello, es importante que las instituciones financieras hagan difusión sobre los productos que manejan y que las PyMES cambien su percepción de que el adquirir un crédito implica trámites burocráticos, tasas de interés altas y plazos que no se adapten a sus necesidades.

¿De qué se habla, cuando se hace referencia a la PyMES? Dicho concepto puede variar de un país a otro, por ejemplo en Estados Unidos una pequeña empresa podría calificar como grande en la mayoría de los países de América Latina. Las pequeñas y medianas empresas son una parte vital del sistema de la libre empresa en cualquier país, por lo que es necesario formular políticas específicas de promoción y de protección para sus primeras etapas de vida.

En los países desarrollados, la presencia de las pequeñas y medianas empresas, es importante. En el caso de Estados Unidos, según la *Small Business Administration* (SBA) el 90% de las empresas tienen menos de 20 empleados, por tal razón existe esta

oficina federal para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas que representan el 99.7% de los empleadores, generan el 80% de los nuevos puestos de trabajo del sector privado, proveen más del 50% del PIB no agrícola y representan US\$750,000 de las exportaciones (Álvarez, 2008).

De acuerdo a la investigación realizada por Pachas (2004), en Lima, Perú; las PyMES, han contribuido con el desarrollo del país y a la solución del desempleo, desde la década del setenta, debido a que las reformas económicas y sociales dictadas, trajo como consecuencia significativas migraciones a la capital y a la ciudad-urbano, originando el desarrollo de actividades comerciales, artesanales, etc. como unidades micro empresariales de tipo informal.

De acuerdo a Munch et al. (2001), el tamaño de las empresas se clasifica en base a su capital financiero y personal, a) capital financiero, este se determina con base al monto de su capital b) personal ocupado; establece que una empresa pequeña es aquella en la que laboran menos de 250 empleados; una mediana, aquella que tiene entre 250 y 1000 trabajadores. Por su parte INEGI (2009), estratifica a las empresas en a) industria pequeña: las empresas que ocupan hasta 100 personas y sus ventas netas no rebasen la cantidad de 400 millones de pesos al año b) industria mediana, las empresas que ocupan hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasen la cantidad de mil 100 millones de pesos al año.

Las empresas pequeñas y medianas representan a nivel mundial el segmento de este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño, al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales; de hecho, en el contexto internacional se puede afirmar que 90% o un porcentaje superior de las unidades económicas totales, está conformado por las pequeñas y medianas empresas, según datos del INEGI (2009), la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste.

Las pequeñas y medianas empresas son parte muy importante dentro del sistema económico de cualquier país, en México no es la excepción, el desarrollo de éstas, es vital en una economía en donde los eslabones productivos dejan mucho que desear. Todas las PyMES tienen características muy generales, por ejemplo; el capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad, los propios dueños son los que dirigen la empresa de una manera empírica, regularmente abastecen un mercado regional y local, generan empleos y producen de una manera que sus productos los venden a precios muy competitivos, pero la falta de recursos financieros los limita ya que es muy difícil tener acceso a fuentes de financiamiento.

En México, existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PyMES que generan 52% del PIB y 72% del empleo en el país (INEGI, 2009).

En el Estado de Jalisco, existen alrededor de 90,000 empresas de las cuales el 98.8 % de ellas tienen 50 empleados o menos, consideradas como PyMES. El 7.1% del total de PyMES en el país se encuentran en Jalisco, siendo el segundo más importante a nivel nacional, de acuerdo a la Secretaría de Economía (2012).

La región Costa Sur de Jalisco, es una región de estudio que no está ajena a la problemática del financiamiento, a pesar de que existen diversas instituciones de crédito como son las bancas comerciales, cajas populares e instituciones gubernamentales, que ofertan créditos, estos no son suficiente así como la información que fluye de las instituciones financieras hacia las pequeñas y medianas

empresas, por consiguiente, la mayoría de los empresarios consideran el acceso al crédito un obstáculo fundamental para el desarrollo de sus negocios a nivel regional. La presente investigación considera como estudio de caso la región Costa Sur de Jalisco. Dicha región, se considera representativa por ser una de las principales ciudades cuya economía está basada en actividades comerciales sustentadas a partir de PyMES.

El objetivo principal de este estudio es analizar la problemática de los créditos otorgados por instituciones gubernamentales y privadas que puedan brindar un apoyo real de inversión a pequeñas y medianas empresas en la Costa Sur de Jalisco.

Metodología

Para la obtención de la información, se encuestaron 40 empresas comerciales y 14 instituciones financieras que incluyeron: bancas comerciales, cajas populares e instituciones gubernamentales.

Para obtener el tamaño de muestra de la demanda de créditos para las PyMES, Se estratificaron las empresas por giro o actividad de acuerdo al registro en el Sistema de Información Empresarial Mexicana (SIEM) del padrón de las pequeñas y medianas empresas activas en la región de estudio (Cuadro 1).

Cuadro 1. Tamaño de muestra proporcional de empresas registradas en Autlán

Estrato	Giro	Número de empresas	Número de empresas encuestadas
E1	Industrial	5	0
E2	Comercial	89	40
E3	Sevicio	106	0
Total		200	40

Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano (2013).

Para recopilar la información necesaria, se utilizaron los siguientes instrumentos y técnicas de investigación:

Dado que la población es finita y se conoce el total de la población, la muestra se estimó a través de la siguiente fórmula: (Cochrang, 1976).

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

N = Total de la población (89)

$Z_{\alpha} = 1.962$ (si la seguridad es del 95%)

p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

q = 1 - p (en este caso 1-0.05 = 0.95)

d = precisión (en este caso es 0.05%).

El trabajo de campo consistió en aplicación de entrevistas dirigidas a las PyMES con giro comercial. El instrumento que se utilizó fue un cuestionario estructurado y aplicado directamente a una muestra de 40 pequeñas y medianas empresas comerciales que proporcionaron información acerca de la problemática de créditos en el área de estudio.

El instrumento consistió en 6 apartados: Datos de la empresa, alternativas de crédito, solicitud, usos y requerimientos de crédito, problemática del crédito, preguntas complementarias y perfil del empresario o administrador.

Con la información recabada se analizó la situación actual de las PyMES, las actividades principales a las que se dedican, el mercado crediticio al que se enfrenta

al solicitar un crédito y las diferentes instituciones financieras a las que recurren para la solicitud de un préstamo.

La información obtenida en el trabajo de campo, fue ordenada, sistematizada y analizada con el apoyo del paquete estadístico *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) versión 15. Para el análisis y discusión de la problemática, se utilizó a la matriz de Vester que identifica y prioriza los problemas. A través de dicha matriz se mide el impacto relación causa y efecto. El total de activos (suma del puntaje horizontal), explica el grado de causalidad de la variable con respecto a las demás. El total de pasivos (suma del puntaje vertical), explica el grado de consecuencia de cada una de las variables sobre el problema analizado. Cada una de las variables en estudio, se tipifica de acuerdo a su grado de importancia en un sistema de coordenadas, donde X es la media aritmética de los activos, Y es la media aritmética de los pasivos; finalmente se ubica en cada cuadrante y se procede a su análisis.

La investigación realizada para conocer la oferta de créditos para las PyMES, consistió en la aplicación de cuestionarios a las instituciones financieras de Autlán. Se incluyeron todas las instituciones de crédito que tienen participación en el sector PyMES, con un total 14 instituciones que ofrecen este servicio. Se les aplicó un cuestionario con un total de 28 preguntas divididas en 4 secciones de la siguiente manera; datos generales, áreas y actividades apoyadas, requisitos para el otorgamiento del crédito y datos complementarios.

Para el análisis y discusión de resultados se procedió a interpretarlos desde dos enfoques: a) cuantitativo y b) cualitativo. El cualitativo a través de la prueba no paramétrica de la Chi cuadrado X^2 para medir la asociación de variables y comparación entre grupos y el cuantitativo a través de estadística descriptiva con medidas de tendencia central y dispersión.

RESULTADOS

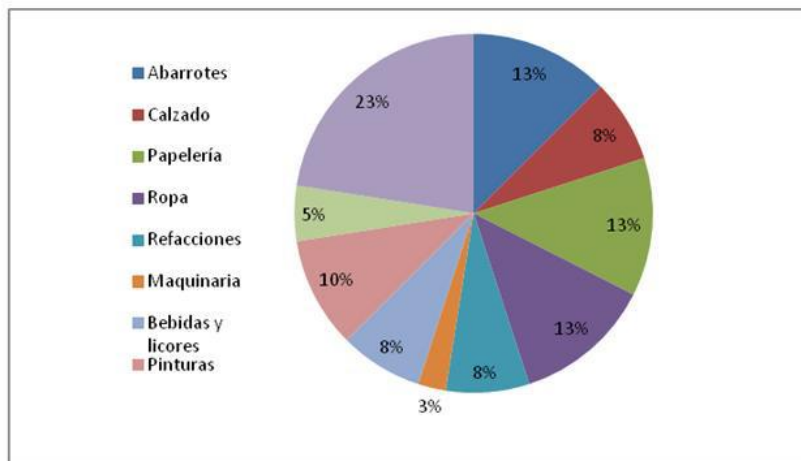
Demanda de créditos para PyMES

Con la información recabada se analizó la situación actual de las PyMES, las actividades principales a las que se dedican, el mercado crediticio al que se enfrenta al solicitar un crédito y las diferentes instituciones financieras a las que recurren para la solicitud de un préstamo.

En la investigación se entrevistó a 40 empresarios que se dedican a negocios de diferentes giros, tal como se muestra en la Figura 1. Dichos empresarios cuentan con una edad que oscila entre los 46 a 50 años de edad. Cabe mencionar que del total de encuestados 22 son mujeres y 18 son hombres, por lo que la participación de las mujeres en este giro comercial es más significativa que el de los hombres. Es importante considerar el nivel de escolaridad de quienes dirigen las unidades económicas de las cuales 16 de ellos, cuentan con el grado de licenciatura, 10 tienen la preparatoria, 6 la secundaria y sólo uno cursó la primaria. Se presume que el hecho de administrar con un fundamento científico y no con sentido común, permite a la organización su crecimiento, disminuye los riesgos de fracaso, aprovecha las oportunidades y profesionaliza a los empleados. El gerente o administrador debe tener la capacidad de tomar decisiones en el momento oportuno.

De acuerdo a las encuestas aplicadas a las PyMES se observa (Figura 1), que las actividades más destacadas dentro de la actividad comercial es el de abarrotes, calzado, papelería y ropa.

Figura 1. Giro de las empresas

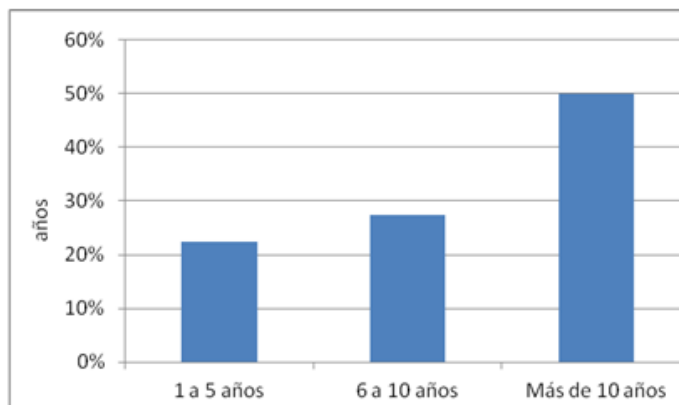


Fuente: Información obtenida en trabajo de campo a través de cuestionarios aplicados a PyMES

De acuerdo a la permanencia de las PyMES en el mercado (Figura 2), éste es muy variable, ya que regularmente el tamaño de dichas organizaciones tienden a cerrar de manera inesperada, lo cual indica que no existe una planeación con antelación, por lo mismo puede decirse que son empresas informales e inestables y puede analizarse de forma análoga con respecto a la información obtenida en la presente investigación. En el estudio, se encontró que veinte de las cuarenta organizaciones tienen más de 10 años en operación, y la diferencia de ellas tiene una vida activa entre uno y seis años.

En este tipo de organizaciones predominan las empresas familiares, que tienen una cultura muy diferente a las grandes empresas ya que los conocimientos, valores, creencias, actitudes y comportamientos son transmitidos de generación en generación. Las unidades económicas, catalogadas como pequeñas y medianas empresas, regularmente cuentan con un total de trabajadores que va de 0 a 5 empleados fijos, y en la misma cantidad el número de empleados temporales. De acuerdo a la información obtenida en el trabajo de campo, se encontró solamente una empresa con 28 empleados fijos. Regularmente en un mayor porcentaje de las PyMES, los mismos familiares del propietario son los empleados y contratan muy poco personal externo para no tener problemas con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y además evitar la obligación de asegurar a sus trabajadores.

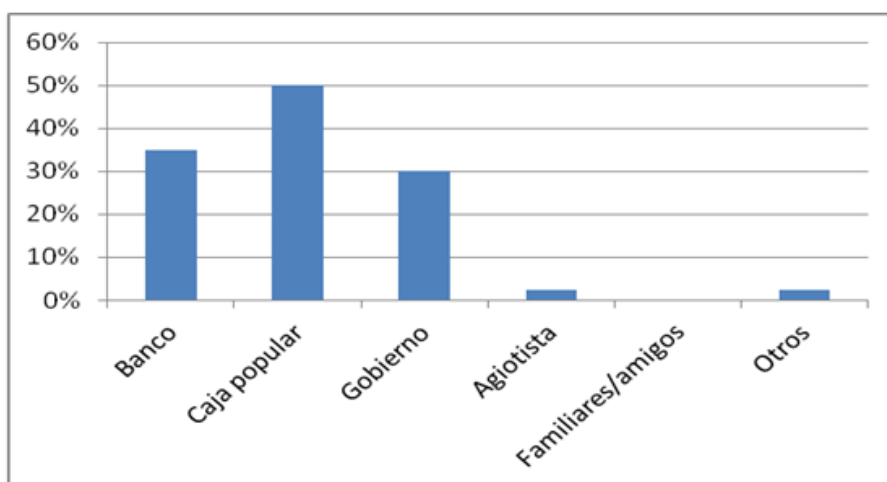
Figura 2. Tiempo de operación de las empresas



Fuente: Información obtenida en campo a través de cuestionarios aplicados a PyMES

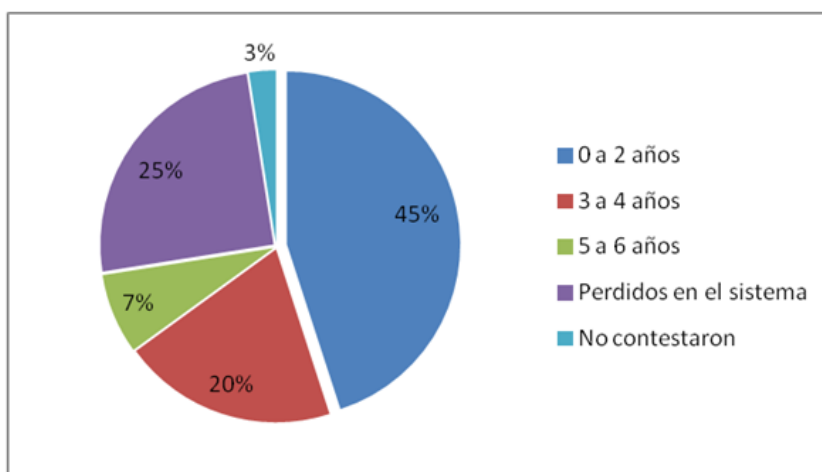
En lo que se refiere a la Figura 3, se observa que del total de PyMES encuestadas, quien más les ha aprobado créditos para invertirlo en su empresa son las cajas populares con 50%, seguido por las bancas comerciales con un porcentaje del 35% y en tercer lugar las instituciones de gobierno con 30%. En menor cantidad los agiotistas y otros con 2.5 %. De las instituciones de gobierno a quienes se les apoyó con el préstamo crediticio requirieron de dos avales que demostraran solvencia para pagar en caso de que el solicitante llegara a incumplir con los pagos mensuales pactados. A diferencia de otras instituciones financieras, las bancas comerciales aprobaron el préstamo a catorce unidades comerciales, con el único requisito de que los solicitantes fueran cuentahabientes. El rango de los créditos autorizados fue de los 60 a 100 mil pesos, que fue el mismo monto que las organizaciones pidieron.

Figura 3. Persona o institución que aprobaron los créditos



Fuente: Información obtenida en campo a través de cuestionarios aplicados a PyMES. Como se puede observar en la Figura 4, entre las opciones de plazo que otorgan las instituciones financieras para liquidar los créditos, la más elegida por las PyMES fue para pagar entre uno y dos años, ya que es la única manera de evitar pagar demasiados intereses porque son plazos cortos, seguidos por el 20% que eligieron pagar entre 3 y 4 años y 7% decidieron pagar su deuda entre 5 y 6 años a pesar de tener que pagar más intereses por el largo tiempo de financiamiento.

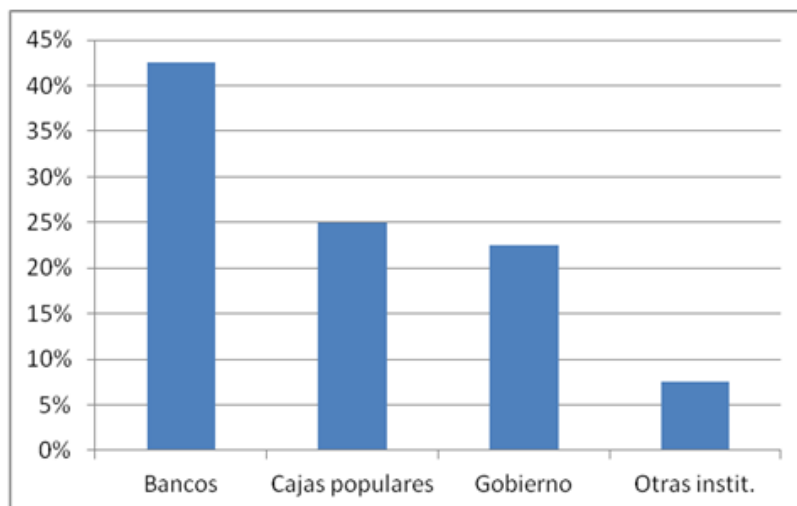
Figura 4. Opciones de plazo para liquidar los créditos.



Fuente: Información obtenida en campo a través de cuestionarios aplicados a PyMES

Como se observa en la Figura 5, los empresarios opinaron que las instituciones financieras que ofrecen los créditos con menos requisitos y un interés más bajo son los bancos comerciales con 42.5%, específicamente Banamex, ya que el único requisito es ser cuentahabiente y no les requirieron avales. Le siguen las cajas populares con 25%, y mayor cantidad de requisitos, además presentar entre 1 y 2 avales y con un porcentaje de 22.5% aparecen las instituciones financieras de gobierno, que de acuerdo a los empresarios, exageran con los requisitos y los intereses que cobran son altos, ya que los plazos para pagar los difieren entre 3 y 4 años para que paguen más intereses y por último con un 7.5%, otras instituciones.

Figura 5. Institución que ofertó crédito con menos requisitos y bajo interés.



Fuente: Información obtenida en campo a través de cuestionarios aplicados a PyMES

Problemática del financiamiento de crédito en PyMES

En el análisis de la problemática se utilizó la metodología de “Priorización de problemas” Chaparro, (1995). El primer paso consistió en la identificación del problema, su descriptor y una valorización para cada variable identificada a través de la matriz de Vester (Cuadro 2). Un valor mayor significa que la variable es más incidente y su afectación es mayor.

Como se aprecia en el cuadro 2, se utilizó la matriz de Vester, para medir el impacto relación causa y efecto. El total de activos (suma del puntaje horizontal), explica el grado de causalidad de la variable con respecto a las demás. El total de pasivos (suma del puntaje vertical), explica el grado de consecuencia de cada una de las variables sobre el problema analizado. Cada una de las variables en estudio, se tipifica de acuerdo a su grado de importancia en un sistema de coordenadas, donde X es la media aritmética de los activos e Y es la media aritmética de los pasivos; finalmente se ubica en cada cuadrante y se procede a su análisis.

Cuadro 2. Matriz de Vester con los factores que más inciden en la problemática de la demanda de créditos de las PyMES en Jalisco.

Nº	Problemas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Act
1	Altas tasas de interés	0	2	0	2	0	2	0	2	2	0	10
2	Exceso de requisitos solicitados por parte de instituciones financieras	1	0	2	1	0	2	0	2	1	0	9
3	El número de avales requeridos para la solicitud de créditos	0	2	0	0	0	1	0	2	0	0	5
4	Existen pocas instituciones financieras	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	4
5	Poca difusión y falta de información sobre las líneas de crédito por parte de instituciones financieras	0	1	1	1	0	2	2	1	1	0	9
6	La percepción de los empresarios hacia las bancas comerciales	2	2	2	0	2	0	0	2	1	1	12
7	La información de los programas financieros gubernamentales se concentran en un grupo reducido de empresarios	0	0	0	1	2	0	0	1	0	0	4
8	Las garantías que exigen las instituciones financieras son difíciles de cubrir	2	2	2	1	1	2	0	0	2	0	12
9	Opciones de plazo para liquidar los créditos	2	1	0	0	1	1	0	1	0	0	6
10	La escolaridad del empresario	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	2
	Total Pasivos	7	11	7	6	7	12	3	12	7	1	73

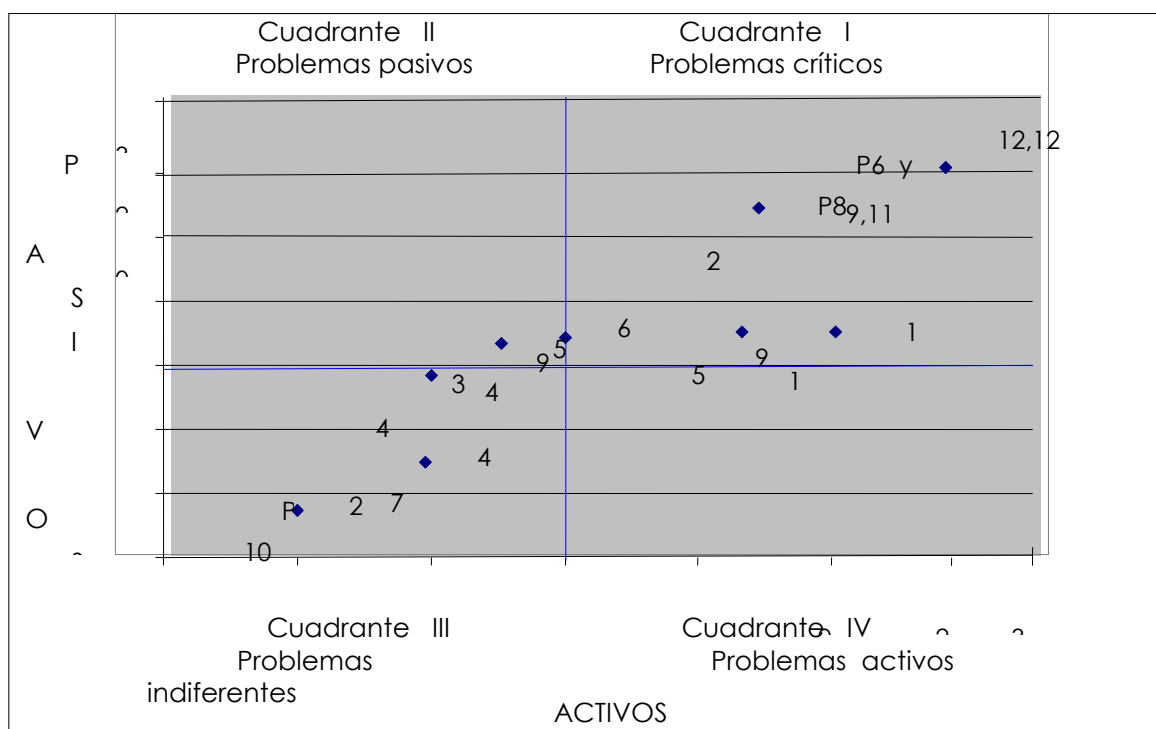
0= No es causa

1= Es causa medianamente directa

2= Es causa directa

De acuerdo a la figura 6, en la metodología utilizada, la calificación otorgada a cada criterio en cuanto a su actividad o pasividad se tipifican en cuatro criterios que deben ser tratados de forma diferente: a) problemas activos b) problemas pasivos c) problemas indiferentes y d) problemas críticos.

Figura 6. Clasificación de problemas de acuerdo a su grado de causalidad y consecuencia



En el cuadrante I, los activos y pasivos son grandes, se encuentran las variables: 1) altas tasas de interés 5) poca difusión y falta de información sobre las líneas de crédito por parte de instituciones financieras 2) exceso de requisitos solicitados por parte de instituciones financieras 6) la percepción de los empresarios hacia las bancas comerciales 8) las garantías que exigen las instituciones financieras son difíciles de cubrir, se entiende que dichos problemas son causa y efecto a la vez y pueden considerarse el problema central. En el cuadrante II, los activos son bajos y los pasivos altos, en esta área se encuentran las variables: 3) el número de avales requeridos para la solicitud de créditos 9) opciones de plazo para liquidar los créditos. En el cuadrante III, los activos y pasivos tienen valores bajos, ello indica que no tienen efecto de causalidad ni de consecuencia relevante sobre otros criterios; en esta área se encuentra 4) existen pocas instituciones financieras 7) la información de los programas financieros gubernamentales se concentran en un grupo reducido de empresarios 10) la escolaridad del empresario. En el cuadrante IV, no se ubicó ninguna variable, donde los activos son altos y los pasivos son bajos, son criterios que influyen sobre otros criterios, es decir son causas del problema central y que a su vez no son afectados por otros problemas.

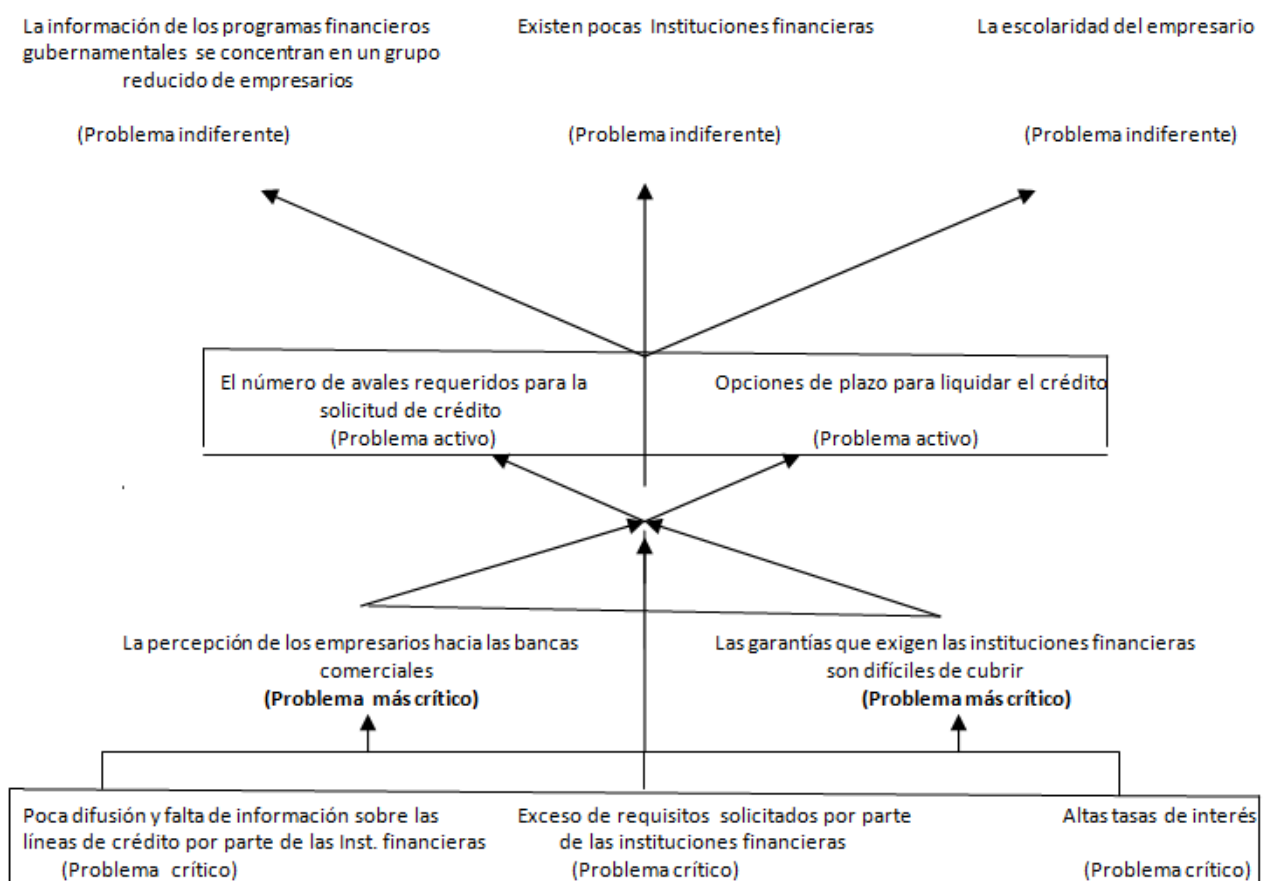
De acuerdo a la Figura 6, se concluye que los empresarios enfrentan un problema muy fuerte en cuanto a las altas tasas de interés que cobran las instituciones financieras y la cantidad de requisitos que tienen que cubrir, a) altas tasas de interés, ya que pagan entre el 2 y 3% de interés mensual que realmente es muy alto y eso hace que sus ganancias queden muy por debajo de lo esperado, al estar pagando el crédito que regularmente las instituciones crediticias las programan a largo plazo para que el empresario pague abonos más pequeños pero con demasiados intereses, b) la falta de difusión y falta de información sobre las líneas de crédito por parte de

las instituciones financieras, repercuten en el empresario al momento de tomar la decisión de cual institución ofrece mejor oferta, ya que desconoce los intereses que cobran y los requisitos a cubrir, c) la percepción de los empresarios hacia las bancas comerciales algunas veces puede ser errónea ya que no se acercan a ellas y tienen la creencia que son muy caras o piden demasiados requisitos.

Por otro lado, las PyMES enfrentan otros problemas que consideran son muy fuertes por tratarse de las garantías y requisitos solicitados por las instituciones financieras tanto públicas como privadas como lo es a) conseguir dos o tres avales como parte de los requerimientos, es muy difícil al existir la desconfianza de parte del aval de que el deudor falle en sus pagos y se tomen acciones en su contra o lo manden al buró de crédito b) presentar evidencias de que realmente tienen solvencia económica o cuentan con tipos de bienes necesarios para responder por el préstamo en caso de ser necesario.

Finalmente, se elaboró el árbol de problemas (Figura 7) para identificar los problemas críticos, problemas activos y problemas indiferentes que se resumen en que las altas tasas de interés, la poca difusión sobre las líneas de créditos que se ofertan y el exceso de requisitos que solicitan las instituciones financieras entre otras, son consecuencias que influyen para que los empresarios no acudan a solicitar un crédito.

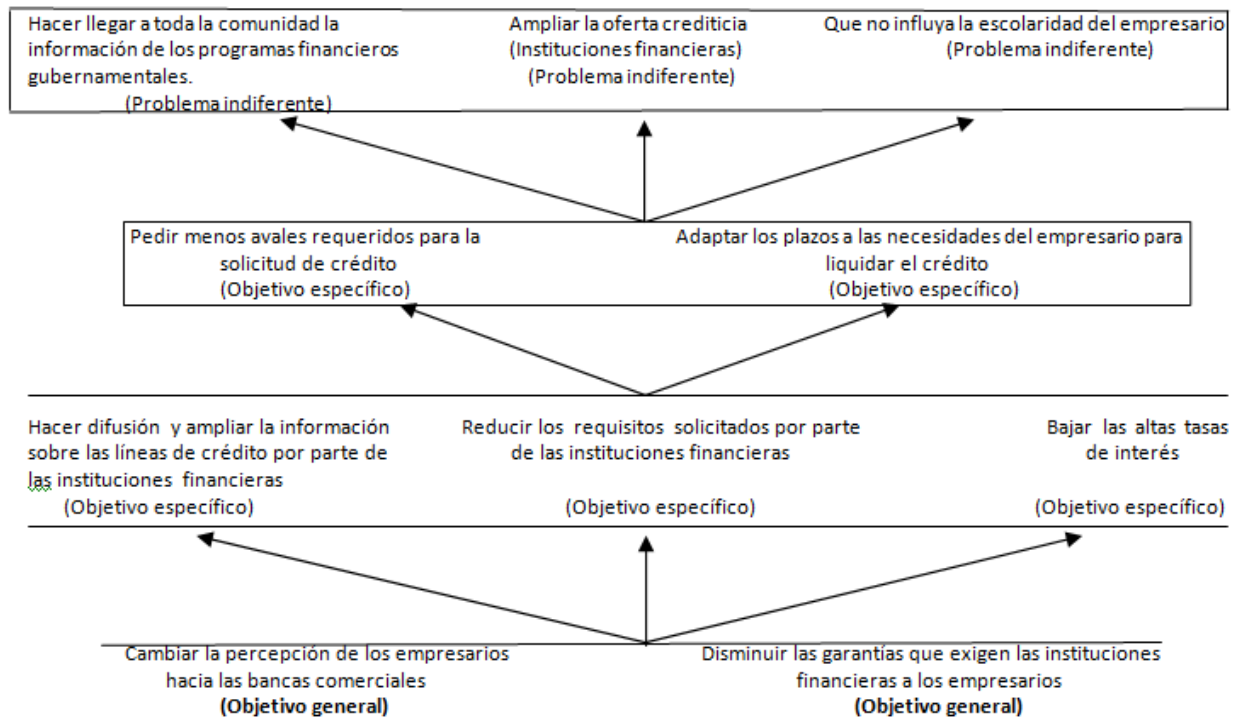
Figura 7. Árbol de problemas de financiamiento para que las PyMES puedan acceder a un crédito



Fuente: Información obtenida en campo a través de cuestionarios aplicados a empresas comerciales

En la Figura 8 Se ilustra un árbol de alternativas, en el cual se generan posibles vías o caminos para resolver los problemas planteados.

Figura 8. Árbol de alternativas para solucionar los problemas en la solicitud de financiamiento para las PyMES



Análisis de la oferta de créditos

Es importante señalar que las PyMES independientemente de los problemas que tienen en su estructura organizacional, en su rezago productivo y otros aspectos que las caracterizan, tienen un destacado desempeño a nivel mundial, regional y local. A pesar de los acelerados cambios tecnológicos, la globalización y las desventajas que enfrentan con respecto a las grandes compañías con menor oportunidad en la obtención de un crédito, tasa de interés alta, plazos más cortos para el pago, economías de escalas deficientes, etc., es reconocida por su importancia en el impacto de la economía por estudiosos del tema. Dichas empresas son protagonistas principales en la mayoría de los países, debido a su capacidad de generar empleos y riqueza. Es tal la importancia de las PyMES en una economía local que se han realizado programas y políticas de apoyo por parte de los gobiernos que alientan a las PyMES a crecer; sin embargo, éstas siguen padeciendo restricciones y problemas para poder adquirir un crédito, por lo cual sigue siendo necesario estudiar este segmento de la población de empresas para entender de mejor manera cuales son los principales aspectos que limitan estos financiamientos para poder proponer mejores escenarios para las PyMES (Gómez y Marín, 2009).

Cuadro 3. Instituciones financieras que otorgan crédito a PyMES en la Costa Sur de Jalisco

Tipo de institución financiera	Nombre de las instituciones financieras de estudio	Número de empresas a las que se entrevisto
Bancos comerciales.	Banamex, Bancomer y HSBC.	3
Cajas populares.	Caja popular Santa. María de Guadalupe, Caja popular Cristóbal Colon, Caja Solidaria Autlán, Caja Progres SA de CV.	4
Créditos gubernamentales (federales y municipales).	Fideicomisos Instituidos Relacionados a la Agricultura (FIRA), Fondo Jalisco para el fomento empresarial (FOJAL) y Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Forestal y Pesquero.	3
Instituciones de crédito para empresarios con bajos recursos.	Compartamos Banco, Micro Negocio Azteca, Crediequipos y Financiera Estimulo.	4

Fuente: Información obtenida en campo

En lo que corresponde a las principales barreras de financiación y legales, no sólo entre países si no también diferentes tamaños de empresas, encuentra que son las compañías más pequeñas, más jóvenes y de propietarios locales, las que enfrentan altas contracciones financieras. (Beck *et al.*, 2002, 2005). Los resultados sugieren que en los países con mayor desarrollo de sus instituciones financieras, tales como mercado de valores, intermediarios, además de adecuados sistemas legales y financieros, con mayores grados de ingresos per cápita, en promedio, las empresas más grandes tienen menores obstáculos financieros, Gómez (2009).

En los resultados obtenidos en la región de estudio, se encontró que la Dirección de Desarrollo Económico declaró que de los dos programas que maneja, tanto el Fondo de inversión y reinversión para la creación de empresas sociales (FOMICRO) y el Fondo Jalisco de Fomento Empresarial (FOJAL), en el caso específico del primero, ya no estaban otorgando créditos porque existe un padrón de usuarios en la cartera vencida.

En lo que se refiere al análisis de la oferta de crédito a través de variables cualitativas, éstas permitieron realizar pruebas de significancia entre aquellos factores que inciden en una diferencia significativa entre las distintas instituciones financieras y el sector que se considera más importante para otorgarle financiamiento de crédito PyMES. Se consideró como variable dependiente al tipo de institución y como variables independientes: sector económico que se le considera más importante para otorgarle crédito, área del negocio al que apoya la institución y tipo de empresa que a las que se les proporcionan créditos.

Para determinar la relación existente entre el sector que se considera más importante y tipo de institución financiera, se procedió a la prueba de Chi cuadrado donde se plantea la hipótesis nula (H_0) que no hay asociación existente entre variables y una

hipótesis alternativa (H1) donde si existe una asociación. Con un nivel de significancia de $\alpha=0.05$ con 3 grados de libertad. Se concluye conforme a los datos encontrados en la investigación (Cuadro 4), que no se rechaza H_0 ya que no existe una relación significativa entre las variables de estudio.

Cuadro 4. Sector al que se le considera más importante para otorgarle crédito.

Sector	Coefficiente de Pearson	Grados de libertad	Significativo
Industrial	4.200	3	0.241
Agropecuario	2.02	3	0.568
Servicios	1.58	3	0.662

Variable dependiente: Tipo de institución financiera a la que se está encuestando
Menor de .05 la prueba es significativa.

Para determinar la relación existente entre el área que se considera más importante y tipo de institución financiera, se procedió a la prueba de Chi cuadrado donde se plantea la hipótesis nula (H_0) que no hay asociación existente entre variables y una hipótesis alternativa (H1) donde si existe una asociación. Con un nivel de significancia de $\alpha=0.05$ con 3 grados de libertad. Se concluye conforme a los datos encontrados en la investigación (Cuadro 5), que no se rechaza H_0 al no existir una relación significativa en todas las variables y donde el valor de Chi cuadrado (X^2) resultó menor.

Cuadro 5. Área de la empresa que apoya la institución financiera.

Actividad	Coefficiente de Pearson	Grados de libertad	Significativo
Producción	1.800	3	0.614
Compra de material	0.28	3	0.964
Infraestructura	7.46	3	0.058
Factores productivos	2.02	3	0.568

El análisis de la oferta de crédito a través de variables cuantitativas se observó a través de un análisis descriptivo, ya que éste refleja acertadamente las diferencias entre las variables que pueden ser medibles; el porcentaje de aceptación que tienen por solicitud de crédito, plazo máximo que se maneja para liquidar el crédito, monto máximo que otorga la institución y tasa de interés que cobra por institución.

El porcentaje de aceptación por parte de las instituciones de gobierno es menor en comparación a las demás financieras crediticias (Cuadro 6), esto se debe en parte a que manejan una tasa de interés menor en comparación a los créditos que proporcionan. Por otra parte, establecen en el mercado políticas administrativas más rigurosas como el pedir avales, presentar estados de cuenta de la institución, así como los estados financieros entre otros documentos que son necesarios para que proporcionen el crédito PyMES.

Cuadro 6. Porcentaje de aceptación que tienen por solicitud de crédito PyMES en las distintas instituciones financieras.

	Banco comercial %	Institución de gobierno %	Caja popular %	Inst. de crédito para empresarios con bajos recursos %
Media de aceptación	85	70	87	84

Fuente: Información obtenida en campo a través de cuestionarios aplicados a instituciones financieras

De acuerdo al Cuadro 7, las instituciones de gobierno y cajas populares son los que mayor cantidad de dinero ofrecen para el rubro de financiamiento a las PyMES.

Cuadro 7. Monto máximo que la institución financiera puede otorgar en un crédito PyMES.

	Banco comercial	Institución de gobierno	Caja popular	Inst. de crédito para empresarios con bajos recursos
Media	25,416,000	33,433,333	135,450,000	1,845,000
Mínimo	40,000	1,000	200,000	35,000
Máximo	100,000,000	100,000,000	410,000,000	5,000,000

Fuente: Información obtenida en campo a través de cuestionarios aplicados a instituciones financieras

Lo que se refiere a la tasa de interés que se cobra por institución crediticia, ésta se presenta en el Cuadro 8. Destaca que las instituciones de crédito para empresarios con bajos recursos la tasa de interés es muy alta para este tipo de crédito PyMES así como la institución de gobierno es la que menor tasa maneja, el inconveniente es que la institución de gobierno que mejor tasa maneja es FIRA y es un banco de segundo piso el cual quiere decir que directamente no tiene la oportunidad de proporcionar créditos sino que necesita un intermediario para poder realizarlo que por lo general es un banco comercial y a esta tasa le aumenta en promedio entre un 5 y un 8% de interés (la ganancia del banco) llegando a ser una tasa alta para las PyMES pero competitiva para el mercado de créditos en este sector.

Cuadro 8. Tasa de interés anual por institución sin IVA

	Banco comercial %	Institución de gobierno %	Caja popular %	Institución financiera para empresarios con bajos recursos %
Media	85	70	87	84
Mediana	85	70	90	80
Desviación típica	5	20	6	10

Conclusiones

Se concluye que la problemática a la que se han enfrentado las pequeñas y medianas empresas cuando han tomado la decisión de solicitar algún crédito ante las instituciones financieras son; el excesivo número de requisitos que tienen que cumplir, presentar entre 1 y 2 avales que demuestren solvencia económica, pagar intereses muy altos y los plazos que se les otorga para liquidar los créditos, principalmente.

No existe diferencia significativa en las respuestas de los empresarios, el 42.5% coincide que el crédito más barato y con menos requisitos es el que ofrece la banca comercial, porque la consideran más accesible y el interés que cobran es entre 1 y 2%, que regularmente es más bajo que otras instituciones financieras privadas y de gobierno.

Las bancas comerciales no realizan suficiente difusión sobre sus servicios, una variable que tuvo mucho impacto, fue la errónea percepción hacia estas instituciones ya que los empresarios sólo se dejan llevar por los comentarios y no se acercan a cerciorarse sobre los requisitos y condiciones que realmente solicitan estas instituciones.

Las diferencias más importantes entre los distintos financiamientos para las PyMES están en los datos cuantitativos como son; la tasa de interés, los plazos a manejar, entre otros. Esto hace que algunas financieras tengan ventajas significativas respecto a otras. Cabe señalar que independientemente que existen varias alternativas de crédito, las instituciones financieras, no han podido hacer llegar correctamente la información de los distintos créditos a la clase empresarial PyMES de la Costa Sur de Jalisco, es decir, la falta de información correcta y exacta entre los empresarios ha hecho que no conozcan las verdaderas oportunidades existentes de poder adquirir un crédito con estas entidades financieras y poder así hacer crecer su negocio.

La información generada por parte de las instituciones financieras, tendrá un buen alcance ya que conociendo las características de cada uno de los créditos ofertados será de gran utilidad para las PyMES de la región Costa Sur, porque así podrán tener un panorama muy específico sobre las ventajas y desventajas que tiene cada crédito en las distintas instituciones, proporcionándoles la oportunidad de elegir el producto o financiamiento que más se adapte a las necesidades de los empresarios.

Este estudio servirá para futuras investigaciones en el campo del financiamiento para las PyMES, ya que servirá como base el patrón utilizado para recabar la información en las instituciones crediticias en el Occidente de México, pudiéndose dar seguimiento a esta investigación para otro sector de empresas, dado que la región Costa Sur de Jalisco es agrícola, podría ser aplicable a las actividades agropecuarias o de sector primario.

Referencia bibliográfica

- Álvarez, H. (2008). La estructura de financiamiento y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Un enfoque estratégico que puede explicar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Universidad Nacional de Córdoba (Argentina). Recuperado de <http://www.eumed.net>
- Cid, I (2011). Caracterización de los sistemas de producción del tomate (*Lycopersicon esculentum* Mill.) en el estado de Jalisco México. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=93918231014>

- Cochrang, G. (1976) Técnicas de muestreo. Compañía editorial Continental. México.
- Gómez, M. A., García, P. D. & Marín, S. H. (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México: una aproximación empírica. (57), 217-238. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41312227011>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Micro, pequeña y gran empresa.
- Estratificación de los establecimientos. Censos económicos (2009). Recuperado de <http://www.inegi.org.mx>
- Munch, L. & García, J. (2001) *Fundamentos de Administración*. México. Editorial Trillas.
- Pachas, P. (2004). Préstamos caros a las PyMES; le restan competitividad. Facultad de Ciencias Administrativas. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/problemas-pymes.html>
- Secretaría de Economía (2012). Acuerdo de reglas de operación del fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa (*Fondo PyME*). Recuperado de http://informejalisco.gob.mx/files/informe_cuatrimestral
- Sistema de Información Empresarial Mexicana. (2012). Recuperado de <http://www.siem.gob.mx>

EL PAPEL DE LOS FACTORES DE DEUDA, EL SISTEMA FINANCIERO, EL ENTORNO ECONÓMICO Y EL COMERCIO EXTERIOR, EN EL RIESGO PAÍS

Plinio Hernández Barriga y Angélica Zavala Tapia
(Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo)

Resumen

El presente trabajo de investigación es una revisión acerca del riesgo país. Se propone la construcción de un índice de riesgo país compuesto por subíndices de: a) deuda; b) sector financiero; c) entorno económico y; d) un sector de comercio exterior. El índice se aplica a países latinoamericanos y asiáticos en el periodo 1990-2013. Los resultados indican que una mayor tasa de variación anual del tipo de cambio, menores tasas de crecimiento del PIB y PIB per cápita anuales, así como mayores tasas de interés del mercado de dinero son indicadores que se repitieron como factores de mayor riesgo entre los países que tuvieron episodios de crisis.

Palabras clave: Riesgo país, índice de riesgo, deuda, sector financiero, comercio exterior

Abstract

The present investigation is a review about country risk. A country risk index construction is proposed, the composite indicator includes sub-indexes of: a) debt, b) financial sector, c) economic environment and d) foreign trade sector. The proposed index is applied to a Latin American and Asian countries sample, from 1990 to 2013. Results indicate that increased annual rate of change in the exchange rate, lower rates of GDP and per capita GDP annual growth and higher money market interest rates are indicators that appear to be the major risk factors among the countries that have experienced crisis episodes.

Keywords: Country risk, risk index, debt, financial sector, foreign trade

Introducción

Hoy en día el mundo se caracteriza por el avance del proceso de globalización económica y financiera. Si lo característico del proceso de globalización económica se encuentra en la división internacional del proceso productivo por etapas y no tanto en productos, lo característico del proceso de globalización financiera se ubica en la libre movilidad de los capitales.

Si bien la movilidad internacional de capitales ofrece oportunidades de financiamiento a los que las economías no podrían acceder en otras circunstancias, la desregulación de sistema financiero mundial tiende a generar oleadas de inversión y retiros masivos, que pueden provocar crisis cambiarias y financieras en los países, principalmente en las denominadas economías emergentes, lo que eleva los niveles de riesgo e incertidumbre en los que operan los agentes financieros a nivel internacional y local.

En este ambiente, el riesgo país, su definición y medición, debería ser un criterio útil para determinar niveles óptimos de inversión, préstamo o adquisición de productos financieros a nivel internacional. Sin embargo, la presencia de crisis financieras no

vislumbradas por las agencias calificadoras de riesgo crediticio soberano ha provocado la pérdida de su credibilidad al no poder anticiparse a las crisis.

En virtud de lo anterior el presente trabajo propone la construcción de un índice de riesgo país total, en base a subíndices de deuda, sector financiero, entorno económico y un sector de comercio exterior para una muestra de países latinoamericanos y asiáticos, que intenta abonar elementos de análisis a las mediciones de riesgo ya existentes.

El trabajo está estructurado de la siguiente manera. En los primeros tres apartados se presenta el marco teórico, se incluye la revisión de literatura sobre el riesgo país, sus mediciones, críticas y nuevos intentos de la academia sobre dicho tema de estudio. En el cuarto apartado se revisa la metodología de construcción de indicadores compuestos para la construcción de un índice de riesgo país. El quinto apartado, incluye los resultados de la investigación y finalmente se exponen las conclusiones.

1. El riesgo país y su importancia

De acuerdo a Iranzo (2008), el análisis del riesgo país resulta importante para los departamentos de estudios y de gestión de riesgos de los bancos, compañías de seguros, agencias de calificación, reguladores del sistema financiero y compañías multinacionales. A partir de la década de 1950, con el resurgimiento de la actividad bancaria internacional, comenzó a utilizarse el término riesgo país y su uso se generalizó después de las crisis de pago latinoamericanas a principios de la década de 1980 como resultado de las dificultades de pago de los préstamos contraídos por los países debido a los altos precios del petróleo, lo que generó grandes pérdidas entre instituciones financieras, y que la relevancia del concepto riesgo país cobrara fuerza para dar lugar a metodologías de análisis y normativas propias.

Para Gültekin-Karakas, Hisarcıklılar y Öztürk (2011) con la internacionalización de los mercados financieros han aumentado y diversificado las posibilidades de inversión, así como los riesgos asociados a éstas, por lo que resulta necesaria una medida del riesgo. Las agencias calificadoras publican evaluaciones de la calidad crediticia soberana de las naciones, que además suele tomarse como referencia para otras emisiones de deuda y, a pesar de que las agencias calificadoras dan un mayor peso a las opiniones de sus analistas que a los indicadores financieros y económicos de un país (como la tasa de crecimiento económico, la balanza comercial, el presupuesto público, o el nivel de reservas de divisas) se consideran como indicadores del desempeño de una economía nacional y, un cambio (sobre todo a la baja) en las calificaciones, genera respuestas negativas en los mercados. Las evaluaciones de las agencias calificadoras se utilizan para reducir la asimetría de la información, para determinar el nivel de riesgo en una inversión, monitorear inversiones y para realizar comparaciones entre países.

De lo anterior, Gültekin-Karakas, Hisarcıklılar y Öztürk (2011), infieren que las calificaciones de riesgo crediticio son herramientas útiles para medir el riesgo de crédito de un país o una empresa ubicada en el mismo. Sin embargo, hay algunas cuestiones en las que hay desacuerdo en el proceso de asignación de la calificación de las agencias. Primero, la calificación es una “caja negra”, ya que su proceso no es transparente y está basado en opiniones subjetivas de expertos sobre factores políticos y proyecciones; por otro lado, no tienen poder predictivo sobre episodios de crisis (por ejemplo en México, Rusia y Asia) y por lo tanto se pone en duda su confiabilidad y; finalmente, se suponen ciertos sesgos regionales, para otorgar mejores/peores calificaciones a ciertas regiones. A pesar de los pros o contras de las

calificaciones, las agencias que las realizan se deslindan de cualquier responsabilidad al afirmar que sus evaluaciones son meras opiniones y no recomendaciones para comprar, vender o mantener ningún tipo de seguridad. A pesar de esto, el sistema financiero muestra una dependencia de estas calificaciones crediticias y producen costos al sistema financiero nacional e internacional al no ofrecer calificaciones crediticias confiables.

De este modo, se destaca la medición del riesgo país para evaluar la calidad crediticia de los gobiernos, sobre todo en los mercados económicos y financieros globalizados, así como fortalecer políticas para mejorar la situación económica y la solvencia de los países. Sin embargo, se ha investigado poco en la construcción de índices de riesgo país tal vez porque los datos no contienen series de tiempo largas, lo que dificulta la evaluación.

Hiliescu y Ciobanasu (2010) plantean que el conocimiento y la comprensión del riesgo país es una herramienta para los agentes económicos en su toma de decisiones, para reducir los riesgos y aumentar la rentabilidad de sus actividades en el extranjero. Por lo tanto, el riesgo país no es una barrera a la globalización, sino un paso previo y factor clave. De hecho, hay una mutua relación, donde un nivel menor de riesgo atrae flujos internacionales (capitales, mercancías, personas, información), aumentando el grado de globalización; siendo el recíproco también cierto, mayores flujos internacionales (mayor grado de globalización) afectan el desarrollo socio-económico y la estabilidad política de los países. De lo anterior se concluye que los agentes económicos tienen menor grado de participación en países más riesgosos.

Por su parte, San Martín y Rodríguez (2008) analizan las variables incluidas en los índices de riesgo país Euromoney e ICGR (*International Country Risk Guide*), así como su capacidad de anticipación ante una crisis, ya que los autores muestran interés en la cuestión de que en el último siglo las crisis financieras y monetarias parecen haber aumentado tanto en frecuencia como en severidad, argumentando que una posible causa de este hecho es la mayor globalización que a pesar del desarrollo de los mercados financieros a través de los procesos de liberalización financiera y mejores tecnologías de la información y la comunicación, también ha creado inestabilidad en los mercados financieros debido al aumento de la especulación, la volatilidad de los instrumentos financieros, el riesgo sistémico y el contagio.

De esta manera, los participantes en los mercados financieros internacionales están interesados en las causas desencadenantes y remedios de las crisis monetarias y financieras. Entre estos esfuerzos se encuentra el análisis del riesgo país, de gran importancia para los inversores internacionales que se han internacionalizado en los diferentes mercados gracias a la globalización y que ante la poca información de los países extranjeros en los que incursionan, aumenta la incertidumbre que los inversores económicos y financieros deben tomar.

Para Vilariño (2001) las agencias calificadoras se consideran como las organizaciones con la mayor experiencia en la valoración de riesgos, al contar con mayor información, pudiendo obtenerla de los mismos responsables económicos de los gobiernos, así como contar con un equipo de profesionales altamente capacitados y experimentados, además, cabe destacar que las calificaciones de las agencias sobre emisiones públicas (y privadas) son importantes en la toma de decisiones de inversión. Sin embargo, la crisis asiática de 1997 no fue anticipada por estas agencias, de hecho, antes de la crisis las calificaciones eran altas y no tuvieron cambios importantes. Posterior a la crisis, los cambios en las calificaciones fueron grandes, reflejando un error en la

valoración de las agencias. En un ejercicio autocrítico sobre las causas de los errores en la valuación Fitch IBCA (una agencia calificadora) destacó que debían considerarse mayor importancia a: los volúmenes altos de deuda a corto plazo; la composición de la deuda externa (pública y privada); la transparencia de los datos y el actuar de los responsables de la política económica; los problemas de solvencia de bancos y empresas privadas; así como los mecanismos de contagio.

De este modo, Vilariño (2001) destaca la dificultad del análisis financiero y de la predicción de crisis de solvencia, además menciona que las valoraciones emitidas por las agencias son parte de la convención dominante, formada por el mundo académico que aporta los modelos de medición; por los organismos públicos como la Reserva Federal, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Pagos de Basilea que regulan y recomiendan; por las propias agencias y los medios de comunicación especializados en temas económicos y financieros. Tras los episodios de crisis se observa que los problemas que los desencadenaron no se habían considerado, siendo invisibles para el paradigma hegemónico.

A este respecto, el análisis de Agliardi et. al. (2012) destaca debido a la incorporación de variables del sistema financiero y variaciones en el términos de intercambio comercial internacional de países emergentes para la medición del riesgo país. Por lo tanto, el presente trabajo también plantea el uso de variables financieras y de comercio exterior, para que sean útiles en la toma de decisiones de los inversores internacionales y busca responder la siguiente pregunta:

¿Cómo influyeron los factores de deuda, del entorno económico, del sistema financiero y del comercio exterior sobre el riesgo país de los países latinoamericanos y asiáticos de estudio en el período 1990-2013?

2. Definiciones de riesgo país

San Martín y Rodríguez (2008) definen el riesgo país como el que aparece de las operaciones con una determinada nación, pudiendo distinguirse aspectos económicos, financieros, políticos, sociales y regulatorios. En un sentido estricto lo definen como “riesgo que se asume por el hecho de suscribir o adquirir títulos de renta fija o variable emitidos por entidades de un país extranjero o por conceder préstamos o créditos a residentes de dicho país, y se manifiesta en la posibilidad de que el cobro de los dividendos, intereses y/o el principal de la deuda se retrase o no sea posible” (p. 68), pudiendo distinguirse entre riesgo soberano (*sovereign risk*) y el riesgo de transferencia.

García y Vicéns (2006) definen el riesgo país como la posibilidad de que los prestatarios en un determinado país sean incapaces de cumplir con sus obligaciones de deuda. Por otro parte Linde (2002) diferencia el riesgo país del riesgo soberano, donde el primero surge respecto de cualquier prestatario soberano o privado, mientras que el riesgo soberano (suspensión de pago de un deudor soberano) representa una parte del riesgo país, ya que pueden haber deudores privados que hayan sido limitados por el Estado para no cumplir sus obligaciones pero el Estado siga atendiendo el pago de su deuda. Además, González (2004) señala que el sistema bancario calcula el riesgo país para determinar la prima de rentabilidad de acuerdo al nivel de riesgo, resultado del grado de afectación de las operaciones realizadas con agentes de un determinado país, de acuerdo con los problemas en dicha región.

Para Ayala, Iturralde y Rodríguez (2002), el riesgo país, un concepto a considerar en las inversiones internacionales, “puede entenderse como el que se asume por el hecho de suscribir o adquirir títulos de renta fija o variable (en cartera) emitidos por

entidades de un país extranjero, o por conceder préstamos o créditos a residentes de dicho país. Se refiere a la posibilidad de que, globalmente respecto de ese país, el cobro de los dividendos, intereses y/o el principal de la deuda se retrase, o no sea posible”. (p. 80)

De acuerdo con Gültekin-Karakas, Hisarcıklılar y Öztürk (2011) una calificación crediticia soberana “señala la solvencia de un país o de sus emisiones de deuda” (p.70). Es por ello que los gobiernos buscan obtener mejores calificaciones, tanto para acceder a mercados de capitales internacionales como para asegurar el crédito al sector privado. Una calificación crediticia de un país se utiliza para reducir la asimetría de la información, para determinar el nivel de riesgo en una inversión, monitorear inversiones a través de aumentos o disminuciones en la calificación y para realizar comparaciones entre países. Para Kunczik (2000) “este proceso es similar a tomar una imagen de un país en un momento determinado con respecto a sus condiciones financieras, económicas y políticas” (p.71).

3. Técnicas para determinar el riesgo país

San Martín y Rodríguez (2008) consideran las siguientes técnicas para determinar el riesgo país se encuentran:

- Técnicas estadísticas. Ejemplos de estas técnicas son el análisis discriminante, de regresión, logit, pro-bit, de componentes principales, las redes neuronales artificiales y los modelos híbridos.
- Índices de riesgo país. Entre los que se encuentran índices observacionales (variables objetivas), índices de opinión (variables subjetivas) e índices mixtos (objetivos y subjetivos).
- Métodos de clasificación y calificaciones crediticias país. Entre los métodos de clasificación se encuentra las calificaciones crediticias de los países o rating soberano, como los publicados por *Moody's*, *Standard & Poors*, *Fitch IBCA* y *Capital Intelligence*.

La técnica estadística empleada en el presente estudio para el análisis del riesgo país es un indicador compuesto. Para Schuschny y Soto (2009) un “indicador compuesto se construye como función de dos o más variables, en cuyo caso se están midiendo características multidimensionales [...]. La característica más relevante que se le puede atribuir a los indicadores compuestos es la de resumir, en un valor, numerosos aspectos que pueden estar interrelacionados” (p. 13). Es decir, un indicador compuesto resume la información de dos o más variables (multidimensional) en un índice simple (unidimensional) considerando un modelo conceptual subyacente y pudiendo ser de carácter cuantitativo o cualitativo.

Dada la revisión teórica precedente, en la presente investigación, la definición de riesgo país que adoptaremos es la siguiente: el riesgo país representa una imagen de un país en un momento determinado con respecto a sus condiciones de deuda, financieras, económicas y de comercio exterior.

4. Propuesta de índice de riesgo país

En la presente investigación, la selección de las variables estuvo sujeta a la disponibilidad de información. La base de datos fue realizada a partir de datos del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Se consideraron países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Venezuela) y asiáticos (Bangladesh, China, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Vietnam) en un periodo de 1990 al 2013 con periodicidad anual.

Cabe destacar que inicialmente el indicador estaba pensado para una mayor cantidad de países latinoamericanos y asiáticos (añadiendo Chile, Uruguay, Brunei Camboya, Corea del Sur, Hong Kong, India y Singapur), sin embargo, la falta de información y uniformidad en los periodos, así como la disponibilidad de la información redujo las variables y el período de estudio a los siguientes indicadores.

Tabla 1. Indicadores y su efecto sobre el índice de riesgo país

Dimensión	Indicadores	Efecto	Fuente
Deuda	• Deuda externa acumulada (% porcentaje del INB).	+	BM ^a
	• Total del servicio de la deuda externa (% de las exportaciones de bienes y servicios)	+	BM
	• Deuda a corto plazo (% del total de reservas)	+	BM
	• Deuda a corto plazo (% del total deuda externa)	+	BM
	• Pagos de intereses de la deuda externa (% porcentaje del INB)	-	BM
	• Total de reservas (% del total de la deuda externa)	-	BM
Sistema financiero	• Margen financiero (tasa de interés activa-tasa de interés pasiva)	+	BM
	• Margen financiero relativo	+	FMI ^b
	• Masa monetaria (% PIB)	-	BM
	• Capitalización en el mercado de las compañías que cotizan en Bolsa (% del PIB)	-	BM
	• Crédito interno al sector privado (% del PIB)	-	BM
	• Crédito interno al sector privado (% de la masa monetaria)	+	BM
	• Tasa de variación del tipo de cambio de moneda nacional por DEG*, promedio	+	FMI
• Tasa de variación del tipo de cambio de moneda nacional por dólar, promedio	+	FMI	
• Tasa del mercado de dinero	+	FMI	
Entorno Económico	• Balance presupuestario (% del PIB)	-	WEO ^c
	• Formación bruta de capital fijo (% del PIB)	-	BM
	• Tasa de crecimiento del PIB	-	BM
	• Tasa de crecimiento del PIB per cápita	-	BM
	• Tasa anual de inflación	+	WEO
	• Tasa de desempleo	+	WEO
Comercio exterior	• Reservas como meses de importación	-	FMI
	• Saldo por cuenta corriente / PIB	-	WEO
	• Tasa de crecimiento de exportaciones	-	BM
	• Cambio porcentual en los términos de intercambio	-	BM

^a BM: Banco Mundial

^b FMI: Fondo Monetario Internacional

^c WEO: *World Economic Outlook* (base de datos del FMI)

* Derechos Especiales de Giros (DEG, en inglés *Special Drawing Rights*: SDR).

Fuente: elaboración propia.

5. Resultados

La presente sección muestra los resultados obtenidos. Primeramente, se incluyen los gráficos obtenidos de los subíndices no ponderados de deuda, de sistema financiero,

de entorno económico, y de comercio exterior históricos así como el índice de riesgo total sin ponderar y se realizan algunas observaciones sobre estos resultados.

5.1 Subíndice de deuda

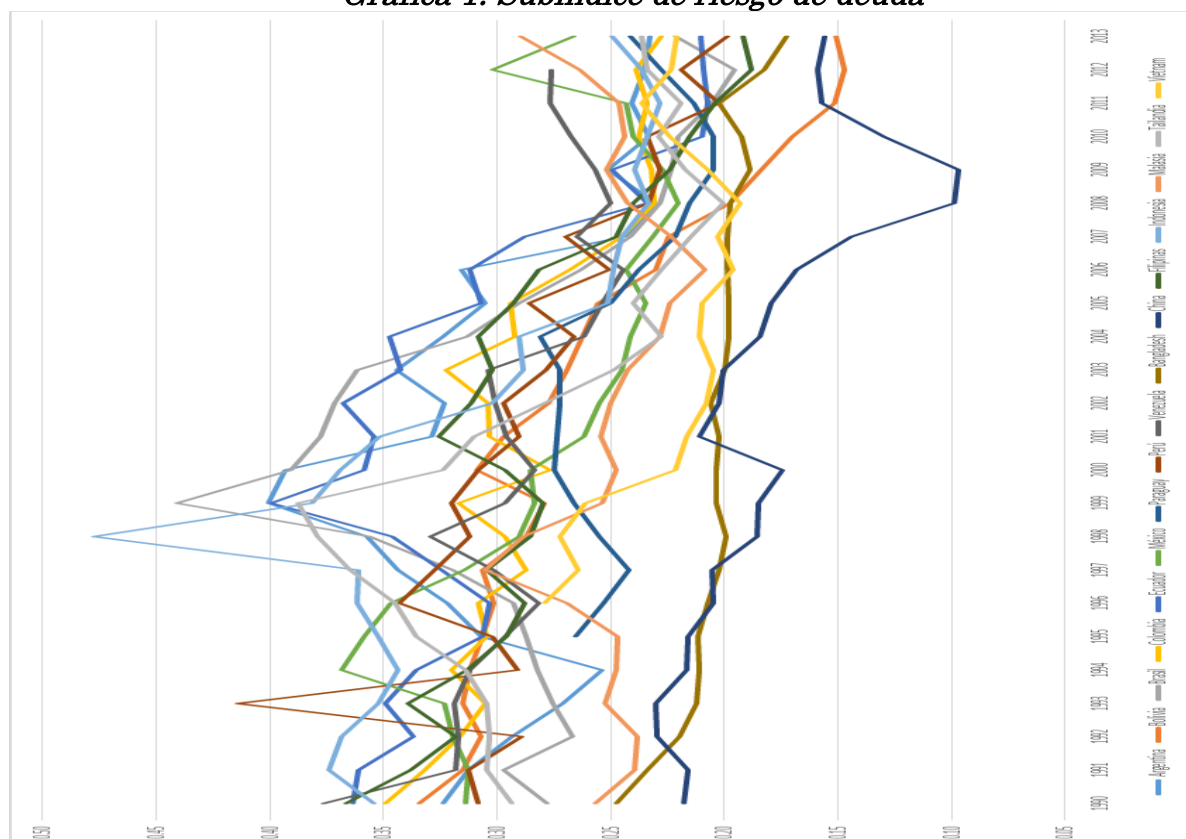
Primeramente se incluye el subíndice de deuda en la Gráfica 1, del cual puede observarse una tendencia general de los países a reducir sus indicadores de deuda, siendo Venezuela el país que más disminuye su subíndice debido a las grandes cantidades de reservas en comparación con el resto de los países.

Por otra parte, los países asiáticos se muestran sin grandes variaciones durante todo el período, con excepción del período 1997-2000 en que se observan saltos en sus indicadores de deuda, correspondientes al período de la crisis asiática.

También se observa que en el último año, los países con indicadores de deuda más elevados son México y China, pero China es un país que está creciendo en su PIB pero México no, y se verá reflejado en el índice global en donde China es, a partir del año 2000, el país con menor riesgo total.

Este subíndice, a diferencia de los otros subíndices no muestra que los países latinoamericanos o asiáticos, como bloque, estén más endeudados unos que otros.

Gráfica 1. Subíndice de riesgo de deuda

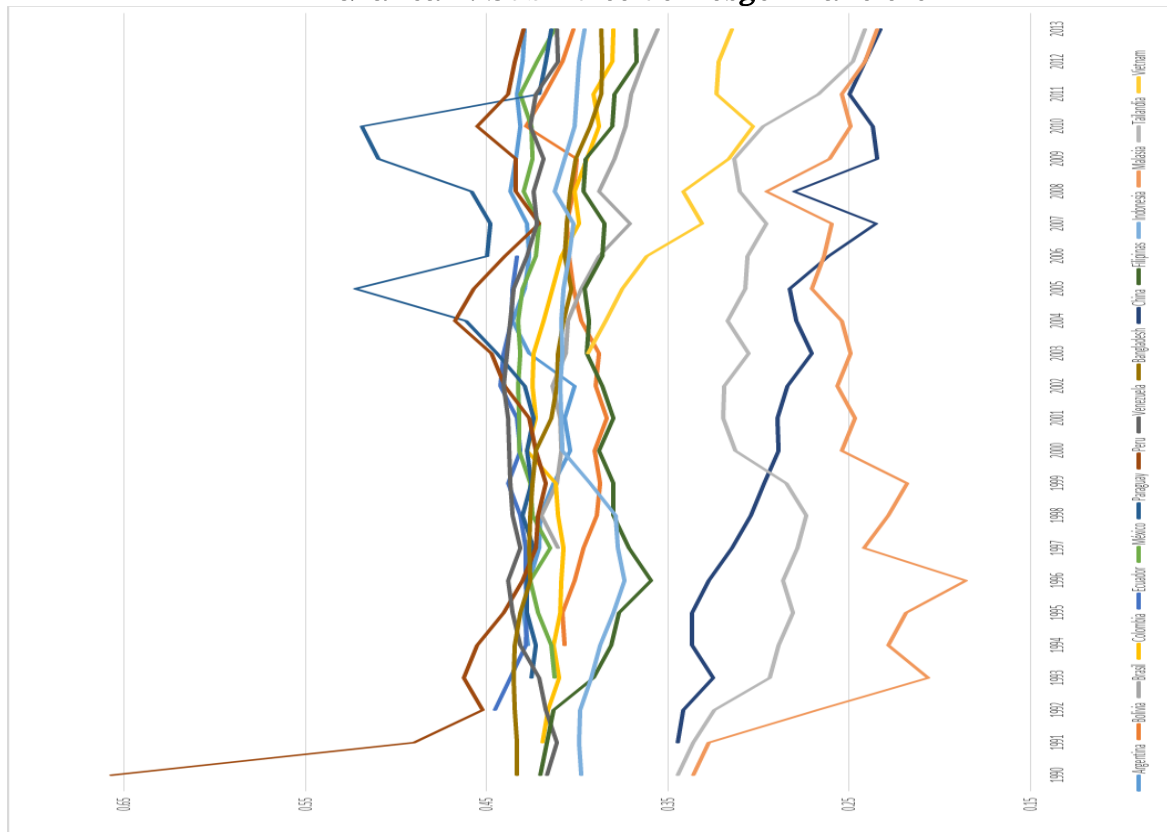


Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional

5.2 Subíndice de sistema financiero

Por otra parte en la gráfica 2, con sus promedios correspondientes para su construcción se encuentran en el anexo II, el subíndice financiero en general no muestra grandes cambios para ningún país, salvo Perú y Paraguay, que tienen aumentos en algunos años.

Además, se observa que los países asiáticos tienen subíndices financieros de riesgo menores que los latinoamericanos al registrar menores valores, considerando que los países asiáticos tienen mayores créditos para el sector privado.

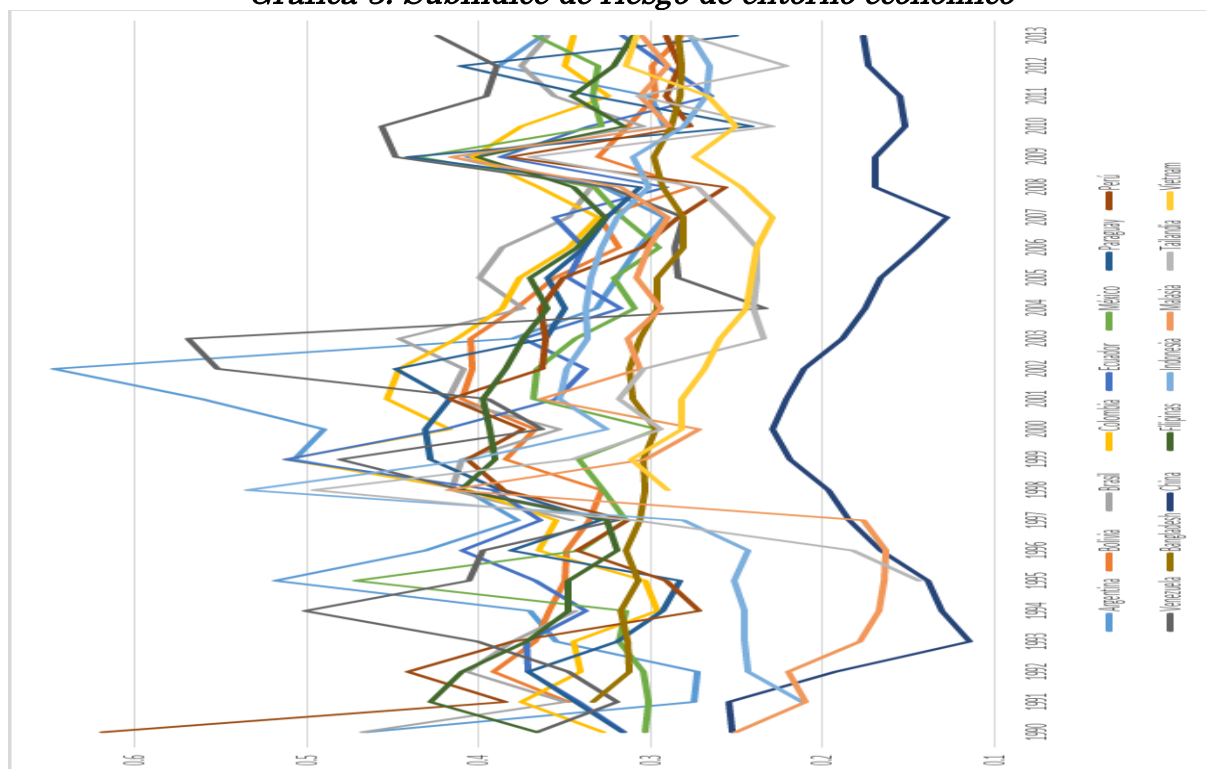
Gráfica 2. Subíndice de riesgo financiero

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional

5.3 Subíndice de entorno económico

El subíndice económico, mostrado en la gráfica 3 es el que tiene un comportamiento más similar al mostrado en el índice global de riesgo (gráfica 5), por lo que podríamos inferir que es este subíndice el que está aportando la mayor información al índice total.

Nuevamente se observa que los países asiáticos tienen menores valores de riesgo que los países latinoamericanos, en gran parte por mantener mayores tasas de crecimiento de su PIB.

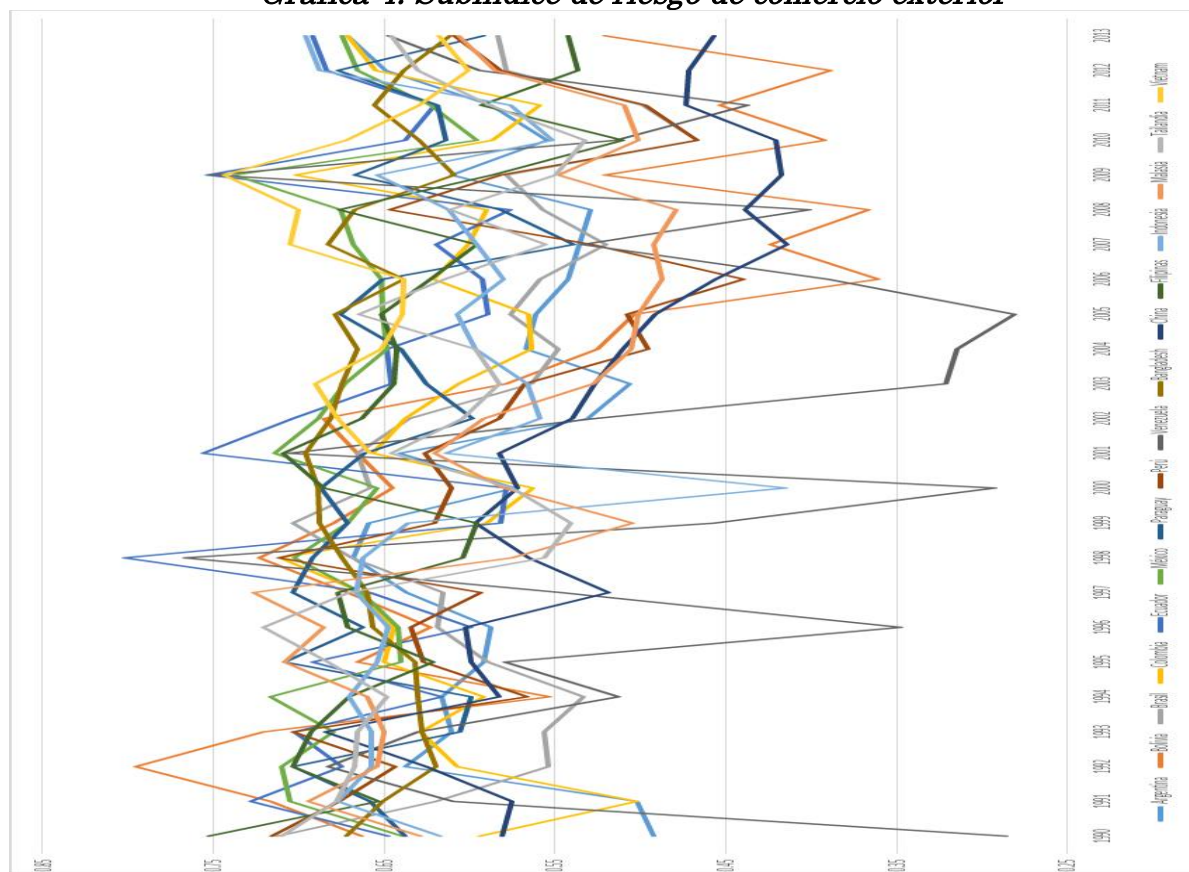
Gráfica 3. Subíndice de riesgo de entorno económico

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional

5.4 Subíndice de comercio exterior

El último de los subíndices en la gráfica 4, con sus datos en el anexo IV, corresponde al subíndice de riesgo de comercio exterior, en el cual se observa, que aunque pareciera una mayor variación, todos los países están muy parejos en sus indicadores, ya que tanto los países latinoamericanos como los asiáticos tienen una dinámica exportadora importante.

Destaca además que el país con mayores variaciones es Venezuela, debido tal vez a la fuerte conexión de los precios del petróleo con su economía. Y al igual que en el subíndice de deuda, no se observa un mayor o menor riesgo por bloque de países.

Gráfica 4. Subíndice de riesgo de comercio exterior

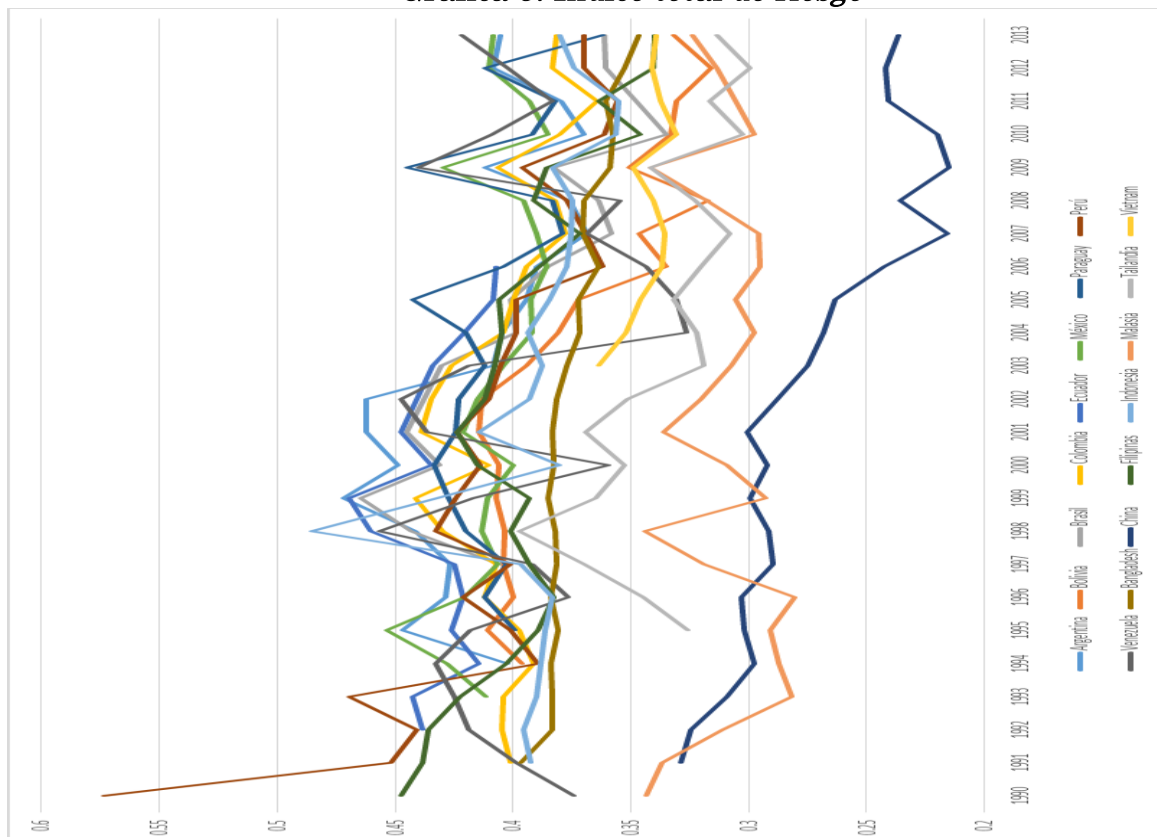
Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional

5.5 Índice total de riesgo

A continuación, en la gráfica 5, se muestra el índice de riesgo total, que es un promedio simple de los subíndices de deuda, de sistema financiero, de entorno económico y de comercio exterior.

Puede observarse que los países latinoamericanos tienen mayores indicadores de riesgo, además, el país más estable en el período es China. Cabe destacar que el índice está capturando momentos de crisis de los países, donde el país resulta ser el más riesgoso en ese año o bien, aumentando considerablemente su indicador de riesgo, por ejemplo, puede observarse México en 1995, los países asiáticos en 1998, Brasil en 1999, Argentina en el 2001 y el mundo, encabezado por México en el 2009. A continuación, en la tabla 2, se listan estos países y las variables del índice global. Una palomita indica que ese país tuvo el peor indicador en ese año, pudiendo ser un máximo o mínimo dependiendo del efecto de cada variable.

Gráfica 5. Índice total de riesgo



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional

Tabla 2 Variables con valores máximos (o mínimos) que representan el mayor riesgo para el año y país señalado

	Variables	México 1995	Indonesia 1998	Malasia 1998	Tailandia 1998	Brasil 1999	Argentina 2001
Indicadores de deuda	Total de reservas (% del total de la deuda externa)						
	Deuda a corto plazo (% del total de reservas)						√
	Deuda a corto plazo (% del total de la deuda externa)				√		
	Deuda externa acumulada (% INB)						

	Variables	México 1995	Indonesia 1998	Malasia 1998	Tailandia 1998	Brasil 1999	Argentina 2001
	Pagos de intereses de la deuda externa (% del INB)	√	√				
	Total del servicio de la deuda (% de exportaciones de bienes, servicios e ingreso)					√	
Indicadores de sistema financiero	Diferencial de tasas de interés (tasa activa menos tasa pasiva, %)					√	
	Margen financiero relativo					√	
	Masa monetaria (% del PIB)						
	Capitalización en el mercado de las compañías que cotizan en Bolsa (% del PIB)						
	Créditos al sector privado (crecimiento anual como % de la masa monetaria)	√	Mínimo en 1999				√
	Crédito interno al sector privado (% del PIB)						
	Tasa de variación del tipo de cambio de la moneda nacional por DEG	√					
	Tasa de variación del tipo de cambio de la moneda nacional por dólar	√	√			√	Máximo en 2002

	Variables	México 1995	Indonesia 1998	Malasia 1998	Tailandia 1998	Brasil 1999	Argentina 2001
	Tasa del mercado de dinero	√	√			√	Máximo en 2002
Indicadores de entorno económico	Superávit/déficit de efectivo (% del PIB)	Segundo mínimo			√		
	Formación bruta de capital fijo (% del PIB)	Segundo mínimo	√				√
	Crecimiento del PIB (% anual)	√	√				√
	Crecimiento del PIB per cápita (% anual)	√	√				√
	Tasa anual de inflación		√				Mínima en 2001, máxima en 2002
	Tasa de desempleo						√ Presenta valores altos para todo el periodo
	Total de reservas en meses de importaciones	√					
Indicadores de comercio exterior	Tasa de variación del índice de valor de exportación						Mínima en 2002
	Saldo en cuenta corriente (% del PIB)			√			
	Tasa de variación del índice de términos netos de intercambio						

Fuente: elaboración propia

A partir de la tabla 2 podemos observar que los indicadores que se presentaron en todas las crisis fueron altas tasas del mercado de dinero (un indicador que es usado también como riesgo país), una mayor variación en la tasa de tipo de cambio de la moneda nacional por el dólar (ya que un mayor tipo de cambio representa una devaluación de la moneda) y menores tasas de crecimiento del PIB.

Por otro lado, también podemos observar a partir de la tabla 2, que para los diferentes subíndices, para algunos países, se presentan otras variables que representaron el riesgo máximo para ese factor en los periodos de crisis antes mencionados.

En la dimensión de deuda, puede observarse que las variables marcadas son las vinculadas con las variables de la deuda a corto plazo y el pago de intereses de la deuda.

En la dimensión del sistema financiero ya se había mencionado que es el tipo de cambio de la moneda nacional por dólar el que se marca en todos los países. Además, son los diferenciales de las tasas activas y pasivas que ofrecen los bancos, así como el crédito al sector privado los peores indicadores, lo que puede vincularse con una menor demanda agregada y por lo tanto castigando con un menor PIB en la dimensión del entorno económico.

La dimensión del entorno económico está marcada por menores tasas de crecimiento del PIB, tanto absoluto como su relativización al número de habitantes. Además, se tienen marcas para algunos países con la inflación, pero tal vez a causa de la gran variación en el tipo de cambio.

Finalmente, en la dimensión de comercio exterior no se presentan marcas, salvo una en México 1995, cuando se tuvo la menor cantidad de reservas medidas como meses de importación.

5.6 Análisis comparativo entre México y China (2009)

Observando la gráfica 5, en el año 2009, debido a la crisis global iniciada en Estados Unidos, los niveles de riesgo de los países de la muestra aumentaron (con excepción de China y Bangladesh). Por este motivo, compararemos a China, que fue el país con el menor nivel de riesgo registrado en el índice construido, con México, uno de los países más riesgosos en ese año, además de que este análisis puede servir para reflexionar qué indicadores puede mejorarse para reducir el nivel de riesgo en nuestro país.

A continuación se muestra la tabla 3, en la que se incluyen las variables que componen el índice de riesgo para ambos países y se registra el máximo (o mínimo valor en el 2009), indicando además si ese valor corresponde a un aumento o disminución del riesgo.

Tabla 3. Análisis comparativo de los indicadores de México y China en el año 2009

	VARIABLES	México	China	País con el peor indicador	País con el mejor indicador
Indicadores de deuda	Total de reservas (% del total de la deuda externa)		Máximo valor, reduciendo el riesgo	Ecuador	China
	Deuda a corto plazo (% del total de reservas)			Venezuela	Bolivia
	Deuda a corto plazo (% del total de la deuda externa)		Mayor deuda, aumentando el riesgo, aunque registra el valor máximo desde 2001	China	Paraguay

	Variables	México	China	País con el peor indicador	País con el mejor indicador
	Deuda externa acumulada (% INB)		Valor mínimo, reduciendo el riesgo	Argentina	China
	Pagos de intereses de la deuda externa (% del INB)		Valor mínimo, reduciendo el riesgo	Perú	China
	Total del servicio de la deuda (% de exportaciones de bienes, servicios e ingreso)		Segundo valor mínimo, reduciendo el riesgo	Ecuador	Vietnam
Indicadores de sistema financiero	Diferencial de tasas de interés (tasa activa menos tasa pasiva, %)			Brasil	Vietnam
	Margen financiero relativo			Paraguay	Venezuela
	Masa monetaria (% del PIB)		Máximo valor, disminuye el riesgo	Argentina	China
	Capitalización en el mercado de las compañías que cotizan en Bolsa (% del PIB)		Segundo valor máximo	Venezuela	Malasia
	Créditos al sector privado (crecimiento anual como % de la masa monetaria)			Ecuador	Vietnam
	Crédito interno al sector privado (% del PIB)		Máximo valor, reduciendo el riesgo	Argentina	China
	Tasa de variación del tipo de cambio de la moneda nacional por DEG	Máximo valor, aumentando el riesgo	Segundo valor mínimo	México	Bolivia
	Tasa de variación del tipo de cambio de la moneda nacional por dólar	Máximo valor, aumentando el riesgo	Segundo valor mínimo	México	Bolivia
	Tasa del mercado de dinero		Segundo valor mínimo, reduciendo el riesgo	Venezuela	Tailandia
Indicadores de entorno económico	Superávit/déficit de efectivo (% del PIB)			Venezuela	Paraguay
	Formación bruta de capital fijo (% del PIB)		Máximo valor, reduciendo el riesgo	Paraguay	China
	Crecimiento del PIB (% anual)	Mínimo valor, aumenta el riesgo	Máximo valor, disminuye el riesgo	México	China

	Variables	México	China	País con el peor indicador	País con el mejor indicador
	Crecimiento del PIB per cápita (% anual)	Mínimo valor, aumenta el riesgo	Máximo valor, disminuye el riesgo	México	China
	Tasa anual de inflación		Segundo valor mínimo, disminuyendo el riesgo	Venezuela	Tailandia
	Tasa de desempleo			Colombia	Tailandia
Indicadores de comercio exterior	Total de reservas en meses de importaciones		Máximo valor, disminuyendo el riesgo	Vietnam	China
	Tasa de variación del índice de valor de exportación	Aunque no tuvieron los valores mínimos, ambos países redujeron drásticamente su valor con respecto al año anterior, aumentando el riesgo, todos los países tienen una variación negativa en este año.		Venezuela	Bangladesh
	Saldo en cuenta corriente (% del PIB)		Segundo valor máximo, disminuyendo el riesgo, (aunque cabe destacar que se redujo el valor a la mitad respecto al año previo)	Vietnam	Filipinas
	Tasa de variación del índice de términos netos de intercambio		Segundo máximo, disminuyendo el riesgo (se mejoraron en casi 17 puntos porcentuales, al igual Bangladesh quien tiene el máximo con una mejoría en 26 puntos porcentuales)	Venezuela	Bangladesh

Fuente: elaboración propia.

A partir de la tabla 3, observamos que los indicadores de China en general tienen un efecto que disminuye el riesgo, salvo la deuda a corto plazo como porcentaje del total de la deuda externa que fue un máximo (aumentando el riesgo). Cabe destacar que esta variable para China tiene el valor máximo desde 2001 al 2013, sin que esto repercuta sobre el índice de riesgo total, de hecho, si se observa la gráfica 1, donde se muestra el subíndice de riesgo de deuda, el valor de China para este subíndice en 2009 es el valor mínimo histórico de China (así como el mínimo para todos los países en ese año), registrando (véase la tabla 3) la mayor cantidad de reservas (en relación a la deuda externa), el valor mínimo de la deuda externa acumulada (como porcentaje de su ingreso) así como el valor mínimo de los pagos de intereses de la deuda externa, y el segundo valor mínimo para el total del servicio de la deuda (como porcentaje de exportaciones de bienes, servicios e ingreso).

Además, de la información de la tabla 3, se puede observar que los peores indicadores los tienen los países latinoamericanos, y los mejores indicadores los países asiáticos, encabezados por China.

Por otra parte hay que resaltar los valores extremos donde México recibe el mayor riesgo y China por su parte el menor riesgo con las variables siguientes: el tipo de cambio de la moneda nacional tanto por DEG y por dólar (el valor máximo para México y el segundo valor mínimo para China) y, el crecimiento del PIB y el crecimiento del PIB per cápita (donde se tienen los valores mínimos para México y los valores máximos para China).

Conclusiones

De los resultados obtenidos con el índice destaca el hecho de que pudo replicar momentos de crisis para los países de la muestra, aunque se tiene un gran impedimento para emitir un juicio más fuerte sobre el riesgo país actual, ya que la muestra sólo se tiene hasta el 2013. No obstante, se puede observar que los países con mayor riesgo en el último año de la muestra son Venezuela, México y Argentina en ese orden.

Cabe destacar que aún con el rezago en la información justamente estos países han tenido problemas en los últimos años. Venezuela tiene altas tasas de inflación y su población sigue siendo castigada con bajas tasas de crecimiento económico. México tuvo una fuerte devaluación de su moneda a finales de 2014 (continuando débil aún la moneda) y al igual que Venezuela sus ingresos petroleros disminuyeron debido a los bajos precios de este producto. Argentina ha tenido problemas de deuda, en especial con el problema internacional que tuvo con los bonos buitres que acarrea desde 2001. Haciendo uso de la base de datos de WEO¹² podemos observar la predicción del PIB de estos tres países (incluso hasta el 2019), donde México crecería moderadamente, pero teniéndose ligeros decrementos para Venezuela y Argentina.

Para cada dimensión debe considerarse lo siguiente:

- Peores valores de deuda aumentaron el riesgo país. En particular, se registraron valores máximos de las variables de deuda a corto plazo (como porcentaje del total de reservas) en la crisis Argentina de 2001; para el caso de Tailandia en la crisis asiática en 1998 se registró el mayor valor de deuda a corto plazo (como porcentaje del total de la deuda externa); los pagos de intereses de la deuda externa (como porcentaje del INB) fueron máximos para México en 1995 e Indonesia en 1998; y el total del servicio de la deuda (como porcentaje de exportaciones de bienes, servicios e ingreso) tuvo un máximo riesgo para Brasil en 1999. Además en el caso de China (el país con el menor riesgo en 2009) el total de reservas (como porcentaje de la deuda externa) fue máximo en 2009 reduciendo el riesgo, y aunque igualmente para el mismo país en el mismo año se tuvo la mayor deuda a corto plazo (como porcentaje del total de la deuda externa) también se tiene la menor deuda externa acumulada (como porcentaje del INB) y de hecho mantiene los valores mínimos para todo el período para este último factor.
- Para la dimensión del sistema financiero, los mejores indicadores redujeron el riesgo. Para China en 2009 los valores máximos de la masa monetaria (como porcentaje del PIB), de la capitalización en el mercado de las compañías que cotizan en Bolsa (como porcentaje del PIB) y el crédito interno al sector privado

¹²En: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=58&pr.y=11&sy=2012&ey=2019&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=213%2C273%2C299&s=NGDP_R&grp=0&a

(como porcentaje del PIB) hicieron que redujera el riesgo de este país, además en ese año obtuvo los segundos valores mínimos para la tasa de variación del tipo de cambio de la moneda nacional por DEG, la tasa de variación del tipo de cambio de la moneda nacional por dólar y la tasa del mercado de dinero; esta combinación de factores situaron a China con el menor riesgo en 2009. Por otro lado, considerando los episodios de crisis, los peores valores en el diferencial de tasas de interés y el margen financiero relativo se tuvieron en el caso de Brasil en 1999; los peores valores relativos al crédito al sector privado (el crecimiento anual como porcentaje de la masa monetaria) se ubican en México para 1995 y Argentina en 2001; los peores indicadores en la tasa de variación del tipo de cambio de la moneda nacional por dólar significando severas devaluaciones de las monedas locales, además de las peores tasas del mercado de dinero con valores máximos, se encuentran en el caso de México 1995, Indonesia 1998, Brasil 1999 y Argentina 2002.

- En la dimensión de entorno económico los mejores indicadores redujeron el riesgo. China registró en 2009, los mejores indicadores con valores máximos para la formación bruta de capital fijo (como porcentaje del PIB), el mayor crecimiento del PIB (como porcentaje anual) y el mayor crecimiento del PIB per cápita (como porcentaje anual), obteniendo además el segundo valor mínimo para la tasa de inflación. Por otra parte, para los países en crisis, los peores déficits del gobierno central los tuvo Tailandia en 1998 y el segundo valor mínimo lo obtuvo México en 1995; además la formación bruta de capital fijo (como porcentaje del PIB) se redujo al mínimo para Indonesia 1998, Argentina 2001 y el segundo valor mínimo en México 1995; mientras que el crecimiento del PIB (como por ciento anual) y el crecimiento del PIB per cápita (como porcentaje anual) fueron los valores mínimos en el caso de México 1995, Indonesia 1998 y Argentina 2001; la tasa anual de inflación también fue el valor máximo para Indonesia 1998 y Argentina 2002; y la tasa de desempleo fue la máxima para Argentina 2001.
- En la dimensión de comercio exterior, también los mejores indicadores redujeron el riesgo. China en 2009, obtuvo un valor máximo en el total de reservas en meses de importaciones, además de dos segundos valores máximos en el caso del saldo en cuenta corriente (como porcentaje del PIB) y la tasa de variación del índice de términos netos de intercambio. Por su parte, en el caso de México 1995 el total de reservas en meses de importaciones fue el mínimo; la tasa de variación del índice de valor de exportación fue también la menor en 2002 para Argentina donde sus ingresos por las exportaciones se vieron reducidas respecto al año anterior y; el saldo en cuenta corriente (como porcentaje del PIB) fue el valor mínimo para Malasia en 1998.

En la presente investigación sólo se muestra un índice de riesgo histórico considerando ponderaciones equiproporcionales, sin embargo el estudio aún puede ampliarse y considerar diferentes periodos de tiempo, combinación de variables, países, diferentes ponderaciones y agregaciones, así como el análisis comparativo entre diferentes países.

Cabe destacar que los factores que se presentaron como máximos valores de riesgo en los años estudiados en los que históricamente se tiene registro de crisis y se repitieron para todos los países fueron la mayor tasa de variación anual del tipo de cambio, la menor tasa de crecimiento del PIB (y PIB per

cápita) anual. En el caso de México, estos indicadores están fuertemente ligados al desempeño de la economía estadounidense, debido a su dependencia comercial con el país extranjero, lo que condiciona su crecimiento y su riesgo inherente, de hecho, estas variables resultaron de máximo riesgo tanto en la crisis mexicana en 1995 como en el año 2009. Por lo que México debe buscar formas de reducir su dependencia económica respecto a Estados Unidos e incrementar su producción nacional, así como proteger el tipo de cambio de su moneda nacional ante fluctuaciones adversas externas.

Referencias

- Agliardi, Elettra; Agliardi, Rossella; Pinar, Mehmet; Stengos, Thanasis y Topaloglou, Nikolas (2012). "A new country risk index for emerging markets: A stochastic dominance approach". En: *Journal of Empirical Finance*, Vol. 19, pp. 741–761.
- Ayala Calvo, J.C., Iturralde Jainaga, T. y Rodríguez Castellanos, A. (2002). "Construcción de índices simplificados de riesgo país: Aproximación a los casos de Europa y América". En: *Revista Cuadernos de Gestión*, Vol.2, Núm.2, pp. 69-100.
- García Gámez, Sofía y Vicéns Otero, José (2006). "Factores condicionantes en la medición del riesgo soberano en los países emergentes". En: *Estudios de Economía Aplicada*. Vol. 24-1, pp. 245-272.
- González, M. (2004). "Análisis del Nuevo Acuerdo de Capitales de Basilea (BIS-II): Pyme Risk, Country Risk y Operational Risk". En: Universidad San Pablo CEU. Madrid. Comunicación. Presentada para el 1er Simposio de Finanzas de Colombia. Bogotá.
- Gültekin-Karakas, Derya; Hisarcıklılar, Mehtap y Öztürk, Hüseyin (2011). "Sovereign Risk Ratings: Biased Toward Developed Countries?". En: *Emerging Markets Finance and Trade*, 2011, Vol. 47, supplement 2, pp. 69-87.
- Hliescu, Elena-Mihaela y Ciobanasu Marilena (2010). "Country risk factors: barrier of key factor of globalization". En: *Timisoara Journal of Economics*, Vol. 3, issue 3(11), pp. 175-182.
- Iranzo, S. (2008). "Introducción al riesgo-país". En: *Documentos Ocasionales*, Banco de España, Núm. 0802.
- Kunczik, M. (2000). "Globalization: News Media, Images of Nations and the Flow of International Capital with Special Reference to the Role of Rating Agencies." Paper presented at the International Association for Media and Communication Research (IAMCR) Conference, Singapore, July 17–20.
- Linde, L. (2002). "La evaluación del Riesgo País. Método y Normativa". En: Banco de España.
- San Martín Albizuri, N.; Rodríguez Castellanos, A. (2008). "¿Reflejan los índices de riesgo país las variables relevantes en el desencadenamiento de las crisis externas? Un análisis sobre el periodo 1994-2001". En: *Revista Cuadernos de Gestión*, Vol.8: Núm. 2, pp. 56-80.
- Schuschny, Andrés y Soto, Humberto (2009) *Guía metodológica: diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible*. Colección Documentos de proyectos No. 255. German Agency for Technical Cooperation NU. CEPAL, Santiago de Chile.
- Vilariño, A. (2001). *Turbulencias financieras y riesgo de Mercado*. Ed. Prentice Hall.

PENSAR LA ADMINISTRACIÓN

Valenzuela Robles Miguel Esteban
(Universidad Autónoma de Baja California)

Resumen

Este documento es una reflexión acerca de la importancia de retomar la función pensante de la Administración; adherirla como activo cultural de las organizaciones y formar a los directivos en una nueva forma de realizar su trabajo. Se hace un recuento del proceso que ha transformado al trabajo administrativo en una tarea inercial de bajo impacto y al alejamiento y relajamiento que se ha hecho de las cargas teóricas

Palabras Clave: Administración, cultura, organización, tareas directivas.

Abstract

This is a reflection about the importance of resuming the thinking function of Management; join it as culture asset of organizations and to trainee managers in a new way to do their jobs. A review of the process that has transformed the administrative work in an inertial low impact task to the remoteness and relaxation that has become the theoretical loads made.

Keywords: Management, culture, organization, management tasks.

Introducción

El presente ensayo postula la necesidad de un replanteamiento de la ciencia de Administración y el abordaje los razonamientos teóricos como medio de formación directiva y de manejo de la organización. Parte de la observación empírica que se registra en el manejo directivo cotidiano, alejado de los preceptos teóricos. También implica la excesiva dispersión de los conceptos de Administración; situación ésta, que le ha dado poca veracidad y duda a los postulados teóricos de la Ciencia de la Administración. Esta coyuntura ha transformado a la Administración en una generadora de profesionistas poco comprometidos con el aprendizaje de su medio; que han adoptado el estudio de la administración por ser una carrera “facilita”. Lo peor se presenta cuando en el mercado laboral se opta por administradores para todo, sin una línea fija de conocimiento y, más aun, en las posiciones directivas se coloca a profesionistas de otras esferas del conocimiento.

En el ensayo se hace un recuento de la forma en que se ha evolucionado hacia una idea negativa de lo que es Administración y a la etapa en que planeación y organización sufrieron una simbiosis que ha perjudicado el manejo de las organizaciones. Es, en resumen, un exhorto para pensar en la Administración, tener cultura de Administración, rescatar nuestra ciencia para volver a colocarla en el sitio que le corresponde.

¿Cómo funciona hoy en día la Administración?

En la vorágine de los tiempos nuestra ciencia ha tenido que ceder lugar a las premuras de costo y oportunidad, beneficio y margen; favoreciendo una nueva serie

de criterios que conllevan a la creación de nuevas normas y nuevo códigos para entender el trabajo en la aplicación de los preceptos de Administración. Realmente ¿cuántas de nuestras decisiones directivas se apegan a un manual de procedimientos y cuántas se apegan al sentido común?, o, en otros escenarios organizacionales, ¿cuántas de las decisiones parten de una apreciación subjetiva del directivo? Estas imágenes del trabajo administrativo se han vuelto la rutina, el hábito; están plenamente definidas como la forma de “hacer administración”.

Es posible observar que en los programas universitarios sobre administración, la dispersión de las “áreas de especialidad” ha mantenido diluida la verdadera esencia sobre lo que administración debiera de ser. Con la simple observación es posible constatar que los programas de formación profesional en Administración, se catalogan como flexibles, o integran programas de carreras cortas. En los programas de otras profesiones, las materias de administración son clasificadas como “relleno” o “facilitas”. Con este precepto los nuevos profesionistas ingresan a posiciones directivas con una deficiente formación sobre la trascendencia del trabajo de Administración.

Marc Bloch, al escribir sobre la trascendencia en el estudio de la Historia, afirmaba que igual belleza entraña una complicada ecuación que un adecuado juego de palabras. Con esta afirmación seguramente intentó enviar un mensaje a los críticos de la Historia, quienes la consideraron una ciencia sin mayor aporte. Algo similar sucede con la Administración. La juventud universitaria la elige por considerarla fácil, en un falso posicionamiento que ha adquirido en los años recientes, mientras que el empresario aplica acciones administrativas sin mayor sustento que el vinculado al concepto de costo/beneficio. En el caso de los empresarios muchos de sus puestos directivos son nombrados por relación, apego, lealtad y por vínculo familiar. En pocas ocasiones el puesto directivo está asignado a un perfil con la formación y las habilidades necesarias para orientar la organización hacia las metas. En algunos casos y dependiendo del giro de la empresa, el directivo es un perfil con escasa formación en Administración. De esta forma ingenieros, oceanólogos, informáticos, médicos, abogados y educadores; llegan a ocupar puestos directivos sin una adecuada formación para dirigir, organizar, cohesionar equipos y todas las demás acciones que implica el proceso directivo.

Para estas posiciones directivas el empresario se basa en el prestigio y la trayectoria que el nuevo ejecutivo ha demostrado en su registro curricular. Eso no tendría nada de malo siempre y cuando este directivo mostrara nuevas habilidades para una nueva función. Sin embargo, al ingresar a una posición directiva, los ejecutivos siguen comportándose de la misma manera que en sus puestos operativos anteriores. Asumen que su responsabilidad recae en solo cuidar el presupuesto y en controlar al personal de acuerdo con lo estipulado por el empresario o por la junta directiva. En muy pocas ocasiones este nuevo directivo asume que debe “administrar” y que dicho concepto requiere del conocimiento para adentrarse a nuevos escenarios, nuevos problemas y nuevas metas.

Sin embargo el directivo, cada vez más, está siendo limitado en su dominio administrativo al quedar encerrado en la excesiva especialización en sus funciones. La propia Administración está sufriendo esta excesiva especialización y sus consecuencias. Ya nadie *piensa la Administración*, solo se espera la acción del experto y ese experto actúa siempre con la premura de un bombero. En este sentido la Administración sufre un proceso parecido al de la sociología. De acuerdo con

Rodríguez Mansilla (2004), ésta ha sufrido un proceso de sobreespecialización que la ha llevado a trivializar sus contenidos, sin ocuparse de comprender las necesarias intervinculaciones entre los diferentes aspectos de la vida en sociedad. El mismo autor detalla su comentario y describe como cada ámbito de investigación (en el campo sociológico) se transforma en otros y –dentro de cada uno de ellos- se producen nuevas especializaciones, de tal manera que –al final- podría concluirse que la sociología ha renunciado a su pretensión de convertirse en parte de la autorreflexión de la sociedad.

El símil es inequívoco. La Administración está sumergida en una especialización peligrosa, pero atrayente. Cada día se publican “nuevas cuevas” del conocimiento administrativo o derivaciones del mismo. Los nombres abundan y las intenciones también, pero al final se están desmontando todo el andamiaje de la ciencia de Administración. Se toma así, una pequeña porción de la ciencia para la solución de un problema inmediato. Al igual que con la sociología con respecto a la sociedad, la Administración debe atender la autorreflexión de las organizaciones, atendiendo los problemas para la comprensión y el modelaje de posibles soluciones y el rediseño organizacional. Sin embargo pareciera que aplicar la ciencia de la Administración parece ser insuficiente e incapaz para crear modelos directivos y organizacionales convenientes a los procesos en los que transcurre la modernidad.

Consecuentemente cabe la interrogante: ¿qué argumento razona el nuevo directivo con respecto a la responsabilidad que asumirá? Normalmente define que su nueva posición será “administrar”, pero también considera que esa función es sencilla y que no tendrá que quebrarse la cabeza para cumplir su objetivo. Finalmente asumirá que administrar es lo más fácil. Pocas veces se tomará en serio que la Administración integra una amplia gama de conocimientos, o mejor dicho, una amplia gama de agrupamientos de conocimientos. Por esta razón la Administración ha llegado al grado de dispersión que vemos hoy en día. De esa forma es posible conocer de administración financiera, turística, gubernamental, inmobiliaria, familiar, empresarial; administración de riesgos, de compras, de producción, de recursos humanos, y otras incontables derivaciones y nomenclatura que, en la práctica, se le adhiere a nuestra ciencia.

Pero, ¿realmente que es la Administración en la actualidad?, ¿por qué se ha diluido tanto nuestra ciencia en tareas que la posicionan como intrascendente? Si bien debemos de reconocer que la dinámica social y económica de este siglo XXI impone nuevas condiciones para las organizaciones, también debemos de tomar en cuenta que esas organizaciones tienen funciones primitivas: agrupan personas en la búsqueda de un objetivo. Es decir, el sentido de organización no se altera, el sentido de meta tampoco. Solo se alteran los instrumentos de trabajo y la coyuntura derivada del medio ambiente. Estos dos últimos elementos son, precisamente, parte de los retos que todo administrador debe afrontar para desarrollar una organización. Si la organización está bien dirigida aprovechará sus recursos humanos, técnicos, financieros e intelectuales para el logro de su meta.

¿En dónde existe y se aplica Administración?

En estos términos no importa el tamaño de la organización. Podemos hablar de un sencillo vendedor, una pareja instalando un negocio, una familia, una sociedad mercantil, un corporativo; en todos los modelos de organización la Administración se hace presente porque impera la necesidad de un manejo ordenado, lógico, eficiente

e imparcial en todas las tareas y sobre todos los recursos. Otra vez, la aparición de la Administración será recurrente, por eso es vital que se piense nuevamente en ella. ¿Cómo pensar en Administración?, ¿para qué?; además, en el manejo de estas organizaciones siempre se presentan las decisiones por mero sentido común. Entonces, ¿cuál es el rol de la Administración? Como la establece Bernard Crick (2001) en su manifiesto *En defensa de la política*, las organizaciones deben tener un orden, el desorden solo generará situaciones más graves que conllevarán a la dictadura.

El orden es precisamente uno de los atributos que hemos olvidado de la Administración, dejando de lado que la naturaleza de toda acción administrativa es ordenar, organizar. Apegados al razonamiento del proceso administrativo la Administración contempla el orden (la organización) como una de las etapas de dicho proceso; pero realmente es quizás una de las menos atendidas por las tareas directivas. Es más, las organizaciones se han volcado hacia novedosos esquemas de planeación, hacia la formación de cuadros directivos y hacia instrumentos de seguimiento y control; pero el orden, la organización, parecen variables inerciales. Es decir, allí están por el simple hecho de que el equipo de trabajo ya existe y se parte de una falsa premisa de que ya todo está funcionando. El orden se da por un hecho.

Contra esta y otras “visiones inerciales” la Administración debe proponer soluciones y modelos de trabajo que garanticen la obtención de resultados óptimos o superiores a los determinados en la meta. De esta forma la Administración, como campo de estudio, necesita replantearse las formas de entender una organización y la forma de desarrollar a un nuevo directivo. Pensar la Administración es un ejercicio fundamental, necesario en estos tiempos de dinámica global. Desde la tradicional estructura gubernamental hasta la innovadora organización del corporativo de Google, la ciencia de Administración aporta instrumentos y mecanismos de entendimiento para los nuevos fenómenos que se presentan al interior de las organizaciones. Gary Hamel (2007) ya nos ha puesto a pensar en su planteamiento: quizá hemos llegado al final de la Administración. Al afirmar esto, Hamel postula que quizá hayamos aprendido a dominar hasta cierto punto la ciencia de organizar a los seres humanos, asignar recursos, definir objetivos, crear planes y minimizar las desviaciones con respecto a las mejores prácticas.

Para Hamel el fin de la Administración no se da como algo terminal, sino como una de las facetas que la propia ciencia debe asumir para reiniciar o para refundar nuevos planteamientos. Si verdaderamente sabemos organizar entonces ¿cómo combinamos las técnicas de la administración desarrolladas a lo largo del siglo XX, en organizaciones del siglo XXI? En un inicio el crecimiento de las disciplinas administrativas estaba soportado por el conocimiento del comportamiento del individuo dentro de una organización. Así tenemos la obra de Maslow, de Fayol y de otros indagadores de la administración y que, curiosamente, no fueron formados como administradores sino como ingenieros. El punto está en reconocer la necesidad de expansión que tuvo el conocimiento de la función de organización, como instrumento para desarrollar a la unidad de trabajo eficiente. Además de estos primeros estudios que bautizan la conocida administración científica, la propia Administración fue siendo alimentada por nuevos conceptos que aparecían por las necesidades de los nuevos modelos de trabajo. Estos nuevos modelos respondieron a las necesidades muy particulares de los grandes corporativos; los que, con su influencia en el mundo de los negocios, desarrollaron escuela.

De esta forma fueron aparecieron los modelos GE, los *kanban*, los *just in time* y los *total quality management*, derivados de la estrategia empresarial nipona, y que fueron el modelo de cambio más drástico que la Administración experimentó desde mediados de los años de 1980. A partir de esta década un nuevo concepto se integró al dominio que la Administración, hasta entonces, desarrollaba. Como una pauta en el desempeño administrativo las organizaciones empezaron a concebir una forma de administración más dinámica y cobijaron el concepto de “estrategia”. De esta forma todo el conocimiento que de Administración se tenía, ahora se debía canalizar hacia un modelo estratégico y todo lo que esto implicaba. Las escuelas de negocio – principalmente – posicionaron el concepto de estrategia como una panacea. Dominar la estrategia garantizaba el éxito, fundear una estrategia minimizaba otros costos, tener personal con pensamiento estratégico “nos hacía mejor organización”. Hasta inicios del siglo XXI ese fue el pensamiento administrativo dominante en la esfera de las organizaciones.

Como parte de este proceso evolutivo dentro de la Administración, Michael Porter (2009) encabezó la ideología de la estrategia desde sus primeros textos. Porter inició una tendencia de reorganización en la planeación de las organizaciones. Esta “reorganización” influyó de sobremanera en todos los ámbitos de los grandes corporativos, de los gobierno y hasta de las estructuras militares; curiosamente, cuna de la teoría de estrategia. Aplicando un lenguaje de negocios, Porter aterrizó las complicaciones de la teoría para ejercer de forma práctica qué se necesitaba para desarrollar planes estratégicos, proyectos, líneas de acción y, por supuesto, el rediseño de las metas. En esta dinámica, uno de los conceptos más innovadores de Porter fue la creación de los *mapas de los sistemas de actividades*. Con este instrumento se replanteaba la planeación de la organización; la que después se reordenaría mediante un análisis de cadena de valor. Pese a los intentos por desarrollar su modelo de manera amigable, Porter debió de redefinir algunos de sus conceptos debido a que en la aplicación, los modelos porterianos dejaban lagunas y claroscuros en su efectividad.

Para lo anterior Porter lanza su postulado *Qué es la estrategia*; un amplio ensayo que publica en Harvard Business Review en 1996. Diez años antes su libro *La estrategia*, que ya circulaba en la academia y en las mesas directivas de los corporativos, pero no lograba entenderse la naturaleza plena de los cambios que se sugerían. Con el desarrollo y consolidación de estos nuevos modelos de planeación, el conocimiento y estudio sobre Administración se relajó y dejó de ser una función reflexiva para concentrarse en una función práctica, apegada a la tarea, a la acción. Como producto del acelerado ritmo en el comercio mundial y la integración de los mercados, los corporativos líderes posicionaron los instrumentos porterianos como el mejor modelo de negocios, generando así, una simbiosis entre planeación y organización, en un movimiento liderado por los grandes corporativos mundiales. En todo el mundo se intentó emular el éxito del corporativo X, aplicándolo en la micro, pequeña y mediana empresa; incluso las estructuras gubernamentales imitaron estos modelos. De la misma forma las escuelas de administración imitaron el modelo y en las aulas las materias de Administración hacían eco de las exitosas estrategias del mercado. Sin embargo, la simbiosis entre planeación y organización pronto reflejó sus inconsistencias.

Algunas calificaciones acerca de la Administración

Este nuevo escenario de acelerada respuesta sobre el resultado de las operaciones de trabajo, alejó el concepto natural de la Administración: la organización. Aparecieron algunos consultores de negocios que rápidamente se posicionaron como líderes de opinión y nuevos pensadores de la administración moderna. Uno de ellos, Henry Mintzberg llegó a referir que toda la teoría de la administración solo era “folclor” y que no reflejaba la vida real y cotidiana. Mintzberg y otros consultores como Tom Peters transformaron la Administración en una especie de espectáculo del malabarismo directivo. Morgen (2013) refiere este hecho al señalar que lejos de ser profesionales reflexivos, los administradores son, en su mayoría, personas que responden *ad hoc* a situaciones imprevistas y emergentes. Señala también que los líderes empresariales contemporáneos en verdad muestran, en el mejor de los casos, poco compromiso con alguna de las teorías de la Administración. De forma práctica se considera que “las anticuadas virtudes del trabajo duro, la honestidad y la toma de riesgo; era todo lo que los administradores requerían”.

Estas imágenes de la administración moderna están siendo las que se plasman en el espíritu de los modernos administradores; a quienes se les está alejando del andamiaje reflexivo que el estudio de las teorías le aporta. Pensar la Administración es volver al origen y desarrollar nuevos cuerpos de administradores que no se conviertan en todólogos; al contrario, debe de enseñarse de qué manera se puede pensar y como ese pensamiento puede construir nuevas realidades. Las organizaciones no son entidades estáticas, son entes vivos y la Administración que se les aplique es una especie de bálsamo que permite tomar lo mejor de sus recursos para desarrollar el mejor de los trabajos en la consecución de sus metas. Esto es *Pensar la Administración*, volver al origen, desarrollar una nueva base teórica que encamine hacia la refundación de los principios administrativos que son necesarios para la dinámica de las nuevas organizaciones.

De esta manera los sistemas organizacionales, al igual que los sistemas sociales, se constituyen por la interacción de procesos de autoselección entre sus miembros, donde pese a la rigidez ejercida por la integración de grupos formales de trabajo, siempre se desarrollarán grupos informales que actúa de forma selectiva, pero al mismo tiempo, apegados en un sesgo de su regla operativa. Sin embargo esto no garantiza la racionalidad ni la eficiencia y mucho menos la conducta respecto con lo planeado a nivel directivo. Todos estos escenarios de diferenciación dentro de la misma organización, crean situaciones de conflicto y de nuevas maneras en el interactuar del directivo. Tradicionalmente este ejerce su mando de forma reactiva ante lo que considera un reto del equipo informal. Se encamina así al conflicto. La primera reacción será la medida disciplinaria y se alejará de una conceptualización, de un análisis, de una perspectiva que aliente una nueva forma de pensar el conflicto (si este existiera). En otras palabras, no se pensó en la Administración, solo se pensó en la lealtad que el directivo exige y que ve, en el mejor de los casos como situación de riesgo encaminada al quebranto del orden en su gestión.

En *El hombre organización*, Whyte (1968) hace hincapié en la forma en que el ejecutivo transita su lealtad de una organización a otra; como una forma de progreso personal y de lealtad a sí mismo. Pese a las críticas que a lo largo de los años ha recibido este aporte de Whyte, es pertinente retomarlo para acercar la lógica del moderno directivo, al origen del trabajo dentro de una organización: las tareas compartidas. En esta lógica debiera de presumirse una función de pertenencia en las

tareas. Este tipo de tareas son el inicio de la relación administrativa entre *mi trabajo y la organización donde lo ejerzo*. Como una manera de fortalecer la cultura del directivo como elemento integrante de un entero y de la misma forma a todos sus compañeros, la cultura compartida es un factor que nace de la carga teórica que se posee y que se comparte. De esta manera no solo el sentido de pertenencia es incentivado; también se aceleran las intencionalidades de hacer algo y lograr algo, siempre y cuando se tenga la sintonía con los otros integrantes de la organización. Estos preceptos se reflexionan, se maduran en el espíritu del directivo y moldea su manera de ejercer administración. Y en todo esto conlleva el replanteamiento: ¿existe algo por descubrir en la Administración? La respuesta a esta pregunta pareciera ser un contundente no; sin embargo, como ya se ha indicado, las organizaciones son entes dinámicos y las externalidades se encuentran en posiciones de mayor presión hacia las organizaciones. Entonces, ¿por qué seguirle negando a la Administración su desarrollo?

De la Cerda (1996) señala que las organizaciones mexicanas tienen ambientes poco favorables para el desarrollo de la organización, debido a que las prácticas de administración se han centrado en el uso de usos y costumbre. Esto las encierra a remitirse a la praxis y alejarse de las cargas teóricas que no aportan productividad a la empresa. En un amplio capítulo sobre el estrés laboral en las organizaciones mexicanas, este autor indica la forma en que la herencia sociocultural del mexicano, lo prepara para un trabajo de estrés, lo hace tolerante porque no quiere demostrar miedo. El miedo a perder el trabajo. Si este paradigma es recurrente en las organizaciones nacionales (incluso en las internacionales) muestra el debilitamiento de los andamiajes teóricos con que debe afianzarse el trabajo administrativo. En otras palabras, hace prever que, aun hoy en día, el trabajador se mantiene en su empleo por temor y no por convicción o por lealtad al trabajo del director o al equipo de trabajo. Muchas razones podrán existir en esta coyuntura, lo que sí es real, es la permanente tendencia a creer que el empleo en una organización debe responder a razones mecánicas y de supervivencia. En estas condiciones la teoría de la administración no aportaría nada si el directivo no sabe qué hacer y cómo motivar a que su equipo se desarrolle como un verdadero equipo; que se eleve el sentido de pertenencia y que todos los miembros de esa unidad económica o social, aprecien las decisiones directivas y las acaten de forma voluntaria y no por simple dominio.

Este tipo de situaciones son de las más significativas cuando pretendemos evidenciar la falta del toque administrativo en el manejo directivo. Si bien es cierto que los medios disciplinarios para coordinar los recursos humanos son necesarios, también debieran de tomarse en cuenta los medios motivacionales para lograr la integración. De nuevo volvemos al esquema de finales del siglo XX, planear con los mejores esquemas, pero no organizar de forma casi quirúrgica, perdiéndose en el detalle y atomizando las tareas. De nuevo la simbiosis entre planeación y organización prevalece en perjuicio de la organización. Drucker (2014) ya lo mencionaba desde 1954, año de publicación de *The practice of management*. Además de las funciones ejecutivas de la gerencia, ésta debe implementar un “análisis de relaciones” que busque definir los canales de colaboración entre las distintas gerencias y entre los distintos trabajadores. Debe buscarse una sincronía que facilite la operación de la organización. Desafortunadamente este tipo de análisis es poco recurrente hoy en día, y las organizaciones trabajan a un ritmo de cambio y movilidad que no permite la consolidación de una adecuada cadena de relaciones entre los niveles de la

organización. Las relaciones se dan, pero solo por encargo de la autoridad. En estos casos ni siquiera se contempla el pleno conocimiento de un objetivo común entre los distintos departamentos de la organización.

Lo que Drucker previó desde mediados del siglo XX, fue la transformación de las organizaciones en nuevos entramados de alta complejidad y por tal motivo, siempre postuló ensayos y libros sobre el manejo de la organización desde una perspectiva de la organización y no solo desde la planeación ni de la función ejecutiva. En cierta forma enfatizó la responsabilidad personal y la acción intencional y trató de persuadir a los administradores de que sus esfuerzos tendría un impacto real. Drucker utilizó los métodos de un filósofo para solucionar problemas complejos de Administración, lo que alentaba a los administradores a pensar de forma creativa dentro de los cánones teóricos; lo que ha demostrado que esta práctica todavía tiene lugar en el pensamiento administrativo moderno. Con este antecedente Drucker previno a la sociedad mundial acerca del surgimiento de la *sociedad del saber*; trabajadores que habrán adquirido un conocimiento formal y que aplican de forma directa en sus empleos transformando un proceso que impactará en el resultado de la tarea física. Saber dónde está ese conocimiento que se requiere obtener y aplicarlo, será la diferencia entre los individuos en las organizaciones del futuro.

En este proceso el ejercicio de las teorías de Administración se vuelve imprescindible toda vez que estimula la reflexión y la creatividad para desarrollar mejores mecanismos de solución de problemas y para prospectar los posibles impactos. Hoy en día nos hemos acostumbrado a que el director en jefe actúe por instinto y se apropie una conducta inmediateista en la solución de los problemas. Ya no se dan los tiempos en que se puede leer o pensar la posible causa, la posible teoría o el posible marco de referencia para la problemática que se presente. Aún más riesgoso, el director en jefe actúa casi solo ya que sus colaboradores no se acercarán para contradecir o perfilar una opinión en contrario de sus deseos. Ese miedo ante la directiva es transmitido de jerarquía en jerarquía. En este caso el uso de los recursos teóricos de la Administración, alientan momentos de creatividad donde podrían surgir nuevos instrumentos para la aplicación exitosa de nuevas medidas administrativas.

Conclusión

El ejercicio de la Administración ha sido modificado a razón de las necesidades de las nuevas organizaciones. Las exigencias de operación y la vigilancia en el costo y en el margen, hacen pensar que la Administración, con todo su acervo, está demás y que lo que realmente tiene valor en las decisiones directivas es el sentido común del ejecutivo. En un estricto sentido *Pensar la Administración* es un grito de defensa por la Administración como parte cultural y pensante de las organizaciones y donde la presunción de eficiencia no puede ser solo canalizada por el actuar práctico. También intenta replantear la formación que se está ofertando a los interesados en estas áreas profesionales, toda vez que la atracción de la matrícula solo se da por la “facilidad” que implica (hoy en día) estudiar administración. Esta “facilidad”, fomentada por muchos programas universitarios, implica el bajo compromiso de los futuros profesionistas, así como la devaluación del gremio debido al exceso de la matrícula de egreso dispuesta a trabajar en cualquier ámbito.

Quizás esa sea otra de las barreras a vencer, ya que *Pensar la Administración* debe de considerar también el enfoque que el mercado de trabajo le otorga. En la mayoría de los casos ofertando posiciones laborales en tareas de bajo impacto, muchas veces,

sin potenciales escenarios para la toma de decisiones y con el elevado riesgo de actuar por reacción en todos los procesos. En estas circunstancias la Administración debe retomar su función pensante, analista; debe proponer una nueva forma de abordar los problemas que se presentan en el actuar de la organización. Debe también romper la simbiosis entre planeación y organización, otorgándole una nueva dimensión al enfoque de organización y no solo navegar la vida corporativa sobre los esquemas de planeación que se presenten de moda.

Bunge (1999) sustenta que la materia social, por desordenada que sea, está sometida a leyes y que la explicación de los hechos sociales no difiere fundamentalmente de la explicación en las ciencias naturales. A razón de lo anterior se presenta el axioma de que cualquier innovación tecnológica que afecte el modo de producción favorece la movilidad social. En este proceso la labor de la universidad es trascendente. Los cuadros de formación en la esfera de la ciencia de la Administración deben adquirir una nueva dimensión y replantearse su función formadora. Se ocupa de administradores que actúen, pero también de administradores que piensen y razonen. Administradores que postulen nuevas aproximaciones teóricas para abordar los nuevos problemas que se presenten. No parece que estemos en los tiempos en que la Administración esté en su pináculo ontológico; pero sí parece que la rutina y los hábitos corporativos están encerrando el pensamiento de la Administración. Eso es peligroso para el desarrollo de toda ciencia.

Bibliografía

- BLOCH Marc (2001), *Apología para la historia o el oficio de historiador*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F.
- BUNGE Mario (1999), *La ciencias sociales en discusión: una perspectiva filosófica*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, Argentina.
- DE LA CERDA José y otro (1996), *La administración en desarrollo: problemas y avances de la administración y las organizaciones en México y Latinoamérica*, Instituto Internacional de Capacitación y Estudios Internacionales, S.C. México, D.F.
- DRUCKER Peter (2014), *La gerencia de empresas*, Penguin Random House Grupo Editorial, S.A. de C.V., México, D.F.
- DRUCKER Peter (2014), *La administración en una época de grandes cambios*, Penguin Random House Grupo Editorial, S.A. de C.V., México, D.F.
- HAMEL Gary (2007), *El futuro de la administración*, Grupo Editorial Norma, Bogotá Colombia.
- PORTER Michael (2009), *Ser competitivo*, Ediciones Deusto, Barcelona, España.
- RODRÍGUEZ Mansilla Darío (2004), *Organizaciones para la modernidad*, Universidad Iberoamericana, Colección Teoría Social, México, D.F.
- WITZEL Morgen (2013), *Historia del pensamiento administrativo*, Grupo Editorial Patria, México, D.F.

TIPIFICACIÓN DE LOS CONDUCTORES DE SERVICIO PÚBLICO DE LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO, COLOMBIA QUE AFECTAN LA MOVILIDAD URBANA

Hernando Castro Garzón y Lilia Suarez Puerto
(Universidad de los Llanos, Colombia)

Resumen

Esperar obtener resultados de movilidad en el municipio, sin un cambio de actitud y cultura es improbable; la generación de valores y acciones de respeto ciudadano permitirá la implementación exitosa de un plan de movilidad sostenible para el municipio de Villavicencio; estos cambios permitirán ver la relación intrínseca entre entorno urbano, espacio público y movilidad sostenible, que se entienda que a pesar de llamarse peatón, conductor o pasajero (según sea el caso el medio de transporte usado) siempre se es un CIUDADANO, que debe tener acceso a una infraestructura de diferentes medios de transporte con la correspondiente articulación al transporte público.

La iniciativa se convertirá en un elemento de construcción de ciudadanía, conducente hacia la sostenibilidad, acerca la academia a la responsabilidad integral de la formación de un *ethos* en la comunidad permitiendo un análisis tendiente a entender elementos de los conductores de transporte público que no permiten una adecuada movilidad urbana en la ciudad de Villavicencio.

El análisis de la causalidad de la crisis del ciudadano y la sociedad enmarcadas en un territorio permite concluir que para ejecutar un plan de MOVILIDAD SOSTENIBLE se debe generar simultáneamente un cambio actitudinal de los individuos ya que de otro modo no se podrán lograr los objetivos de dicho plan.

El análisis está encaminado a la tipificación de los conductores de servicio público frente a la movilidad; su respuesta ética ante la toma de decisiones que influyen en la movilidad en la ciudad de Villavicencio.

Palabras clave: Ciudadano, conductor, movilidad, comportamientos, urbano.

Abstract

Disabled expect to get results in the municipality, without a change in attitude and civic culture is unlikely; generation of values and respect citizen actions enable the successful implementation of a sustainable mobility plan for the town of Villavicencio; these changes will see the intrinsic relationship between urban environment, public space and sustainable mobility, to understand that despite being named pedestrian, driver or passenger (as appropriate means of transport used) always a citizen, you must have access to the infrastructure of different modes of transport with the corresponding joint public transport.

The initiative will become an element of citizenship building, leading towards sustainability, about the academy full responsibility for the formation of a community ethos allowing an analysis aimed at understanding elements of public transport drivers that do not allow proper urban mobility in the city of Villavicencio.

The causation analysis of the crisis of the citizen and society framed in territory to the conclusion that to execute a plan SUSTAINABLE MOBILITY must simultaneously generate an attitudinal change of individuals, since otherwise not be able to achieve the objectives of that plan.

The analysis is aimed at the definition of public service drivers to mobility, ethics response to decisions that influence mobility in the city of Villavicencio.

Keywords: Citizen, driver, mobility, behavior, urban.

Introducción

La movilidad es indispensable para el buen funcionamiento de una municipalidad sin ella los elementos intrínsecos al desarrollo tanto económico como humano de la población de un territorio llámese urbano, suburbano o rural son impensables; un eje vital o porque no decirlo primigenio para la construcción hacia la sostenibilidad; es el transporte público quien sin lugar a dudas genera condiciones de mejoramiento o deterioro de la movilidad de un territorio.

La congestión generada por el auge del consumo de vehículos es de orden mundial, no es ajena al territorio colombiano y mucho menos al municipio, en el cual esta se asocia generalmente a las malas prácticas o comportamientos de los conductores, fundamentalmente del transporte público, estas se pueden relacionar debido a las condiciones de trabajo de los conductores, cuyo salario se tasa de manera proporcional al número de pasajeros, aparte de que usualmente se les identifica con un grado bajo de formación que explicaría en parte estos comportamientos tendientes no solo a la violación de las normas si no a la contribución como generadores del desorden en términos de movilidad.

La tasa de uso de transporte público a disminuido pero Sin embargo, el comportamiento del transporte público es determinante para la movilidad. A este respecto, un estudio de Ivarsson & Asociados señala que “Según la encuesta del 2008, del total de viajes diarios el 33.3% usaron transporte público colectivo, 25.9 % viajaron a pie, 13.5% en motocicleta, 9.8% en taxi, 6.8% en vehículo privado y el resto (10.7%) en otros modos”.

De otra parte, para la prestación del servicio público colectivo e individual hay una flota de 5.029 vehículos de un total de 47.145 matriculados en Villavicencio (Secretaria de movilidad, 2013), lo que representa un 11% del número total de autos matriculados pero que moviliza al 33% de los pasajeros según lo mencionado en el párrafo anterior. Es necesario recabar en la importancia del transporte público colectivo como el mayor generador de viajes en la ciudad de Villavicencio.

En síntesis, en el caso de Villavicencio la falta de movilidad es un problema que afecta al conjunto de la sociedad, pero se resalta que, por la participación constante del servicio público en la malla vial de la ciudad y con sus prácticas comportamentales como generadores de congestión y por ende reducción en la movilidad es pertinente tipificar los conductores para emprender acciones tendientes al mejoramiento y en vía a la sostenibilidad de la movilidad de Villavicencio.

El planteamiento de un análisis de la movilidad desde el prisma del servicio público es de suma relevancia ya que como parte de la solución a la congestión vehicular está el desestimulo al uso del vehículo privado, pero para ello, se hace necesario ofrecer un servicio público digno, cómodo y seguro para lo cual se debe contar con personal que responda a estas características; una ciudad se mueve por su infraestructura y dotación tanto pública como privada; por ella se desplazan los ciudadanos en condición de peatones, conductores o en medios de transportes no motorizados. En este sentido, la incidencia de la movilidad determina no solo índices económicos, sino

calidad de vida, ya que en la decisión de determinar el medio de transporte a usar o mejor aún cómo se va a interactuar en el espacio público de la ciudad. (Acosta y Romero, 2012).

En este sentido, hay que entender que los individuos son productos sociales que hay que entenderlos como parte de su entorno social que Bauman (2002) define en los siguientes términos:

El individuo de jure no puede transformarse en individuo de facto sin primero convertirse en ciudadano. No hay individuos autónomos sin una sociedad autónoma, y la autonomía de sociedad exige una auto constitución deliberada y reflexiva, algo que solo puede ser alcanzado por el conjunto de sus miembros.

Es esta otra razón que justifica el análisis de la movilidad en Villavicencio en especial del papel de los conductores de servicio público, a quienes hay que entender en su rol de ciudadanos que interactúan con otros conductores y peatones, porque en palabras de Cortina (1997), “los valores compartidos componen los mínimos de justicia. Significa igualdad de los ciudadanos en dignidad y disponibilidad de comprometerse con la cosa pública; la ciudadanía es el reconocimiento de la sociedad hacia sus miembros y la consecuente adhesión por parte de estos a los proyectos comunes”. Se pretende establecer elementos que permitan trazar la importancia del papel de los conductores de servicio público en el establecimiento de una adecuada movilidad vistos, no solo, como herramientas productivas sino como constructores y actores de ciudad.

Contenido

El punto de partida es la posición de la sociedad frente a un gremio que es de vital importancia en el entramado de la ciudad para Chaparro y Guerrero (1999). “en Europa y Colombia se considera al gremio de los conductores de camiones como un grupo de alto riesgo”; por ende la apremiante necesidad de considerarlos como sujetos de análisis soportado en la responsabilidad de estos frente al conglomerado ciudadano.

El entender que mundialmente es preponderante el logro de estándares seguros en los conductores es de vital importancia y una ruta hacia la movilidad adecuada para la Dirección General de tráfico (2013). La “Seguridad vial y movilidad son cuestiones sociales de primer orden por su incidencia sobre la salud de los ciudadanos y sobre su calidad de vida: más de 2.000 personas perdieron la vida en accidentes de tráfico ocurridos en las vías públicas de nuestro país durante el año 2011. Pero mas allá de las consecuencias sobre la mortalidad, las lesiones por tráfico impactan en la calidad de vida de los individuos y modifican sus relaciones sociales, laborales y familiares, como consecuencia de las lesiones graves no mortales”; una adecuada gestión en cuanto a preparación y concientización de los conductores mejoraría ostensiblemente la movilidad.

De tal manera se vislumbra la importancia del papel del transporte público como elemento fundamental para iniciar un proceso de sostenibilidad que aún en Villavicencio no se ha iniciado, pretender identificar los elementos que afectan la movilidad y además corregirlos, es de vital importancia para iniciar el camino hacia la movilidad sostenible.

Los conductores desempeñan una función clave en el sistema de transporte masivo público, ya que son ellos quienes a diario cargan la responsabilidad de movilizar

diariamente a cientos de personas en sus vehículos; sin embargo su comportamiento habitual incide en el caos y congestión de carreteras urbanas.

Por lo tanto la consideración de la complejidad y la permanente interacción de imbricadas relaciones de todo orden generan que el papel de los conductores sea vital para la definición de una ciudad sostenible para Rodrigue (2013) “conceptualmente, el sistema de transporte urbano es un intrincado vínculo con la forma y la estructura espacial urbana”, se denota el papel vinculante del mismo en la generación de movilidad urbana.

En esta misma línea de la movilidad y cultura ciudadana, hay otro trabajo para Bogotá que aporta importantes elementos en la comprensión de la conexidad movilidad, cultura ciudadana; el derecho a la movilidad concebido en función del interés particular pero vinculado a derechos colectivos de importancia universal como el medio ambiente, el espacio público y la accesibilidad Ballén (2007). Allí se muestra la importancia que se le ha otorgado a las vías, a los medios de transporte y al medio ambiente impactando paisaje y calidad de vida en la ciudad. Señala además que el derecho a la movilidad, debe ser vinculante con lo justo, lo correcto, lo legítimo, con la aproximación a la igualdad real, con productividad, rendimiento económico, integración territorial, espacio público y medio ambiente.

En adición a lo anterior, para determinar los comportamientos individuales que influyen sobre los desplazamientos, se llevó a cabo una encuesta para la ciudad de Bogotá cuyos resultados fueron expuestos en un evento convocado para discutir los elementos más relevantes. Martin (2011). “La encuesta de movilidad –dice el autor del estudio- es el análisis e investigaciones de los comportamientos sociales asociados a la movilidad: motivación, comportamiento, usos del tiempo y opinión. La encuesta también recoge una dimensión más subjetiva, en la que se quiere conocer las percepciones, las predisposiciones y las valoraciones de los ciudadanos hacia la movilidad.” En tal sentido, se buscaba interactuar con el ciudadano en condiciones que permitan conocer la dinámica de sus desplazamientos por la ciudad, y los resultados son útiles para la toma de decisiones en la formulación de los planes de movilidad de la ciudad y en términos generales puede afirmarse que las encuestas origen destino, con las características de modos de transporte y sus frecuencias son esenciales para la determinación de acciones determinantes frente a la sostenibilidad de una ciudad.

Una investigación que se hizo en Bogotá, sobre los patrones de comportamiento de los conductores de Transmilenio, y los aspectos que influyen en ellos; para González (2012) “No todos los conductores de Transmilenio tienen adecuados patrones de comportamiento en contextos de tráfico. El análisis cualitativo del trabajo de campo realizado evidencia que en estos operarios predominan con una participación del 60% comportamientos de tipo N es decir conductas peligrosas, arriesgadas, aceleradas lo cual genera un alto impacto en la movilidad”; establece la importancia del papel de los conductores y sus respuestas comportamentales en la movilidad de una ciudad.

El papel del conductor es fundamental en el logro de una movilidad adecuada por eso se analiza la injerencia que tiene la acción en la formación de futuros conductores ya que la influencia del ejemplo de los padres en el estilo de conducción de sus hijos determinara el accionar del futuro conductor; Montoro (2013) “los jóvenes entran en una etapa del ciclo vital en la que su propia personalidad, y en muchas ocasiones la sociedad y el entorno les potencia, refuerza y fomenta valores que dentro de los vehículos con motor son un serio peligro para la movilidad segura, como la

agresividad, la competitividad, el exhibicionismo, la búsqueda de emociones o la autoafirmación y sobre-valoración de sus capacidades en el manejo de las máquinas”; la conducta es esencial para lograr un adecuado comportamiento en la vía siendo garante para ejercer la movilidad.

Referente a las respuestas actitudinales, conductores que se encuentran con diversas contravenciones de la normatividad su distintivo actitudinal es negativo (Rodríguez, 2009), estableciendo un rechazo hacia los demás actores de la movilidad reflejado en el comportamiento hacia ellos (Montoro et al., 2001). Así mismo, Yagil (2001) determinó que el género masculino adopta el hecho de conducir como vehículo de poder o alcanzar elementos incitadores de adrenalina, generando conductas agresivas frente a los comportamientos también agresivos de otros ciudadanos, aclarando que esta conducta también se refleja en las mujeres en una menor escala. Establecen por tanto, Li, Xie y Hu (2008) que estar emocionalmente afectado, como por ejemplo con abatimiento, se convierten en herramientas catalizadoras entre la personalidad, conductas y actitudes proclives al riesgo al volante; en su análisis determinaron que el nivel alto de abatimiento no se ve reflejado en respuestas de alto riesgo en los conductores. Otros por ejemplo establecieron que la hostilidad no actuaba como determinante de la personalidad, en cambio la percepción sobre el entorno era lo que establecía una respuesta conductual riesgosa. (Renge, 2008).

El siguiente es un Estudio que se hizo en donde se detectó que los conductores jóvenes tienen mayores índices de accidentalidad “La relación existente entre los jóvenes y los accidentes de tráfico está condicionada por un conjunto de factores de carácter psicológico y sociocultural, que en algunos casos, es percibida como una conjunción inevitable” (Race, 2012). Sin duda los factores comportamentales y de orden psicológico influyen en las reacciones en la vía por tanto en el logro de una adecuada movilidad. De hecho el crecimiento acelerado del parque automotor, basado en elementos paradigmáticos, induce a una inadecuada gestión de la movilidad urbana; Reina (2013). “la motorización, es decir la relación carros por habitante, incrementará, el fenómeno de la congestión vehicular, dado que las ciudades tienen problemas para proveer infraestructura vial, sin considerar otros factores pertinentes en la problemática”; los elementos de pensamiento de las comunidades, influenciadas por agentes externos, han sido determinantes en los estilos de vida y comportamientos urbanos.

Por lo tanto es necesario generar un escenario adecuado con los actores pertinentes para inducirlos a comportamientos tendientes a establecer una “movilidad sostenible, es aquella que ofrece una mejor respuesta a las necesidades de movilidad de la población, reduciendo a un mínimo las consecuencias negativas de tipo social, ambiental, las emisiones, los residuos principalmente, ofreciendo una accesibilidad equitativa y mejorando la calidad del espacio urbano” (OMLT, 2012). La ciudad sostenible es aquella que reconoce el actuar de sus ciudadanos; participativa, incluyente, con cohesión, sin discriminación es un espacio social y público.

En cualquier caso si no se considera un accionar tendiente al mejoramiento de la movilidad, por ende del bienestar ciudadano, se descuida el ser de la municipalidad; “ciudades más fluidas con procesos adecuados de intermodalidad, desestimulo del uso del vehículo privado, la optimización del uso de la energía, priorización del transporte público colectivo con toda una estrategia de preparación de conductores y su profesionalización” (Comisión de las Comunidades Europeas, 2012). Un elemento

vinculante es el papel del servicio público en una ciudad y su relación con las demás causas de insostenibilidad social:

La movilidad es un problema propio de las sociedad contemporánea y sobre su funcionamiento hay abundantes ejemplos alrededor del mundo sobre la forma como los gobiernos de diversas latitudes buscan reglamentarla, la comunidad europea es un caso plausible de aplicación de la sostenibilidad en la movilidad. (Movilia, 2008).

Entender que la movilidad es un asunto que compete a toda la ciudadanía sin importar su papel como agente o actor de la misma sería un paso importante en su logro, “[La movilidad] incorpora criterios de sostenibilidad para lograr un equilibrio entre las necesidades de movilidad y accesibilidad que permita a los ciudadanos disfrutar de la ciudad, con desplazamientos seguros y que economizan tiempo y energía, al tiempo que se favorece la protección del medio ambiente, la cohesión social y el desarrollo económico” (Obra Caja Social Madrid, 2008). La movilidad en vía hacia la sostenibilidad es el proyecto más ambicioso de las urbes en la actualidad.

Es sin embargo de vital importancia el reconocimiento de la existencia de herramientas de índole tecnológico que permitirá el logro de la sostenibilidad, para Salingaros (2005). “Servirá como una guía e inspiración para planificadores para re-humanizar nuestras ciudades usando las últimas tecnologías y los avances recientes de la comprensión de la ciencia y las matemáticas”, es importante el uso de las ciencias de la naturaleza en el reconocimiento del ser social fundamental para el logro de la ciudad.

En el reconocimiento del uso de la estadística como elemento de análisis también es un lazo que permite unir e interpretar los comportamientos sociales asociados a la movilidad: motivación, comportamiento, usos del tiempo y opinión. La encuesta también recoge una dimensión más subjetiva, en la que se quiere conocer las percepciones, las predisposiciones y las valoraciones de los ciudadanos hacia la movilidad (Martin, 2011).

De otra parte, para que exista movilidad debe haber priorización de los usos de la vía pública que privilegie a los peatones y establezca una especie de jerarquía para el transporte público, de mercancías y transporte individual, “cambio de pautas de comportamiento que debe tener en cuenta el parque automotor, la infraestructura vial, los tramos, los horarios, el calendario de la movilidad, las condiciones urbano arquitectónicas, el transporte público, la regulación y gestión del tráfico y finalmente aunque no por eso menos importante, la calidad de los conductores (CDI, 2011). La condición fundamental es la priorización en las acciones tendientes al cambio en la ciudadanía que conducirían a un verdadero planteamiento de equidad; es por esto que la movilidad juega un papel decisivo en la generación de la disminución de la brecha social. En Moller (2008) “La crisis de la justicia social en los modelos tradicionales de desarrollo –altos niveles de pobreza, falta de acceso a servicios básicos como agua potable, la atención médica, falta de cupos para la educación y bajos niveles de escolaridad- tiene una estrecha relación con la movilidad de las personas y el transporte urbano (...) la migración del campo hacia las ciudades las hace crecer, lo que inevitablemente hace que aumente la locomoción en la ciudad y las distancias para movilizarse, son las familias pobres las que dependen casi en su totalidad del transporte público colectivo”, desconocer la importancia que juega el transporte público colectivo en la calidad de vida de las personas es desconocer las necesidades básicas de los seres humanos, es acrecentar las externalidades y alejar la equidad de la ciudad.

Entender que hay que generar espacios que permitan cualificar a los conductores es vital, “la particular importancia concedida a la formación y el perfeccionamiento profesional dentro de las funciones y contenidos de la educación de adultos, como un medio de participación e integración no sólo económica, sino también social y personal”(Guerrero, 2003), para así poder apuntar a un aumento de la capacidad humana de los conductores, en especial los de servicio público, en pro de un equilibrado nivel de vida que redundaría en una efectiva solución de movilidad.

Un estudio realizado en Villavicencio sobre la influencia de la formación de los conductores de servicio público en la movilidad de Villavicencio Castro (2013) indica que el grado de escolaridad no está relacionado de manera directamente proporcional con el accionar de los conductores en la vía y el número de infracciones por ellos cometidos; por ende ahondar en las motivaciones comportamentales de los conductores es indicativo del inicio del camino a la movilidad.

Las acciones que se deben generar o actitudes se deben prodigar a todo nivel, Crawford(2005) “los cambios obedecen a una multitud de influencias, de las cuales las más importantes son: Los valores, la filosofía, los sistemas de gobierno, el tamaño de la población, la sensibilidad artística, las técnicas de diseño, los métodos de construcción, las técnicas de pavimento y la tecnología de transporte”, como se observa son innumerables los elementos concernientes a la adecuada gestión de la movilidad; por lo tanto “debe haber cambio en la mentalidad de los usuarios de los distintos modos de transporte, hasta una actuación muy concreta en el parque automotor usuario de la infraestructura, causante de dicha problemática”(Parrado, 2001), es aquí donde se considera el fundamento para lograr una ciudad ordenada, el cambio en sus ciudadanos.

La realización de estudios sobre comportamientos ciudadanos que permiten inferir sobre elementos de mayor relevancia, ya que se realizaron análisis numéricos a través de un modelo de elementos sociológicos complejos basados en conductas simples. Estos autores analizaron variables de participación ciudadana privada y social a través de estadísticas univariadas y modelamiento estructural para establecer un modelo de participación ciudadana influido por variables tales como normas de tránsito, pertenencia a grupos sociales, pago y cumplimiento de obligaciones tributarias, actividades recreativas y movilidad social (Banda, 2010).

Dadas las cosas se presenta como un instrumento que permita la redefinición del papel en el entramado de la ciudad al desarrollar comportamientos acordes con los elementos espaciales, socioculturales, institucionales y empresariales presentes, tendientes a la participación o la proposición en un marco de equidad entre los usuarios y agentes del transporte, que redunden en la calidad de vida de los conductores; para ello se observa en un estudio sobre la transformación a través de la pedagogía, la formación y el conocimiento, un trabajo elaborado para Bogotá que busca resaltar la importancia de los actores sociales, en especial conductores y peatones(Sierra, 2004). Con estos conceptos se puede abordar el comportamiento de los conductores de servicio público y poder establecer una tipificación de los mismos y tratar de asociarlos con los problemas de movilidad que se suscitan en la ciudad de Villavicencio.

METODOLOGÍA

La investigación cuyos resultados aquí se presentan, se enmarca dentro del paradigma sociológico que pretende identificar las variables que determinan el comportamiento de los individuos que componen una sociedad determinada, de manera que al dilucidar los determinantes de dichas variables se puedan proponer alternativas y orientaciones que permitan el mejoramiento de las condiciones de convivencia entre los integrantes de la sociedad en su conjunto, es decir mejorar de alguna manera las condiciones de vida y de trabajo.

Se realizó un diseño tipo descriptivo comparativo ya que se obtuvo información descriptiva simple, base para el estudio, que reposa en la secretaria de movilidad de Villavicencio, inclusive con el nombre, el número de identificación de los conductores y la placa de los vehículos, amén de la empresa y el tipo de los automotores, además del tipo infracción cometida; esto permite la medición de las variables propuestas.

Así pues, la recolección de información primaria relevante que permitió la comparación de un fenómeno con un aspecto de interés, en este caso la movilidad, relacionándola con un factor de comportamiento establecido por J.l Fernandez Seara que determina los comportamientos de los conductores en tipo S y N que definen dos patrones de personalidad uno con prevalencia de reacciones seguras, responsabilidad en la conducción, prudencia, el estado ideal del conductor, y el otro con comportamientos al conducir riesgosos y peligrosos.

Adicionalmente se realizó una comparación con el número de infracciones cometidas por los conductores por empresas ya que este determinó en palabras Rodríguez (2009) que referente a las respuestas actitudinales, conductores que se encuentran con diversas contravenciones de la normatividad su distintivo actitudinal es negativo.

Esta investigación buscaba relacionar el número de las infracciones con las empresas y el tipo de vehículo; estableciendo la proclividad del comportamiento de los conductores de servicio público de Villavicencio. En este caso, la primera es la variable independiente, también llamada explicativa (Gujarati, 2003). Chao (1978), señala que la variable que se toma como base de estimación se llama, por convención, independiente, en tanto que la que se va a estimar se llama dependiente. La lógica de este razonamiento obedece a estigmatizaciones a que se someten determinados grupos de conductores, como ancianos, mujeres, taxistas y camioneros (Montoro et al., 2001), son a estos a los que se les atribuyen los problemas de movilidad en este caso del ámbito urbano.

ETAPAS DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación comienza a partir de una revisión bibliográfica sobre aspectos relacionados con la tipificación de los comportamientos de los conductores, en especial los de servicio público, y movilidad. Posteriormente se buscó información en la secretaria de movilidad y las empresas sobre los conductores, el tipo de vehículo que manejan, y las infracciones cometidas y su frecuencia, para efectos del presente trabajo constituye la variable principal de análisis.

La información se obtuvo por intermedio de un funcionario de la secretaria de movilidad encargado del manejo de las empresas del sector y de la dirección de sistemas donde reposa la información de los comparendos de los conductores de servicio público.

Una vez recogida la información tabulada en hoja electrónica Excel, se procedió a su procesamiento en el Paquete Estadístico para Ciencias Sociales SPSS 19 por sus

siglas en inglés mediante el cual se elaboraron tablas de contingencia tomando las infracciones como variable de control y los tipos de vehículo y las empresas como las variables explicadas. Adicionalmente se cruzaron también las variables número de infracciones con la empresa y el tipo de vehículo; para este estudio se analizaron los vehículos tipo taxi, buseta, microbús y campero.

Para garantizar el manejo adecuado de los datos de los 1531 conductores el tratamiento se hizo usando siempre la codificación dependiendo del tipo de variable. Para esto se asignaron códigos de tipo numérico y se rotularon con la leyenda correspondiente. Por ejemplo el campo 'tipo comparendo' tenía el código '1' para 'frecuencia de comparendo', '2' sucesivamente.

La información se codificó las contravenciones, en este caso se usaron los códigos de la Ley 769 de 2002 reformada por la Ley 1383 de 2003. Así, el código 'A01' corresponde a 'No transitar por la derecha de la vía' el 'A02' 'Agarrarse (Sic) de otro vehículo en circulación' y así hasta la infracción 'I01' 'Fumar mientras conduce'.

RESULTADOS

En total se consiguió información de 5264 conductores infractores de los que se clasificaron 1531 debidamente identificados, así como, el tipo de vehículo que conducen, la empresa a la que pertenecen y los comparendos y las fechas de los mismos. Se tuvo en cuenta aquellas empresas con más de 10 comparendos; se encuentran excluidas 6 empresas que representan un número de vehículos poco representativos, es decir se estudiaron 8 empresas de transporte público de Villavicencio.

Del total de comparendos analizados se obtiene que la mayor proporción sean de taxis 583 seguidos por los microbuses 533, busetas 381 y camperos 34. En cuanto al número total de taxis afiliados en estas empresas corresponde a 2176 es decir el 27% de los conductores de estos vehículos presentan comparendos o lo que es igual a cada taxista le corresponde un 0,27 de comparendo; así mismo de los 410 microbuses afiliados el 130 % presentan infracciones lo cual es igual a 1,3 comparendo por conductor, las busetas de 353 afiliadas el 107% presentan infracciones es decir el 1,07 por conductor y de los camperos 46 afiliados el 74% presentan infracciones correspondiente a un 0,74 por conductor.

Se encuentra que a pesar de que los taxis son la población que más presenta infracciones es también la más representativa en número; así mismo proporcionalmente hablando son los microbuses quienes más presentan infracciones sobrepasando el número total de vehículos afiliados, es decir, presenta varias infracciones por conductor de este tipo.

La proporción total de los vehículos afiliados frente a la cantidad de infracciones cometidas por los conductores es de 0,51 ya que el número total de vehículos afiliados en las empresas estudiadas son 2990 frente a 1531 infracciones cometidas, es decir, el 51% de la población de conductores de las empresas analizadas presenta infracciones en promedio.

De igual manera se determinó que la empresa Asprovespulmeta s.a, que no fue tenida en cuenta para este análisis ya que presenta 10 infracciones, es la más grande de las empresas de transporte público del municipio con 1911 vehículos afiliados siendo el 38 % del total de los vehículos de servicio público de las empresas de Villavicencio. Siendo esta una peculiaridad en el análisis ya que la relación es casi nula frente a la participación de comparendos y el número infracciones cometidas.

Se obtuvo también que por empresas la que más presenta infracciones es taxi estrella con un total de 589 infracciones seguida de transcelutaxi con 189 infracciones siendo estas empresas las más representativas frente a las afiliaciones en cuanto a vehículos tipo taxi; se observa un rango muy alto entre la primera empresa ya que es la que presenta un mayor número de afiliados ya que posterior al segundo lugar el rango es de apenas 30 infracciones en promedio entre las subsiguientes empresas.

Para las empresas que tienen afiliaciones de busetas y microbuses la proporción es constante frente a la representatividad de las infracciones cometidas, es decir, la proporcionalidad es mayor por encima del número de los vehículos afiliados a estas. Un capítulo aparte merece el análisis de los camperos ya que como se anotaba renglones atrás el mayor número de afiliados se encuentra en la empresa Asprovespulmeta correspondiente a un total de 44 vehículos es decir el 50 % de los camperos están aquí matriculados y no presentan infracciones. La representatividad porcentual es alta frente al número de afiliados ya que en total los vehículos matriculados en la secretaria de movilidad son 90; pero el número de comparendos es la más baja de los tipos de vehículos analizados.

En síntesis, el nivel de infracciones de los conductores de vehículos de transporte público es de Villavicencio es relativamente alto, ya que superan el 50% de conductores con infracciones frente al número de vehículos afiliados a las empresas estudiadas.

Sin embargo, dadas las asimetrías en el tamaño de las compañías, el comportamiento de las variables tipo son constante de acuerdo a la participación porcentual por clase de vehículo; siendo más representativa la participación de las empresas grandes que son las que tienen afiliados a los taxis y sigue la tendencia con los micro buses y busetas según lo anotado párrafos atrás.

En este sentido, al excluir las empresas taxi estrella y trans celutaxi que son las que agrupan a la mayor cantidad de taxis; las demás empresas presentan un comportamiento de tendencia es decir se comportan de manera similar con datos y proporciones parecidas tanto en número de vehículos afiliados y el número de infracciones cometidas por tipo.

Se estableció que los conductores de taxi son los más jóvenes y presentan el mayor número de infracciones frente a los conductores de campero que son de mayor edad y porcentualmente son los que menos presentan infracciones.

El estudio encuentra que la mayor cantidad de comparendos corresponden a infracciones por: no llevar el cinturón de seguridad con 134, realizar maniobras altamente peligrosas e irresponsables que pongan en peligro las personas 121, uso de sistemas móviles 116, bloquear una intersección o calzada con un vehículo 105, dejar o recoger pasajeros en sitios distintos a los autorizados 104, no detenerse en señal de pare, luz amarilla o roja de un semáforo 91, no acatar las señales y requerimientos impartidas por los agentes de tránsito 86, estacionar el vehículo en sitios prohibidos 77, y la que menos se presenta es Transitar sin los dispositivos luminosos requeridos o sin los elementos determinados en este código con 14.

De otro lado, conviene recordar también que los taxistas no es que sean más proclives a cometer faltas, sino que por ser el conjunto más numeroso de conductores, tienen una probabilidad mayor de que alguno de sus miembros cometa una infracción en comparación con lo demás intervalos de conductores por tipo de vehículo; proporcionalmente los mayores infractores son los conductores de microbuses y busetas.

Renglón seguido se determina la frecuencia de infractores, es decir, conductores que reincidieron en cometer infracciones; se presentaron un total de 200 reincidentes es decir el 8% del total de los infractores estudiados son reincidentes; en donde 164 son reincidentes, 28 presentan 3 infracciones, 6 presentan 4 infracciones y 2 presentan 5 infracciones; en términos porcentuales 82 %, 14%, 3% y 1% respectivamente. Todas las empresas estudiadas presentan conductores con reincidencia en las infracciones de tránsito. A continuación se relaciona la frecuencia de infractores por empresa, Taxi estrella es la empresa que más presenta reincidencia con 80 infractores, seguido por transcelutaxi con 26 reincidentes, las siguientes empresas están entre 19 y 12 reincidentes. Las empresas enunciadas son las que aglutinan el más alto número de afiliados tipo taxi y así mismo de infracciones.

Discusión

En cuanto a la teoría base de este estudio se tiene que se relaciona con un factor de comportamiento establecido por J.I. Fernández Seara que determina que los conductores son tipo S y N que definen dos patrones de personalidad uno con prevalencia de reacciones seguras, responsabilidad en la conducción, prudencia, el estado ideal del conductor, y el otro con comportamientos al conducir riesgosos y peligrosos. Así mismo se estableció que las respuestas actitudinales, de conductores que se encuentran con diversas contravenciones de la normatividad su distintivo actitudinal es negativo (Rodríguez, 2009).

Por tanto, los conductores analizados se pueden agrupar en tipo N ya que presentan un alto índice de comparendos, además representan un distintivo actitudinal negativo ya que son reincidentes. Adicionalmente según González (2012) “El análisis cualitativo del trabajo de campo realizado evidencia que en estos operarios (conductores transmilenio) predominan con una participación del 60% comportamientos de tipo N es decir conductas peligrosas, arriesgadas, aceleradas lo cual genera un alto impacto en la movilidad”; bajo esta óptica se encuentra que el 51% de los conductores se consideraría de este tipo en términos cuantitativos manejados en el presente estudio.

En el estudio se encuentra la incidencia de la edad; en el grupo de mayor incidencia en la proclividad a comportamientos agresivos y tendientes al peligro que son los conductores de taxi y a su vez son el grupo donde se agrupan los más jóvenes; Montoro (2013) “los jóvenes (...) dentro de los vehículos con motor son un serio peligro para la movilidad segura, como la agresividad, la competitividad, el exhibicionismo”. Confirmando en el estudio lo expuesto por la teoría.

Además, se vislumbra según el tipo de infracciones cometidas que las conductas de los conductores son riesgosas y de tentativa contra los demás usuarios de la movilidad urbana; estableciendo un rechazo hacia los demás actores de la movilidad reflejado en el comportamiento hacia ellos (Montoro et ál., 2001). Como también se demuestra la tendencia en términos de género que son los hombres los predominantes, tanto en el gremio analizado como en las infracciones, pero no así excluyentes ya que se encontró una mujer reincidente con cuatro contravenciones; afirmando así lo encontrado en, Yagil (2001), determinó que el género masculino adopta el hecho de conducir como vehículo de poder o alcanzar elementos incitadores de adrenalina, generando conductas agresivas aclarando que esta conducta también se refleja en las mujeres en una menor escala.

De esta forma se determinó que los conductores objeto de estudio son reconocidos de forma cuantitativa como proclives al riesgo y considerados tipo N con una tendencia a conductas conflictivas en contra de los demás actores de la movilidad urbana de Villavicencio.

Se hace necesario ahondar en elementos cualitativos para obtener una mejor comprensión de las respuestas actitudinales de los conductores ya que como se observó se presenta también un alto número de conductores con comportamientos adecuados e incluso, sin contravenciones. Por tanto la interpretación cualitativa facilitaría más aún el análisis tendencial de los conductores.

Conclusiones

El propósito principal del presente trabajo fue realizar una primera aproximación en la validación de elementos cuantitativos que permitiera un punto de partida para un análisis cualitativo.

El objetivo se cumplió, en cuanto que, al comparar los resultados de las diferentes informaciones recolectadas para este fin, se evidenció la tipificación de orden cuantitativa de los conductores de servicio público tipo taxi, buseta, microbús y campero; en la que se relacionan tipo N 51% Y S 49 %; que considerando el alto riesgo de la actividad desempeñada por estas personas es necesario generar estrategias tendientes a su mejoramiento.

Es relevante que se asocia teóricamente la variable independiente infracciones con la hostilidad ya que se estableció que según Rodríguez (2009) los infractores son proclives a estas conductas y se refleja en las conductas de rechazo contra los demás participantes de la movilidad. A demás acentuado por los análisis de Lancaster y Ward (2002), donde se determina que los conductores con incipiente posibilidad de control de la agresividad se ven abocados a contravenir la normatividad.

Adicionalmente es relevante apuntar que el hecho de estar analizando conductores de servicio público se podría inferir que ellos tienden a comportamientos irresponsables en la vía; pero no se puede establecer esta premisa sin estudiar otros variables como la permanencia diaria en el vehículo y la vía; frecuencia semanal y mensual; además que para estas personas es la fuente de ingresos esta actividad diaria; por tanto sería bueno recabar frente al número de horas conduciendo y las infracciones cometidas.

Por lo tanto, aporta elementos para el diseño de política, ya que provee elementos que permiten distinguir la importancia y el riesgo que representan los conductores de servicio público; así mismo, el estudio es base para determinar estrategias de corrección de los comportamientos en la vía de los conductores.

Es importante recalcar que es prudente realizar otros estudios que incluyan otras variables para una caracterización más subjetiva que permita un acercamiento a los desencadenantes de las diferentes actitudes ya sean pro seguro o proclive al riesgo.

En términos generales los objetivos se cumplieron; se logró tipificar y caracterizar de forma cuantitativa los comportamientos de los conductores basados en las infracciones cometidas; permitiendo observar su injerencia en la movilidad vehicular de la ciudad de Villavicencio, en pro del diseño de políticas de desarrollo sostenible.

Para el conocimiento de las respuestas de los conductores de servicio público frente a la movilidad sería conveniente realizar este tipo de estudios a nivel nacional para tener un referente en cuanto a la toma de decisiones de orden legislativo y de prevención a nivel país.

Por demás podría decirse, que la falta de una cultura ciudadana, un sentido de pertenencia con la ciudad, un conjunto de comportamientos sociales construidos socialmente que muestre al colectivo la importancia de la convivencia implica, la aceptación de normas de comportamiento individuales en cuanto al cumplimiento de cada quien, pero que se reflejan en el funcionamiento de la sociedad entera. Es en este sentido que debe entenderse el concepto de sostenibilidad social, uno de los componentes de la sostenibilidad ambiental.

Referencias:

- Acosta, F., Romero, A. (2012). Modelo de elección de medios de transporte para la ciudad de Villavicencio. Universidad de Los Llanos. Facultad de Ciencias Económicas. Programa de Economía. Villavicencio.
- Alcaldía de Villavicencio. (2013). Gobierno de la Ciudad. Diagnóstico Secretaría de Movilidad. Informe final. Villavicencio. Pág. 202.
- Ballén, F. (2007) Estudio derecho a la movilidad. La experiencia de Bogotá D.C. Universidad Militar Nueva Granada. Bogotá.
- Bauman, S. (2012). La modernidad líquida. Fondo de cultura de México.
- Crawford, J.H. (2005). A Brief History of Urban Form. Street Layout Through the Ages.
- CDI. (2011). Universidad Nacional. Centro de Investigaciones para el Desarrollo. Bogota.
- Chao, L. (1978). Estadística para las ciencias administrativas. Segunda edición. McGraw-Hill de México S.A. México D.F.
- Comisión de las comunidades europeas. (2007). Hacia una nueva cultura de la movilidad urbana. Bruselas.
- Cortina, A. (1997). Ciudadanos del mundo. Hacia una teoría de la ciudadanía. Alianza, Madrid.
- Chaparro. P. Guerrero, J. (1999). Condiciones de trabajo y salud en conductores de una empresa de transporte público urbano en Bogotá d.c.
- González, F. (2012). Patrones de comportamiento de los conductores del sistema transmilenio en la ciudad de Bogotá. Universidad Libre.
- Guerrero, C. (2003). Principales aportaciones de las conferencias internacionales de educación de adultos de la Unesco al campo de la formación ocupacional. Universidad de Murcia.España.
- Gujarati, D. (2003). Econometría. Cuarta edición. McGraw Hill. México D.F.
- Lancaster, R. & Ward, R. (2002). *The contribution of individual factors to driving behaviour: Implications for managing work-related road safety*. Health and Safety Executive, HSE Books.
- Li, J., Xie, X. & Hu, T. (2008, julio). *The effect of mood and emotion on risky driving*. Ponencia presentada en el XXIX International Congress of Psychology. Berlín, Alemania.
- Martin, H.(2011). Segundo encuentro iberoamericano de movilidad sostenible. Bogotá.
- Montoro (1), L. (2013). La transmisión de valores para una movilidad segura, Conferencias “Movilidad responsable. Valores en movimiento”, realizado por la fundación Abertis. Madrid.
- Montoro (2), L., Alonso, F., Esteban C. y Toledo, F. (2001) Manual de seguridad vial: El factor Humano. Barcelona. Ariel.

- Moller, R. (2008). Transporte Urbano y desarrollo sostenible en América Latina el ejemplo de Santiago de Cali. Universidad del Valle. Colombia.
- Movilia. (2008). Encuesta de movilidad Madrid.
- Obra Caja Social Madrid. (2012). Movilidad Urbana Sostenible: Un reto energético y ambiental. Madrid.
- OMLT. (2012). Observatorio de la Movilidad, Logística y Transporte. Universidad Nacional. Bogotá.
- Race. (2012). Seguridad vial. Informe jóvenes conductores. 2012 Madrid.
- Reina, L. (2013) La demanda de carros en Colombia (1997-2011). Unillanos. Villavicencio.
- Renge, V. (2008, julio). *Combining social axioms with personality measures and self-reported driving behavior in predicting traffic accidents*. Ponencia presentada en el XXIX *International Congress of Psychology*. Berlín, Alemania.
- Rodrigue (Sic), J. (2013). *The Geography of Transport Systems. Third Edition*. Routledge. New York.
- Rodríguez, M.A. (2009, noviembre). *Los efectos del control externo e interno en la prevención de la conducción antisocial*. Ponencia presentada en el V Congreso Nacional de Psicología Jurídica y Forense. Granada, España.
- Secretaria de movilidad de Villavicencio. Área de sistemas. Información a 30 de septiembre de 2012.
- Salingaros, N. (2005). *Principles of Urban Structure. Design, Science, Planning*. Techne Press. Amsterdam, Holland.
- Yagil, D. (2001). Reasoned action and irrational motives: A prediction of drivers' intention to violate traffic laws. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 720-740.

UNA APROXIMACIÓN A LA MODA COMO INDUSTRIA CULTURAL

Verónica Torres Sandoval
(Universidad Nacional Autónoma de México)

Resumen: La moda y su potencial en el marco de las industrias culturales, ofrece a los especialistas en Administración importantes desafíos para hacer de ella, una oportunidad de crecimiento y desarrollo nacional. Se define a la industria de la moda como industria cultural y se presentan algunos datos que la caracterizan en México.
Palabras clave: Industria de la moda, industria cultural, profesionalización.

Aunque su importancia económica y social es reconocida mundialmente, poco se ha investigado en México sobre las industrias culturales y creativas desde la óptica de la Administración. Se estima que alrededor del 5% de la población económicamente activa, labora en este tipo de industrias en México y contribuyen a poco más de 7% de Producto Interno Bruto. Esto coloca a las industrias culturales y creativas en el cuarto lugar de importancia económica en este país, antecedidas por la maquila, el petróleo y el turismo. En su conjunto, la actividad económica de estas industrias supera la contribución de otras como la agropecuaria, la de la construcción, telecomunicaciones y la automotriz. Su potencial como generadoras de empleo y motor de la economía nacional es incuestionable (Piedras, 2004).

La UNESCO (s.f.) considera que la importancia de las empresas creativas y culturales es determinante para el desarrollo de las naciones, no solo por su potencial para crear empleos en una economía sustentada en el conocimiento, sino por el papel que tienen en la identidad de las personas. Este organismo diferencia los siguientes dos conceptos que, en materia de la industria de la moda, se utilizan con más frecuencia de manera indistinta:

- Industrias culturales: aquellas actividades económicas que combinan la creación, producción y comercialización de contenidos creativos intangibles, susceptibles de protección legal al traducirse en productos o servicios. En este sentido, la industria de la moda se inserta como industria cultural.
- Industrias creativas: aquellas industrias culturales que incluyen un elemento artístico o creativo que diferencia sus productos o servicios y que incluye, por ejemplo, los resultados del quehacer de la publicidad o del diseño.

La industria de la moda como industria cultural, se integra de diversas actividades que incluyen la producción de materia prima, su transformación en materiales específicos –telas, hilos, ornamentos, botonaduras, cierres-, la fabricación de maquinaria especializada para todas las tareas involucradas en los diversos procesos que la caracterizan, así como las muchas tareas realizadas por personas de diversas edades y orígenes y que van desde el cultivo de plantas, cuidado de animales, trabajo en fábricas, diseño, venta, promoción, publicidad, distribución de productos.

Esta industria guarda estrecha relación con otras, como la de la publicidad, la televisiva o la cinematográfica. Como ejemplo de esta relación, es referencia obligada el esplendor del cine italiano mostrando a mediados del siglo pasado el trabajo de diseñadores y vestuaristas de esa zona en un escaparate mundial que ha dado a Italia, un gran prestigio internacional en materia de moda. Basta señalar que la actividad económica en Milán, se deriva en buena medida de eventos como la Semana de la Moda y con ello, todas las actividades paralelas como producción de materiales

impresos (revistas), digitales, contenidos para televisión, cine, radio, ventas directas y una importante actividad turística. Calzado, joyería, relojería, maquillaje, perfumería, accesorios y prendas de vestir de marcas como Ferragamo, Versace, Gucci, Dolce & Gabbana garantizan a Milán el éxito en cada emisión de este evento y en los que ocurren en otras ciudades como París y Nueva York. Conocedores del tema atribuyen la sobrevivencia y fuerza de las actividades de esta industria en Europa, al sentido de cohesión y visión empresarial sustentada en la creación de alianzas estratégicas, que ha permitido a estas marcas trascender aún en épocas de recesión. Las ciudades del mundo con mayor actividad en materia de moda han sido tradicionalmente Nueva York, Milán, París, Tokyo, Miami y, en los últimos años, se integran a esta lista Río de Janeiro y Buenos Aires. En 2009, México se colocó en el lugar 30 de esta lista (GLM, 2009).

Zoletto (2011) acota “ La industria de la moda aprovecha el potencial inventivo y de creación de sentidos que aparece en el vestido, crea cuerpos e identidades; sin embargo, como industria capitalista, secuestra la invención y siguiendo el modelo de la producción en serie, convierte a los consumidores de sus productos en simples objetos que se juegan en el mercado, en la máquina que se autoproduce insertándose en las conciencias de los individuos y haciéndose familiar a ellos; negándoles la potestad de actuar, pensar, o moverse, sin su consentimiento.”

Un ejemplo del impacto económico, social y cultural de esta industria se puede ver en algunos productos impresos. Tal es el caso de la revista Vogue. Su edición impresa obtiene ganancias superiores a los 350 millones de dólares cada año. Su directora en EEUU, Ana Wintour, ocupa ese puesto desde hace más de 25 años (Fucsia, 2014). Vale la pena señalar que las empresas dedicadas al modelaje representan un gran ingreso no libre de una serie de prácticas laborales al menos cuestionables; particularmente en lo referente a los derechos laborales de menores de edad que en ellas trabajan (Steigrad, 2013. Instituto Mundial del Trabajo y los Derechos Humanos, 2006. World Vision, 2013.).

Barnard (2007) señala la dificultad para definir la moda y busca incorporar en su concepción elementos que la relacionan con el desarrollo de la cultura occidental y la evolución de la sociedad de consumo. Para este autor, la moda es más que las prendas que los humanos usamos para vestirnos y señala la escasa vida de los productos que son considerados como representativos de ella. A la vez, el término moda se utiliza para designar tanto a industrias como la textil, del calzado o del vestido; como a actividades profesionales que se ocupan de producir y distribuir productos específicos que no solo son prendas de vestir o insumos para su fabricación, como es el caso de materiales impresos y digitales.

En la lengua española, la Real Academia define la moda como “costumbre que está en boga durante algún tiempo o en determinado país, con especialidad en los trajes, telas y adornos, principalmente los recién introducidos”. Bell (Enwistle, 2002) trata de explicar la moda a partir de cuatro aproximaciones teóricas que descarta finalmente:

1. La moda como trabajo. Rechaza esta aproximación haciendo alusión a figuras que como George Bryan Brummell – ministro de moda y buen gusto en la Corte de Jorge IV y probable precursor del traje sastre – o Paul Poiret – referencia obligada en materia de moda en Francia a inicios del siglo XX, a quien se le atribuye el desuso del corsé –, siendo especialistas reconocidos en temas de moda, murieron

en la pobreza y sin tener clara influencia en el desarrollo de la moda en sus países de origen.

2. La moda como producto de la naturaleza humana. Bell argumenta que “hacer moda” no es inherente a la naturaleza humana dado que en la mayoría de los casos, las personas usan la ropa para proteger sus cuerpos, antes que adornarlos.

3. La moda como un reflejo de eventos políticos e históricos es descartada por Bell al juzgar que las prendas de vestir no siempre guardan relación con los acontecimientos de una época, sino que a veces incluso, contradicen estas condiciones. Como ejemplo, la doble moral en la época victoriana y su reflejo en la vestimenta de distintos grupos sociales de la época.

4. La moda como una manifestación de la evolución. Al respecto, Bell enfatiza que en la explicación de la sobrevivencia del más fuerte, la moda en múltiples ocasiones y manifestaciones colocaría a quienes la utilizan, en riesgo de no sobrevivir precisamente por anteponer concepciones estéticas a la movilidad e incluso, a la salud.

Para Veblen (Barnard, 2007) la moda guarda una estrecha relación con la necesidad de los humanos de consumir productos que les permitan pertenecer a un grupo y distinguirse de los otros. Esto lleva a cuestionar el papel de la vestimenta en la psique humana y claro, su importancia en numerosas actividades económicas y prácticas de consumo.

Desde la sociología, Simmel (1957) afirma que la moda posibilita la imitación y homogenización social al tiempo que cambia constantemente y se convierte en un diferenciador entre clases sociales. Braham se aproxima a la moda tratándola como un aspecto de cultura económica. Es decir, que la moda no es solo tendencia en la producción de objetos determinados, o preferencia temporal por una u otra prenda de vestir. Tampoco sería un asunto meramente estético, sino una actividad económica con implicaciones materiales relacionadas con manufactura, distribución, compra y venta de productos y servicios estrechamente relacionados entre sí (Du Gay, 1998. Barnard, 2007).

El impacto de la industria textil es innegable y su desarrollo tecnológico, acelerado. Desde los hilados de Manchester hasta la posibilidad de satisfacer la creciente demanda de productos novedosos en versiones accesibles –y deseables– a todo tipo de poder adquisitivo, la industria de la moda ha pasado por una serie de cambios que la han colocado como pieza clave en el desarrollo económico y social del siglo XXI (Bietti, 2012).

Es común que el término “moda” se asocie con la vestimenta, particularmente la femenina. Las referencias comunes en publicaciones de tipo comercial suelen ser sobre el mundo de la alta costura y la ropa que se ofrece en tiendas departamentales también es punto referencial para esta concepción; pero en el siglo XXI el concepto de moda rebasa la indumentaria y se extiende hacia el ámbito del calzado, la cosmética y el diseño.

Se ha considerado que un producto está de moda en tanto goza de amplia aceptación en un grupo o población específico. El concepto de moda ha estado asociado particularmente a la noción de alta costura en prendas femeninas, pero en el siglo XXI esto ha incluido la ropa casual y accesible mayoritariamente a la clase media (Saviolo y Testa, 2007). En México, la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO, 2013.), divide a la población mexicana en seis clases sociales de acuerdo

con sus funciones, ocupación, nivel cultural, pautas de comportamiento, costumbres, situación económica y de poder:

Baja-baja: 35% de la población (de un total de más 12 millones de mexicanos). Desempleados o trabajadores informales o temporales.

Baja alta: obreros y campesinos, 25 % de la población.

Media baja: 20 % de la población. Oficinistas, técnicos, artesanos.

Media alta: 14 % de la población. Hombre de negocios y profesionales que han triunfado (sic).

Alta baja: 5 % de la población. Familias recientemente ricas.

Alta alta. 1 % de la población. Familias ricas por varias generaciones.

El INEGI (2013) estableció 3 clases: alta, 2%, media, 39, baja, 59 %. Mientras que la AMAI (2011) considera seis clases sociales tomando en cuenta aspectos como estudios, acceso a servicios y bienes:

A/B, clase alta: individuos con niveles superiores de estudios con vivienda propia de lujo que cuenta con todas las comodidades. 6.8 % de la población.

C+, clase media alta. Estudios superiores, vivienda propia que puedes ser de lujo y acceso a comodidades. 14.2%.

C, clase media. Estudios de preparatoria. Vivienda propia o rentada con algunas comodidades. 17%

C-, 17.1%, menores ingresos que la categoría C, pero superiores a la D.

D+: Clase Media Baja – Ingresos menores a la clase anterior. Niveles medios d estudios, casa propia, rentada o de interés social. 18.5 %.

D: Clase Baja – Educación básica, vivienda propia sin lujos o rentada de interés social. 28.4

E. Clase más baja. Sin vivienda y tiende a no ser considerada para fines de segmentación de mercados. 5%.

Las exigencias del consumidor y sus características –incluyendo las físicas, psicológicas y de poder adquisitivo, estilo de vida, clase social, afiliaciones sociales e incluso religiosas-, las distintas concepciones de las empresas dedicadas a la moda y otros factores, entre los que se incluyen aspectos comerciales -que favorecen el uso de ciertos materiales y no de otros-, legales –que permiten el tránsito de mercancías en el mundo y determinan, en muchas regiones lo permitido y lo no permitido- y de manera muy importante aspectos relacionados con el clima característico de cada estación del año en distintas regiones geográficas favorecen una característica distintiva de la moda: su alto nivel de fragmentación. Adicionalmente, de acuerdo con los sistemas de producción –hoy más globalizados que nunca- los productos de la moda presentan una marcada y fácilmente detectable rotación (Corbellini, 2009. Rueda et al, 2004).

La tendencia en moda marcada para una élite que estaría en posibilidades de adquirir ciertos productos que perecen pronto, influye en mayor o menor medida en la moda que impera, finalmente, en las calles. Sin embargo esta influencia es cuestionable en ámbitos alejados de las urbes o bien, en decisiones de compra determinadas por bajos poderes adquisitivos (Fletcher y Grose, 2012).

Las condiciones de competencia que enfrenta la industria de la moda a nivel mundial son radicalmente diferentes a las que imperaron el siglo pasado. Basta considerar la oferta de productos de esta industria que, por medio del comercio en Internet, ha venido creciendo en los últimos años. De acuerdo con la revista Forbes (2013), la venta de ropa y accesorios en MercadoLibre.com, en México, creció 23% en el primer

trimestre de 2013, respecto al mismo periodo en 2012. De igual forma se pueden observar nuevas y agresivas estrategias de comercialización haciendo uso de redes sociales y sistemas de venta en línea a nivel internacional.

Sin embargo, no solo aspectos relacionados con la mercadotecnia y las ventas afectan a esta industria: nuevos contextos legales, económicos y sociales imperan en el siglo XXI y hacen necesaria la presencia de personas que puedan dirigirla a mejores destinos en los años por venir. Para los estudiosos Saviolo y Testa (2007:14), la administración de empresas en el sector de la moda ha venido adaptándose desde ámbitos lejanos y que en esta adaptación debe prevalecer, entre los directivos, el reconocimiento sobre la importancia que tiene *“la cultura de la creatividad, el impulso a la innovación continua de los productos y de los procesos, la lectura antropológica y sociológica del mercado, la importancia de los procesos comunicativos”*, como esenciales para este sector. Sobre los directivos de la industria de la moda señalan elementos para una “profesionalidad empresarial de elevada especificidad: se necesitan directivos con un bagaje cultural de tipo interdisciplinar, sensibilidad cultivada, dinamismo intenso, aptitudes para la comunicación, capaces de captar rápidamente las “señales débiles”, de orientar y valorar oportunamente los estímulos procedentes de los diversos depositarios de la cultura específica que expresa el sector”. Definir la industria de la moda en México es aún una tarea en proceso. La actividad industrial y comercial que gira en torno a las industrias textil, la del vestido, la del calzado y la joyería, aún se desarrolla de manera inarticulada. Esto contrasta con las prácticas que en otras naciones, buscan unir el quehacer de estos sectores en uno solo, de manera que juntos se apuntalen entre sí y consoliden una fuerte industria de la moda que les permita competir con mayor éxito en un contexto internacional.

Centrando la atención tan solo en la industria del vestido en México, se puede observar que atraviesa por dificultades que parecen agravarse ante horizontes económicos como la escasa producción nacional de materias primas – con la consecuencia de depender de insumos de exportación – y el encarecimiento de productos terminados que ante las fluctuaciones del valor del dólar, ocasionan elevación en los precios y con esto, la disminución del consumo en el territorio nacional.

Pese a lo anterior, México forma parte del grupo de los 15 principales exportadores de ropa en el mundo. Sin embargo, los 4 mil millones de dólares obtenidos por las ventas del año 2010, distan de los más de 130 mil millones de dólares que obtuvo China en ese mismo año exportando prendas de vestir. Durante la última década, cerca del 90% de las prendas de vestir confeccionadas en el mundo tuvieron su origen en esa nación, además de tener un impacto similar en la producción y comercialización de calzado, accesorios y textiles en general, lo que la consolida como la mayor exportadora en el mundo de la moda (INEXMODA, 2011).

De acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Canaive, esta industria en México se compone de más de 20 mil empresas – pequeñas y medianas en un 90%– que emplean a más de un millón de personas y produce el 10% del PIB manufacturero (Mexcostura, 2013).

En otro ámbito, la industria mexicana del calzado atraviesa por situaciones similares y ante las fluctuaciones en la paridad cambiaria, la Cámara de la Industria del Calzado de Guanajuato anuncia para finales de 2015 un incremento de más del 8% en el zapato mexicano y el de exportación que se comercia en toda la República. La consolidación de una industria de la moda mexicana requeriría de la unidad y

colaboración estratégica entre los sectores que la componen: indumentaria, textil, joyería y calzado, lo que podría representar una oportunidad de desarrollo a las más de 20 mil pymes que la integran (Mendoza et al, 2012. Ruvalcaba, 2012. Secretaría de Economía, 2008). Un ejemplo de esta situación se observa en las actividades relacionadas con el diseño de prendas de vestir. Si bien en México el diseño de modas es una tarea abordada con gran creatividad y logra en cada temporada presentar novedosos diseños en indumentaria, calzado y accesorios, es poco el impacto que estas propuestas tienen en la ropa que se comercializa en este país y que se sustentan fuertemente en productos de importación (Fernández, 2012).

La importancia económica de este sector puede apreciarse en el consumo que se da en la Ciudad de México, donde los comercios que forman parte de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, ANTAD, vieron crecer sus ventas, en 2012, hasta en un 7.5% por venta de ropa y 8.4% por venta de calzado. En conjunto, durante ese año, ropa y calzado representaron el 11% de las ventas anuales de esos comercios (López et al, 2013).

Sin embargo, esta tendencia comienza a revertirse y las mayores ventas de prendas de vestir y calzado no se encuentran concentradas en esta ciudad, igual que ocurre en el resto de la República, en las importantes tiendas departamentales, supermercados, pequeñas tiendas especializadas o por venta independiente a través de catálogos o directamente al consumidor a domicilio o mercados públicos. En realidad, más del 60% de la ropa que se vende en México se comercializa informalmente y un porcentaje desconocido se compone de ropa usada cuyo ingreso no tiene ningún control sanitario, incluyendo tiendas boutique *vintage*. Esta ropa puede provenir de asilos, morgues y panteones, por lo que con frecuencia, estas prendas son una fuente transmisora de ácaros, piojos, pulgas, enfermedades virales, parasitarias y bacterianas. Este gravísimo problema de salud pública es causa de preocupación en nuestras fronteras y consecuencia de las lamentables condiciones de pobreza en las que vive la mayor parte de la población en nuestro país y que se reflejan en su poder adquisitivo. México exporta más de 26 millones de pares de zapatos a más de 64 países y sin embargo, los mexicanos compran, en promedio, un par de zapatos al año, prevaleciendo el consumo de productos de ínfima calidad, escasa durabilidad y bajo precio. En una realidad económica que lleva a la industria del calzado mexicano a anunciar la inminencia de incrementos en los precios de sus productos, en este país el promedio de gasto en calzado es menor a 300 pesos anuales. (García, 2011. Informador, 2015).

Si bien las dificultades que enfrentan los sectores relacionados con la industria de la moda pueden tener explicaciones en las condiciones que rigen el mercado internacional y regional, quienes en ellas laboran detectan que esta situación se agrava ante una escasa profesionalización en la práctica administrativa de las empresas de esta industria. Esto estaría ocasionando que no logren trascender como sector productivo y que solo algunas cuantas marcas nacionales logren, excepcionalmente, colocarse en el gusto o preferencia dentro y fuera del país. Esto sin duda, plantea un desafío a las disciplinas administrativas y abre, a los especialistas en ellas, horizontes de desarrollo laboral que permitan a esta industria cultural, alcanzar su máximo potencial.

BIBLIOGRAFÍA

- AMAI (2011). Medición de niveles socioeconómicos en México de la Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado y Opinión Pública. <http://www.amai.org/NSE/Boletin.pdf>
- Barnard, M. (Ed.) (2007). *Fashion Theory*. EE.UU. y Canadá: Routledge Knowledge.
- Bietti, F. (2012). La industria cultural del vestir, hacia una fenomenología de la moda. VII Jornadas de Sociología de la UNLP. Disponible en <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/31623> [Consulta: noviembre, 2014].
- Corbellini, E. Saviolo, S. Connelly, J. (2009). *Managing Fashion and Luxury Companies*. Italia: Etas Edizioni.
- Du Gay, P. (Ed.) (1998). *Production of Culture/Cultures of Production*. Dinamarca: SAGE.
- Enwistle, J. (2002). *El cuerpo y la moda Una visión sociológica*. Barcelona: Paidós.
- Fernández, D. (2012). Empresas de moda en México, aferradas a la pasarela. <http://www.redempresariosvisa.com/WorldToday/Article/empresas-de-moda-en-mexico-aferradas-a-la-pasarela> [Consulta: noviembre, 2013]
- Fletcher, K. Grose, L. (2012). *Gestionar la sostenibilidad en la moda*. España: Blume.
- Forbes (2013). La industria de la moda crece 23% en Internet <http://www.forbes.com.mx/sites/industria-de-la-moda-crece-23-en-internet/> [Consulta: noviembre, 2013]
- Fucsia (2014). Anna Wintour, emperatriz de la moda. <http://www.fucsia.co/edicion-impresa/articulos-revista-fucsia/articulo/anna-wintour-la-emperatriz-moda/33760#.VHykMDGG-T8> [Consulta: noviembre 2014]
- García, D. (2011, 19 de julio). IMSS alerta sobre enfermedades por comprar ropa usada. El So l de México. Disponible en http://pueblamedia.com/index.php?option=com_content&view=article&id=739:imss-alerta-sobre-enfermedades-por-comprar-ropa-usada-&catid=45:salud&Itemid=72 [Consulta: noviembre, 2013]
- GLM, Global Language Monitor (2009). Milan upends New York as Top Fashion Capital. Disponible en <http://www.languagemonitor.com/fashion/milan-upends-new-york-as-top-fashion-capital/> [Consulta: noviembre 2014]
- INEGI (2013). Clases medias en México. <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Boletines/Boletin/Comunicados/Especiales/2013/junio/comunica6.pdf> [Consulta: noviembre 2014]
- INEXMODA (2011). Comercio mundial de prendas de vestir y textiles. Plataforma de innovación para el sector textil-confección. <http://observatorio.inexmoda.org.co/wp-content/uploads/2012/08/estudio-de-inteligencia-empresarial-oportunidades-de-negocio-para-las-categorias-de-ropa-interior-2011.pdf> [Consulta: noviembre, 2013]
- Informador (2015) Industria mexicana de calzado exporta 26 millones de pares. Disponible en <http://www.informador.com.mx/economia/2015/580194/6/industria-mexicana-de-calzado-exporta-26-millones-de-pares.htm> [Consulta: julio 2015]
- Instituto Mundial del Trabajo y los Derechos Humanos (2006). Children Found Sewing Clothing For Wal-Mart, Hanes & Other U.S. & European Companies. En http://www.law.harvard.edu/programs/lwp/NLC_childlabor.html [Consulta: noviembre 20]
- López, P. Segovia, A. García, C. Beade, A. (2013). El sector de tiendas departamentales y de autoservicio en México. Disponible en

- http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2013/bol244_tiendas_autoservicio.asp [Consulta: junio, 2015]
- Mendoza, E. (2012). Moda mexicana busca competir en el mundo. Disponible en <http://www.cnnexpansion.com> [Consulta: octubre, 2012]
- Mexcostura (2013). Datos estadísticos del sector. Revista especializada del ramo de la Confección, Textil y la Moda en México y Centroamérica.
- Piedras, E. (2004). ¿Cuánto vale la cultura? Contribución económica de las industrias protegidas por el derecho de autor en México. México: Conaculta.
- PROFECO-DOF (2013) ACUERDO por el que se aprueba el Programa Nacional de Protección a los Derechos del Consumidor 2013-2018. Diario Oficial de la Federación. Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5343849&fecha=08/05/20 [Consulta: noviembre 2014]
- Rueda, I. Simón, N. González, M. (2004). La industria de la confección en México y China ante la globalización. México: UNAM, Porrúa.
- Ruvalcaba, A. (2012) Intermoda impulsa la industria de la moda en México. Disponible en <http://www.ks.com.mx/2012/01/18/intermoda-impulsa-la-industria-de-la-moda-en-mexico/> [Consulta: octubre, 2012]
- Saviolo, S. Testa, S. (2007). La gestión de las empresas de moda. España: GG Moda.
- Secretaría de Economía (2008). Perfil del sector moda y hábitat en México. Disponible en http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/moda_perfil_del_sector [Consulta: noviembre 2014]
- Simmel, G. (1957). Fashion. *American Journal of Sociology*, 62 (6) 541-558.
- Steigrad, A. (2013). New York State Passes Labor Laws to Protect Child Models. <http://www.wwd.com/media-news/fashion-memopad/model-law-6989833>
- UNESCO, (s.f.) Understanding Creative Industries. Cultural statistics for public-policy making. Disponible en http://portal.unesco.org/culture/es/files/30297/11942616973cultural_stat_EN.pdf/cultural_stat_EN.pdf [Consulta: noviembre 2014]
- World Vision (2013). Three things about labour exploitation in clothing supply chains. <http://campaign.worldvision.com.au/news-events/three-things-about-labour-exploitation-in-clothing-supply-chains/>
- Zoletto, O. (2011). En torno a la moda como producto de la “Kulturindustrie”. Disponible en <https://elmundoschaum.wordpress.com/tag/industria-cultural/> [Consulta: noviembre 2014].