



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SONORA
Educar para Trascender

MEMORIAS 2014



COMPILADORAS:
CECILIA AURORA MURILLO FÉLIX
ERIKA IVETT ACOSTA MELLADO

COMPILADORAS
Cecilia Aurora Murillo Félix
Erika Ivett Acosta Mellado

EDICIÓN LITERARIA:
Carlos Jesús Hinojosa Rodríguez
Alberto Galván Corral

TECNOLOGÍA Y DISEÑO:
Andrea Lucía Rodríguez Campoy
Jesus Mario Armenta Rodríguez

GESTIÓN EDITORIAL
Marisela González Román
Oficina de Producción de Obras Literarias y Científicas

Memorias del II Encuentro Nacional de Economía y Finanzas, es una obra que contiene los artículos generados en el II Encuentro Nacional de Economía y Finanzas 2014.



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SONORA
Educar para Trascender

2014, Instituto Tecnológico de Sonora.
5 de Febrero 818 sur, Colonia Centro,
Ciudad Obregón, Sonora, México; 85000
Web: www.itson.mx
Email: rectoria@itson.mx
Teléfono: (644) 410-90-00

Se prohíbe la reproducción total o parcial de la presente obra, así como su comunicación pública, divulgación o transmisión mediante cualquier sistema o método, electrónica o mecánico (incluyendo el fotocopiado, la grabación o cualquier sistema de recuperación y almacenamiento de información), sin consentimiento por escrito del Instituto Tecnológico de Sonora.

Hecho en México

Cómo citar un artículo de las memorias (se muestra ejemplo de artículo I):

Corral I., Galván A. y Murillo C. (2013). Formulación de un modelo de inflación para México, de 1997 a 2012. En Acosta E., Murillo C. (Comp.). Memorias del II Encuentro Nacional de Economía y Finanzas 2014. (pp. 11-23). México: ITSON.

DIRECTORIO ITSON

Dr. Isidro Roberto Cruz Medina
Rector del Instituto Tecnológico de Sonora

Dr. Jesús Héctor Hernández López
Vicerrector Académico

Mtro. Jaime René Pablos Tavares
Vicerrector Administrativo

Mtro. Misael Marchena Morales
Secretario de Rectoría

Mtro. Daniel Antonio Rendón Chaidez
Director Unidad Navojoa

Mtro. Marco Antonio Hernández Aguirre
Jefe del Departamento Académico Unidad Navojoa

COMITÉ DE ARBITRAJE

Mtro. Aarón Quirós Morales

Mtra. María Marysol Baez Portillo

Mtro. Arturo de la Mora Yocupicio

Mtro. Gilberto M. Córdova Cárdenas

Dr. Carlos Jesús Hinojosa Rodríguez

Mtro. Gonzalo Rodríguez Villanueva

Lic. Cecilia Aurora Murillo Félix

Mtra. Erika Ivett Acosta Mellado

Lic. John Sosa Covarrubias

Mtro. Alberto Galván Corral

Mtra. Celia Y. Quiroz Campas

Mtro. Luis Carlos Montiel Rodríguez

Mtro. Ricardo Aguirre Choix

Mtro. Rubén Varela Campos

Mtro. Mauricio López Acosta

Mtro. Jesús Enrique Sánchez Padilla

Mtro. Roberto Ruiz Pérez

Mtra. Lizette Marcela Moncayo
Rodríguez

INDICE

PARTE I.- FINANZAS CORPORATIVAS	9
Fomento de Ahorro en escuela primaria en el Sur del Municipio de Navojoa, Sonora. - - - - - Alba Gabriela Salido Stevens, Cecilia Aurora Murillo Félix, Erika Ivett Acosta Mellado	10
Fomento de ahorro en la escuela primaria en el municipio de Navojoa, Sonora - - - - - Ana Karen Corral Álvarez, Cecilia Aurora Murillo Félix.	27
Parámetros Financieros para la Toma de Decisiones de Largo Plazo en las Mipymes en Navojoa, Sonora. - - - - Angélica Yanet Alatorre Orduño, Alberto Galván Corral, Albín Manuel Félix Hernández	44
Parámetros Financieros Para Toma De Decisiones De Corto Plazo, En Las Mipymes De Navojoa Sonora - ---- Carlos Martin Soto García, Alberto Galván Corral, Albín Manuel Félix Hernández.	63
Estudio Financiero para la medir la viabilidad de una empresa de venta de químicos y productos de Limpieza mediante un plan de negocios en Navojoa, Sonora - - - - - Dulce María Barbuzon Cazares, Cecilia Aurora Murillo Félix	80
Análisis Funcional de la Gerencia Financiera en Mipymes de Navojoa, Sonora. - - - - - Erika Zulema Nieblas Mendivil, Alberto Galván Corral, Albín Manuel Félix Hernández.	95
Confiabilidad de un instrumento para medir la percepción del nivel de desarrollo sustentable en el sector empresarial de Navojoa, Sonora - - - - - Fernando Hernández Sierra, Alberto Galván Corral, Jesús Bernardo Miranda Esquer.	112
Finanzas básicas en la niñez en la escuela primaria Rafaela L. Rodríguez de Navojoa Sonora. - - - - - Jorge René Ramírez Verdugo, Cecilia Aurora Murillo Félix.	128
Presencia de planificación estratégica en las Mipymes del Municipio de Navojoa, Sonora. - - - - - Juliana Corral Aguilar, Alberto Galván Corral, Albín Manuel Félix Hernández.	146
Existencia de mecanismos de control estratégico en las micro y pequeñas y medianas empresas (Mipymes) del Municipio de Navojoa, Sonora. - - - - - María Fernanda Armenta Villagrán, Alberto Galván Corral, Albín Manuel Félix Hernández.	163
Impacto del Régimen de Incorporación Fiscal en pequeñas empresas. - - - - - Myrna Fernanda Figueroa Gaxiola	180
Nuevo régimen de incorporación, ventajas y desventajas que ocasiona a los pequeños contribuyentes. - --- Norma Abigail García Talamante,	194
Procesos de Planificación y Control Financiero en las Mipymes de Navojoa, Sonora. - - - - - Rosa Aurora Armenta Jiménez, Alberto Galván Corral, Albín Manuel Félix Hernández, María Marysol Baez Portillo	206
PARTE II.- PROYECTOS DE INVERSION	225
Análisis de factibilidad financiera del proyecto de inversión “Tortillas de harina Elsita” en el Municipio de Navojoa, Sonora. - - - - - América Melissa Calleja Tarin, Cecilia Aurora Murillo Félix.	226
Proyección de un análisis financiero de una papelería del municipio de Navojoa, Sonora, en base a un plan de negocios. - - - - - Andrea Gpe. Larraguibel Aganza, Cecilia Aurora Murillo Félix.	240
Elaboración de un plan de negocios para el proyecto “Balneario Baa turi” y analizar su viabilidad financiera. Rosario Berenice Pérez Osuna	254

Plan de negocios para la empresa Master Graphics. - - - - -	269
Ema Joselyne Acosta Aguilar, Cecilia Aurora Murillo Félix	
Proyecto de Inversión SIR Multiservicios. - - - - -	285
Gladys Azucena Apodaca Valenzuela, Carmen Alberto Díaz Alamea	
Plan de negocios para un nuevo negocio dedicado a la elaboración y venta de tortillas de harina. - - - - -	303
Karem Leticia Valenzuela Gil, Cecilia Aurora Murillo Félix	
Análisis financiero del proyecto ganadero producción leche - carne del municipio de Navojoa, Sonora - - - - -	318
Nancy Marlene Córdova Anguis, Cecilia Aurora Murillo Félix	
PARTE III.- ECONOMÍA	334
Influencia del ingreso y el empleo en el crecimiento económico de México: Estimación de un modelo econométrico. - - - - -	335
Amanda Elena Asiain Byerly, Alberto Galván Corral, Jesús Bernardo Miranda Esquer.	
Influencia del Consumo del Gobierno y del Consumo Privado en el Actividad Económica de México. - - - - -	352
Cristóbal Alberto Velarde Pérez, Alberto Galván Corra, Carlos Jesús Hinojosa Rodríguez	
Desarrollo económico de la producción de trigo en el Valle del Yaqui en los últimos años - - - - -	265
Leobardo Aballo Parra	
La influencia del Producto Interno Bruto y las Exportaciones en la Inflación en México: Estimación de un modelo econométrico. - - - - -	384
Marcial Alejandro Salinas Murillo, Alberto Galvan Corral	
PARTE IV.- MEJORA ORGANIZACIONAL	398
Las causas del estrés laboral y sus consecuencias en la salud y en el desempeño de los trabajadores en los despachos contables de la Cd. de Huatabampo, Sonora. - - - - -	399
Carmen Lucia Haufon Longoria	
Estudio sobre la preferencia del consumidor de las tiendas de conveniencia y abarrotes del casco urbano de Navojoa, Sonora. - - - - -	414
José Alfredo Leal Ruiz	
Metodología para la validación de un instrumento que permita medir el impacto que tiene la innovación en las empresas familiares - - - - -	429
María Elvira López Parra	
Comportamiento de la competencia en el sector hotelero, de la ciudad de Navojoa. - - - - -	445
Víctor Manuel Valle Valenzuela, Cecilia Aurora Murillo Félix	
PARYTE V.- DESARROLLO SUSTENTABLE	461
Diseño de un catálogo fotográfico digital para el Museo Regional del Mayo de la ciudad de Navojoa, Sonora. -	462
Gilberto Gómez Rosas, María Marysol Baez Portillo	
Diagnóstico de desarrollo endógeno en el municipio de Álamos, Sonora. - - - - -	473
Milagros del Rosario Urbalejo Gastelum, Cecilia Aurora Murillo Félix	
Propuesta para la creación de una Operadora turística Navojoa Tours. - - - - -	492
Rodolfo Valdez Romero, María Marysol Báez Portillo, Angelina Olivas Domínguez	
Diagnóstico turístico en el Ejido Choquincahui en Álamos Sonora, para determinar su potencialidad turística. -	506
Tania Abigail Ortega Palma, John Sosa Covarrubias	

PRÓLOGO

Continuando con los trabajos realizados el año 2013, en el mes de Abril de 2014 se llevó a cabo el II Encuentro de Economía y Finanzas que celebra el Instituto Tecnológico de Sonora, Unidad Navojoa. Este año fue el hermoso Pueblo Mágico de Álamos, Sonora al que le tocó albergar a estudiantes y maestros que se reunieron con el fin de presenciar Conferencias y Talleres con conferenciantes de alto renombre.

Así mismo estudiantes y profesores investigadores compartieron sus experiencias de investigación, a través de ponencias, en las Líneas Estratégicas de Finanzas Corporativas, Proyectos de Inversión, Economía, Mejora Organizacional y Desarrollo Sustentable; los mejores trabajos han sido seleccionados y compilados en esta obra, misma que servirá de base para el desarrollo de segundas partes de investigación para aquellos interesados en continuar con la generación de conocimiento.

Esperamos que la lectura de estos estudios sea agradable a los interesados y los esperamos con sus experiencias de investigación en el III Encuentro de Economía y Finanzas 2015.

Las compiladoras

PARTE I

Finanzas Corporativas

Fomento de ahorro en escuela primaria en el sur del municipio de Navojoa.
Área temática: Finanzas Corporativas
Alba Gabriela Salido Stevens albasalidos@hotmail.com, Cecilia Aurora Murillo Félix
& Erika Ivett Acosta Mellado

Resumen

La educación financiera es un aspecto importante para los mexicanos ya que el país actualmente atraviesa por una crisis económica sostenida, el presente proyecto muestra la estrategia desarrollada y su capacitación para lograr la cultura del ahorro en el grupo de quinto grado de la escuela primaria Luis Donaldo Colosio Murrieta. Se realizó una capacitación que consto de catorce sesiones con la finalidad de otorgar a los alumnos herramientas de ahorro y finanzas básicas. En función a los resultados obtenidos, se puede analizar que el proyecto realmente impactó de manera positiva en la formación de los participantes ya que se cumplieron las metas y objetivos previstos, basándose en los conocimiento adquiridos.

Antecedentes

La educación financiera es algo que se ha estado promoviendo desde las instituciones financieras hasta organismos públicos de nivel nacional e internacional, para dar herramientas de educación en base financiera. Hay un amplio material de apoyo desde las páginas de internet de los bancos como juegos, rompecabezas, diapositivas y en Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) también hay amplio contenido infantil para que puedan ser digeribles para los niños, como también videos desde YouTube que explican lo que es el ahorro, crédito e inversión, dando mucho enfoque a su importancia.

A nivel internacional Students In Free Enterprise o Estudiantes en la Libre Empresa (SIFE), fue fundada en Texas Estados Unidos, en 1975. SIFE, es una red global formada por estudiantes universitarios, líderes académicos, ejecutivos de

negocios y empresarios, comprometidos con el desarrollo sustentable de un mundo mejor para todos. El programa de SIFE, se enfoca en cinco áreas: economía de mercado, habilidades directivas, emprendimiento, alfabetización financiera y ética en los negocios.

En México surgió en 1995 cuando la Secretaría de Educación Pública (SEP) buscaba introducir materias extracurriculares en las primarias del país, pero con la falta de continuidad no avanzó el proyecto. En el 2002, la AMIB desarrolló esta función en forma importante y, debido a los cambios en la legislación y el impulso a la actividad autor regulatoria, llegó a convertirse en entidad certificadora. A fin de dar continuidad al esfuerzo en la preparación del personal que participa en el medio bursátil, la Bolsa Mexicana de Valores decidió retomar esta experiencia integrándola dentro de BMV-Educación.

A nivel municipal se participa con el proyecto CUEC el cual fue solicitado por el Instituto Tecnológico de Sonora (ITSON) y es aprobado con el nombre “Ahorrar para ser mejor” con el motivo de lograr un cambio generacional, es decir, trabajar con niños en su temprana edad y cambiar el pensamiento del ahorro para llegar a que éste se consolide como parte elemental de su cultura, y donde la comunidad infantil reciba y crezca con esta formación.

Planteamiento del problema

En México la mayoría de las personas se distinguen por gastar más de lo que se gana, la facilidad de obtener créditos y de adquirir bienes y servicios, que esta fuera de alcance, implica una deuda de la que muchos no pueden pagar.

La mayoría prefiere pagar un costo extra, lo que se llama interés, para adquirir un bien o servicio de manera inmediata en vez de ahorrar y pagar el costo total de dicho bien o servicio. En gran parte el problema de la economía en el país no es tanto el consumo si no la falta de ahorro y el gran endeudamiento que se tiene, en la actualidad en las escuelas a nivel primaria y secundaria, ni siquiera en preparatoria, existe una materia donde se le explique al alumno conceptos básicos de economía, siendo que la mayoría de los problemas a los que se enfrentan las familias mexicanas son económicos.

La mayor población de bajos recursos se encuentra en colonias generalmente abandonadas y lejos de capacitaciones u orientaciones que los lleven a una educación financiera y que promuevan la cultura del ahorro en ellos. De tal manera que no tienen la oportunidad de mejorar su calidad de vida mediante el conocimiento de la importancia del ahorro. Misma situación que se presenta en el Municipio de Navojoa. Dada la problemática que se presenta en esta comunidad como población sin empleo, población con escolaridad de primaria y secundaria, se presenta este proyecto como un programa de educación financiera que tiene como objetivo fomentar en los futuros empresarios y líderes de negocios, una cultura de responsabilidad social y de contribuir a la comunidad generando la cultura del ahorro desde temprana edad. Por lo anterior se hace el siguiente cuestionamiento:

¿Qué estrategia será la adecuada para generar la motivación en los niños de la escuela primaria Luis Donaldo Colosio Murrieta y que a su vez se capaciten de ahorro financiero?

Objetivo

Capacitar a los alumnos de quinto grado de la escuela primaria Luis Donaldo Colosio Murrieta, por medio de una capacitación para lograr concientizar a los estudiantes sobre la cultura del ahorro.

Marco teórico

Dentro del contexto de la presente investigación se hará hincapié a conceptos en finanzas básicas, tales como el ahorro y la inversión, para la entera comprensión del lector a continuación se definen dichos conceptos, según distintos autores:

Para Sergio Ricossa (1927), el ahorro es el ingreso no consumido, es decir la diferencia entre el ingreso y el consumo.

Según Arthur Andersen (1881 - 1947) el ahorro es el resultado de la actividad de reservar una parte del consumo actual para destinarla a un consumo futuro; es una diferencia positiva entre los ingresos y gastos. Y ahorrar es guardar una parte de los ingresos y reservarlo para una posterior utilización o para la formación de un capital.

Por otra parte Gerald M. Loeb (1899 - 1974) expresa inversión de una forma muy general, implica colocar dinero en algún negocio y/o destinar recursos a alguna operación con el objeto de obtener alguna utilidad.

Y por último Arthur Andersen (1881 -1947) explica a la inversión como una colocación de fondos en un proyecto con la intención de obtener un beneficio en el futuro.

La cultura del ahorro es de suma importancia, en México, el nivel de endeudamiento es alarmante, la mayoría de las personas quieren vivir en un nivel más alto del que pueden pagarse, cueste lo que cueste, y cada vez hay más financieras o empresas comerciales que viven del crédito, y ofrecen un paraíso terrenal que realmente si no se sabe manejar cautelosamente es un camino seguro a la ruina.

El ahorrar establece una reserva para el futuro, con el ahorro se puede prever la autosuficiencia económica para conformar un capital, que por pequeño que sea cubrirá compromisos futuros y evitara caer en incumplimientos o pérdida de libertad económica. El ahorro es muy bueno ya que por medio de este se pueden resolver problemas o situaciones que se presentan en que las personas deberían estar preparadas con dinero.

La importancia del ahorro radica como anteriormente se dijo en poseer fondos para esperar cualquier eventualidad ya sea una emergencia u otras mucho más esperadas como un viaje o simplemente la realización de cualquier objetivo económico.

Actualmente el ahorro puede ser llevado a cabo en diversas formas, dentro de las cuales se destacan:

- Cuentas bancarias de ahorro: estas son resaltadas pues no solo proporcionan a las personas ahorradoras la posibilidad de guardar celosamente sus bienes económicos, sino que a su vez proporcionan la posibilidad de ofrecer rendimientos financieros que con el tiempo resultan en ganancias para el ahorrador.
- Ahorro por seguros de vida: son mencionados debido a que estos son una excelente forma de ahorrar, pues permiten que al mismo tiempo que el ahorrador se mantiene

protegido y protege a los suyos contra cualquier eventualidad, tiene la posibilidad de guardar fondos para el futuro.

Es muy importante resaltar que los objetivos y la importancia de la actividad de ahorrar, son en su base todos aquellos sueños que se pretenden realizar en el futuro ya sea cercano o lejano, o simplemente el deseo de guardar el dinero para evitar la incorrecta utilización de bienes; sin embargo a continuación se mencionan algunos muy buenos motivos por los cuales ahorrar resulta muy beneficioso para las personas:

- El ahorro fomenta la mentalidad ahorrativa e inversionista, no solo personal sino también general.
- El ahorro facilita la concepción de objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- El ahorro contribuye directamente al enriquecimiento paulatino de la comunidad en general.
- El ahorro fomenta el interés por los movimientos económicos, ayudando así a la comunidad a entender más fácilmente el estado económico del país en donde se reside.
- El ahorro con el tiempo lleva a una mejor calidad de vida, no solo individual, sino también social.
- El ahorro contribuye a estimular el pensamiento de futuro; ayudando así a crear una planeación del mismo, facilitando importantes logros de objetivos como la concepción de la educación de nuestros hijos, entre otros.

Dado lo anterior queda demostrado que el ahorro no solo se muestra como una excelente manera de asegurar nuestro futuro, sino también que se presenta como una vía alterna y positiva para acceder a un nivel de vida mucho más estable. Y por ende

un crecimiento económico a nivel país, de ahí la importancia de fomentar la cultura del ahorro.

Una vez que en los países del mundo y en México se identificaron los grandes beneficios y costos de oportunidad que se derivan de una cultura del ahorro en sus ciudadanos, se han creado organismos gubernamentales y no gubernamentales especializados en dar capacitaciones en finanzas básicas que promuevan el ahorro a la población, algunos de ellos son:

- *Rich Dad* (padre rico): es una compañía dedicada a la educación financiera, ofrece cursos, seminarios, libros, juegos que fomentan la cultura del ahorro y pasos que llevan a una libertad económica, incluso para el retiro, como la filosofía de la compañía de que el conocimiento es el nuevo dinero (*Knowledge: the new money*), y creen que la base de la riqueza es la educación, actualmente ofrecen programas gratuitos en Estados Unidos, Reino Unido y Canadá, de dos tipos, uno de *Coaching* (entrenamiento personalizado) y uno de cursos presenciales.
- *Money Skill* (habilidad del dinero): es un programa en línea gratuito basado en un curso de finanzas personales para los adultos jóvenes desarrollados por la Fundación AFSA Educación. Este plan de estudios interactivos está dirigido para millones de estudiantes de preparatoria y universitarios que se gradúan cada año sin un conocimiento básico de los fundamentos de manejo del dinero. El curso está diseñado para la educación en temas de economía, matemáticas, estudios sociales, y finanzas personales. Los estudiantes experimentan el plan de estudios interactivo, tanto el texto escrito como en audiovisuales.

- Educación Financiera Banamex: pioneros en capacitación de finanzas personales en México, que junto con el ITESM (Instituto Tecnológico de Estudios Superiores Monterrey), crearon un programa de capacitación en línea gratuito llamado “Finanzas personales: tu trabajo, tu dinero y tu patrimonio”, el cual ofrece las herramientas financieras aplicables en la vida diaria para lograr el éxito financiero.
- Finanzas personales México: es una organización educativa dedicada a la enseñanza de finanzas personales, desde la etapa preescolar hasta la edad de jubilación. Brinda una propuesta innovadora que se perfila como una de las más completas en México. Ofrecen diferentes cursos y materiales didácticos que enriquecen el conocimiento de sus participantes. Principal interés es el de promover la planificación del futuro financiero de las personas.

La educación financiera debe ser inculcada desde la infancia. Los niños deben estar informados y desarrollar buenos hábitos con respecto al dinero: uno de los primeros pasos, es fomentar conductas ahorradoras en el ser humano a temprana edad, se ha tomado la decisión en diversos países de implementar programas de capacitación en finanzas para niños, los cuales han sido aceptados con éxito alrededor del mundo. Para esta investigación se hará referencia a ciertos organismos gubernamentales y no gubernamentales que a través de los años se han dedicado a la educación financiera en México y en el mundo.

Esta clase de proyectos de capacitación se fue generando simultáneamente y de inicio solo existía en los países más desarrollados del mundo, como en el caso de Estados Unidos de América, donde diversas entidades privadas detectaron la falta de cultura financiera como un costo de oportunidad, y una alternativa de negocio. Fue a

partir de esa detección que se fundaron empresas que se dedican exclusivamente a la capacitación de finanzas para niños.

A continuación se hace un breve listado de algunas compañías estadounidenses dedicadas a esta clase de proyectos:

- *Money Savvy Generation* (la generación del ahorro): La idea surge de las dificultades que tenían las personas en términos y usos financieros, el objetivo de la empresa es proveer a los maestros y padres de materiales que capaciten a los niños en finanzas. Dentro de sus productos se encuentran libros de colorear, lecturas didácticas, el *Money Savvy Pig* (alcancía), entre otros. Uno de los servicios más importantes de la compañía es el entrenamiento de maestros de modo que sirvan de facilitadores del proyecto
- *Raising CEO Kids* (Impulsando a niños ejecutivos): Es una asociación de padres y niños emprendedores, dedicada al descubrimiento, impulso y motivación en niños que quieran iniciar en el mundo de los negocios, se les relaciona con el ahorro, ya que dentro de sus programas y manuales de capacitación para la formación de niños empresarios se encuentran técnicas y estrategias para ser ahorradores a temprana edad.
- *Rich Kid, Smart Kid* (niño rico, niño inteligente): es una iniciativa de la empresa líder en manuales de finanzas personales, *Rich Dad Company* (fundada por Robert Kiyosaki), surge de la importancia de iniciar una vida de finanzas sanas a temprana edad, los productos que ofrece son manuales, libros y juegos didácticos con multimedia. Todo bajo el precepto de que el conocimiento es el poder, su misión es

entrenar a un nuevo grupo de dueños de negocios y pensadores creativos que se convertirán en los nuevos líderes de sus comunidades.

Gracias a la globalización, los programas de capacitación en finanzas personales para niños, de otros países, principalmente de EUA, se han transmitido a México, y debido al éxito que estos han tenido a nivel mundial, en México se toma la decisión de implementarlo, cuando diversas entidades públicas y privadas optan por promover el ahorro por medio de programas de capacitación en finanzas personales para niños.

A continuación se presenta una breve descripción de algunos de las entidades dedicadas a este tema.

- **CONDUSEF:** Comisión nacional para la defensa de los usuarios de los servicios financieros, organismo dependiente de la SHCP, que surge después de 1995 (crisis financiera mexicana), tiene dos funciones muy importantes, la de prevenir problemas en el ámbito financiero y corregirlos en caso de que existan, resuelve quejas y orienta a los usuarios financieros, es un organismo de protección. Uno de sus compromisos más importantes es el de fomentar la educación financiera, coincidiendo con las demás organizaciones se destaca la importancia de hacerlo a temprana edad, razón por la cual crea 6 guías de educación financiera para el maestro, que busca brindar a los profesores un instrumento sencillo y claro que les permita transmitir los conocimientos básicos en finanzas y economía a la población infantil, las guías contienen conceptos, actividades, ejercicios y juegos que les permitirán aplicar los conocimientos adquiridos. Otro de los servicios de la CONDUSEF de esta índole, es la sección infantil de internet, donde los pequeños tendrán acceso a juegos, lecturas, actividades para desarrollar en el hogar y recibirán consejos de ahorro.

- Finanzas para niños en internet: actualmente los niños ocupan mucho de su tiempo navegando en la web, por lo que asociaciones gubernamentales y no gubernamentales ofrecen gratuitamente actividades y juegos que promueven de manera directa la cultura del ahorro, entre ellas se encuentran las siguientes:
 - Fundación Cultural Finanzas para Niños: aquí encontrará cuentos, juegos, páginas para colorear y galerías de fotos. Un buen inicio en las finanzas para sus pequeños.
 - Educación financiera para niños y otras sorpresas: a través de esta página web los niños podrán interactuar con los diversos personajes que relatan cuentos y a la vez aprender sobre finanzas personales.
 - Mi Banxico: en este apartado de la página del Banco de México, con juegos y cuentos, los niños podrán conocer más acerca de esta institución, encargada de la administración del dinero mexicano.
 - El SAR para niños, vínculo web de la página de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR). Podrá leer y descargar cuentos para que los niños disfruten de la lectura y enseñanza de finanzas personales a través de divertidas imágenes.
 - Programa de Educación Financiera y otras Sorpresas: dirigido y de la autoría de Verónica Huacuja, proporciona información sobre temas relevantes de finanzas prácticas relevantes, aptas para niños con ilustraciones y juegos.
 - Identidad ABC S.A.S.: comercializa productos innovadores, para ayudar a padres, maestros, niños y jóvenes para que despierten las habilidades básicas de

finanzas personales. Forma parte de la sociedad con *Money Savy Generation*, mencionada anteriormente.

- Fundación Cultural Finanzas para Niños: es una asociación civil que tiene por objeto la promoción y difusión de la cultura financiera, ofrecen talleres de finanzas para niños, libros, juegos y actividades. Así como una variedad de juegos en línea. Es una asociación independiente de cualquier entidad o dependencia del sector público, privado o de carácter gremial.

Método

La investigación se realizó en la Escuela Primaria Luis Donaldo Colosio Murrieta, en el grupo de 5to año conformados por un total de 35 alumnos.

Se elaboraron algunos materiales como el pre test con el fin de identificar las fortalezas y debilidades de los niños en los temas de educación financiera. Dicho pre test consta de un cuestionario de diez preguntas opción múltiple.

Así mismo se realizó un cuestionario de once preguntas de opción múltiple llamado pos test, el cual tuvo la finalidad de evaluar los conocimientos derivados de la capacitación.

Para la elaboración de las sesiones de capacitación se utilizaron la investigación de páginas web, videos, e ideas derivadas de programas de entrenamiento en finanzas básicas ya puestos en marcha por entidades externas, del mismo modo se elaboraron diapositivas de iniciativa propia, mismas que contienen los temas y actividades emprendidas en las sesiones.

Resultados y discusión

En función a los resultados obtenidos, se puede dar cuenta que el proyecto realmente impactó de manera positiva en la formación de los participantes ya que se cumplieron las metas y objetivos previstos, basándose en los conocimientos adquiridos. Debido a que el porcentaje de ahorradores logrado fue arriba del 70% del total de niños de la escuela primaria Luis Donaldo Colosio Murrieta en el grupo de 5º, abarcando a la mayor parte de los niños. La media general y media por ahorrador fueron significativas considerando las condiciones de vida de estos niños.

En uno de las metas más importantes basada en las respuestas del post-test se puede apreciar que la mayoría de las alumnas representando arriba del 60% establecieron un vocabulario con palabras claves como inversión, economía, impuestos, instituciones financieras entre otras. Por otra parte también se pudo hacer comprender a algunos de los alumnos que las finanzas es un tema que deben realizar con conciencia desde su temprana edad para mejora de sus decisiones económicas así mismo motivar sus ganas de salir adelante por un camino honrado a base de esfuerzo y dedicación ya que diario se discutía sobre algún tema importante para que los niños se motivaran a salir adelante.

En base a las encuestas aplicadas de inicio y final a los niños con los que se llevó a cabo el presente proyecto, permite conocer y comparar la situación del antes y después del criterio de cada uno de ellos. Facilitando el conocer que tan satisfactorio fue la realización del proyecto “Ahorrar para ser mejor”. Motivando a lograr un

cambio generacional, donde el ahorro se consolide como parte de la cultura en los niños.

Ya que el resultado de la capacitación fue positivo se puede coincidir con los programas de capacitación en ahorro mencionados en el capítulo II puesto que es muy importante que los niños estén informados y desarrollen buenos hábitos con respecto al dinero por ejemplo, fomentando conductas ahorradoras.

Conclusiones y recomendaciones

La realización de este proyectos denominado “Ahorrar para ser mejor” con objetivos de impartir conocimientos financieros tan acordes a las necesidades y exigencias del mundo actual se convierten en necesarios e importantes para la comunidad. Debido que la educación es la base de todo desarrollo y crecimiento económico de un país, generando mejor y mayor calidad de vida de las personas.

En función a los resultados obtenidos, se puede concluir que el proyecto realmente impactó de manera positiva en la formación de los participantes ya que se cumplieron las metas y objetivos previsto basándose en los conocimiento adquiridos y el habito al ahorro inculcado durante el curso.

La comunidad infantil al sur de Navojoa es una población completamente olvidada para la fomentación del ahorro; Solo basta escuchar de los niños el que tanto saben, la visión que tienen y el entorno que les rodea. Pero a pesar de ello, se encuentran con valores fundamentales para la educación; niños con motivación y participativos. Donde gracias a ello se permitió el logro de objetivos planteados.

El trabajar con niños a esta edad y nivel escolar, permite la creación de nuevas expectativas de vida para ellos mismos aún con el poco o mucho dinero que reciben de sus padres.

Hay que destacar que muchas veces las condiciones humanas limitan a las personas a llevar a cabo cierta actividad para el logro de sus metas u objetivos. pero la comunidad infantil objeto de estudio demostro que aún no teniendo suficientes recursos son capaces de ahorrar para tener su propio fondo; esto como resultado del trabajo y esfuerzo desempeñado durante la capacitacion.

Para finalizar, considerar que la aplicación y el seguimiento de este proyecto, tiene la capacidad de crear y reafirmar una conciencia financiera en la niñez, por lo que en el largo plazo, se espera una sociedad cada vez más educada y consiente de sus finanzas, para lograr que tomen mejores decisiones y un futuro mejor asegurado.

A lo largo del desarrollo del proyecto “Ahorrar para ser mejor” se lograron descubrir algunos problemas en la escuelas a la que se asistió, tales como falta de atención por parte de los alumnos, e interés en el estudio, para esto la recomendación del equipo es que el maestro encargado del grupo debe de hacer las clases más didácticas ya que los alumnos tienen cierta apatía por aprender, y no les gusta poner atención; al estar yendo a impartir clases nos dimos cuenta que los niños aprenden más y le echan más ganas mientras juegan.

Se recomienda propiciar la lectura debido a los graves problemas de ortografía y fluidez, así mismo se considera importante recalcar la importancia de promover el pensamiento lógico en las instituciones públicas ya que gracias a este análisis se detectaron graves problemas en el sentido común de los niños evaluados.

Se cree también que en la escuela se debería de dar más atención a lo que son los valores como el respeto, limpieza, educación, responsabilidad, entre otros, ya que los niños no se respetan entre ellos ni respetan a su profesor, no cuidan sus cosas ni las instalaciones de la escuela, una recomendación para inculcarles valores es que se cuente con reforzadores para la limpieza y cuidado de los niños mediante algún tipo de dinámicas y reconocimiento a este.

Se cree que los maestros deberían de estar mejor capacitados para lidiar con el desarrollo de los niños ya que muchas veces no se refieren a ellos con el tacto adecuado, se logró percibir que cuentan con poca tolerancia al comportamiento de los niños, para esto se recomienda capacitación para el maestro, como cursos o platicas una vez al mes para así reavivar su trabajo como educador.

Así como el alumno economista va a dar clases de finanzas básicas para fomentar el ahorro en los niños se recomienda se recomienda que el alumnado de psicología también lleve a cabo un proyecto similar a este ya que se logró ver que los niños muestran ciertas irregularidades en su comportamiento, se les puede ayudar con platicas de superación personal, autoestima, etc.

Referencias

BMV Educación www.bmveducacion.com.mx

Condusef www.condusef.com.mx

Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI (2001). XII Censo General de Población y vivienda del INEGI. <http://www.inegi.org.mx/>

Ricossa, Sergio (2004). *Diccionario de economía*, Siglo XXI editores. Diccionario de economía y negocios, Arthur Andersen, Editorial Espasa Calpe SA, 1999

Principios de Economía, Robert H. Frank y Bens Branke, Mccraw - Hill 2003

Inversiones, Martin Mormolejo González, Instituto mexicano de finanzas AC, México 1994

Fundamentos de inversiones 3ª edición, Gordon J Alexander William F. Sharpe 2003 por Pearson Educación de México SA de CV

Fomento de ahorro en la escuela primaria en el municipio de Navojoa, Sonora
Área temática: Finanzas Corporativas
Ana Karen Corral Álvarez & Cecilia A. Murillo Félix.

Resumen

El proyecto denominado “un centavo ahorrado es un centavo ganado”, surgió de la necesidad de poder inculcarles a todos los niños la importancia que tiene el hábito del ahorro, desde una temprana edad. El ahorro se debe considerar dentro de las demás culturas que existen en las personas, ya que de esta manera lo estarán llevando a la práctica constantemente y se estarán beneficiando propiamente y a la vez estarán ayudando al crecimiento económico del país. Este proyecto tiene por objetivo, impactar a los alumnos de 6to, de la escuela primaria Álvaro Obregón, de la ciudad de Navojoa Sonora, para que, de esta manera se logre concientizar a los niños y mostrarles las estrategias financieras.

Antecedentes

La educación financiera es el proceso por medio del cual se adquieren conocimientos, habilidades y capacidades que permiten tomar mejores decisiones en cuanto al manejo de los recursos, hacer juicios informados y saber a dónde acudir a pedir ayuda y asesoría para sacarle más jugo a nuestro dinero. (SHCP, 2012)

Hoy en día gracias a los avances de la tecnología se tiene acceso a mucha información acerca de la educación financiera, ya que muchas personas no saben cómo ahorrar, invertir o simplemente como guardar su dinero para el futuro, y de esta manera se facilita este conocimiento. Existen muchos portales en internet, y que están diseñados especialmente para esto, desde la comprensión de los niños, hasta los adultos, ya que cuando se empieza desde una edad temprana, los niños crecen con esos conocimientos y habilidades de cómo poder manejar y usar sus bienes.

A nivel internacional la ESFI (educación social y financiera para la infancia), es un módulo de aprendizaje, que se originó a través de la alianza de la UNICEF y Aflatoun (child savings international). Que tiene como objetivo promover la ESFI a

través de los programas de educación de UNICEF y Child and youth Finance International, una organización que coordina los esfuerzos mundiales para garantizar que los derechos económicos de los niños y jóvenes se respeten en todo momento. La ESFI consta de tres componentes principales: habilidades para la vida práctica, educación financiera y medios para ganarse la vida. Juntos, los componentes tienen por objeto aumentar las habilidades para la vida práctica, cambiar los comportamientos financieros, estimular la actividad emprendedora y aumentar la educación y capacidad financiera. (Unisef, 2009).

En México el programa “Saber cuenta” de Banamex, fue fundado en 2004 por Loreto García Muriel, es un programa de educación financiera. Y dice que la mejor forma de enseñarle a un niño el hábito del ahorro, es fijarle metas. (Muriel., 2012).

También se cuenta con un programa llamado “Mi Banxico”, que ofrece educación económica y financiera para niños. Este programa es una intervención lúdica-educativa, declarativa, en donde la enseñanza se aborda de una manera narrativa y sencilla y está orientada hacia el alumno. Es una gestión no formal que ofrece al docente y al padre de familia estrategias pedagógicas y didácticas adecuadas para su implementación en los ámbitos escolar y familiar. Es importante hacer mención que Mi Banxico educación económica y financiera para niños, desde el punto de vista pedagógico y didáctico, se diseñó conforme a los criterios de transversalidad incorporación de temas de relevancia social que establece el Plan de Estudios 2011 de Educación Básica de la Secretaría de Educación Pública. Por último, es una intervención en línea puesto que el Banco de México está consciente de la importancia del uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)

prioritarias para la SEP y la incorpora a su página electrónica ya que uno de sus objetivos de difusión es lograr un alcance masivo, con impacto social. (BANXICO, 2011).

A nivel municipal se cuenta con un proyecto llamado “un centavo ahorrado es un centavo ganado”, el cual fue realizado en el Instituto Tecnológico de Sonora, unidad Navjoa. Tiene por objetivo inculcar a los niños a ser personas sociales y económicamente empoderadas. Transmitiéndoles todos los conocimientos, y aptitudes necesarias para así poder convertirse en agentes eficaces. Ya que desde edades muy tempranas se les inculcarán estos conocimientos y de esa manera podrán crecer con una buena educación financiera.

Planteamiento del problema

El país cuenta con un grave problema de falta de conocimientos económicos y financieros, es por eso que en años recientes, han existido múltiples esfuerzos realizados por el banco central, el gobierno, la iniciativa privada y la sociedad civil para divulgar la educación económica y financiera entre la población. (BANXICO, 2011)

México se distingue del resto de los países por tener un bajo nivel de educación financiera y esto es por el resultado de una conjugación de varios factores. Por un lado se puede hacer mención de la falta de valoración adecuada sobre la importancia que representa este tema, y por otro lado, tampoco se han realizado los esfuerzos suficientes para atender este tema; siendo que en otros países la educación financiera forma parte de la agenda pública y de las políticas educativas. (Ford, 2008).

Las personas gastan más de los ingresos que reciben, todo esto por la carencia de educación financiera que existe, al gastar más de lo que reciben se endeudan, y

esto ocasiona que pagaran elevados niveles de intereses. Estos intereses ocasionan que no alcance el dinero y por lo tanto acuden a pedir préstamos, y esto se hace un círculo del cual nunca saldrán.

Existen miles de familias que ni siquiera conocen el que significa ahorrar, es de allí de donde el problema surge, ya que el no contar con este conocimiento no pueden transmitírselos a sus hijos y es por eso que la educación financiera no avanza, porque no se cuenta con un sistema de apoyo que los enseñe desde temprana edad.

62 de cada 100 mexicanos carece de educación financiera, el 80% de las familias ahorra fuera del sistema financiero y el 31% de los mexicanos gasta más de su nivel de ingreso. Estas cifras demuestran la carencia de educación y de planeación financiera que existe en el país. (Pérez., 2010)

Dado la problemática que existe es por eso que se realiza este proyecto de educación financiera, para impartirse en niños de 6to grado de primaria, con el objetivo de instruirlos y capacitarlos en el rubro de finanzas básicas, ya que ellos serán el futuro de México, y de esta manera se enriquecerán desde pequeños sobre todos estos conocimientos y valores económicos que adquirirán.

Objetivo

Mostrar la importancia de la conducta financiera mediante la capacitación para lograr la cultura de ahorro en el grupo de 6to de la escuela primaria, Álvaro Obregón.

Justificación.

La conducta financiera adecuada es una habilidad importante hoy en día, ya que repercute en todas las decisiones que se toman en la vida cotidiana. La educación financiera es un paso importante en la conformación de la vida de los pequeños

estudiantes, como una herramienta para lograr la independencia y conducta financiera. Debido a su gran importancia, esta educación se debe encontrar presente en la “caja de herramientas” de todo sistema educativo. Ya que los niños son el presente y el futuro del país, cuyas decisiones influirán en el desarrollo de las sociedades. Es por ello que es de suma importancia promover la educación financiera desde una temprana edad. Ya que si los niños captan al máximo todo este aprendizaje y desarrollan esas aptitudes en el manejo de los recursos económicos, ellos podrán disminuir todos esos malos hábitos de ahorro que existen hoy en día. Con la realización de este proyecto se obtendrán muchos beneficios, y todos impactados a la sociedad ya que se reducirá el riesgo de pobreza, causada por tanta deuda que existe en la actualidad.

Marco Teórico

Para Martín (2008), el ahorro es la parte de la renta disponible de un individuo que no es gastado en bienes y servicios, es decir, en consumo. A si mismo existen infinidad de autores que la definen más abiertamente este concepto como es el caso del siguiente autor:

Según Orlando (2006), ahorrar es la parte del ingreso que percibe una persona u organismo social que no se haya destinado al consumo. Este ahorro puede ser destinado al simple atesoramiento o a una inversión que produzca renta.

Refiriéndose al concepto de inversión, Alexander (2003), dice que la inversión, en su sentido más amplio, significa sacrificar el dinero actual por dinero futuro. Por otra parte los siguientes autores la definen como:

Gimeno, Guirola, González, & Ruiz (2008), la producción de bienes que reponen e incrementan el valor del capital real de la economía. Estos mismos autores hacen mención a otro concepto muy importante, como lo es el dinero, ya que este concepto es la parte principal de este contexto.

Gimeneo, Guirola, González, & Ruiz (2008), expresan que el dinero de una economía se define como la suma del efectivo en manos del público (billetes y monedas) y los depósitos bancarios. Las funciones del dinero, nos permiten deducir fácilmente los motivos por los que puede interesar demandar dinero:

- Como medio de pago para realizar las transacciones, las compras que necesitemos.
- Como reservas para transacciones futuras.
- Para conservar la riqueza.

El ahorro es un concepto muy importante del cual se deriva información que es esencial hoy en día, ya que el ahorrar forma parte primordial de la sociedad. Pero por desgracia la sociedad no sabe utilizar este concepto, ya que las personas siempre quieren obtener más de lo que pueden alcanzar con sus ingresos, y es ahí donde surge el problema del endeudamiento, las personas por falta de la cultura del ahorro, empiezan a pedir préstamos, créditos y estos acompañados con intereses y por lo tanto no pueden ahorrar ya que siempre están endeudados, pagando interés los cuales se podrían ver guardado.

Cuando se habla de la necesidad de ahorrar surgen de manera inmediata excusas para no hacerlo, tales como: “es que el dinero no me alcanza”, “si las cosas van mal, puedo conseguir un préstamo”, “ahorrar es sinónimo de privarme de muchas

cosas”, “empezaré a ahorrar cuando tenga un mejor sueldo”... Podríamos llenar este artículo de una larga lista de frases como las que leímos antes. La palabra ahorrar significa reservar una parte del dinero que se percibe para hacer frente a necesidades futuras o para realizar alguna compra que implique un desembolso más fuerte, pero no se tienen los recursos en el momento.

Es común la creencia de que se debe ahorrar para ocupar ese dinero en tiempos de crisis y de dificultades financieras. El ahorrar ahora establece una reserva con la que se puede prever la autosuficiencia económica, pero más que eso el ahorro tiene un propósito: sacrificar consumo actual para disfrutar de un consumo futuro.

El ahorro se debe manifestar como una de las prácticas más importantes que cualquier persona debe aprender, para prosperar económicamente en la vida. Es muy importante señalar porque es importante ahorrar, ¿en que nos beneficia?, a continuación se hace mención de cómo el ahorro nos beneficia:

- Para salir de apuros en situaciones extremas.
- Para irnos de viaje.
- Para poder incrementar nuestro capital.
- Para poder endeudarnos, teniendo un respaldo financiero propio.
- Para comprar cosas al contado, pagando menos.

Motivaciones que nos mueven a ahorrar: (Trust, 2006)

- Vivienda.
- Ahorro para estudio de los hijos.
- Ahorro para la jubilación.
- Vacaciones.

- Compra de bienes distintos a vivienda.
- Ahorro para imprevistos (salud y otros).

Trust (2006), dice que actualmente en el mercado podemos encontrar diversos instrumentos de ahorro, los que se deben estudiar cuidadosamente con el objetivo de que al momento de decidirse por alguna opción, nos genere una tranquilidad, ya sea que nos permita mantener en el tiempo el plan propuesto, como que nos de la confianza de no perder o ver disminuido nuestro capital.

Algunos mecanismos de ahorro presentes en el mercado son los siguientes:

- Administradoras de fondos de pensión: tiene por objetivo fundamental, asegurar un ingreso estable a los trabajadores que han concluido su vida laboral, procurando que dicho ingreso guarde una relación próxima con aquél percibido durante su vida activa. Por este motivo es que a estos dineros no se puede acceder hasta que la persona se haya pensionado.
- Cuenta 2 o Cuenta de Ahorro Voluntario: Es muy conveniente para ahorro de mediano y corto plazo, ya que ofrece fondos altamente diversificados con alta liquidez y sin costos por retiros ni por mantención.
- Seguros de vida con ahorro: Seguros que combinan el concepto de protección con el ahorro a largo plazo. Una parte de las primas que usted paga se acumulan, permitiéndole formar un importante monto de dinero para el futuro, y en caso que usted fallezca, sus seres queridos recibirán un capital, que les permitirá mantener su nivel de vida, continuar la educación de sus hijos o concretar sus proyectos futuros. Funciona como una cuenta personal, en la que

las primas que usted paga más el interés del dinero van construyendo su ahorro. A este ahorro se le resta periódicamente el costo del seguro de vida.

- Ahorro para Estudio de los hijos: Ahorro voluntario para financiar total o parcialmente los estudios superiores de un menor de edad.
- Cuenta de ahorro a plazo: existen dos tipos, Ahorro a plazo con giro incondicional: Son aquellas cuentas en que el ahorrante puede girar en cualquier momento la totalidad del dinero depositado. Ahorro a plazo con giro diferido: Son aquellas cuentas en que el ahorrante sólo puede girar los dineros depositados previo aviso a la entidad bancaria con una anticipación mínima de 30 días corridos.
- Fondos mutuos o fondos de inversión: Un Fondo Mutuo es aquella inversión particular mediante la cual personas naturales y jurídicas aportan sus excedentes a un fondo común con el objeto de obtener una determinada Rentabilidad. Dichos aportes son administrados por una sociedad anónima (sociedades administradoras de fondos mutuos) y son invertidos en distintos instrumentos tales como acciones, cuotas de fondos de inversión, bonos, pagarés, letras hipotecarias, etc.
- Planes de ahorro: sistema de ahorro planificado, en el que se compromete un monto y periodicidad de ahorro. Para armar un Plan Financiero (o Plan de Ahorro) no necesita disponer de un “gran capital” para comenzar a planear su futuro. Con sólo un “pequeño ahorro” en forma periódica basta para gatillar la magia de controlar su futuro financiero.

Método.

La investigación se realizó en la escuela primaria Álvaro Obregón, en el grupo de 6to año, conformados por un total de 38 alumnos. Se elaboraron algunos materiales como el pre test con el fin de identificar las fortalezas y debilidades de los niños en los temas de educación financiera. El pre test constaba de un cuestionario de diez preguntas de opción múltiple. De la misma forma se realizaron una serie de capacitaciones, las cuales consistían en asistir a dicha escuela dos veces por semana, de una hora y media cada sesión, esto con el objetivo de inculcarles a los niños lo importante que tienen las finanzas personales hoy en día. Para la realización de las sesiones de capacitación se utilizaron la investigación de páginas web, videos, e ideas derivadas de programas de entretenimiento en finanzas básicas ya puestos en marcha por entidades externas, del mismo modo se elaboraron diapositivas de iniciativa propia mismas que contienen los temas y actividades emprendidas en las sesiones.

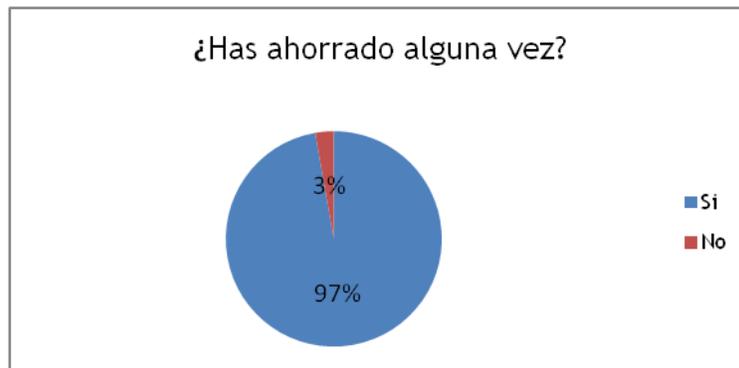
Al final del término de dichas capacitaciones se realizó una evaluación final, el cual constaba de 11 preguntas de opción múltiple, este con el fin de evaluar los conocimientos derivados de la capacitación

Resultados y discusión

Con el pre test y evaluación final, aplicado a los niños al inicio y final de esta capacitación, se permitió conocer y comparar la situación del antes y después. Y se pudo observar como impacto satisfactoriamente sobre cada uno de estos niños, ya que de esta manera se pretende que el ahorro, forme parte indispensable en cada uno de ellos y lo vean como una cultura más de las que cada uno de estos niños realiza. Los resultados de estos exámenes fueron los siguientes:

- Resultados del pre test:

Gráfica1: ¿Has ahorrado alguna vez?



Fuente: Elaboración propia.

La gráfica representa que la mayoría de los niños si ha ahorrado alguna vez.

Gráfica 2: ¿ Qué tan seguido acostumbras ahorrar?



Fuente: Elaboración propia.

Se observa que los niños ahorran entre un día, y tres días a la semana.

Gráfica 3: ¿ para ti que es ahorrar?



Fuente: Elaboración Propia

En la gráfica 3, se muestra que la mitad de los alumnos dicen que ahorrar es, tener dinero disponible.

- Resultados de la evaluación final:

Gráfica 4: ¿Qué es el ahorro?



Fuente: Elaboración propia

El 100% de los alumnos contestaron correctamente, respondiendo que el ahorro es guardar parte de los ingresos para utilizarlos más tarde.

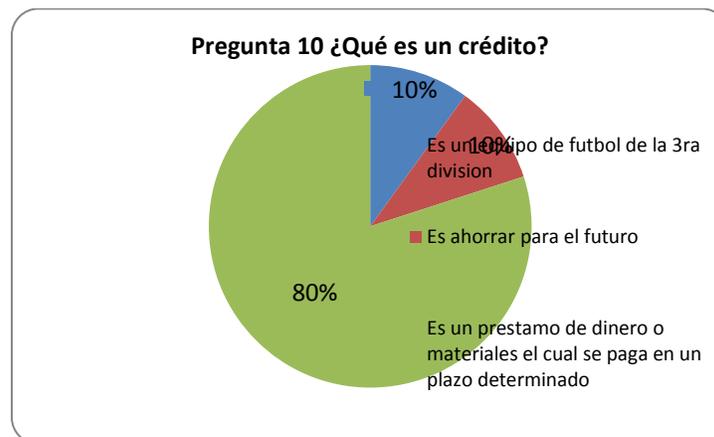
Gráfica 5: ¿Qué significa la palabra economizar?



Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica 5, se observa que el 80% de los alumnos contestaron, diciendo que economizar es gastar menos dinero a través de un consumo inteligente.

Gráfica 6: ¿Qué es un crédito?



Fuente: Elaboración propia

El 80% de los alumnos contestaron correctamente, diciendo que un crédito es un préstamo de dinero o materiales el cual se paga en un plazo determinado.

Conclusiones y Recomendaciones

Se puede concluir, que la realización de este proyecto fue positiva, ya que dejó huella en cada uno de los niños capacitados. La educación financiera permite a los niños, convertirse en personas más eficaces y eficientes, al momento de tomar decisiones financieras. Al contar con capacidad financiera, les permite a los niños ser más inteligentes y a utilizar correctamente su dinero. Y de esa manera al contar con esos conocimientos, los niños se vuelven más productivos, y son capaces de realizar todos aquellos proyectos que se planteen de acuerdo a sus necesidades.

El hecho de que una educación financiera, forme parte de la cultura de los niños, se prevé como un gran avance, tanto en el desarrollo personal de los niños que lo adquieren, como en la propia situación económica del país, que evitaría el sobrecalentamiento de la economía basada en un consumo generado a crédito que después puede ser difícil de reintegrar y todo esto por la falta del ahorro, y buen manejo de la finanzas personales.

Los alumnos de la escuela primaria Álvaro Obregón, dicen la gran mayoría saber de qué se trata el ahorrar, ya que a diario lo escuchan en sus casas, en la calle, con la familia, los amigos. Pero el problema es que no lo están poniendo en práctica, ya que la mayoría de los niños empieza ahorrando pero es muy corta su duración, se lo mal gastan en cosas innecesarias, y no lo guardan para cosas importantes y de necesidades que podría haber en el futuro.

Es forzoso que el aprendizaje sobre el ahorro que los niños obtienen a través de los padres de familia, se vea reforzado por pláticas constantes con estos acerca de la importancia de esta actividad; pero también en la escuela primaria se debe de implementar este proyecto para que con la ayuda tanto de los padres de familia como de la escuela, se pueda fortalecer este hábito del ahorro y del uso correcto de las finanzas personales. Pues aunque los niños imitan este comportamiento de los padres y tienen noción de que el ahorro es importante, conforme su edad avanza pareciera que sus hábitos de ahorro desaparecen. Es por eso que en conjunto, el hábito del ahorro se puede lograr desde sus casas y verse reforzados por las escuelas.

Durante el periodo que duro este proyecto se pudo observar algunos problemas que se encuentran en el salón de 6to, de la escuela primaria Álvaro Obregón, uno de ellos es que algunos estudiantes carecen de atención, y por lo tanto no se ponía atención en las capacitaciones, no se mostraba interés por aprender. Pero algo muy curioso fue ver que los alumnos aprenden más, y se entusiasman por aprender, por medio de lo práctico, es decir por medio de juegos, actividades, videos, video-juegos etc. Es por ello que una recomendación muy importante para los maestros, es que, realicen este tipo de actividades con los alumnos, así estarán realizando las clases más didácticas, ya que es lo que les gusta a los niños, y de esa manera aprenden más.

Por otra parte es muy importante que exista el respeto en todo momento entre alumnos y maestros. Dentro del salón de 6to, se pudo observar como algunos alumnos carecen de este valor, y por lo tanto se propiciaba a que existieran conflictos entre maestro y alumno, o alumno y alumno. Es importante que exista el respeto entre todos, ya que es la base de una buena educación, es importante que el maestro este

informado y capacitado de todos esos valores que existen y que se tiene que poner en práctica entre los alumnos, mediante juegos, dinámicas, lecturas, talleres etc.

Existen niños, que son especiales, esto quiere decir que sufren de alguna discapacidad. Estos deben de ser tratados igual que todos los demás niños, se debe de aprender a trabajar con ellos, y no hacerlos menos; para ello los maestros deben de estar capacitados, de cómo enseñar a estos niños, por lo que se deben de tomar cursos periódicamente para que no exista ninguna anomalía.

Referencias.

Alexander, G. J. (2003). *Fundamentos de Inversiones: Teoría y práctica Tercera Edición*. México: Pearson Educación.

BANXICO. (2011). *Banco de México*. Recuperado el 10 de marzo de 2014, de <http://banxico.org.mx/mibanxico/pdf/manual.pdf>

Ford. (2008). *Ford*. Recuperado el 10 de marzo de 2014, de <http://www.ford.ciesas.edu.mx/downloads/2do104.pdf>

Gimeneo, J., Guirola, J., González, M., & Ruiz, J. (2008). *Principios de Economía segunda edicion*. España: Mc Graw Hill.

Gimeno, J., Guirola, J., González, M., & Ruiz, J. (2008). *Principios de Economía Segunda Edición*. España: Mc Graw Hill.

Martín, M. A. (2008). *Diccionario de Economía Aplicada*. España: El Economista.

Muriel., L. G. (26 de abril de 2012). *El Economista*. Recuperado el 10 de marzo de 2014, de <http://www.eleconomista.com.mx/finanzas-personales/2012/04/26/niños-futuro-educacion-financiera>

Orlando, G. (2006). *Diccionario de Economía*. Florida: Valletta.

Pérez., E. R. (2010). *Educación Financiera en México*. Recuperado el 10 de marzo de 2014, de <http://ford.ciesas.edu.mx/downloads/2do104.pdf>

SHCP. (2012). *SECRETARIA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO*. Recuperado el 10 de MARZO de 2014, de <http://www.educacionfinanciera.hacienda.gob.mx>

Trust, S. (Octubre de 2006). *El Dinero Y el Ahorro*. Recuperado el 17 de Marzo de 2014, de http://www.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro_dinero_y_ahorro.pdf

Unisef. (Mayo de 2009). *Unisef*. Recuperado el 10 de marzo de 2014, de http://www.unisef.org/cfs/fiends_sp_web_8_5_13.pdf

Parámetros Financieros para la Toma de Decisiones de Largo Plazo en las Mipymes en Navojoa, Sonora.

Angélica Yanet Alatorre Orduño (angelica_alatorre@hotmail.com), Alberto Galván Corral, Albín Manuel Félix Hernández.

Resumen

Problemáticas y obstáculos que enfrentan las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, en la actualidad en México se han difundido diversas opiniones acerca de las (Mipymes), la finalidad del presente artículo es determinar el nivel de utilización de Parámetros Financieros para la Toma de Decisiones de Largo Plazo en las Mipymes de Navojoa, Sonora para realizar sugerencias que ayuden a mejorar la administración y la obtención de mejores resultados en la organización. Se aplicó un instrumento de 13 reactivos con respuesta cerrada y alternativas de respuesta tipo escala, con un nivel de medición por intervalos a una muestra no probabilística a 157 Mipymes, obteniendo como resultado una presencia media en parámetros financieros para la toma de decisiones en el largo plazo.

Antecedentes

El estudio de las perspectivas que analizan el funcionamiento y desempeño de las pequeñas y medianas empresas (Pyme), es un tema que en la actualidad se analiza a profundidad en las diferentes áreas de una empresa, cada sociedad demanda diferente tipos de información y requerimientos conforme a sus necesidades, es por esto que los estudios que se han hecho hoy en día han sido utilizados para la toma de decisiones acertadas, para el buen manejo de las mismas.

La importancia de analizar este tipo de empresas es porque representan el 99.7 por ciento de las aproximadamente 4 millones de empresas en México, las cuales generan el 52 por ciento del Producto Interno Bruto Nacional, y además contribuyen con la creación del 71.9 por ciento de los empleos (OCDE,2005).Por otra parte, de acuerdo al Censo Económico de 2009 de México, se registraron en el país un total de 3, 627,059 empresas de las cuales las Pymes (entre 11 y 250 empleados) representaron

el 4.1 por ciento del total de empresas, pero generan 1 de cada 4 empleos en el país, y producen casi el 20 por ciento del Producto Interno Bruto Total.

Aun cuando no existe un patrón definido de la razón por la que muchas empresas triunfan o fracasan, algunas causas más o menos comunes se encuentran, en primera instancia la incompetencia o falta de experiencia de los administradores, en segundo el empresario a cargo de la Pyme, por lo general ignora la necesidad de mantener controles que le permitan anticiparse a los problemas, La tercera causa de fracaso es la falta de capital suficiente, situación que generalmente surge por la ausencia de una planeación adecuada de las necesidades de recursos, estas son algunas de las causas que contribuyen al fracaso de la PYME (Nafinsa, 2004).

Planteamiento del Problema

Según un estudio de Nafinsa (2004) dentro de las Pymes hay que considerar varios puntos, el primero es la incompetencia o falta de experiencia de los administradores. Frecuentemente, por ejemplo, numerosas empresas surgen de una corazonada más que de un conocimiento significativo del negocio y sus características. Asimismo es común que los propietarios se sientan con los conocimientos suficientes en todas las áreas del negocio, y rechacen cualquier insinuación de asesoría o apoyo.

La falta de controles adecuados es la tercera causa común de fracaso. El empresario al frente de la PYME, por lo general, ignora la necesidad de mantener controles que le permitan anticiparse a los problemas. Es común observar que, la gran mayoría de las veces, los administradores son tomados por sorpresa, en situaciones

que pudieran haber sido anticipadas, de contar con un sistema de control adecuado, Nafinsa (2004).

Según Gitman (2003), el analizar decisiones financieras como el costo de capital, el apalancamiento y la política de dividendos como decisiones financieras a largo plazo, la información que la mayoría de las entidades no maneja al momento de analizar sus actividades básicas. Tomando en cuenta las carencias mencionadas anteriormente por parte de las pymes en materia de gestión financiera, enfatizando la ausencia de parámetros para la toma de decisiones, nos planteamos la siguiente interrogativa ¿Cuál es el nivel de utilización de parámetros financieros para la toma de decisiones de largo plazo?

Objetivo.

El objetivo del presente estudio de Investigación es determinar el nivel de utilización de Parámetros Financieros para la Toma de Decisiones de Largo Plazo en las Mipymes de Navojoa, Sonora. Para asumir una perspectiva general del grado de gestión financiera en el aspecto de parámetros de control, mismo que conllevan a una mejor administración y obtención de mejores resultados en la organización.

Justificación.

Este trabajo puede servir a todas aquellas entidades interesadas en conocer el grado de utilización de parámetros financieros de largo plazo de las empresas del municipio de Navojoa, con la finalidad de implementar estrategias que ayuden a mejorar su desempeño y la toma de decisiones. Por ejemplo: las instituciones de gobierno que les otorgan crédito a estas pymes, estarán más confiadas de negociar

con ellas si es de su conocimiento que si utilizan este tipo de herramientas, a diferencias de aquellas que no hacen uso de las mismas. De igual manera las empresas consultoras o incubadoras de negocios, al conocer estos resultados quizá se interesen en poner más énfasis en capacitaciones en cuestión financiera.

Las Mipymes en nuestro estado regularmente son los que ofrecen más servicios y productos, por lo que el número de estas crece con el paso de los años, por eso es tan importante conocer cuáles son los problemas que frecuentemente topan los empresarios, y cuál es la utilización de Parámetros financieros a largo plazo, que toman en el momento, en base a sus conocimientos y a la información con la que se cuenta, esta investigación también servirá de análisis para los gobiernos municipales, ya que el trabajo será de carácter serio y con datos palpables de la situación financiera de las pymes en la ciudad de Navojoa, Sonora.

Marco Teórico

La Empresa es una parte esencial de toda Pyme, por lo que los Autores García y Casanueva (2001) la definen como "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados". Aquí se expresa claramente que una empresa necesita de un Organización, como un administrador con una autoridad superior para delegar autoridad.

Dentro de la administración podemos encontrar la Administración Financiera que ha tenido que especificarse a un concepto a nivel de negocios, según los autores Moyer,

McGuigan y Kretlow (2004) La administración financiera “se dedica a la toma de decisiones que determinen la expansión de una empresa, los términos de crédito para los clientes, la mezcla de financiamiento, la cantidad de fondos de efectivo, y la cantidad de utilidades que deben de reinvertirse en la empresa o pagarse como dividendo”. La función de la administración financiera involucra una serie de mecanismos que deben de considerarse y que habrá que analizar para tomar decisiones más enfocados a largo plazo.

Ambos conceptos involucran que debe de existir en una empresa una persona con poder suficiente para tomar decisiones en torno a lo que requiere la empresa, pero esta información se basa en una Gestión Financiera y es definida como “proceso empresarial, que parte de la formulación de la estrategia organizacional, y comprende el diseño de objetivos, selección de estrategias y políticas, ejecución de acciones y aplicación de mecanismos de control relacionados con las decisiones de inversión y financiamiento” (Brealey y Myers, 2005; Suarez, 2003).

Existe una gran cantidad de decisiones que toman las Pymes, comienzan con las Inversiones y financiamiento en el capital de trabajo e incluyen las inversiones y financiamiento en el largo plazo, como decisiones a largo plazo, se pueden considerar financiamiento e inversión de largo plazo adecuado a los niveles de crecimiento y desarrollo de la empresa, Evaluación de las condiciones de mercados financieros para financiamiento e inversión, etc. (Morales, 2008).

Al momento de incurrir a la toma de decisiones, se debe de tener en cuenta los riesgos que este implica cada vez que tomamos una decisión y valoramos la relación

costos-beneficios, no estamos sino evaluando los riesgos que corremos con esa decisión y las ventajas o desventajas que esta nos puede traer. Es decir, funcionamos cotidianamente con la noción de riesgos aunque no seamos conscientes de ello en todo momento Belkins (2011). Este autor comenta acerca de la relación directa de los costos y beneficios que tomamos, estamos evaluando inconscientemente los riesgos en relación a las ventajas y desventajas que esto incurre, esto mismo sucede en las decisiones que toman los empresarios.

Método

Se seleccionó una muestra no probabilística de 157 empresas, se consideraron al menos 5 participantes por reactivo, siendo consistente con las sugerencias del número de participantes de Mayorca, Ramírez, Vilorio y Campos (2007) Campo y Oviedo (2008) y De la Ossa, Martínez, (Herazo y Campo, 2009).

El instrumento es una adaptación de la propuesta de Vera (2011) está compuesto por 13 reactivos, los cuales están distribuidos de la siguiente forma: 1 reactivo en la sub dimensión Parámetros de rendimiento y riesgo en el análisis de inversiones, 4 reactivos en la sub dimensión Planificación del tipo de inversión, 1 reactivo en la sub dimensión Métodos para la evaluación de inversiones, 2 reactivos para la sub dimensión Composición de la estructura financiera y 5 reactivos para la sub dimensión de Alternativas de financiamiento planificadas.

Tabla 1: Relación de indicadores con dimensión y sub dimensiones.

Dimensión	Sub Dimensiones	Indicadores
Parámetros financieros para la toma de decisiones en el largo plazo.	Parámetros de rendimiento y riesgo en el análisis de inversiones	Análisis de riesgo. Análisis de rentabilidad.
	Planificación del tipo de inversion	Inversión de expansión. Inversiones de reemplazo. Inversiones de innovación. Inversiones financieras.
	Métodos para la evaluación de inversiones	Métodos de consumo Métodos dinamicos
	Composición de la estructura financiera	Definición anticipada. Relación deuda patrimonio
	Alternativas de financiamiento planificadas	Análisis de costos de los intereses Análisis de los rendimientos esperados Análisis de los costos de las fuentes de financiamiento. Análisis comparativo de costos de financiamiento y capital. Tipos de financiamiento de largo plazo.

Fuente: Vera (2011).

Todos los reactivos se contestan con opciones de respuesta cerrada y alternativas de respuesta tipo escala, con un nivel de medición por intervalos. A cada planteamiento, el encuestado, selecciona entre las alternativas de respuesta que equivalen a diferentes grados de presencia de procedimientos de gestión financiera en la empresa. Adicionalmente, cada ítem incluye una alternativa para respuesta abierta, si las opciones disponibles no reflejan la situación que prevalece en la empresa.

Con el objeto de estandarizar la interpretación y análisis del instrumento, las respuestas se codificaron en tres niveles de presencia de la variable, a cada nivel se le asignó un valor cuantitativo:

Nivel: Alta presencia de gestión financiera; Valor: 2 puntos.

Nivel: Presencia media de gestión financiera; Valor: 1 punto.

Nivel: Baja presencia de gestión financiera; Valor: 0 puntos.

Para cada respuesta de los reactivos se le asignó una de estas puntuaciones de acuerdo a lo establecido por Vera (2011), en tanto que las respuestas abiertas fueron codificadas expost por el analista de la información.

Después de codificar las respuestas, se tabularon los resultados y se calculó un promedio simple por reactivo, sub dimensiones y dimensión. La interpretación de los resultados se realizó de acuerdo al criterio propuesto por Vera (2011), el cual se presenta en el cuadro1.

Tabla 2. Interpretación de puntuaciones promedio.

Valor promedio de las respuestas	Interpretación: Presencia de procedimientos de gestión financiera
0	Ausencia.
0.01 a 0.50	Presencia baja.
0.51 a 0.80	Presencia media - baja.
0.81 a 1.20	Presencia media.
1.21 a 1.60	Presencia media - alta.
1.61 a 2.00	Presencia alta.

Fuente: Vera (2011)

Los resultados por reactivo y sub dimensión se presentan en gráficas de tipo radial para mejor comprensión.

Para determinar el nivel de confiabilidad del instrumento, a los resultados se les aplicó el método de consistencia interna, mediante el índice alfa de Cronbach, se tomó como criterio eliminar los reactivos con valores de correlación inferiores a 0.150. En su estudio Vera (2011) reporta un alfa de Cronbach de 0.962 para el instrumento original (compuesto por 62 reactivos) lo cual permite concluir que el nivel de confiabilidad del instrumento es alto.

Finalmente, el procedimiento empleado fue el siguiente: Se preparó la versión final del instrumento adaptado. Se aplicó el instrumento al directivo o encargado con el mayor nivel jerárquico en la empresa. Se sometieron los resultados al método de confiabilidad, específicamente, la medida de coherencia o de consistencia interna mediante el índice alfa de Cronbach, usando para ello el programa S.P.S.S. versión 19.0. La prueba de confiabilidad realizada al instrumento se desarrolló en base a lo sugerido por Anastasi y Urbina (2009) Por último se realizó el análisis de los resultados y su discusión, para cerrar con las conclusiones del estudio.

Resultados y su discusión

En el presente apartado se presentan los resultados en dos partes, la primera se refiere a los resultados derivados de la prueba de confiabilidad por consistencia interna del instrumento, en la segunda parte se presentan los resultados del nivel de gestión financiera de las Pymes de Navojoa.

El análisis de resultados, a través del método de consistencia interna, por el índice de alfa de Cronbach, se muestran de forma global en la tabla 3, en la tabla 4 se presentan los estadísticos de correlación si se elimina el reactivo. Con base a la

información de la tabla 3 se tomó la decisión de eliminar los reactivos con valor de correlación inferior a 0.150.

Como se puede apreciar el valor del alfa de Cronbach para la dimensión “Parámetros financieros para la toma de decisiones de largo plazo en las Pymes de Navojoa, Sonora” es superior al valor aceptable de referencia de 0.7 por lo que el instrumento presenta un nivel aceptable de confiabilidad (Kerlinger y Lee, 2008; Campo y Oviedo, 2008; De la Ossa, Martínez, Herazo y Campo, 2009; Prieto y Delgado, 2010; Miranda, Miranda y Rodulfo, 2010).

Tabla 3. Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.761	14

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Estadísticos de correlación, si se elimina elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
preg30	13.6306	29.337	.380	.747
preg31	13.4586	28.776	.438	.740

preg3 2	13.5223	28.546	.464	.738
preg3 3	13.4331	28.632	.481	.736
preg3 4	14.0637	29.201	.466	.739
preg3 5	13.2166	33.402	-.016	.778
preg3 6	13.5860	29.462	.455	.740
preg3 7	13.3439	29.830	.317	.753
preg3 8	13.2102	29.244	.371	.748
preg3 9	13.1911	31.374	.168	.768
preg4 0	13.3694	28.273	.511	.733
preg4 1	13.5350	28.904	.460	.739
preg4 2	13.4268	31.503	.250	.757
preg4 3	13.3885	28.752	.457	.739

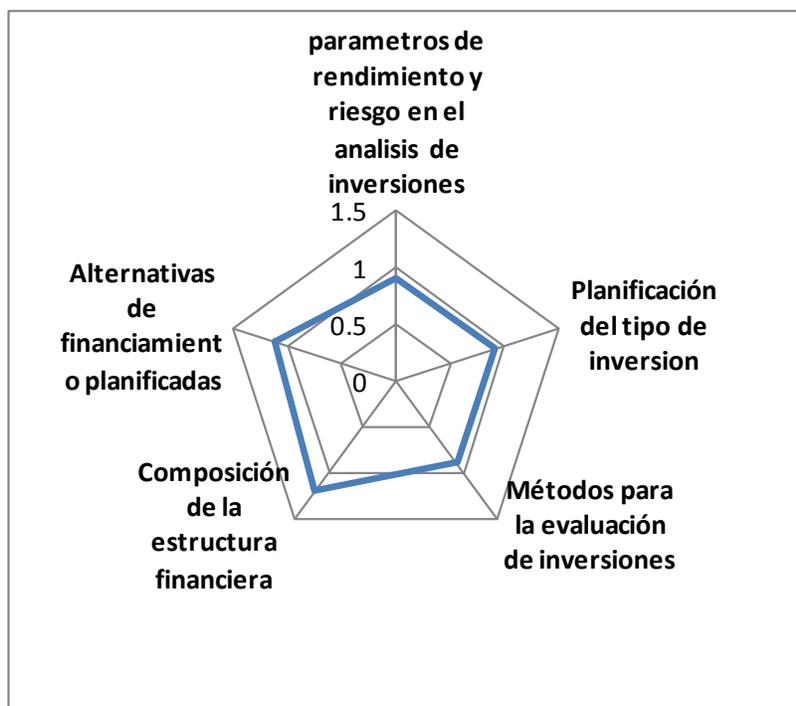
Fuente: Elaboración propia.

Adicionalmente, como lo muestra la tabla 4, el ítem 35 presentó correlación negativa, por lo que se toma la decisión de eliminarlo del instrumento a posteriori, al eliminar el reactivo 35 del instrumento se obtiene un alfa de Cronbach de 0.778, como

se aprecia en consecuencia, todos los reactivos restantes muestran consistencia interna alta.

A continuación, se presentan los resultados del nivel de gestión financiera de las Mipymes de Navojoa. En primer lugar se presentan de manera general los resultados de la gráfica Parámetros financieros para la toma de decisiones en el largo plazo de las Pymes en Navojoa, Sonora.

En la gráfica 1. Parámetros financieros para la toma de decisiones en el largo plazo

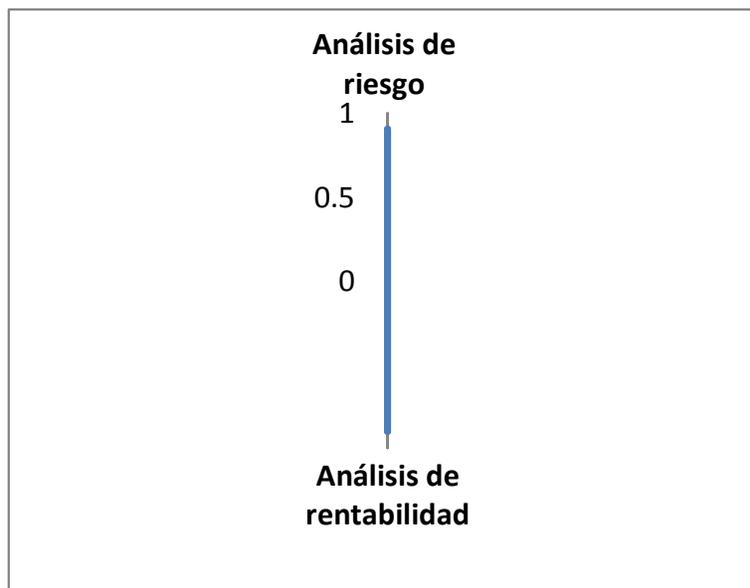


Fuente: elaboración propia.

En la gráfica que se muestra se presentan los Parámetros para la toma de decisiones en el largo plazo de las Pymes de Navojoa, Sonora. Dividido por sub dimensiones, en la primera encontramos los Parámetros de rendimiento y riesgo en el análisis de inversiones (0.9), en segunda la Planificación del tipo de inversión (0.9), en

tercera Métodos para la evaluación de inversiones (0.9), como cuarta sub dimensión Composición de la estructura financiera (1.2) y la última Alternativa de financiamiento planificadas (1.1) todas con una presencia media en parámetros financieros para toma de decisiones de largo plazo.

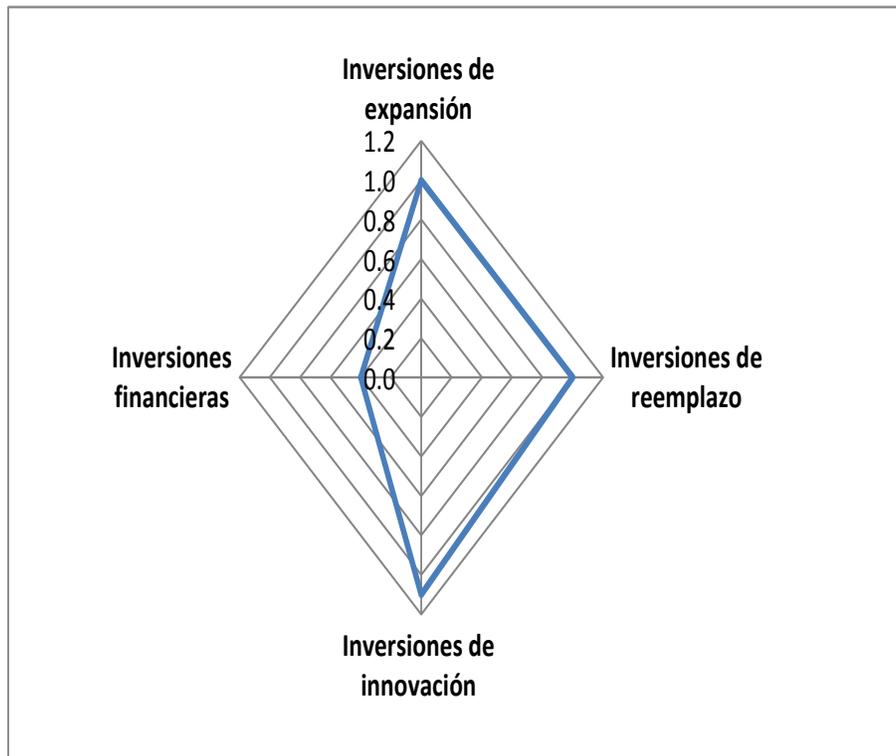
En la segunda gráfica: Parámetros de rendimiento y riesgo en el análisis de inversiones.



Fuente: Elaboración propia.

En la dimensión Parámetros financieros para la toma de decisiones en el largo plazo de las Pymes en Navojoa, Sonora encontramos la sub dimensión Parámetros de rendimiento y riesgo en el análisis de inversiones, que presenta los indicadores Análisis de riesgo (0.9) y Análisis de rentabilidad (0.9) en donde hay presencia media de parámetros financieros para toma de decisiones de largo plazo.

En la tercera gráfica: planificación del tipo de inversión.



Fuente: Elaboración propia

En la dimensión Parámetros para la toma de decisiones financieras en el largo plazo de las Pymes en Navjoa, Sonora encontramos la sub dimensión Planificación del tipo de inversión, que presenta los indicadores Inversiones de expansión (1.0), Inversiones de reemplazo (1.0) e Inversiones de innovación (1.1) con una presencia media de parámetros financieros para toma de decisiones de largo plazo, como último indicador esta Inversiones financieras (0.4) con una presencia baja en parámetros financieros para toma decisiones de largo plazo.

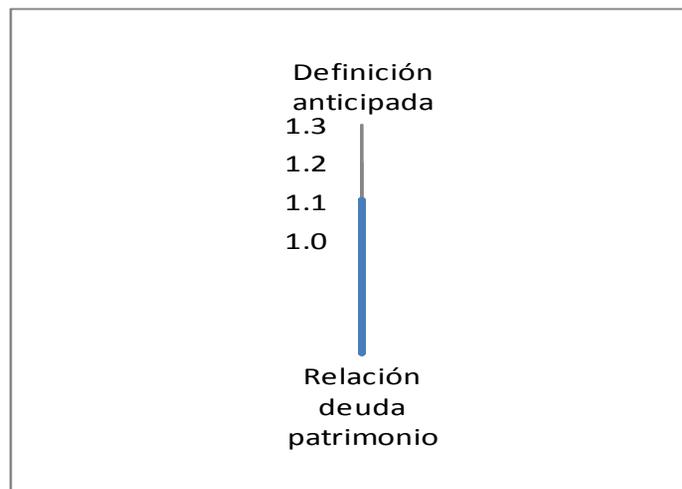
Como cuarta gráfica: Métodos para la evaluación de inversiones.



Fuente: Elaboración propia.

En la dimensión Parámetros para la toma de decisiones financieras en el largo plazo de las Pymes en Navjoa, Sonora encontramos la sub dimensión Métodos para la evaluación de inversiones, la cual se presentan los indicadores, Métodos estadísticos (0.9) y Métodos dinámicos (0.9) con una presencia media en parámetros financieros Para toma de decisiones de largo plazo.

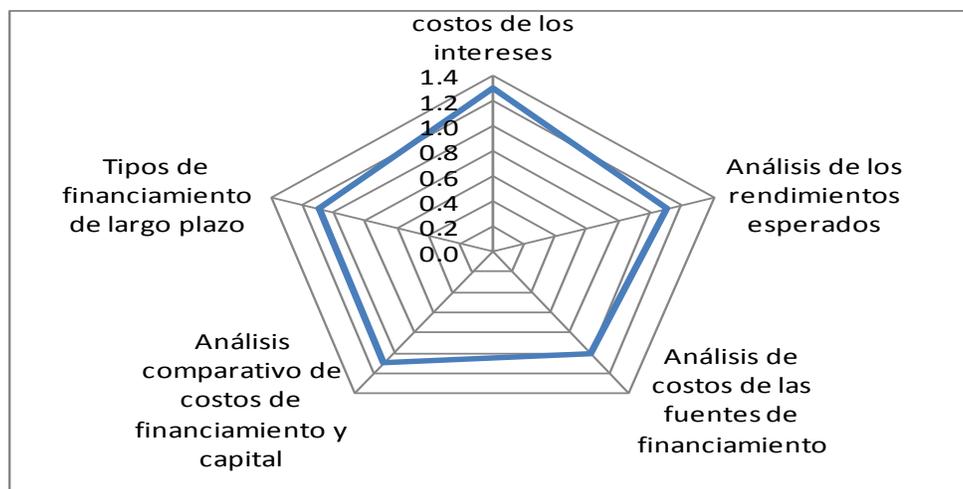
Como Quinta gráfica: Composición de la estructura financiera



Fuente: Elaboración propia.

En la dimensión Parámetros para la toma de decisiones financieras en el largo plazo de las Pymes en Navojoa, Sonora encontramos la sub dimensión Composición de la estructura financiera, con los indicadores en primera Definición anticipada (1.1) con una presencia media de parámetros financieros para toma de decisiones de largo plazo, y como segundo indicador Relación deuda patrimonio (1.3) con una presencia media-alta de parámetros financieros para toma de decisiones de largo plazo.

Como sexta gráfica: Alternativas de financiamiento planificadas.



Fuente: Elaboración propia.

En la dimensión Parámetros para la toma de decisiones financieras en el largo plazo de las Pymes en Navojoa, Sonora encontramos la sub dimensión Alternativas de financiamiento planificadas, en la cual podemos encontrar los indicadores Análisis de costos financieros de intereses (1.3) que tiene una presencia media-alta en parámetros financieros para toma de decisiones de largo plazo, en el Análisis de los rendimientos esperados (1.1), Análisis de los costos de las fuentes de financiamiento (1.0), Análisis comparativo de costos de financiamiento y de capital (1.1) y por

último el indicador Tipos de financiamiento de largo plazo (1.1) encontramos una presencia media en parámetros financieros para toma de decisiones de largo plazo.

Conclusiones

1. La aportación especial del trabajo es, que se cumplió con la presencia en la utilización de Parámetros financieros para la toma de decisiones en el largo plazo en las Pymes de Navojoa, Sonora,

2. En donde se llega a la conclusión de que los empresarios de la ciudad si contemplan los parámetros que a continuación se mencionaran para tomar sus decisiones de largo plazo, con una presencia media, por consiguiente se puede decir que las Mipymes no hacen buen uso de su información y toman a menudo decisiones, que en su caso no son las más eficientes.

3. En la primera sub dimensión que corresponde a parámetro de rendimiento y riesgo en el análisis de inversiones se tuvo una presencia media en la utilización de los parámetros, esto quiere decir que el que se encuentra a cargo de la Pyme tiene contemplado, aunque en muy poca proporción, los rendimientos que va a dar como resultado al momento de tomar la decisión de inversión y sobre todo hacen un análisis de los riesgos con lo que se afirma la aportación del autor Belkins (2011).

4. Al igual que en las siguientes sub dimensiones, la planificación del tipo de inversión, los Métodos para la evaluación de las mismas, composición en cuanto a la estructura financiera y las alternativas de financiamiento planificadas todas estas tuvieron una presencia media, por lo que se resume que los empresarios de las Pymes

de Navojoa consideran estas variables para su toma de decisiones pero en muy poca proporción, por lo que no se obtienen los resultados planeados.

Recomendaciones

1. En base a los resultados que arrojaron una presencia baja, como recomendación se puede decir que contratar a un personal con un perfil financiero, le puede ayudar con este tipo de información, o de igual forma, la persona encargada de las Mipymes, podría tomar cursos para capacitarse en materia financiera.

2. De una manera general los resultados que se obtuvieron fueron de utilización media en Parámetros financieros en la toma de decisiones de largo plazo, se recomienda hacer énfasis en tomar a consideración utilizar más estos indicadores, contemplando información interna como un estado de resultados, balance general, etc. Verificando y con anterioridad cada decisión, no basarse solamente en la intuición, o más bien hacer una combinación de intuición y conocimiento de la información de su empresa, para tomar las decisiones correctas y sobre todo conocer el grado de utilización en la que utilizan Parámetros financieros de largo plazo para verificar resultados.

Referencias

Belkins (2011) Revista cubana de Higiene y Epidemiología, volumen 49, No. 3, Ciudad de la Habana. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1561-30032011000300014

Campo, A. y Oviedo, H. (2008) Propiedades psicométricas de una escala: la consistencia interna. Revista de Saludo Pública. Vol. 10, núm. 5, diciembre, pp.831-839.

De la Ossa, S., Martínez, Y., Herazo, E. y Campo, A. (2009) Estudio de la consistencia interna y estructura factorial de tres versiones de la escala Zung para ansiedad. Colombia Médica. Vol. 40, núm. 1, enero-marzo, pp. 71-77.

Kerlinger, F. y Lee, H. (2008). Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales. McGraw Hill. Cuarta Edición, México, pp. 581-602.

Mayorca, R., Ramírez, J., Vilorio, O. y Campos, J. (2007) Evaluación de un cuestionario sobre organizaciones que aprenden: adaptación, validez y confiabilidad. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, vol. XIII, núm. 2, julio - diciembre, pp. 149-164.

Miranda, J., Miranda, J. y Rodulfo, J. (2010). Diseño, confiabilización y validación de un instrumento para medir el desempeño docente en la Maestría en Educación, Campo: Formación Docente. Revista Electrónica de Investigación Educativa Sonorense. Año II, núm. 5, marzo, pp. 46-60.

Prieto, G. y Delgado, A. (2010). Fiabilidad y validez. Papeles del Psicólogo. Vol. 31, núm. 1, enero-abril, pp. 67-74.

Vera, M. (2011) Metodología para el análisis de la gestión financiera en Pymes. Borrador preliminar. Bogotá, Colombia. Universidad Nacional de Colombia. En <http://www.econfinanzas.com/mary/finpymes.pdf>, recuperado el 27 de diciembre de 2013.

Parámetros Financieros Para Toma De Decisiones De Corto Plazo, En Las Mipymes De Navojoa Sonora

Carlos Martin Soto García, carlos_sotto@hotmail.com, Albín Manuel Félix Hernández, Alberto Galván Corral

Resumen.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en México atraviesan una problemática por la falta de parámetros financieros, lo que ha provocado que bajen su productividad y que carezcan de una estabilidad en el mercado por la ausencia de control. Kauffman (2001) El objetivo del presente estudio es determinar el nivel de los parámetros financieros para la toma de decisiones de corto plazo de las Mipymes de la ciudad de Navojoa Sonora, y con ello eficientar la toma de decisiones en la empresa, Seleccionando una muestra no probabilística de 157 Mipymes, se aplicó un instrumento de 9 reactivos de respuesta cerrada y alternativas de tipo escala, obteniendo un resultado medio alto en presencia de parámetros financieros de corto plazo.

Antecedentes.

En la actualidad, los retos para los ejecutivos, las organizaciones, los empresarios y las personas físicas son más globales y competitivos, esto hace que los recursos monetarios disponibles se deban manejar de una manera eficiente, para así obtener los mejores resultados. (Román, 2012)

Las pequeñas y medianas empresas en México atraviesan una problemática tanto interna como externa que ha provocado que bajen su productividad y que carezcan de una estabilidad en el mercado. La interna siendo la carencia de organización, retrasos tecnológicos, falta de capacitación del personal, y la escasez de recursos financieros; y la externa se refiere a la falta de acceso al financiamiento, tasas de interés no competitivas, y una política fiscal no promotora del desarrollo. Kauffman (2001)

En los países de UE y los países de la OCDE, se considera como límite máximo de 200 a 250 números de empleados; para poder ser consideradas como una PYME; en estados unidos el límite máximo es de 500 trabajadores. (Martínez Martin, 2009)

Según datos del Instituto Nacional De Estadística Y Geografía (INEGI) del censo económico del años 2010 revelo que en México existen alrededor de 4.8 millones de microempresas.

Pacheco et al. (2002), mencionan una importante herramienta: los indicadores de control de gestión en la empresa. Particularmente, este autor mencionado, dice que un indicador numérico es la relación entre dos o más datos significativos, que tienen un nexo lógico entre ellos, y que proporcionan información sobre aspectos críticos o de importancia vital para la conducción de la empresa. Agrega además, que responde a dos principios básicos de gestión: “lo que no es medible no es gerenciable” y “el Control se ejerce a partir de hechos y datos”; para la toma de decisiones.

Planteamiento del problema.

La principal problemática que afecta a las PYMES es muy aleatoria, ya que los problemas entre ellas van desde el aspecto de la inexperiencia y la mala capacitación de los mismos empresarios, al igual que la falta de políticas de acuerdo a su giro.

Actualmente las empresas se desenvuelven dentro de un ambiente hostil y lleno de cambios alrededor de ellas; es por ello que surge la necesidad de analizar los distintos factores que se descubren alrededor de estas, es necesario conocer dichos cambios ya que las empresas deben conocer a las estrategias de sus principales competidores para que de esta manera puedan ganar ventaja competitiva. El objetivo

es que las organizaciones tienen que estar alertas y hacer cambios y análisis estratégicos de su entorno empresarial.

Según Kauffman (2001), señala que los principales problemas que afectan a las microempresas son: el sistema económico que favorece solo a las grandes corporaciones; así como políticas gubernamentales inadecuadas; la corrupción administrativa de los funcionarios del sector público; una estructura interna débil; una creciente necesidad de tecnología; así como la pérdida de sistemas de planificación empresarial; la gran competencia desleal del comercio informal y por último y el que quizá sea el principal problema es la falta de una cultura empresarial por parte de los mismos empresarios.

La gestión administrativa, es también uno de los principales problemas de las PYMES, al igual que la falta de planes de negocio lo cual las frena para poder acceder a financiamientos y poder manejar y coordinar de una manera eficaz su recurso humano, ocasionando que la empresa sea ineficiente y provocando el retraso de su desarrollo y crecimiento. (Robles Román, 2003)

Según esta problemática se hace la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son los parámetros financieros para la toma de decisiones, en las Pymes de Navojoa, Sonora? Ya que en las empresas hace falta la presencia de parámetros de control para la toma de decisiones óptimas capaces de llevar a cabo los objetivos de la empresa.

Objetivo.

El objetivo de la presente investigación, es determinar el nivel de utilización de parámetros financieros para la toma de decisiones de corto plazo; para poder

proporcionar estrategias que ayuden a mejorar el nivel de gestión financiera de las PYMES de Navojoa, Sonora.

Justificación

Este estudio se hizo con la finalidad de conocer más a fondo los parámetros financieros que están presentes dentro de la empresa tales como, saldos disponibles en tesorería, crédito y cobranzas a clientes, manejo de inventarios y por ultimo las alternativas de financiamiento planificadas de las pequeñas y medianas empresas la ciudad de Navojoa Sonora, para brindar y dar a conocer a los empresarios los principales problemas que afectan sus establecimientos, y de esta manera puedan implementar algún plan de mejora para que su empresa continúe dentro del mercado.

A los estudiantes del área administrativa contable, este estudio les servirá porque quizá más adelante ellos serán las personas que estén a cargo de estas empresas; esta investigación les brindara los conocimientos necesarios para que puedan detectar problemas en las organizaciones y poder frenarlos antes de no sea posible.

Para las empresas este estudio les servirá para conocer su nivel de gestión financiera que manejan en su empresa; el estudio también les va a ayudar a darse una idea de cómo se encuentra su empresa desde los parámetros financieros de corto plazo; conocer sus fortalezas y debilidades; corregir lo que no está funcionando, o desechar las cosas que ya no son productivas; al igual podrá conocer opciones de financiamiento según su necesidad empresarial.

Por otra parte, al gobierno le será útil este estudio como diagnóstico para conocer cómo se encuentra el sector empresarial de su localidad, para de esta manera crear todo tipo de apoyos para los emprendedores desde financiamientos, así como capacitaciones que lleven a competir de una forma más segura dentro del mercado.

Marco teórico.

Según Brealey y Myers (2005) la gestión financiera se define como un proceso empresarial, que parte de la formulación de la estrategia organizacional, y comprende el diseño de objetivos, selección de estrategias y políticas, ejecución de acciones y aplicación de acciones y aplicación de mecanismos de control relacionados con las dimensiones de inversión y financiamiento, considerando sus implicaciones tanto para el corto como para el largo plazo.

Independientemente de las variables consideradas para las clasificaciones específicas de cada país o región existe un mayor nivel de consenso al momento de señalar otras características de las PYMES, al definir las como unidades productivas que persiguen un fin lucrativo, independientemente de su personalidad jurídica, son manejadas por sus propietarios, cumplen con los parámetros de clasificación establecidos, no tienen una posición dominante en su sector y presentan dificultades para acceder a mercados financieros formales. (Comisión Europea, 2006; Malhorta y Cool, 2003).

Según Llinares et al (2001) afirma que una empresa es un conjunto de factores humanos, materiales, financieros y técnicos organizados e impulsados por la dirección, que trata de alcanzar unos objetivos acordes con la finalidad asignada de forma previa.

En el entorno empresarial que se vive actualmente, se hace referencia que las empresas deben ser redituables; competitivas y sustentables, para poder lograr dicho objetivo se debe de contar con una buena administración.

Según Stephen P. Robbins, la Administración es la coordinación de las actividades de trabajo de manera que estas se realicen de una manera eficiente y eficaz con otro recurso humano y a través de ellos, tratando de aprovechar todos y cada uno de los recursos que poseen, tales como los recursos humanos, los materiales, financieros y tecnológicos, para que todos aquellos objetivos que buscan dentro de la organización puedan realizarse de una manera exitosa.

Los recursos financieros son lo primordial que debe de existir dentro de una organización, por lo que es de vital importancia darle a este recurso una adecuada forma de aprovecharlo dentro de las inversiones que se realicen en la organización.

En la actualidad, el entorno empresarial se está convirtiendo en una gran competencia sin interrupción, debido a la globalización, la tecnología; esto da paso a que las nuevas empresas puedan utilizar la administración financiera como un arma para poder adquirir recursos financieros necesarios para el desarrollo de la organización.

Es por eso que Perdomo Moreo (2000), define a la administración financiera como una fase de la administración general, que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtenciones de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación para tomar decisiones acertadas.

En contraste Ortega Castro, la define como aquella disciplina que mediante, el auxilio de otras, tales como la contabilidad el derecho y la economía trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal manera que sin comprometer su libre administración y desarrollo futuro, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, trabajadores y sociedad.

Método

Se seleccionó una muestra no probabilística de 157 empresas, se consideraron al menos 5 participantes por reactivo, siendo consistente con las sugerencias del número de participantes de Mayorca, Ramírez, Vilorio y Campos (2007) Campo y Oviedo (2008) y De la Ossa, Martínez, Herazo y Campo (2009).

El instrumento es una adaptación de la propuesta de Vera (2011) compuesto por 9 reactivos, los cuales están distribuidos de la siguiente forma: 3 reactivos en la sub dimensión saldos disponibles en tesorería, 1 en la sub dimensión crédito y cobranzas a clientes, 1 en la sub dimensión manejo de inventarios y 4 en la sub dimensión de alternativas de financiamiento planificadas.

Todos los reactivos se contestan con opciones de respuesta cerrada y alternativas de respuesta tipo escala, con un nivel de medición por intervalos. A cada planteamiento, el encuestado, selecciona entre las alternativas de respuesta que equivalen a diferentes grados de presencia de procedimientos de gestión financiera en la empresa. Adicionalmente, cada ítem incluye una alternativa para respuesta abierta, si las opciones disponibles no reflejan la situación que prevalece en la empresa.

Con el objeto de estandarizar la interpretación y análisis del instrumento, las respuestas se codificaron en tres niveles de presencia de la variable, a cada nivel se le asignó un valor cuantitativo:

Nivel: Alta presencia de gestión financiera; Valor: 2 puntos.

Nivel: Presencia media de gestión financiera; Valor: 1 punto.

Nivel: Baja presencia de gestión financiera; Valor: 0 puntos.

Para cada respuesta de los reactivos se le asignó una de estas puntuaciones de acuerdo a lo establecido por Vera (2011), en tanto que las respuestas abiertas fueron codificadas *ex post* por el analista de la información.

Después de codificar las respuestas, se tabularon los resultados y se calculó un promedio simple por reactivo, sub dimensiones y dimensión. La interpretación de los resultados se realizó de acuerdo al criterio propuesto por Vera (2011), el cual se presenta en el cuadro1.

Cuadro 1. Interpretación de puntuaciones promedio.

Valor promedio de las respuestas	Interpretación: Presencia de procedimientos de gestión financiera
0	Ausencia.
0.01 a 0.50	Presencia baja.
0.51 a 0.80	Presencia media - baja.
0.81 a 1.20	Presencia media.
1.21 a 1.60	Presencia media - alta.
1.61 a 2.00	Presencia alta.

Fuente: Vera (2011)

Los resultados por reactivo y sub dimensión se presentan en gráficas de tipo radial para mejor comprensión.

Para determinar el nivel de confiabilidad del instrumento, a los resultados se les aplicó el método de consistencia interna, mediante el índice alfa de Cronbach, se tomó como criterio eliminar los reactivos con valores de correlación inferiores a 0.150. En su estudio Vera (2011) reporta un alfa de Cronbach de 0.962 para el instrumento original (compuesto por 62 reactivos) lo cual permite concluir que el nivel de confiabilidad del instrumento es alto.

Finalmente, el procedimiento empleado fue el siguiente: Se preparó la versión final del instrumento adaptado. Se aplicó el instrumento al directivo o encargado con el mayor nivel jerárquico en la empresa. Se sometieron los resultados al método de confiabilidad, específicamente, la medida de coherencia o de consistencia interna mediante el índice alfa de Cronbach, usando para ello el programa S.P.S.S. versión 19.0. La prueba de confiabilidad realizada al instrumento se realizó en base a lo sugerido por Anastasi y Urbina (2009). Por último se realizó el análisis de los resultados y su discusión, para cerrar con las conclusiones del estudio.

Resultados y su discusión

En el presente apartado se presentan los resultados en dos partes, la primera se refiere a los resultados derivados de la prueba de confiabilidad por consistencia interna del instrumento, en la segunda parte se presentan los resultados del nivel de gestión financiera de las Pymes de Navojoa.

El análisis de resultados, a través del método de consistencia interna, por el índice de alfa de Cronbach, se muestran de forma global en la tabla 1, en la tabla 2 se presentan los estadísticos de correlación si se elimina el reactivo. Con base a la información de la tabla 2 se tomó la decisión de eliminar los reactivos con valor de correlación inferior a 0.150.

Como se puede apreciar el valor del alfa de Cronbach para la dimensión “Parámetros financieros para toma de decisiones de corto plazo” es superior al valor aceptable de referencia de 0.7 por lo que el instrumento presenta un nivel aceptable de confiabilidad (Kerlinger y Lee, 2008; Campo y Oviedo, 2008; De la Ossa, Martínez, Herazo y Campo, 2009; Prieto y Delgado, 2010; Miranda, Miranda y Rodulfo, 2010).

Tabla 1. Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.756	9

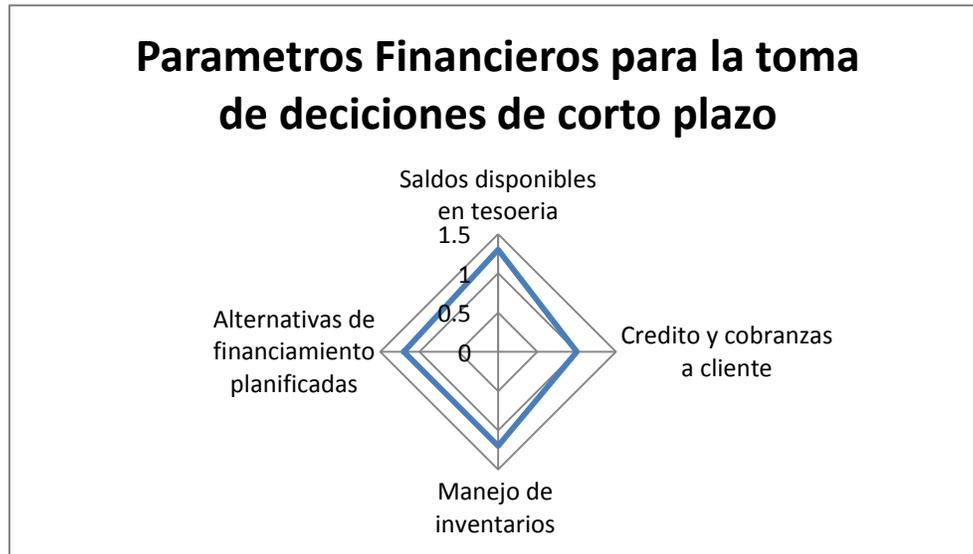
Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2. Estadísticos de correlación, si se elimina elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
preg46	9.5478	14.749	.435	.734
preg47	9.4968	12.777	.681	.689
preg48	9.5032	12.931	.640	.696
preg49	9.7898	16.526	.267	.755
preg50	9.6433	14.795	.409	.738
preg51	9.6115	16.034	.248	.760
preg52	9.5032	14.341	.430	.735
preg53	9.7516	14.214	.476	.727
preg54	9.6752	15.234	.301	.756

Fuente: (Elaboración propia)

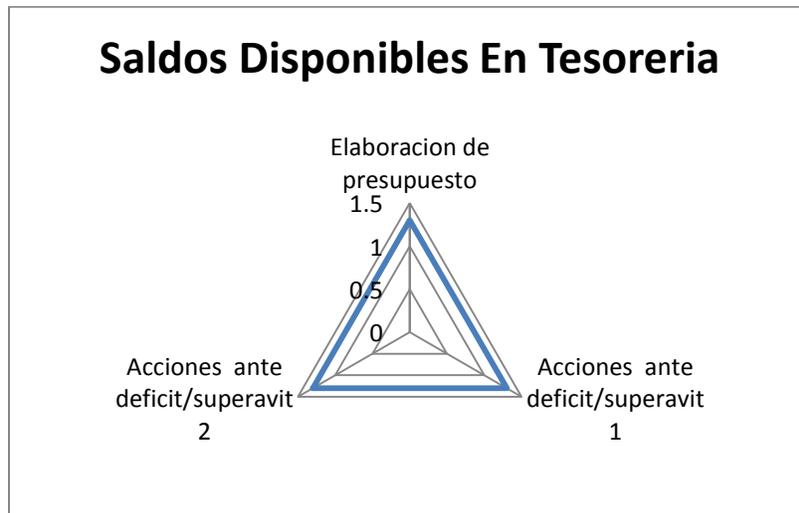
Tabla 1: Parámetros Financieros Para La Toma De Decisiones De Corto Plazo



Fuente: Elaboración Propia.

Dentro de la dimensión parámetros financieros para la toma de decisiones de corto plazo se puede apreciar que se cuenta con una presencia media (1.2) de procedimientos de gestión financiera. En cuanto a las sub dimensiones; saldos disponibles en tesorería nos da una presencia media-alta (1.3) en presencia de procedimientos de gestión financiera; también se encuentra la sub dimensión de crédito y cobranza a clientes da una presencia media (1) en presencia de procedimientos de gestión financiera; la sub dimensión manejo de inventarios da una presencia media alta (1.2) de procedimientos de gestión financiera y por último se tiene alternativas de financiamiento planificadas da una presencia media-alta (1.2) de procedimientos de gestión financiera.

Tabla 2: Saldos Disponibles En Tesorería.



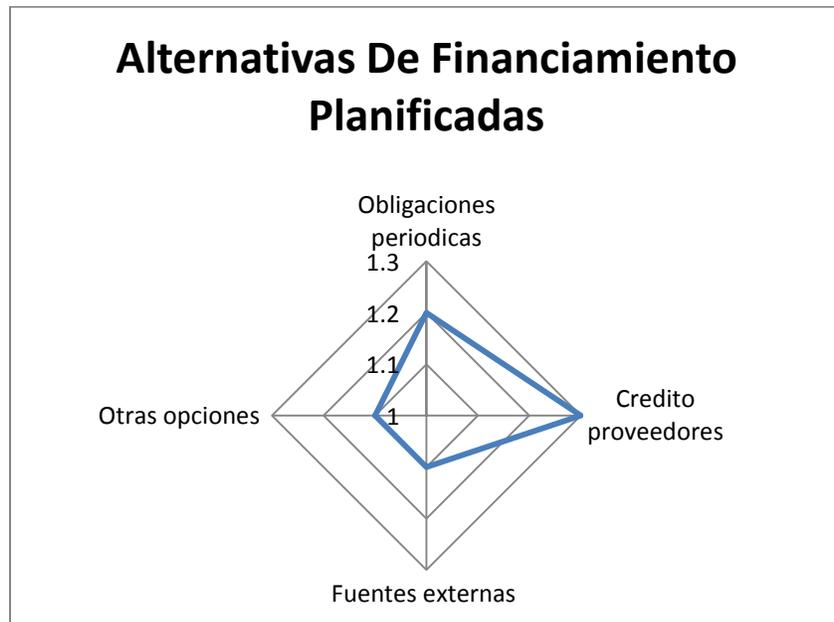
Fuente: Elaboración Propia.

En la presente tabla se puede observar y se analiza que se tiene el indicador de elaboración de presupuesto con una presencia media-alta, el indicador de acciones ante déficit/superávit 1 con una presencia media-alta; el indicador de acciones ante déficit/superávit 2 con una presencia media-alta, respecto los saldos disponibles en tesorería y está dimensión en general cuenta con una presencia media-alta en parámetros financieros para toma de decisiones de corto plazo.

En cuanto a crédito y cobranzas no se muestra la gráfica ya que no hay con que compararla pero su nivel de gestión es media (1) en parámetros financieros para toma de decisiones de corto plazo.

En la sud dimensión manejo de inventarios muestra una presencia media-alta (1.2) en parameras financieros para toma de decisiones de corto plazo.

Tabla 3: Alternativas De Financiamiento Planificadas



Fuente: Elaboración Propia.

En la siguiente grafica se puede analizar y observar que se tiene el indicador de tipo de financiamiento utilizado 1, con una presencia media, el indicador tipo de financiamiento utilizado 2, con una presencia media-alta, el indicador de tipo de financiamiento utilizado 3, con una presencia media y el indicador de tipo de financiamiento utilizado 4 con una presencia media, respecto a las alternativas de financiamiento planificadas.

Conclusiones y Recomendaciones.

1.-Se cumplió con el objetivo de medir el nivel de gestión financiera en cuanto a la utilización de parámetros financieros para toma de decisiones de corto plazo.

2. se obtuvo un nivel de gestión media alta en la presencia de parámetros financieros de corto plazo.

3.- En cuanto a la sub dimensión saldos disponibles en tesorería, toda los indicadores cuentan con una presencia media alta.

4.- En la sub dimensión alternativas de financiamiento planificadas, los indicadores, obligaciones periódicas; crédito proveedores y fuentes externas, manejaron un nivel medio alto, y solo el indicador otros, registro una presencia media.

1.-En base a los resultados obtenidos se recomienda a las empresas que el personal que labora en ella sea capacitado en cuanto al área laboral en la que se desempeña; así como en la mejora de presupuestos en la elaboración de presupuestos, así como el tipo de financiamiento utilizado sea el adecuado y con tasas de intereses pequeñas, también se recomienda mejorar las políticas de crédito en cuanto a los clientes; en cuanto a los inventarios se recomiendo que su rotación sea de una forma sistemática para evitar problemas con las mercancías.

2.- Implementar estrategias dentro del nivel de gestión financiera.

3.- Como establecer un departamento o persona encargada del área de finanzas, capacitación en materia financiera, análisis e interpretación de estados financieros, etc.

Referencias.

[Abraham Perdomo Moreno](#), Análisis e Interpretación de Estados Financieros, International Thomson Editores, S. A. de C. V., 2000

[María Carmen Llinares Millán](#), [Antoni Montañana i Aviñó](#), [Elena Navarro Astor](#) (2001) Economía y organización de empresas constructoras; Ed. Univ. Politéc. Valencia, 2001

Kauffman G., S. H. (2001). El desarrollo del micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la Economía Mexicana. *Revista Ciencia Administrativa*. México: Universidad Veracruzana, IIESCA. No. 2001-1, pp. 40-48. [En línea] Disponible en: <<http://www.uv.mx/iiesca/revista/documents/empresas2001-1.pdf>>, consultada: agosto 25, 2009.

Comisión Europea (2006). La nueva definición de PYME. Publicaciones Empresa e Industria (Mayo 2008)

BREALY, Richard y MYERS, Stewart (2005) “Principios de Finanzas Corporativas” McGraw-Hill. Ed. México.

BID BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2002) Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento. (Abril 2006)

Brigham Houston, Eugene, *Fundamentos de administración financiera*, Thomson, 2005.

Martínez M. (2009). Factores de competitividad de la PYME Española.

EOI Esc.Organiz.Industrial, 2009,

Red PYMES-Cumex, (2010). Un estudio comparativo del perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresas en México: entidades del Estado de México, Hidalgo, Puebla, Sonora y Tamaulipas. Resultados finales. *Revista del Centro de Investigación. Universidad La Salle*, Enero-Junio, 5-30.

Campo, A. y Oviedo, H. (2008) Propiedades psicométricas de una escala: la consistencia interna. *Revista de Saludo Pública*. Vol. 10, núm. 5, diciembre, pp.831-839.

De la Ossa, S., Martínez, Y., Herazo, E. y Campo, A. (2009) Estudio de la consistencia interna y estructura factorial de tres versiones de la escala Zung para ansiedad. *Colombia Médica*. Vol. 40, núm. 1, enero-marzo, pp. 71-77.

Kerlinger, F. y Lee, H. (2008). *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales*. McGraw Hill. Cuarta Edición, México, pp. 581-602.

Mayorca, R., Ramírez, J., Vilorio, O. y Campos, J. (2007) Evaluación de un cuestionario sobre organizaciones que aprenden: adaptación, validez y confiabilidad. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, vol. XIII, núm. 2, julio - diciembre, pp. 149-164.

Miranda, J., Miranda, J. y Rodulfo, J. (2010). Diseño, confiabilización y validación de un instrumento para medir el desempeño docente en la Maestría en Educación, Campo: Formación Docente. *Revista Electrónica de Investigación Educativa Sonorense*. Año II, núm. 5, marzo, pp. 46-60.

Prieto, G. y Delgado, A. (2010). Fiabilidad y validez. *Papeles del Psicólogo*. Vol. 31, núm. 1, enero-abril, pp. 67-74.

Vera, M. (2011) *Metodología para el análisis de la gestión financiera en Pymes*.

Borrador preliminar. Bogotá, Colombia. Universidad Nacional de Colombia. En <http://www.econfinanzas.com/mary/finpymes.pdf>, recuperado el 27 de diciembre de 2013.

Estudio Financiero para la medir la viabilidad de una empresa de venta de químicos y productos de Limpieza mediante un plan de negocios en Navojoa, Sonora.

Área temática: Proyectos de inversión.

Dulce María Barbuzón Cazares, dulcebarbuzon@hotmail.com; & Cecilia Aurora Murillo Félix.

Resumen

El objetivo del presente artículo es determinar la viabilidad de un plan de negocios de expansión de una empresa comercializadora de productos químicos y artículos de limpieza a través de la realización de un estudio financiero. El análisis financiero fue aplicado a una empresa de químicos dentro de la ciudad de Navojoa, tomando como referencia la metodología del Instituto Nacional de la Economía Social (INAES) para el otorgamiento de inversión por apoyo del gobierno y realizando tablas flujo de efectivo y análisis de rentabilidad. Se concluye que existe buena viabilidad del plan de negocios para la expansión de la empresa de químicos. Se recomienda la especificación y continuación del plan de negocios.

Antecedentes

Al arrancar un proyecto empresarial es fácil olvidarse de la planeación estratégica, pues se considera que por haber encontrado una necesidad en el mercado y proveer el producto o servicio, tendremos éxito; sin embargo, si no existe una planeación por lo menos a 3 años, es 100% seguro que no sostengamos el crecimiento. Hacer un plan de negocios eleva la posibilidad de tener éxito y crecer. Es importante investigar y analizar el mercado, la competencia y las tendencias, ya que esto nos proporcionará bases y herramientas para generar una visión de largo alcance (Economía, 2014).

Fleitman (2010), define un plan de negocios como un instrumento clave y fundamental para el éxito de los empresarios. Un plan de negocios es una serie de

actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa o proyecto con un sistema de planeación tendiente alcanzar metas determinadas. El plan define las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa y es una guía que facilita la creación o el crecimiento de la misma. Es también una carta de presentación para posibles inversionistas o para obtener financiamiento.

La mejor manera de comenzar un negocio o empresa es la realización de estos planes de negocios, que ayudarán a ver a los empresarios con objetividad la realidad de su idea de negocio y formalizará la consolidación de las ideas. Ofreciendo ventajas competitivas en cuanto al conocimiento y las oportunidades de mejora de la empresa.

En el ámbito de los negocios internacionales, los micros, pequeñas y medianas empresas requieren de actividades de planificación de metodologías, instrumentos y herramientas que puedan ser útiles para la actividad empresarial.

Un proceso obligado dentro de la empresa sería el proceso administrativo: planear organizar, dirigir y controlar, pero éste sería incluso mejor si le añadimos el diagnosticar y el innovar, considerando que el desarrollo de un país o de una empresa pasa por la imitación, innovación e invención. Ubiquemos que la herramienta más valiosa en un negocio es la información, pero siempre y cuando ésta se sepa analizar y estructurar en una metodología que para este caso sería la del plan de negocios (Universidad Intercontinental, 2010).

Hernández (2010) afirma que en México más del 60% de la empresas llamadas Pymes, fracasan antes de cumplir los dos años en operación, esto se debe a la falta de conocimiento de la misma empresa y de su entorno, siendo está una

consecuencia de la falta de un plan de negocios, ya que la mayoría de los emprendedores comienzan una aventura empresarial sin haberlo realizado.

La realidad es que existe una falta de conocimiento en temas financieros y empresariales entre la población, que los llevan a cometer un sinnúmero de errores como lo son el desconocimiento de la competencia, mercado y finanzas.

Navojoa es una ciudad del estado de Sonora, que está en una etapa de crecimiento económico y de desarrollo, con un aumento significativo en las actividades comerciales en los últimos años, esto llama la atención a nuevos empresarios e inversionistas con proyectos innovadores a emprender una actividad comercial, así como las empresas ya establecidas a expandir su mercado y a mejorar su competitividad. Este es el caso de la empresa de productos químicos y artículos de limpieza que se comercializan en Navojoa, siendo una empresa ya establecida con experiencia en el sector.

Planteamiento del problema.

Navojoa, Sonora es una ciudad en desarrollo y crecimiento tanto económico como social, y el punto intermedio entre varias ciudades importantes en el sur del estado, colinda al norte con Cd. Obregón, al este con Álamos y al suroeste con Huatabampo, esto es un factor importante para nuevos inversionistas, que buscan lugares con mercados no explotados y escasos de innovación, también es un requisito importante que las empresas que están establecidas busquen aumentar su competitividad.

Una problemática que se presenta en la ciudad es la falta de empleo de calidad, la apertura de nuevas empresas y PYMES no significa el aumento de empleo, ya que éstas pueden laborar con tan solo un empleado, dentro de esta problemática se puede decir que existe poca demanda de trabajo por parte de los empresarios y la apertura acelerada de nuevas empresas provoca la disminución de la demanda de productos por parte de los clientes, esto es: muchas tiendas pocos compradores.

La idea de la extensión de comercialización de químicos y productos de limpieza es por el aumento la incorporación de industrias dentro del Parque Industrial y de empresas privadas quienes son los demandantes principales.

Los productos de limpieza doméstica en México han tenido un comportamiento en consonancia con los datos macroeconómicos de crecimiento del país durante el periodo del 2002 al 2011, el consumo se ha reactivado tras la desaceleración económica sufrida en 2009. Este sector se encuentra en una etapa madura, por lo que las posibilidades de expansión se orientan principalmente a productos especializados (Vallejo, 2011).

Una problemática común que existe con los químicos es la adulteración del producto y el escaso conocimiento de su aplicación y uso, encontrar la más alta calidad del producto y mejor precio de los proveedores y por último las estrategias de comercialización y venta. En conclusión de lo anterior surge una interrogante: ¿Habrá viabilidad en un plan de negocios de expansión de comercialización de químicos y productos de limpieza para su distribución en el sur de Sonora?

Objetivo

Determinar la viabilidad de un plan de negocios de expansión de una empresa comercializadora de productos químicos y artículos de limpieza a través de la realización de un estudio financiero, para la creación de nuevos empleos y mejores precios de los artículos para la generación de una cadena de valor.

Justificación

El motivo de este estudio financiero es determinar la viabilidad de un plan de negocios dentro de la expansión de una empresa comercializadora de químicos y productos de limpieza, obteniendo como beneficios locales la creación de empleos y mejores precios de los artículos para la generación de una cadena de valor, entendida como la búsqueda y cotización de mejores precios para las industrias establecidas en la ciudad de Navojoa.

El plan de negocios sirve para conocer más a fondo la empresa y el estudio financiero muestra la rentabilidad y viabilidad de la empresa en la actualidad y a lo largo del tiempo, esto nos ayuda a ver de manera objetiva la realidad y a tomar medidas necesarias en tiempo para evitar fracasos futuros y mejorar la utilidad, competitividad y estrategias de la empresa.

La necesidad del conocimiento de los principales indicadores económicos y financieros, así como su interpretación, son imprescindibles para introducir a la empresa en un mercado competitivo, por lo que se hace necesario profundizar y aplicar consecuente el análisis financiero como

base esencial para el proceso de toma de decisiones financieras (López, 2011).

Marco Teórico

Las pequeñas y medianas empresas se clasifican según su tamaño: una manera de clasificar combina el número de empleados y las ventas y la otra integra el número de empleados y el valor del activo fijo de la empresa (Viéytez, 2002).

Para Viniegra (2007) un plan de negocios no es otra cosa que la planeación de una empresa o negocio en su conjunto considerando cada una de sus partes o áreas esenciales (administración, finanzas, mercadotecnia, operaciones, etc.) y la interacción de cada una de estas con las demás.

Por otro lado Arrabal (2009) afirma que el plan de negocios puede definirse como el documento en el que se va a reflejar el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha y que abarca desde la definición de la idea hasta la forma concreta de llevarla a la práctica, definiendo con detalle la actividad, el mercado, las estrategias, competencia, objetivos, recursos financieros y las instalaciones, equipo y personal que necesitará.

El proceso de análisis financiero consiste en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos para deducir una serie de medidas y relaciones que significativas y útiles para la toma de decisiones (Domínguez, 2014).

Laos (2000) afirma que la competitividad es la capacidad de las empresas de vender más productos o servicios y de mantener o aumentar su participación en el mercado sin necesidad de sacrificar utilidades. Para que realmente sea competitiva

una empresa, el mercado en que mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y razonable.

La Tasa Interna de Retorno es la más alta tasa de actualización que se puede exigir al proyecto, es un punto importante de referencia para el inversionista puesto que le indica que no debe contraer obligaciones de tasas de interés mayores a ella para no exponerse a futuros fracasos financieros y se utiliza para decidir sobre inversiones en nuevos proyectos (Paredes, 2005).

Wells (2006) asegura el Flujo de efectivo contiene todas las actividades del efectivo, tanto ingresos como desembolsos, de una empresa, durante un periodo determinado. Explica además las causas del efectivo, suministrando la información sobre las actividades operativas, de financiamiento y de inversión.

Los autores Leiva y Bonilla (2007) afirman que el Valor Actual Neto (VAN) es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos o entradas futuras descontadas del proyecto a la inversión inicial, a una tasa de descuento determinada.

La relación beneficio-costos indica el retorno en dinero obtenido por cada unidad monetaria obtenida, resulta de dividir el ingreso bruto entre el costo total (Herrera Miniño, 1994).

Método

El modelo utilizado para la realización del plan de negocios fue el estipulado por el INAES, este método es de mayor viabilidad ya que cuenta con

todos los elementos para cubrir los datos necesarios para realizar el plan y concluir en el análisis financiero de la empresa.

- I. Resumen ejecutivo.
- II. Desarrollo.
 1. Objetivos y metas.
 2. Aspectos de mercado.
 3. Aspectos Técnicos.
 4. Aspectos organizativos y sociales.
 5. Acciones o servicios complementarios.
 6. Aspectos financieros.
 7. Análisis FODA y Plan de desarrollo futuro del proyecto productivo.
- III. Situación actual del proyecto productivo (previo a la solicitud de apoyo al INAES)
 1. Producción y ventas anuales.
 2. Programa de abasto actual.
 3. Proceso(s) productivo (s) o de prestación de servicios actual.
 4. Localización y tamaño.
 5. Organización actual.
 6. Situación financiera y fiscal.
- IV. Variación de la situación actual.
- V. Anexos Listado de los documentos que acompañan al estudio (INAES, 2014).

Resultados y discusión

Tabla 1. Flujo de Efectivo

QUIMICOS FELIX						
FLUJO DE EFECTIVO						
CONCEPTOS / AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) VENTAS		\$ 2,381,092.52	\$ 2,381,092.52	\$ 2,381,092.52	\$ 2,381,092.52	\$ 2,381,092.52
(+) VALOR DE RESCATE						\$ 97,520.50
(=) INGRESOS TOTALES		\$ 2,381,092.52	\$ 2,381,092.52	\$ 2,381,092.52	\$ 2,381,092.52	\$ 2,478,613.02
COSTOS FIJOS		\$ 573,779.33	\$ 573,779.33	\$ 573,779.33	\$ 573,779.33	\$ 573,779.33
COSTOS VARIABLES		\$ 1,627,232.85	\$ 1,627,232.85	\$ 1,627,232.85	\$ 1,627,232.85	\$ 1,627,232.85
(=) COSTOS TOTALES		\$ 2,201,012.18	\$ 2,201,012.18	\$ 2,201,012.18	\$ 2,201,012.18	\$ 2,201,012.18
COMPRA ACTIVO FIJO	\$ 247,000.00					
COMPRA ACTIVO DIFERIDO	\$ 10,000.00					
COMPRA CAPITAL DE TRABAJO	\$ 250,000.00					
(=) SALDO FINAL	-\$ 507,000.00	\$ 180,080.34	\$ 180,080.34	\$ 180,080.34	\$ 180,080.34	\$ 277,600.84

Fuente:

Elaboración Propia.

La TABLA 1 muestra el flujo de efectivo de la empresa, en el año cero se encuentra la compra de inversión, por lo tanto el saldo final es negativo, pero en los años siguientes los saldos arrojan resultados positivos, de esta manera se identifica la viabilidad financiera de la empresa no sólo en su primer año, de igual forma en los cinco años posteriores. Es un punto de partida para tomar la decisión de inversión la cual nos arroja un resultado positivo. Los ingresos son mayores a los costos y la inversión en activos resulta sostenible durante los años proyectados.

Tabla 2. Análisis de Rentabilidad

QUIMICOS FELIX

ANALISIS DE RENTABILIDAD (VAN, TIR, B/C)

TASA DE ACTUALIZACION		10%				
AÑO	INGRESOS	COSTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+t) ⁻ⁿ	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0		\$ 507,000.00	-\$ 507,000.00	1.00	\$ -	\$ 507,000.00
1	\$ 2,381,092.52	\$ 2,201,012.18	\$ 180,080.34	0.91	\$ 2,164,629.56	\$ 2,000,920.16
2	\$ 2,381,092.52	\$ 2,201,012.18	\$ 180,080.34	0.83	\$ 1,967,845.06	\$ 1,819,018.33
3	\$ 2,381,092.52	\$ 2,201,012.18	\$ 180,080.34	0.75	\$ 1,788,950.05	\$ 1,653,653.03
4	\$ 2,381,092.52	\$ 2,201,012.18	\$ 180,080.34	0.68	\$ 1,626,318.23	\$ 1,503,320.93
5	\$ 2,478,613.02	\$ 2,201,012.18	\$ 277,600.84	0.62	\$ 1,539,023.68	\$ 1,366,655.39
TOTAL	\$ 12,002,983.10	\$ 11,512,060.90	\$ 490,922.20		\$ 9,086,766.58	\$ 8,850,567.85
			VAN	\$ 236,198.73		
			TIR	26%		
			B/C	1.03		

Fuente:
Elaboración

n Propia.

El análisis de rentabilidad de la empresa, que se muestran en la tabla anterior, es donde se miden tres factores importantes, el Valor Agregado Neto donde los ingresos y los egresos son restados arrojando un dato positivo en valor monetario significando mayores ingresos que egresos.

La tasa interna de retorno una de las más importantes, muestra la viabilidad del proyecto de inversión cuando esta es mayor a la tasa de interés el proyecto es viable. El Beneficio-Costo resulta de la división de ingresos entre los egresos, el resultado es mayor a uno, muestra que los ingresos son superiores a los egresos, en consecuencia el proyecto generará riqueza y beneficios.

Conclusiones y recomendaciones

En base a los resultados obtenidos del análisis financiero y la información recopilada se concluye que: la venta productos químicos es un mercado de importancia para la localidad ya que está va creciendo en cuanto a la creación de nuevas empresas y el aumento del mercado para la venta de este tipo de productos.

Los principales demandantes de los productos químicos y de limpieza son las empresas de sector industrial, las cuales son la generación de cientos de empleos dentro de la ciudad y que necesitan de los productos químicos para el mantenimiento correcto de sus instalaciones y procesos industriales.

El plan de negocios desarrollado, junto con los análisis financieros demostró que existe viabilidad en la expansión de la empresa, que puede solventar la inversión fija y continuar generando utilidades a una tasa interna de retorno eficiente, arrojando números positivos en los años proyectados. Un punto positivo es la valoración del VAN y la relación B/C que son las comparaciones de los ingresos y egresos los cuales son positivos, es decir, la empresa cubre sus obligaciones y genera riqueza.

En la tasa interna de retorno se obtuvo el 26% de rentabilidad de la empresa, siendo está mayor que la tasa de interés, el Valor Agregado neto muestra de igual forma un resultado positivo en términos monetarios, donde se genera una ganancia para la empresa después de restar los egresos con un margen de \$236,198.73, y por último la Beneficio-Costo que de forma positiva nos muestra una comparación divisional entre ingresos y egresos cuando esta relación es de 1.03, el plan de

negocios es viable confirmando que la empresa puede solventar las obligaciones y generar ingresos en el corto y largo plazo.

Este es el punto de partida para la toma de decisiones de la inversión empresarial, de acuerdo al plan de negocios y el análisis financiero que es donde se sustenta y se analiza la opción más correcta, analizando los números el plan de negocios es viable y es una correcta decisión la inversión ya que con ello logrará la expansión y la ampliación de mercado obteniendo mayores ingresos y posicionándose de manera más competitiva dentro del mercado local e impactando en un beneficio social con la creación de más empleos.

Otro punto importante es establecer las líneas de expansión más importantes y que generen mayores ingresos, ofrecer nuevas promociones y dar a conocer el producto en diferentes ciudades por medio de publicidad en los medios de comunicación más vistos.

En la expansión del mercado de la empresa no se debe descuidar a las industrias y empresas locales, así como la compra al por menor, sino buscar estrategias de venta más especializadas que logren la adquisición de nuevos clientes.

Para efectos de esta publicación solo se mencionan resultados relevantes, sin embargo existen resultados de valor que la empresa valora para la toma de decisiones como lo es el aumento de empresas comercializadoras de productos químicos y de limpieza en la localidad va en aumento, esto es un factor alarmante, pero no es razón para desistir, por lo contrario se recomienda a la empresa la búsqueda de innovación

en los productos y dar seguimiento a la especialización y continuación del plan de negocios para encontrar nuevos puntos de mejoramiento.

Bibliografía

Herrera Miniño, F. (1994). *Fundamentos de análisis económico: guía para investigación y extensión rural*. Costa Rica : Bib. Orton IICA / CATIE.

Leiva Bonilla , J. C. (2007). *Los emprendedores y la creación de empresas*. Costa Rica : Editorial Tecnologica de CR.

T. Horngren, , C., L. Sundem, G., & A. Elliott, J. (2000). *Introducción a la contabilidad financiera*. Mexico: Pearson Educación.

Wells, P. R. (2006). *Introducción a la economía: microeconomía*. España: Reverte

Arrabal, M. d. (2009). *Plan de negocio*. España: Editorial Vértice.

Lopez, P. A. (16 de diciembre de 2011). *repo.uta*. Obtenido de *repo.uta*:
<http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1511/TA0024.pdf?sequence=1>

Domínguez, P. R. (2014). *Manual de análisis financiero*. Mexico: Juan Carlos Martínez Col.

INAES. (28 de Marzo de 2014). *Secretaria de Economía* . Obtenido de Secretaria de Economía :
<http://www.inaes.gob.mx/doctos/pdf/Renglon%204/INTEGRA/terminos%20de%>

20referencia/T%C3%A9rminos%20INTEGRA%20Mod%20II%202%2020proyecto%20e
n%20operaci%C3%B3n.pdf

Economía, S. d. (11 de marzo de 2014). *secretaría de economía*. Obtenido de
secretaría de economía:
https://www.inadem.gob.mx/como_hacer_un_plan_de_negocios.html

Laos, E. H. (2000). *La competitividad industrial en México*. Mexico: Plaza y Valdes.

Paredes, M. H. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos
empresariales aplicados*. Colombia: Convenio Andres Bello.

Viéytez, E. B. (2002). *Desafíos y oportunidades de las PYMES salvadoreñas:
construyendo una agenda de desarrollo*. El Salvador : FUNDES.

Viniegra, S. (2007). *Entendiendo El Plan de Negocios*. Mexico: Lulu.com.

Vallejo, J. A. (septiembre de 2011). *icex*. Obtenido de icex:
[http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/
mostrarDocumento/?doc=4550205](http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4550205)

Fleitman, J. (2010). Planes de negocios. En J. Fleitman, *Como empezar una empresa
exitosa* (pág. 345). Pax.

Hernandez, U. (02 de junio de 2010). *cnn expansion*. Recuperado el 11 de marzo de
2014, de cnn expansion:
[http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/06/01/pyme-plan-
negocio-mision-cnnexpansion](http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/06/01/pyme-plan-negocio-mision-cnnexpansion)

Intercontinental, Universidad;. (2010). *promexico.gob.mx*. Recuperado el 10 de marzo de 2014, de [promexico.gob.mx: http://comercio.promexico.gob.mx/work/models/comercio/Resource/61/1/images/PlanDeNegociosInternacionalDeExportacion.pdf](http://comercio.promexico.gob.mx/work/models/comercio/Resource/61/1/images/PlanDeNegociosInternacionalDeExportacion.pdf)

Análisis Funcional de la Gerencia Financiera en Mipymes de Navojoa, Sonora.
Área temática: Gestión financiera
Erika Zulema Nieblas Mendivil (kery_9201@hotmail.com), Alberto Galván
Corral, Albín Manuel Félix Hernández.

Resumen

Actualmente se han realizado varios estudios sobre la problemática a la que se enfrentan las micros, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) siendo bastante compleja; la finalidad del presente estudio es determinar el nivel de la gestión financiera de las Mipymes de Navojoa, Sonora para la formulación de sugerencias para el mejor desempeño organizacional. Se aplicó un instrumento de siete reactivos de respuesta cerrada y alternativa de tipo escala, a una muestra no probabilística de 157 mipymes. Todos los reactivos se contestan con opciones de respuesta cerrada y alternativas de respuesta tipo escala, con un nivel de medición por intervalos. Obteniendo como resultado un nivel medio de análisis funcional de la gerencia financiera en mipymes de Navojoa, Sonora.

Antecedentes

En las últimas décadas han acontecido importantes avances científicos y tecnológicos, que han formado una continua renovación en las sociedades en casi todos sus aspectos económicos, sociales, políticos religiosos y culturales. Las mipymes no han podido escaparse a esa realidad. Las empresas en general se mueven bajo la acción de todos esos factores.

De allí la necesidad de que la alta gerencia aplique interés en la gestión financiera, es decir, las acciones fundamentales de las finanzas, como administrar los procesos contables y presupuestarios, tanto como la actividad económica financiera empresarial.

Según estudios hechos por la universidad Yacambú, en Venezuela, para evaluar el modelo de gestión administrativa para la toma de decisiones financieras en una pequeña empresa se puede definir la gestión financiera, como el eje del proceso general de la empresa y un soporte indispensable en la evaluación de las medidas de carácter financiero, las inversiones que se deben atacar y la forma como se deben pagar esas inversiones.

Lo primero involucra gasto de dinero, lo segundo admite obtenerlo; de ahí que el secreto del éxito de la gestión financiera de una corporación consiste en ampliar su valor. El problema está en cómo hacerlo (Brealey y Myers, 1998).

Planteamiento del problema

En La ciudad de Navojoa, Sonora, México existe una serie de problemáticas en cualquiera de sus empresas tanto en grandes como en las más chicas, pero las principales problemáticas se va dando en las micros, pequeñas y medianas empresas, pues les resulta difícil conjugar un proceso administrativo técnicamente efectivo, para obtener los resultados y beneficios que se plantea en sus objetivos organizacionales, así como ir evaluando con indicadores financieros el logro de sus objetivos.

Basándonos en un estudio hecho en la ciudad de Navojoa, Sonora, y publicado en la revista coloquio por la alumna Paula Yesenia Encinas Soto, de una universidad de prestigio se dio la problemática arrojada por el resultado

de los estudios, el 64 % de las empresas consideran que es más importante la contabilidad financiera que la contabilidad administrativa.

He aquí la problemática las empresas no planean con tiempo las acciones que se realizan en cierto tiempo dentro de la empresa aunque formulan estrategias para seguir en el mercado pero no basta porque al final las estrategias que se han formulado no se aplican.

Es necesario que los empresarios tengan conciencia que no solo se tiene que aplicar la contabilidad administrativa, es decir, hay que hacer uso de la contabilidad financiera. Entonces ¿Cuál es el nivel de análisis funcional de la gerencia financiera en las mipymes de Navojoa, Sonora?

Objetivo

El objetivo del presente estudio es determinar el nivel de la gestión financiera de las mipymes de Navojoa, Sonora, para la formulación de sugerencias para el mejor desempeño organizacional.

Justificación

El modelo de gestión financiera que se aplica en cualquier empresa tiene que ser ejecutado por el personal administrativo bajo las directrices de la alta gerencia financiera, a quien le corresponde identificar situaciones diversas, diseñar un plan estratégico y evaluarlas de manera financiera bajo indicadores y parámetros financieros, para la posterior toma de decisiones.

Actualmente, las empresas encaran una serie de nuevos retos: cambio tecnológico acelerado, mercados cada vez más globales, ambiente altamente competitivo, es decir, las mipymes, viven un momento de transformación en el cual los prototipos tradicionales de desarrollo económico que vienen a ser todo un reto para la toma de decisiones financieras.

Es por ese motivo la realización de este estudio, el cual será de suma relevancia para empresas que deseen conocer el nivel de gestión financiera que tienen, al igual que para organismos gubernamentales que deseen implementar estrategias de desarrollo financiero para las mipymes, así como para alumnos, sujetos al estudio del ramo, como por ejemplo alumnos universitarios de administración, finanzas, turismo, etc.

Marco teórico

Según Anderson, (1999) la empresa es: “Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos facilitando servicios en el mercado”.

Algunos autores delimitan a la administración financiera de la siguiente manera: “Es una fase de la administración general, que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de

trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas”. (Moreno, 2002)

Por su parte Van Horne y Wachowicz, (2002) identifica las decisiones del gerente financiero como:

- Decisiones de inversión, la considera como la de prioridad pues se trata de crear valor, se inicia con la adecuada identificación de activos requeridos por una empresa.
- Decisiones de financiamiento, es la segunda en importancia y corresponde al análisis de la adecuada mezcla de financiamiento de la empresa, combinando fuentes internas como aporte de los socios y reinversión de utilidades con fuentes externas obtenidas a través de diferentes formas de pasivos, además de
- Decisiones de administración de activos se refiere a la relevancia de administrar con eficacia los activos y el financiamiento obtenidos y a preocuparse más por el manejo de los activos circulantes que por los activos fijos. En conclusión, el gerente debe orientarse a crear valor, lo cual va mucho más allá de la maximización de ganancias.

Dentro del análisis funcional de la gerencia financiera se pueden mencionar las siguientes sub dimensiones a tratar, en este estudio se habla de la contribución con los diseños de plan estratégico, la disponibilidad de personal capacitado, análisis de indicadores financieros, comparación con la gerencia

financiera de empresas similares y diseño del plan financiero según lineamientos de estrategia.

Método

Se seleccionó una muestra no probabilística de 157 empresas, se consideraron al menos 5 participantes por reactivo, siendo consistente con las sugerencias del número de participantes de Mayorca, Ramírez, Vilorio y Campos (2007) Campo y Oviedo (2008) y De la Ossa, Martínez, Herazo y Campo (2009).

El instrumento es una adaptación de la propuesta de Vera, (2011) compuesto por 7 reactivos, los cuales están distribuidos de la siguiente forma: 1 reactivo en la sub dimensión contribución con el diseño del plan estratégico, 1 reactivo en la sub dimensión disponibilidad de personal capacitado, 2 reactivos en la sub dimensión análisis de indicadores financieros, 1 reactivo en la sub dimensión comparación con la gerencia financiera de empresas similares, 2 reactivos en la sub dimensión diseño de plan financiero según lineamientos de estrategia.

Tabla 1. Relación de indicadores con ítems de cuestionario

Dimensión	Sub dimensiones	Indicadores
Análisis funcional de la gerencia financiera	Contribucion con el diseño del plan estrategico	Existencia de departamento financiero
		Participacion en el diseño de planes
	Disponibilidad de personal capacitado	Contratacion del personal
		Calificacion de personal
	Análisis de indicadores financieros	Utilizacion de indicadores financieros
	Comparacioncon la gerencia financiera	Situacion de otras empresas
Diseño de plan financiero según lineamientos de estrategia	Elaboracion de plan financiero	
	Ajustes para adaptarse al plan	

Fuente: Vera (2011) subdimensiones está mal escrito

Todos los reactivos se contestan con opciones de respuesta cerrada y alternativas de respuesta tipo escala, con un nivel de medición por intervalos. A cada planteamiento, el encuestado, selecciona entre las alternativas de respuesta que equivalen a diferentes grados de presencia de procedimientos de gestión financiera en la empresa. Adicionalmente, cada ítem incluye una alternativa para respuesta abierta, si las opciones disponibles no reflejan la situación que prevalece en la empresa. Con el objeto de estandarizar la interpretación y análisis del instrumento, las respuestas se codificaron en tres niveles de presencia de la variable, a cada nivel se le asignó un valor cuantitativo:

Nivel: Alta presencia de gestión financiera; Valor: 2 puntos.

Nivel: Presencia media de gestión financiera; Valor: 1 punto.

Nivel: Baja presencia de gestión financiera; Valor: 0 puntos.

Para cada respuesta de los reactivos se le asignó una de estas puntuaciones de acuerdo a lo establecido por Vera (2011), en tanto que las respuestas abiertas fueron codificadas *expost* por el analista de la información.

Después de codificar las respuestas, se tabularon los resultados y se calculó un promedio simple por reactivo, sub dimensiones y dimensión. La interpretación de los resultados se realizó de acuerdo al criterio propuesto por Vera (2011), el cual se presenta en la tabla 2.

Tabla 2. Interpretación de puntuaciones promedio.

Valor promedio de las respuestas	Interpretación: Presencia de procedimientos de gestión financiera
0	Ausencia.
0.01 a 0.50	Presencia baja.
0.51 a 0.80	Presencia media - baja.
0.81 a 1.20	Presencia media.
1.21 a 1.60	Presencia media - alta.
1.61 a 2.00	Presencia alta.

Fuente: Vera (2011)

Los resultados por reactivo y sub dimensión se presentan en gráficas de tipo radial para mejor comprensión.

Para determinar el nivel de confiabilidad del instrumento, a los resultados se les aplicó el método de consistencia interna, mediante el índice alfa de Cronbach, se tomó como criterio eliminar los reactivos con valores de correlación inferiores a 0.150. En su estudio Vera (2011) reporta un alfa de Cronbach de 0.962 para el instrumento original (compuesto por 62 reactivos) lo cual permite concluir que el nivel de confiabilidad del instrumento es alto.

Finalmente, el procedimiento empleado fue el siguiente: Se preparó la versión final del instrumento adaptado. Se aplicó el instrumento al directivo o encargado con el mayor nivel jerárquico en la empresa. Se sometieron los resultados al método de confiabilidad, específicamente, la medida de coherencia o de consistencia interna

mediante el índice alfa de Cronbach, usando para ello el programa S.P.S.S. versión 19.0. La prueba de confiabilidad realizada al instrumento se desarrolló en base a lo sugerido por Anastasi y Urbina (2009). Por último se realizó el análisis de los resultados y su discusión, para cerrar con las conclusiones del estudio.

Resultados y su discusión

En el presente apartado se presentan los resultados en dos partes, la primera se refiere a los resultados derivados de la prueba de confiabilidad por consistencia interna del instrumento, en la segunda parte se presentan los resultados del nivel de gestión financiera de las mipymes de Navojoa.

El análisis de resultados, a través del método de consistencia interna, por el índice de alfa de Cronbach, se muestran de forma global en la tabla 1, en la tabla 2 se presentan los estadísticos de correlación si se elimina el reactivo. Con base a la información de la tabla 2 se tomó la decisión de eliminar los reactivos con valor de correlación inferior a 0.150.

Tablas de Dimensión: Análisis funcional de la gerencia financiera.

Tabla 3. Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.772	8

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar el valor del alfa de Cronbach para la dimensión “Análisis funcional de la gerencia financiera” es superior al valor aceptable de referencia de 0.7 por lo que el instrumento presenta un nivel aceptable de confiabilidad (Kerlinger y Lee, 2008; Campo y Oviedo, 2008; De la Ossa, Martínez, Herazo y Campo, 2009; Prieto y Delgado, 2010; Miranda, Miranda y Rodulfo, 2010).

Tabla 4. Estadísticos de correlación, si se elimina elemento

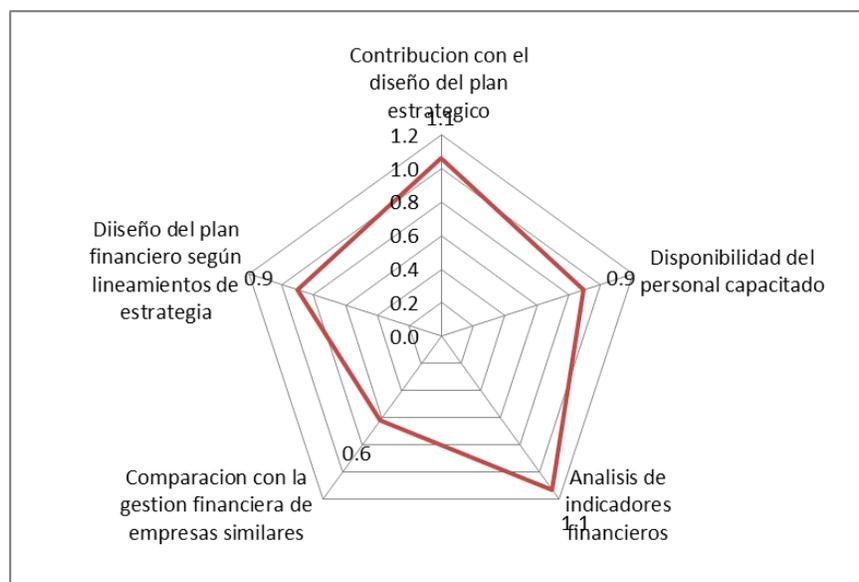
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
preg1 2	6.1975	13.980	.513	.740
preg1 3	6.3694	13.516	.573	.729
preg1 4	6.2484	13.316	.640	.717
preg1 5	6.0191	15.942	.283	.776
preg1 6	6.2739	13.444	.603	.724
preg1 7	6.6433	15.141	.326	.773
preg1 8	6.4459	12.479	.719	.699
preg1 9	6.6306	17.170	.093	.798

Fuente: Elaboración propia.

Adicionalmente, como lo muestra la tabla 2, el ítem 19 presentó correlación inferior a 0.15, por lo que se toma la decisión de eliminarlo del instrumento *a posteriori*, al eliminar el reactivo 19 del instrumento se obtiene un alfa de Cronbach de 0.798, por lo que todos los reactivos restantes muestran consistencia interna alta.

A continuación, se presentan los resultados del nivel de gestión financiera de las mipymes de Navojoa. En primer lugar se presentan los resultados generales (Gráfica 1) de la dimensión en base a subdimensiones.

Gráfica 1: Análisis funcional de la gerencia financiera



Fuente: Elaboracion propia

El análisis funcional de la gerencia financiera cuenta con cinco sub dimensiones las cuales toman diferentes valores:

- Contribución con el diseño del plan estratégico (1.1), disponibilidad de personal capacitado (0.9), análisis de indicadores financieros (1.1), diseño del plan

financiero según lineamientos de estrategia (0.9): con presencia media de análisis funcional de gerencia financiera

- Comparación con la gerencia financiera de empresas similares: con presencia media-baja de análisis funcional de gerencia financiera (0.6).

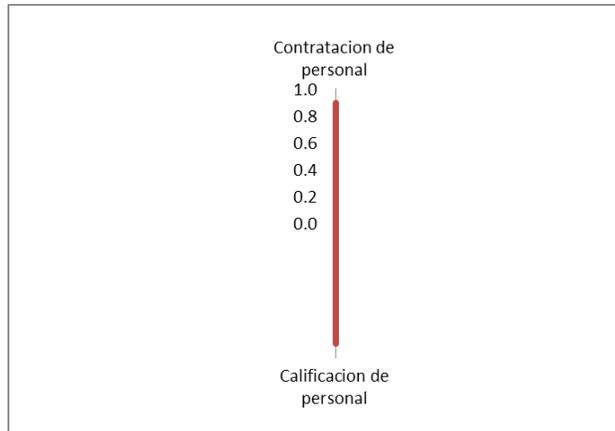
Gráfica 2. Contribución con el diseño de plan estratégico



Fuente: Elaboración propia

En esta gráfica 2, se presenta dentro del análisis funcional de la gerencia financiera, el análisis de la subdimensión de contribución con el diseño del plan estratégico, la cual presenta (1.1) presencia media de análisis funcional de gerencia financiera y posteriormente se presentan en su indicador de existencia de departamento financiero (1.1) una presencia media, al igual en su otro indicador de participación en el diseño de planes existe una presencia media de análisis funcional de gerencia financiera.

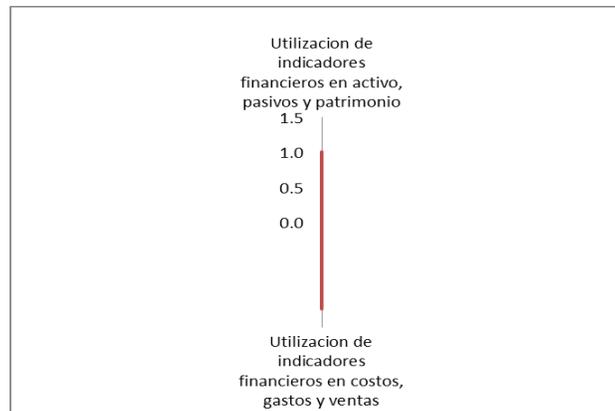
Gráfica 3. Disponibilidad de personal capacitado



Fuente: Elaboración propia

Dentro de la dimensión de análisis funcional de la gerencia financiera el análisis presentado en la gráfica 3 de la subdimensión disponibilidad del personal capacitado se cuenta con (0.9) una presencia media de análisis funcional de gerencia financiera y se analizan dos indicadores, contratación de personal y calificación del personal las cuales de igual forma tienen (0.9) con presencia media de análisis funcional de gerencia financiera.

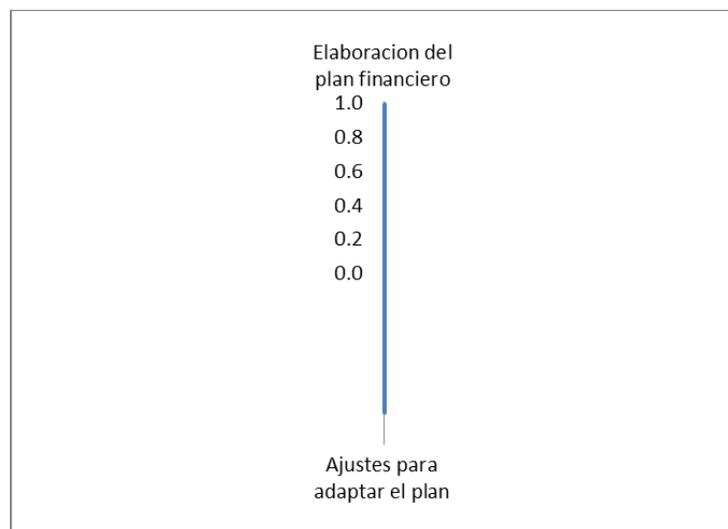
Gráfica 4. Análisis de indicadores financieras



Fuente: Elaboración propia

En el análisis funcional de la gerencia financiera, se encuentra la subdimensión presentada en esta gráfica 4 de análisis de indicadores financieros la cual cuenta con (1.1) presencia media de análisis funcional de gerencia financiera, y se analiza en base a sus indicadores utilización de indicadores financieros en activo, pasivo y patrimonio (1.0) e indicadores financieros en costo, gastos y ventas (1.2) con una presencia media de análisis funcional de gerencia financiera.

Gráfica 5. Diseño de plan financiero según lineamientos de estrategia



Fuente: Elaboración propia

La gerencia financiera cuenta con esta subdimensión en la gráfica 5 señalado su análisis, de nombre diseño del plan financiero según lineamientos de estrategia, está sub dimensión tiene (0.9) presencia media de análisis funcional de gerencia financiera, con sus indicadores de elaboración de plan financiero (1.0) y ajustes para adaptarse al plan (0.8) con presencia media de análisis funcional de gerencia financiera.

Conclusiones

1. Se cumplió con el objetivo de medir el nivel de gestión financiera en cuanto a la medición del análisis funcional de la gerencia.
2. Los resultados alcanzados fueron que la presencia de gestión financiera en el análisis funcional de la gerencia financiera en las mipymes de Navojoa, Sonora, es media, lo cual es consistente con el estudio de Vera (2011).
3. Estos resultados obtenidos de presencia media se deben en gran medida a que la función del gerente es ocupada por un sustituto ya sea un administrador, contador, etc. O bien las funciones y decisiones del gerente no son bien ejecutadas, de acuerdo a la administración financiera que se debería de llevar a cabo, según Van Horne y Wachowicz, Jr. (2002)

Recomendaciones

1. En base a los resultados y conclusiones obtenidas se tiene como recomendación crear y dar seguimiento a un plan estratégico en las mipymes de Navojoa, Sonora, para estar preparados ante posibles imprevistos, es decir, se requiere enfocar el plan a una estrategia principal, aumentar la disponibilidad del personal capacitado, llevando a cabo su contratación y posteriormente evaluar su nivel de capacitación.
2. Es indispensable de igual forma evaluar sus progresos en base a indicadores financieros e implementar mejores estrategias en cuestión de evaluar su nivel de gestión financiera, comparándola con la de su competencia para mejorar su nivel funcional de gerencia.

Referencias

Alvarado, M. (1999). Análisis y Diagnóstico de los procedimientos administrativos en la pequeña empresa creaciones Freyes Tesis de Grado no publicada. Universidad Bicentenario de Aragua, Maracay.

Astasi, A. y Urbina, S. (2009). Tests psicológicos. Prentice Hall, séptima edición. México, 85-112.

Brealey y Myers, (1998).

Duran. D. (1998). Propuesta de un Modelo de diagnóstico organizacional Aplicable a la pequeña empresa. Caso Farmacia Yaritagua (Lara). Tesis de Grado no publicada. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Barquisimeto.

Emery y Finnerty, (2000)

Gitman, (2003)

Perdomo Moreno, Abraham, (2002). Elementos básicos de administración financiera, p. 31.

Mora, C. (2004). *Comportamiento organizacional en las PYMES venezolanas*. Disponible: http://www.gestiopolis.com/canales5/ger/_compopy.htm. [Consulta: 2008, Julio 2]

Campo, A. y Oviedo, H. (2008) Propiedades psicométricas de una escala: la consistencia interna. Revista de Saludo Pública. Vol. 10, núm. 5, diciembre, pp.831-839.

De la Ossa, S., Martínez, Y., Herazo, E. y Campo, A. (2009) Estudio de la consistencia interna y estructura factorial de tres versiones de la escala Zung para ansiedad. Colombia Médica. Vol. 40, núm. 1, enero-marzo, pp. 71-77.

Kerlinger, F. y Lee, H. (2008). Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales. McGraw Hill. Cuarta Edición, México, pp. 581-602.

Mayorca, R., Ramírez, J., Vilorio, O. y Campos, J. (2007) Evaluación de un cuestionario sobre organizaciones que aprenden: adaptación, validez y confiabilidad. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, vol. XIII, núm. 2, julio - diciembre, pp. 149-164.

Miranda, J., Miranda, J. y Rodolfo, J. (2010). Diseño, confiabilización y validación de un instrumento para medir el desempeño docente en la Maestría en Educación, Campo: Formación Docente. Revista Electrónica de Investigación Educativa Sonorense. Año II, núm. 5, marzo, pp. 46-60.

Van Horne y Wachowicz, Jr. (2002)

Vera, M. (2011) Metodología para el análisis de la gestión financiera en Pymes. Borrador preliminar. Bogotá, Colombia. Universidad Nacional de Colombia.

Confiabilidad de un instrumento para medir la percepción del nivel de desarrollo sustentable en el sector empresarial de Navojoa, Sonora.

Área temática: Desarrollo Sustentable.

Fernando Hernández Sierra, Cecilia Aurora Murillo Félix, Jesús Bernardo Miranda Esquer.

Resumen

El concepto de desarrollo ha estado progresando de forma acelerada, actualmente, en el concepto, predomina el enfoque hacia la sustentabilidad en los ámbitos económico, ambiental, social, político y tecnológico. El objetivo del estudio fue determinar la confiabilidad de un instrumento que mide la percepción del nivel de desarrollo sustentable para la ciudad de Navojoa, Sonora, desde la perspectiva del sector empresarial, mediante el coeficiente alfa de cronbach y el procedimiento de mitades partidas. El instrumento consta de 84 reactivos con opciones de respuesta de 1 a 6 en escala tipo Likert. El instrumento se aplicó a 314 empresas. Se reportan índices de confiabilidad aceptables. Se concluye que el instrumento es confiable.

Antecedentes

El concepto de desarrollo ha estado progresando de forma acelerada, en sus orígenes se fundamentaba principalmente en un enfoque económico, actualmente predomina el enfoque hacia la sustentabilidad, que contempla los ámbitos económico, ambiental, social, político y tecnológico.

El desarrollo sustentable es un tópico que actualmente se discute y es de gran relevancia para organismos internacionales, gobiernos de todos los niveles, organizaciones no gubernamentales, instituciones educativas y empresas, algunos de los aspectos que lo revisten de importancia y actualidad la cada vez más marcada desigualdad en el ingreso de las sociedades la diversidad de problemas sociales,

económicos y ambientales que se padecen, tanto en las poblaciones urbanas y rurales, entre otros.

Guzmán, Montaña, Cervantes y Torres (2010) realizan un estudio en la comunidad de Buenavista, municipio de Cajeme, Sonora, mediante talleres de participación comunitaria se el nivel de desarrollo sustentable de la comunidad. El análisis de las variables arrojó niveles mínimos de desarrollo, incluso en algunos rubros niveles inaceptables. Los autores no reportan datos sobre la confiabilidad del instrumento con el cual se evaluaron las variables de desarrollo sustentable.

Por otro lado, Hinojosa, Galván, Quiroz y De la Mora (2012) y Galván, Hinojosa, Miranda, Quiroz y De la Mora (2012) reportan estudios sobre la percepción del nivel de desarrollo sustentable en el sector educativo y sectores gubernamental y empresarial de Navojoa, respectivamente; en general el nivel de percepción se ubica en el mínimo aceptable o nivel medio. Como resultado de la aplicación del instrumento en la sociedad, se reportan valores de alfa de cronbach (para la totalidad de la muestra, aplicado en los sectores educativo, gubernamental y empresarial) de 0.977 global y 0.914 para la dimensión de desarrollo económico sostenible, 0.917 para la dimensión de desarrollo social equitativo, 0.924 para la dimensión de desarrollo ambiental sostenible, 0.955 para la dimensión de desarrollo institucional eficiente y participativo y de 0.865 para la dimensión de desarrollo tecnológico equitativo. Como se puede apreciar los valores reportados del alfa de cronbach son aceptables.

Planteamiento del Problema.

La desarticulación social, económica, política, entre otros aspectos donde se presenta ésta, parece sufrir un proceso de aceleramiento o crecimiento exponencial, con el consecuente incremento o agudización de la heterogeneidad social y económica del país. La inequidad que esto representa, la diversidad de problemas que, tanto la población urbana y rural enfrentan, así como los desequilibrios regionales, en los aspectos económico, social y ambiental, colocan el tema del desarrollo sustentable en el primer plano de importancia y de discusión.

Aunado a lo anterior, existen pocas investigaciones que aborden el uso de instrumentos para medir el nivel de percepción de desarrollo sustentable de una localidad, ciudad, municipio o región, adicionalmente los casos en los que se mide o discute el nivel de desarrollo sustentable no se reportan los datos de confiabilidad de los instrumentos empleados, con el consiguiente menoscabo del rigor científico y metodológico empleado.

Objetivo

El objetivo de la presente investigación fue determinar el nivel de confiabilidad de un instrumento que mide la percepción sobre el nivel de desarrollo sustentable, mediante el coeficiente alfa de cronbach y el procedimiento de mitades partidas, en el sector empresarial de Navojoa, Sonora.

Justificación

El principio que orienta el enfoque metodológico de la propuesta de desarrollo incluyente es la integración de los elementos sociales, políticos, económicos, ecológicos y tecnológicos como condición a priori para encauzar el proceso y el crecimiento de las sociedades modernas.

Por otro lado, el gobierno federal, estatal y municipal han generado iniciativas para trabajar con el desarrollo sustentable a través de sus planes de desarrollo pero es importante desarrollar un proyecto que promueva a través de métodos participativos, estrategias encaminadas a mejorar el desarrollo sustentable de una ciudad como primer alcance y después que se lleve hacia la región y posteriormente al Estado, adicionalmente, es muy importante que las iniciativas y el trabajo esté basado en metodologías que muestren rigor científico, para que ganen la confianza del sector académico y de investigación.

Marco teórico

Definición de Desarrollo Sustentable

El concepto de desarrollo sustentable que tiene una mayor presencia ha sido el contenido en el informe llamado “Nuestro Futuro Común”, conocido como Informe Brundtland para Naciones Unidas, en éste se establece el desarrollo sustentable como el desarrollo que satisface las necesidades de las generaciones presentes, sin comprometer o reducir la capacidad o habilidad de generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades (Tetreault, 2004; Ramírez, Sánchez y García, 2004; Goñi y Goin, 2006).

En ese mismo sentido, Escobar (2007) establece que el desarrollo sustentable advierte la satisfacción de las necesidades de la sociedad presente, sin comprometer el cumplimiento de las necesidades de generaciones futuras, lo que implica que los recursos escasos deben aplicarse en forma racional, eficiente y responsable.

Rappo y Vázquez (2007) señalan que el desarrollo regional ha tenido dos actores, el gobierno en sus diferentes niveles y la iniciativa privada, en consecuencia el desarrollo regional estaba en función de las iniciativas gubernamentales y las inversiones públicas que éste era capaz de generar, para, a su vez, atraer capital privado a las regiones que impulsaban. En este proceso, la población, generalmente no participaba, lo que lo convertía en un agente pasivo del desarrollo, a menos que sus intereses se vieran afectados, en cuyo caso actuaba a la defensiva.

Lares y López (2004) sostienen que el desarrollo rural sostenible plantea el desarrollo desde una perspectiva territorial a partir del análisis de las dimensiones, económica, sociocultural, ambiental y política institucional donde su intención es causar el bienestar de la sociedad.

Hernández y Garduño (2010) explican que las tecnologías actuales son un gran apoyo en el desarrollo de toda actividad humana. En el desarrollo de ciudades, las tecnologías intervienen de forma significativa para el desarrollo y productividad de las mismas, a través de iniciativas que inciden en el mejoramiento de la calidad de los servicios y productos.

A su vez, Pérez (2008) afirma que la pequeña y mediana empresa (pyme) juega un papel importante en el desarrollo y crecimiento sustentable debido a que son el

motor de la economía, por lo que la orientación de las pymes debe ser enfocada a tener una visión prospectiva con participación social.

Para efectos del presente artículo se entenderá por desarrollo sustentable aquél que satisface las necesidades de las generaciones presentes sin deteriorar la capacidad o habilidad de las generaciones futuras de satisfacer las propias, partiendo del análisis de las dimensiones económica, social, ambiental, tecnológica e institucional, con el propósito de promover el bienestar de la sociedad con una distribución justa y equitativa de la riqueza.

Método

Empleando una metodología cuantitativa se determinó el nivel de confiabilidad de un instrumento que mide la percepción sobre el nivel de desarrollo sustentable, desde la perspectiva del sector empresarial.

Participantes. La población estuvo compuesta por 314 empresas; se aplicó el instrumento, preferentemente al propietario o al directivo con más alto nivel jerárquico. Se seleccionó una muestra no probabilística por conveniencia.

Instrumento. Se adaptó el instrumento, de la propuesta de Wong (2005) conformado de cuatro dimensiones: Desarrollo Económico Sostenible (DES), Desarrollo Social Equitativo (DSE), Desarrollo Ambiental Sustentable (DAS), Desarrollo Institucional Eficiente y Participativo (DIEP), se agregó una quinta dimensión que es Desarrollo Tecnológico Equitativo (DTE).

El instrumento está conformado por 84 reactivos, los cuales están distribuidos de la siguiente forma: 26 reactivos en la dimensión DES, 20 en DSE, 13 en DAS, 19 en DIEP y 6 reactivos en DTE. Los 84 reactivos se contestan con una escala tipo Likert, con seis valores posibles de respuestas, representados con los valores de 1 a 6, representando cada valor lo siguiente: 1=nulo/inexistente; 2=muy bajo; 3=bajo; 4=medio/mínimo aceptable; 5=alto y 6=muy alto. La opción a elegir es la que mejor represente o refleje la postura del encuestado en el planteamiento con relación a la ciudad de Navojoa. Las categorías y dimensiones del instrumento, se describen en la tabla 1.

Tabla 1. Dimensiones y categorías para medir el nivel de desarrollo sustentable

Dimensión	Categoría	Ítems	Total de ítems
DES	Estructura económica, agentes económicos, innovación	Del 1 al 15	15
	Infraestructura, servicios y accesibilidad	Del 16 al 26	11
DSE	Calidad de vida y recursos humanos	Del 27 al 36	10
	Cohesión social, organización e identidad territorial	Del 37 al 46	10
DAS	Medio ambiente y recursos naturales	Del 47 al 54	8
	Organizaciones, normatividad y programas de ordenamiento ecológico y territorial	Del 55 al 59	5
DIEP	Eficiencia operativa local	Del 60 al 70	11

	Institucionalización y planeación estratégica	Del 71 al 78	8
DTE	Infraestructura tecnológica	Del 79 al 84	6

Fuente: Elaboración propia.

Procedimiento. Se preparó la versión final del instrumento, adaptado a las cinco dimensiones de desarrollo sustentable. Se solicitó apoyo y autorización al propietario/directivo/responsable de cada empresa para la aplicación del instrumento, así como se les explicó el propósito de la investigación. Se aplicó el instrumento. Se sometieron los resultados a dos métodos de confiabilidad, el de mitades partidas y la medida de coherencia o de consistencia interna mediante el índice alfa de Cronbach, usando para ello el programa S.P.S.S. versión 19.0. Es pertinente señalar que las diversas pruebas de confiabilidad realizadas al instrumento se desarrollaron en base a lo sugerido por Anastasi y Urbina (2009).

Resultados

En primer lugar se presentan los resultados relativos a la confiabilidad del instrumento mediante el método de mitades partidas y en segundo lugar los relativos a la consistencia interna mediante el índice alfa de Cronbach, en ambos casos se realiza el análisis para determinar la exactitud con que el instrumento mide lo que mide.

En la Tabla 2, se muestran los resultados de confiabilidad mediante el método de mitades partidas. Los resultados se presentan, en forma global para los 84 reactivos, posteriormente se aplica el método de mitades partidas a cada una de las categorías.

Para efectos prácticos solo se presentará el índice alfa de Cronbach, debido a que éste es el coeficiente de confiabilidad más general (Kerlinger y Lee, 2008, Campo y Oviedo, 2008).

Tabla 2. Estudio de confiabilidad por mitades partidas

Dimensión	Categoría	Alfa de Cronbach		Número de elementos		Total de elementos
		Parte 1	Parte 2	Parte 1	Parte 2	
	Global	0.972	0.973	42	42	84
DES	1. Estructura económica, agentes económicos, innovación	0.906	0.879	8	7	15
	2. Infraestructura, servicios y accesibilidad	0.875	0.849	6	5	11
DSE	1. Calidad de vida y recursos humanos	0.849	0.822	5	5	10
	2. Cohesión social, organización e identidad territorial	0.857	0.874	5	5	10
DAS	1. Medio ambiente y recursos naturales	0.861	0.896	4	4	8
	2. Organizaciones, normatividad y programas de ordenamiento ecológico y territorial	0.817	0.792	3	2	5
DIEP	1. Eficiencia operativa local	0.907	0.877	6	5	11
	2. Institucionalización y planeación estratégica	0.875	0.877	4	4	8
DTE	1. Infraestructura tecnológica	0.848	0.851	3	3	6

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados del método de consistencia interna, mediante el índice alfa de Cronbach, se presentan en la tabla 3, de forma global, por dimensión y categoría.

Tabla 3. Estudio de confiabilidad por consistencia interna

DIMENSIÓN/Categoría	Alfa de Cronbach	Número de elementos
GLOBAL	0.984	84
DES	0.960	26
1. Estructura económica, agentes económicos, innovación	0.938	15
2. Infraestructura, servicios y accesibilidad	0.921	11
DSE	0.949	20
1. Calidad de vida y recursos humanos	0.903	10
2. Cohesión social, organización e identidad territorial	0.921	10
DAS	0.948	13
1. Medio ambiente y recursos naturales	0.929	8
2. Organizaciones, normatividad y programas de ordenamiento ecológico y territorial	0.894	5
DIEP	0.961	19
1. Eficiencia operativa local	0.938	11
2. Institucionalización y planeación estratégica	0.925	8
DTE (Infraestructura tecnológica)	0.901	6

Fuente: Elaboración propia.

Discusión de Resultados

Sobre los resultados obtenidos en este proceso de confiabilización del instrumento se puede discutir lo siguiente. Mediante el método de mitades partidas se obtuvieron índices alfa de 0.972 para la primera parte y de 0.973 para la segunda parte del instrumento de forma global. La Dimensión Desarrollo Económico Sostenible, que comprende 2 categorías, se obtuvieron alfas de 0.906 y 0.875 para la primera parte y 0.879 y 0.849 para la segunda parte, respectivamente. La Dimensión de Desarrollo Social Equitativo, obtuvo índices alfas, para sus dos categorías, de 0.849 y 0.857 para la primera mitad y 0.822 y 0.874 para la segunda mitad, respectivas a cada categoría.

Los resultados de las categorías 1 y 2 de la dimensión Desarrollo Ambiental Sustentable obtuvo índices alfas para sus dos categorías de 0.861 y 0.817 para la primera mitad, y para la segunda mitad de 0.896 y 0.792. La dimensión de Desarrollo Institucional, Eficiente y Participativo obtuvo, en sus dos categorías, índices alfas de 0.907 y 0.875 para la primera parte y para la segunda parte se obtuvieron índices de 0.877 en ambas categorías. Por último, la dimensión de Desarrollo Tecnológico Equitativo, que contiene una sola categoría, presenta índices alfa de 0.848 y 0.851 para la primera y segunda mitad, respectivamente.

Como se puede apreciar, la total de los índices alfa obtenidos mediante el método de mitades partidas, tanto para el instrumento en lo global, como para cada categoría presenta índices de confiabilidad altos, ya que para estudios en ciencias sociales, son suficientes obtener índices superiores a 0.7 (Kerlinger y Lee, 2008; Campo y Oviedo,

2008; De la Ossa, Martínez, Herazo y Campo, 2009; Prieto y Delgado, 2010; Miranda, Miranda y Rodulfo, 2010) aunque algunos índices son superiores entre una y otra mitad ambos índices en lo general son altos, por lo que el instrumento presenta una alta exactitud para medir lo que dice medir.

Mediante el análisis de resultados a través del método de consistencia interna, por el índice de alfa de Cronbach, se discute lo siguiente: tanto a nivel global, como por dimensión y categorías, se obtuvieron valores superiores al valor aceptable de referencia (0.7), adicionalmente, ningún ítem presentó correlación negativa o valor de significación inferior a 0.2 por lo que todos los reactivos muestran consistencia interna alta. El índice alfa a nivel global fue de 0.984 y por cada dimensión fueron 0.960, 0.949, 0.948, 0.961 y 0.901 para las dimensiones DES, DSE, DAS, DIEP y DTE, respectivamente. A nivel de categoría, el menor valor obtenido fue de 0.849 para la categoría 2 (Organizaciones, normatividad y programas de ordenamiento ecológico y territorial) de la dimensión DAS, sin embargo, a pesar de ser el alfa con valor menor, este es muy superior al valor de referencia aceptable, por lo tanto el instrumento presenta una alta consistencia interna y es confiable en medir lo que dice medir.

Los resultados obtenidos acreditan que el instrumento cuenta con propiedades psicométricas de confiabilidad, suficientemente sólidas para medir la percepción sobre el nivel de desarrollo sustentable, no obstante, es necesario realizar otros estudios para robustecer los hallazgos anteriores.

Conclusiones

Con base a los resultados obtenidos, se concluye que:

1. Se cumplió con el objetivo de la investigación que fue determinar el nivel de confiabilidad de un instrumento que mide la percepción sobre el nivel de desarrollo sustentable para la ciudad de Navojoa, Sonora, desde la perspectiva del sector empresarial.
2. Existen evidencias robustas sobre el alto grado de confiabilidad del instrumento, por lo que el instrumento mide con precisión lo que dice medir.
3. El instrumento cuenta con propiedades psicométricas que sustentan la conveniencia de extender la realización de estudios que las fortalezcan.
4. El instrumento puede ser empleado, con ciertas reservas, para medir la percepción sobre el nivel de desarrollo sustentable en las dimensiones y categorías que comprende.

En relación a recomendaciones, se plantean las siguientes: Continuar la elaboración de estudios que permitan robustecer las propiedades de confiabilidad del instrumento. Iniciar la formulación de estudios que permitan fortalecer las propiedades de validez del instrumento para avanzar en la validez predictiva del instrumento. Es conveniente realizar aplicaciones del instrumento en otros sectores y agentes del desarrollo para progresar en las propiedades psicométricas de validez y confiabilidad del instrumento.

Referencias

Anastasi, A. y Urbina, S. (2009). Tests psicológicos. Prentice Hall, séptima edición. México, 85-112.

- Campo, A. y Oviedo, H. (2008) Propiedades psicométricas de una escala: la consistencia interna. *Revista de Salud Pública*. Vol. 10, núm. 5, diciembre, pp.831-839.
- De la Ossa, S., Martínez, Y., Herazo, E. y Campo, A. (2009) Estudio de la consistencia interna y estructura factorial de tres versiones de la escala Zung para ansiedad. *Colombia Médica*. Vol. 40, núm. 1, enero-marzo, pp. 71-77.
- Escobar, J. (2007). El desarrollo sustentable en México. *Revista Digital Universitaria*. Vol. 9, núm. 3, marzo, pp-1-13-xx.
- Galván A., Hinojosa, C., Miranda J., Quiroz, C. y De la Mora, A. (2012) Estudio de la percepción del desarrollo sustentable en el sector educativo de Navojoa, Sonora. *Revista Electrónica de Investigación Educativa Sonorense*. Año IV, núm. 11, junio, pp. 20-36.
- Goñi, R. y Goin, F. (2006). Marco conceptual para la definición del desarrollo sustentable. *Salud Colectiva*, Vol. II, núm. 2, mayo/agosto, pp.191-198.
- Guzmán, M., Montaña F., Cervantes, A., y Torres J. (2010). Plan de desarrollo sostenible para el sector rural: estudio de caso “comunidad Buenavista”, municipio de Cajeme, Sonora, México. *Revista Desarrollo Local Sostenible*. Vol. 3, núm. 7, pp.1-22.
- Hernández, S. y Garduño, A. (2010). Tecnologías actuales aplicadas al desarrollo urbano sustentable. *Acta Universitaria*, Vol. 20, núm. 1, enero/abril, pp. 25-34.
- Hinojosa J., Galván, A., Quiroz, C. y De la Mora, A. (2012). Percepción del nivel de desarrollo sustentable en el sector gobierno y empresarial de Navojoa, Sonora,

con el uso de variables categóricas. *Investigación en Ciencias Administrativas*. Año 1, núm. 2, octubre de 2011/marzo de 2012, pp. 37-62.

Kerlinger, F. y Lee, H. (2008). *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales*. McGraw Hill. Cuarta Edición, México, pp. 581-602.

Lares, O. y López M. (2004). Metodología de diagnóstico para el desarrollo sustentable. *Revista del Centro de Investigación*, Vol. VI, núm. 22, julio/diciembre, pp.27-38.

Miranda, J., Miranda, J. y Rodulfo, J. (2010). Diseño, confiabilización y validación de un instrumento para medir el desempeño docente en la Maestría en Educación, Campo: Formación Docente. *Revista Electrónica de Investigación Educativa Sonorense*. Año II, núm. 5, marzo, pp. 46-60.

Pérez, D. (2008). Gerencia pyme, fortaleza sustentable para el desarrollo endógeno. *Multiciencias*, Vol. 8, núm. 1, enero/abril, pp. 81-90.

Prieto, G. y Delgado, A. (2010). Fiabilidad y validez. *Papeles del Psicólogo*. Vol. 31, núm. 1, enero-abril, pp. 67-74.

Ramírez, A., Sánchez, J. y García, A. (2004). El desarrollo sustentable: interpretación y análisis. *Revista del Centro de Investigación*. Vol. 6, núm. 21, julio/diciembre, pp. 55-59.

Rappo, S. y Vázquez, R. (2007). Líneas estratégicas para construir una propuesta de desarrollo sustentable en la región centro-oriente de Puebla. *Aportes*, Vol. XII, núm. 34, enero/abril, pp. 79-99.

Tetreault, D. (2004). Una taxonomía de modelos de desarrollo sustentable. *Espiral*, Vol. X, núm. 29. Enero/abril, pp. 45-80.

Wong P. (2005). Propuesta metodológica para el análisis estratégico participativo de desarrollo local-regional. México: Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C. (CIAD, A.C.).

Finanzas básicas en la niñez en la escuela primaria Rafaela L. Rodríguez de Navojoa Sonora.

Jorge René Ramírez Verdugo, (Jorge_ramirez175@hotmail.com) Cecilia Aurora Murillo Félix, Erika Ivett Acosta Mellado.

Resumen

El presente proyecto surge del análisis de la situación actual de México respecto a la educación financiera con la que se cuenta, la crisis económica que se vive no solo es un reflejo de los indicadores micro y macroeconómicos sino de la realidad de cada individuo, por lo tanto con el objetivo de mejorar la educación financiera y lograr cambiar la cultura del ahorro se realizó una capacitación a los niños de sexto grado de la escuela primaria Rafaela L. Rodríguez, los cuales mostraron un aprendizaje sobre los conceptos básicos de economía. Uno de los resultados más interesantes fue que los alumnos iniciaron la cultura del ahorro a pesar del nivel socioeconómico con el que cuentan.

Antecedentes

En la última década ha aumentado el interés por el tema de la educación financiera y la literatura al respecto ha crecido de manera considerable. Este interés no se ha dado solamente en la comunidad académica, sino también de manera muy importante en los gobiernos, organizaciones no gubernamentales e instituciones financieras, y ha sido motivado por los beneficios que puede tener para los mercados financieros, la economía y para los consumidores. Hoy en día hay una variedad de material de apoyo por parte de los bancos ya que proporcionan juegos, rompecabezas; diapositivas coloridas y llamativas para los niños por parte de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros(CONDUSEF), también una amplia variedad de videos instructivos en la web que nos ayudan a explicar los conceptos básico de lo que es el ahorro, inversión, gasto, crédito y entro

otros temas relacionados con la educación financiera, brindando una visión de su importancia para la sociedad.

En el área internacional Pattichiari Consortium, fue fundado en Italia en 2003, es un organismo independiente, con personalidad jurídica propia, creado por un consorcio de bancos italianos con la participación activa de su socio Economiascuola. Ayudar a los consumidores de productos financieros a que puedan tomar decisiones informadas en el ámbito financiero. Incluye múltiples programas de educación financiera, con especial incidencia entre los estudiantes, a los que orientan para ser adultos responsables y estar formados en materia financiera (Europeo, 2011)

.En México programas desarrollados por instituciones públicas como la Condusef, ofrece educación financiera para jóvenes universitarios así como la Semana Nacional de Educación Financiera desde el año 2008, pero la cobertura de las mismas no llega a las comunidades y pueblos indígenas (Condusef)

. El Banco Central también ofrece en su portal web dedicado a los niños con el programa llamado “Mi Banxico” el cual fue desarrollado en el 2011 con ayuda de la Secretaría de Educación Pública, el cual brinda Educación económica y financiera para niños, desde el punto de vista pedagógico y didáctico (Mexico).

.A nivel local se participa con el proyecto “la escuelita” el cual fue requerido por el Instituto Tecnológico de Sonora (ITSON) y es aprobado con el nombre “Finanzas básicas en la niñez” con la inspiración de adquirir un cambio generacional, es decir, promover la educación financiera y una cultura financiera positiva en los niños y los

jóvenes es esencial para asegurar una población educada en finanzas que sea capaz de tomar decisiones con conocimiento de causa.

Planteamiento del problema

En México existe una baja tasa de ahorro, lo que lleva a que alrededor de 8 de cada 10 mexicanos cada año nuevo no cuenten con recursos para financiar sus futuros planes educativos y familiares. El ahorro a mediano plazo y largo plazo con un horizonte de 5 a 10 años, es prácticamente nulo en los mexicanos. Como resultado el mexicano tiene menor capacidad de cumplir sus planes y sueños educativos, como pagar la escuela medio superior de los hijos, y sus planes familiares como dar el enganche de una primera casa. En el país, 84% de las personas, aun con recursos económicos suficientes, no ahorra a largo plazo ni prevé su retiro de manera adecuada. Notimex (2013)

La problemática por la que cursa el país, en gran parte no es el consumo si no la falta de cultura de ahorro que hay y el endeudamiento que se tiene, en la actualidad en ningún nivel básico de educación existe una materia relacionada con la educación financiera que les hable acerca de los conceptos básicos de economía, siendo que la mayoría de los conflictos son de carácter económico.

Generalmente las personas de bajos recursos se localizan en colonias excluidas y lejos de tener información de educación financiera o de cómo hacer uso de su ingreso y que siembren el uso del ahorro. De tal modo de que estos individuos no tienen oportunidad de mejorar su calidad de vida, mediante la importancia que tiene el hacer uso del ahorro.

El problema que se presenta en estas áreas es el desempleo, personas con solo terminada la primaria o secundaria, este proyecto pretende proporcionar una educación financiera para los niños y los jóvenes es un componente importante en la evolución de la niñez a la edad adulta y la formación de ciudadanos financieramente responsables. Por lo tanto se hace la siguiente pregunta:

¿Cuál será el procedimiento más adecuado para motivar a los niños de la Primaria Rafaela L. Rodríguez y a que su vez tengan un aprendizaje de los conceptos básico de economía?

Objetivo

Mostrar la estrategia desarrollada y su capacitación para lograr la cultura del ahorro en el grupo de 6° de la escuela primaria Rafaela L. Rodríguez.

Marco teórico

El contenido del siguiente texto se dará a conocer los conceptos en el área de finanzas básicas, tales como el ahorro, Consumo e inversión, para la satisfactoria comprensión del lector se definen dichos conceptos, según distintos autores:

Alexander, Sharpe y Bailey (2003) definen la inversión en su sentido más amplio como: “sacrificar dinero actual por dinero futuro”. Por lo general, entran en juego dos atributos diferentes - tiempo y riesgo.

Mundi, Bruzzone (2006), definen al ahorro es el porcentaje del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras a través de diversos mecanismos financieros.

Casares, Tezanos (2009), nos definen al consumo como Gasto de los hogares en bienes y servicios, con la excepción de la compra de la vivienda habitual.

Como se sabe el ahorro es establecer una reserva para el futuro, ya que con este se puede proveer la autosuficiencia económica para conformar un capital. Una pequeña cantidad de personas son las que realmente ahorran y saben cómo hacerlo.

En México hay una cultura muy pobre sobre el ahorro, las personas están más impuestas a gastar lo poco o mucho que ganan en artículos que a veces ni siquiera son necesarios, tienen a gastar más de lo que pueden llegar a tener y por esta razón jamás podrán a llegar a pensar en ahorrar por lo menos una mínima cantidad de su salario.

El no ahorrar es un problema que se ha visto desde siempre, ya que es una mala costumbre que se ha ido fomentando de generación en generación, siempre es y será mejor ahorrar para comprar que comprar con deuda pero no se tiene ni la paciencia ni hábitos adecuados para conseguirlo. El ahorro debe de ser un hábito que se debe de ir adquiriendo cada vez que se tenga un ingreso

Algunas maneras de ahorrar pueden ser:

- Abrir una cuenta de ahorro que no permita retirar el dinero fácilmente o invertir a largo plazo.
- Ahorro en el consumo de productos en nuestra casa, comprar ropa más barata, no utilizar más energía de lo normal.

- Pagar las deudas y no tener tarjetas de créditos ya que estas si no son pagadas a tiempo aumentaran los intereses y jamás podrás liquidar la deuda.
- Descubrir en que se gasta el dinero.

El ahorro programado conlleva muchos beneficios principalmente es posible garantizar un mejor futuro, el ahorrar debe de convertirse en un estilo de vida ya que garantiza a la sociedad una estabilidad económica, manteniendo un constante crecimiento y una tranquilidad a las personas sabiendo que siempre contarán con una cantidad de dinero para cualquier necesidad que se presente.

El gasto es cuando el dinero que tenemos disminuye o en su defecto, aumenta la pérdida de él en los bolsillos. El gasto siempre implicará el desembolso de una suma de dinero que puede ser en efectivo o a través de la cuenta bancaria.

Por lo tanto el gasto es algo muy común en todo el mundo ya que todas las personas tienen que gastar para poder vivir, ya que se consume todo lo que una persona necesita. Claramente debe de haber un límite en el gastar, saber cuándo, cómo y dónde realizarlo ya que al sobre pasar el límite podemos tender a endeudarnos.

El gasto es algo que ya no se va a recuperar por lo cual se debe de aplicar de manera inteligente y correcta. El dinero cuesta mucho ganarlo con esfuerzo, trabajo y dedicación por eso se debe de cuidar en la manera que se gasta.

Se habla de inversión cuando destinas tu dinero para la compra de bienes que no son de consumo final y que sirven para producir otros bienes y así obtener ganancias.

Invertir puede ser algo tan fácil como poner el dinero en una cuenta de ahorros o en una cuenta de cheques.

La mayoría de las veces la gente no invierte por pereza o porque piensa que no les conviene ya que las tasas de interés son muy bajas y las ganancias no serían buenas, en cierto sentido tienen razón ya que al pensar que hay una tasa del 4% no es algo muy redituable, pero muchas veces al no invertir se gasta el dinero y esto con lleva a no tener dinero y liquidez.

La importancia en invertir no debe de ser exagerada, el dinero es algo que fluye. A veces algo que vale un peso puede costar más en los días siguientes y esto es porque la historia muestra como los objetos aumentan su valor a través del tiempo, por lo tanto es bueno invertir ya que el dinero crece en igual de disminuir.

La razón más importante para invertir es la jubilación. Cuando tus días de trabajar se acaben necesitarás dinero para sobrevivir. La inversión en la jubilación tiene el horizonte de tiempo más largo de todos. Como resultado, puedes permitirte tomar oportunidades mientras eres joven.

Hay entidades que están promoviendo y haciendo campañas para mitigar los malos hábitos en el manejo de las finanzas, ya que este es un problema que se debe

de erradicar desde los niños ya que los malos hábitos comienzan desde el hogar y se incrementan conforme van haciéndose adultos, estas entidades son:

En el transcurso del tiempo los países del mundo y en México se lograron identificar los beneficios que se tiene al tener una adecuada cultura de ahorro en los habitantes y las oportunidades que se pueden llevar a cabo con la implementación de un buen uso del ahorro.

Se han creado instituciones de los gobiernos y no gubernamentales, especializados en dar enseñanzas en finanzas básicas que promuevan el ahorro a la población, algunos de ellos son:

Aprende a ahorrar: Es una aplicación del Banco de España, “Aprende a ahorrar”, en la que los padres pueden asignar de manera ficticia pequeñas cantidades a sus hijos de manera periódica, los niños pueden seguir la evolución de este monto en función de una toma de decisiones donde destinan recursos a determinadas necesidades y los padres pueden tener acceso a todos los movimientos y tomas de decisiones de los niños donde puede haber una retroalimentación (Sztchmasjter, 2010).

“Lemonade” es otra aplicación donde el objetivo es que el niño juega a ser el dueño de su negocio de limonadas y tiene que aprender a distribuir las ganancias obtenidas por las ventas para destinarlos de la manera más óptima a la compra de insumos para volver a hacer más limonada y poder venderla.

Sztchmasjter (2010) nos menciona que en Chile cuentan con programas formativos, como el famoso Agente Piggy, una plataforma educativa de finanzas online que brinda herramientas para insertar a los niños y jóvenes en las finanzas.

En Argentina existe el PAEF (Programa de Alfabetización Económica y Financiera), a través del Banco Central de la Nación. En la Feria del Libro participó a través de un stand interactivo denominado la “ruta del dinero”, allí se relataba cómo nace el dinero, cómo se distribuye, las funciones de las agencias regionales y de los bancos comerciales, el uso de los medios de pago, entre otros. Este programa también incluye formación a docentes y en una etapa más avanzada a padres de familia (Sztchmasjter, 2010)

Actualmente los niños ya tienen el uso de internet en sus casas y la mayoría del tiempo se la pasan navegando por la web, por eso las asociaciones Gubernamentales y no gubernamentales ofrecen en sus portales web actividades y juegos que fomentan el ahorro. A continuación le mostraremos algunos programas desarrollados en México

Unas de las más importantes es el portal de Banxico que ofrece un programa llamado Mi Banxico que se enfoca en los esfuerzos de divulgación hacia la educación básica, en los grados de primaria, a través de la intervención Mi Banxico. Educación económica y financiera para niños. Es una intervención lúdica-educativa, declarativa, en donde la enseñanza se aborda de una manera narrativa y sencilla y está orientada hacia el alumno. Es una gestión no formal que ofrece al docente y al padre de familia estrategias pedagógicas y didácticas adecuadas para su implementación en los ámbitos escolar y familiar.

CONDUSEF: Comisión nacional para la defensa de los usuarios de los servicios financieros, organismo dependiente de la SHCP, en otro servicio que presta este organismo, es hacia los niños la sección infantil de internet, donde los pequeños tendrán acceso a juegos, lecturas, actividades para desarrollar en el hogar y recibirán consejos de ahorro.

Finanzas para niños: Es una Asociación Civil que tiene por objeto la promoción y difusión de la cultura financiera entre todo público- niños, adolescentes y adultos, enfatizando la necesidad de promover la educación financiera a temprana edad, para un mayor bienestar futuro de las familias (Valores).

Además existen programas de educación financiera, módulos y juegos por parte de asociaciones como Banamex que impulsa el desarrollo de juegos didácticos, Bancomer que brinda programas de educación financiera, ahorro y crédito y por parte del gobierno la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de las Instituciones Financieras (Condusef) impulsa este tipo de proyectos.

(VILLEGAS, 2012) nos menciona que la Fundación Cultural Finanzas para Niños, A.C como en el MIDE existen diversos programas de apoyo y cursos que van dirigidos a niños e incluso jóvenes y adultos con el objetivo de enseñar que la economía, las finanzas y las inversiones no solo competen a los grandes empresarios sino que son elementos que están en el día a día.

Metodología

Esta investigación se realizó en la Escuela Primaria Rafaela L. Rodríguez, en el grupo de 6to “A”, conformado por 17 niñas y 15 niños respectivamente, con un total de 32 alumnos.

Se elaboró un pre-test con el fin de identificar las fortalezas y debilidades de los niños y niñas en los temas básicos de educación financiera, dicho test consta de 10 preguntas de opción múltiple.

Posteriormente se realizó un cuestionario de 11 preguntas llamado pos test, el cual tuvo la finalidad de evaluar a los alumnos después de la capacitación impartida de educación financiera.

Para la preparación de las sesiones de educación financiera se utilizaron páginas web de instituciones del gobierno para tomar información, ideas y poder presentarlas a los niños de una manera más fácil los conceptos de finanzas mismos temas que se incluyen en las diapositivas de las sesiones de la capacitación.

A continuación se muestran los resultados más relevantes del post test de la escuela Primaria Rafaela L. Rodríguez

Gráfica1. Ahorro



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: El 100% de los alumnos saben el significado de ahorro.

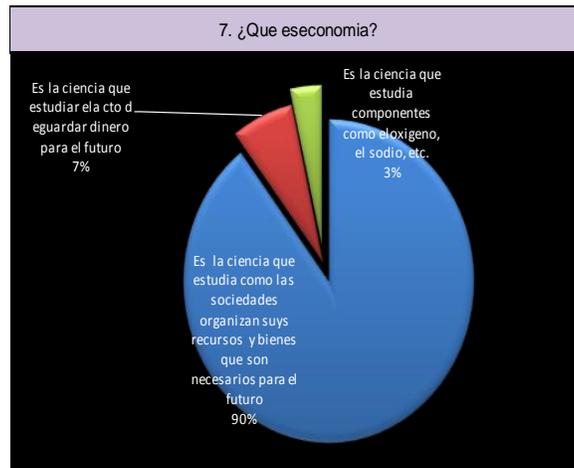
Gráfica 2. Economizar



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: La mayoría de los alumnos saben que es economizar con un 86%.

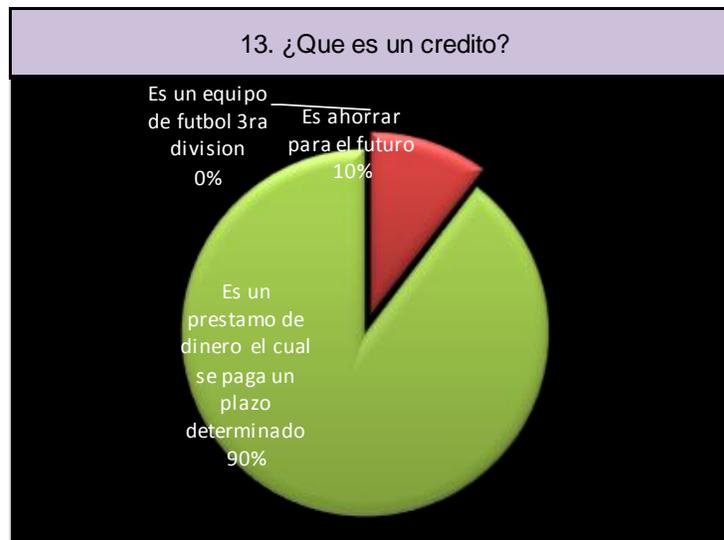
Gráfica 3. Economía



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: El 90% de los alumnos sabe que significa la palabra economía.

Gráfica 4. Crédito



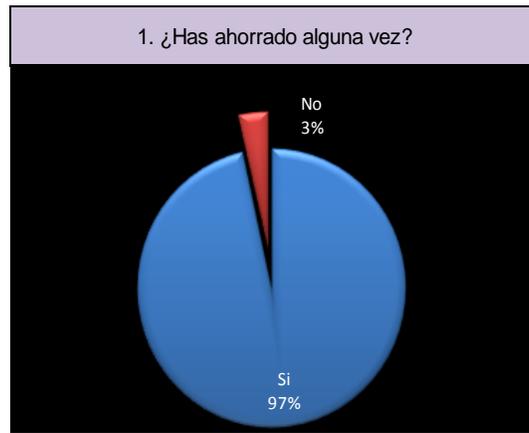
Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: El 90% de los alumnos conoce que es un crédito.

Gráficas de las preguntas más importantes del pre test de la escuela Primaria

Rafaela L. Rodríguez

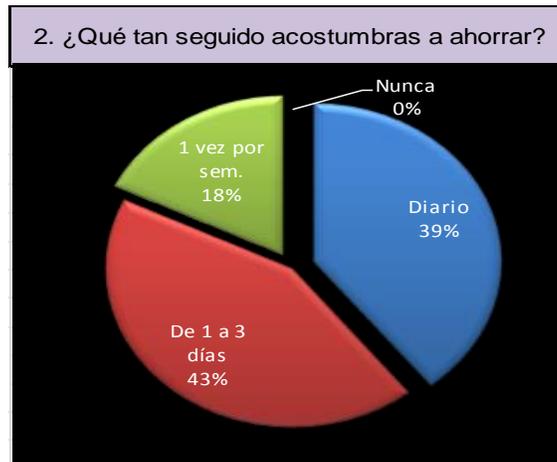
Gráfica 5. Ahorrar



Fuente: Elaboración Propia

El 97% de los alumnos han ahorrado alguna vez.

Gráfica 6. Acostumbra a ahorrar



Fuente: Elaboración Propia

El 43% de los alumnos acostumbra a ahorrar de 1 a 3 días, mientras que el 39% lo hace a diario y el resto con un 18% una vez a la semana.

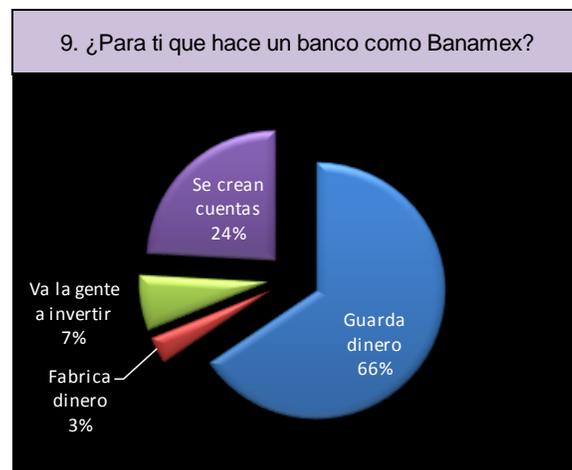
Gráfica 7. Ahorro



Fuente: Elaboración Propia

El 83% de los alumnos su familia le ha hablado alguna vez del ahorro, mientras que el 14% no lo han hecho.

Gráfica 8. Banco



Fuente: Elaboración Propia

El 66% de los alumnos un banco hace la función de guardar dinero, el 24% que se crean cuentas, el 7% la gente va invertir y el 3% que fabrica dinero.

Resultados y discusiones

Basándose en los resultados obtenidos, se puede observar que el proyecto realmente influyo de manera positiva en la formación de los alumnos ya que se lograron las metas y objetivos planeados.

El porcentaje logrado en los niños de la Escuela Primaria Rafaela L. Rodríguez, en el área del ahorro saben el significado de el con un 100%.Esto indica que los niños si captaron lo que era el significado y en un futuro esto resultara significativo, teniendo en cuenta que viven en un área donde las condiciones no son muy apropiadas.

De igual manera se logró que la mayoría de los alumnos, comprendiera que el buen uso de las finanzas es un tema de gran importancia, y a su temprana edad mejorara sus decisiones económicas en el futuro y así motivar sus ganas de salir adelante y llegar a ser alguien en la vida de manera honrada. En cada sesión se impartían los temas y se motivaba a los niños para hacer buen uso de las finanzas.

Tomando en cuenta los test aplicados al inicio y al final de las sesiones de educación financiera, este proyecto nos permitió conocer y comparar la realidad de los alumnos. La realización de este proyecto “finanzas básicas en la niñez” fue satisfactorio, lo cual motiva a lograr un cambio en los niños sobre el ahorro, inversión y el gasto, así creando una nueva cultura financiera que nos impactara en el futuro.

Dado que el resultado de las sesiones impartidas fue exitoso, se puede concluir que los programas de capacitación en ahorro, inversión y gasto mencionados anteriormente, es muy importante que la niñez mexicana esté informada, involucrados en el ahorro y con eso creando buenos hábitos sobre el uso del dinero.

Conclusiones

La realización de este proyecto llamado “Finanzas básicas en la niñez con objetivo de impartir conocimientos financieros afines a las necesidades actuales y de importancia para la comunidad. Debido a que la educación es el pie de todo desarrollo y crecimiento económico de un país a la vez generando un mayor nivel de vida de las persona ya que se cuentas con conocimientos para salir adelante.

Bibliografía

BAC-CREDOMATIC, R. F. (2008). *LIBRO MAESTRO DE EDUCACIÓN FINANCIERA*. San Jose Costa Rica: Educación- Costa Rica. I. Título.

Bayly, K. (2012). *TOMA EL CONTROL DE TU DINERO*. Monterrey Nuevo Leon: Grupo Editorial Endira México, SA de CV.

LITVINOFF, N. (2009). *¡ES TU DINERO! FINANZAS PERSONALES SIN ASESORES*. ARGENTINA: GRANICA.

Condusef. (s.f.). *Condusef*. Recuperado el 20 de Marzo de 2014, de http://www.condusef.gob.mx/Sitio_Ed_Fin/index.html

Mexico, B. d. (s.f.). *banxico*. Recuperado el 23 de Marzo de 2014, de <http://www.banxico.org.mx/mibanxico/pdf/manual.pdf>

Sztchmasjter, E. (2010). *enlacemexico*. Recuperado el 23 de Marzo de 2014, de http://www.enlacemexico.info/index.php?option=com_content&view=article&id=4163:finanzas-para-ninos-un-juego-un-aprendizaje-una-herencia&catid=96:articunp&Itemid=178

Valores, B. M. (s.f.). *finanzasparanino*. Recuperado el 20 de Marzo de 2014, de <http://www.finanzasparaninos.org.mx/educacion.html>

VILLEGAS, O. P. (14 de Noviembre de 2012). *altonivel*. Recuperado el 23 de Marzo de 2014, de <http://www.altonivel.com.mx/24850-educacion-financiera-para-ninos-y-sus-papas.html>

Europeo, C. E. (14 de Julio de 2011). *eesc.europa*. Recuperado el 23 de Marzo de 2014, de <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-894-es.pdf>

Notimex. (13 de Enero de 2013). *El financiero*. Recuperado el 02 de Abril de 2014, de <http://www.elfinanciero.com.mx/mis-finanzas/mayoria-de-mexicanos-carecen-de-cultura-del->

Presencia de planificación estratégica en las Mipymes del Municipio de Navojoa, Sonora.

Área Temática: Gestión Financiera

Juliana Corral Aguilar, (julianna_aguilar@hotmail.com), Alberto Galván Corral, Albín Manuel Félix Hernández.

Resumen

En México las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) han tomado gran relevancia ya que como lo menciona la Secretaria de Economía (2007) en los últimos años éstas representan el 99% de las empresas, generando una importante fuerza laboral y contribuyendo con la producción del Producto Interno Bruto. El objetivo del presente estudio es determinar el grado de utilización de planeación estratégica en las Mipymes del Municipio de Navojoa, Sonora, para sugerir estrategias que faciliten la toma de decisiones en la empresa. Se aplicó un instrumento de 62 reactivos de respuesta cerrada y alternativas respuesta tipo escala, a una muestra no probabilística de 157 Mipymes. El nivel de presencia de planeación financiera fue media.

Antecedentes

Según datos de la Secretaria de Economía de las cuatro millones de empresas que existen en el país el 99 por ciento representan las Mipymes es decir las micro, pequeñas y medianas empresas generando una fuerza laboral formal del 72 por ciento y contribuyendo con la producción alrededor del 52 por ciento del Producto Interno del País. (Secretaria de Economía, 2007)

En México se creó un plan de orientación estratégica en Mipymes de nueva creación. Gómez, Llonch, & Rialp, (2010) sugieren que la relación entre la planeación estratégica y los resultados de la misma depende del tamaño o antigüedad de la empresa. La orientación del mercado se encuentra en el origen de la estrategia de las Mipymes para el logro de mejores resultados.

Según Pelham, (2000) Con respecto al caso concreto de las Mipymes de nueva creación, como son empresas que operan normalmente en entornos muy inciertos y

que a menudo carecen de procesos formales de planificación la orientación al mercado les permitirá definir mejor sus objetivos y desarrollar más eficazmente sus actividades en el mercado. Esto con el fin de que la empresa tenga muy bien especificado cuales son los lineamientos considerados en el plan estratégico.

Planteamiento del problema

Uno de los problemas que se ven en las Mipymes son la falta de planeación estratégica ya que esta ayuda a fijar los objetivos o metas, lo cual contribuye a saber como esta posicionada la empresa en el mercado como lo dice Martín del Campo y Gómez (1999) la planeación estratégica en la empresa es una función que intenta maximizar en el largo plazo los beneficios de los recursos disponibles, todo esto definiendo claramente la mision, vision, objetivos y metas.

Por este motivo y derivado de la situación actual que presentan las Mipymes en materia de gestión financiera se plantea la siguiente problemática ¿Cuál es el nivel de presencia de planificación estratégica en las Mipymes del Municipio de Navojoa, Sonora?

Objetivo

El objetivo del presente estudio es determinar el grado de utilización de planeación estratégica en las Mipymes del Municipio de Navojoa, Sonora. Para sugerir estrategias que faciliten la toma de decisiones en la empresa.

Justificación

Con el presente trabajo sobre la presencia de planeación estratégica en las Mipymes del municipio de Navojoa, Sonorase pretende beneficiar a los estudiantes de administración, economía y finanzas, turismo; Ya que en la actualidad el mercado

demanda que los egresados sean emprendedores y administren sus propias empresas, de tal forma que no sólo participen de forma pasiva como empleados de otros, es por ello que la presente investigación es relevante, puesto que se dará a conocer cuál es el panorama general de las Mipymes con respecto al nivel de utilización de planificación estratégica y así comprender cuáles son las fortalezas y debilidades que se presentan al momento, todo esto con la medidas aquí contempladas.

Otro propósito importante de la investigación es que el gobierno conozca cuales son las fortalezas y debilidades de las Mipymes en la gestión financiera y así implementar nuevos programas de capacitación para la ayuda de éstas con el fin de que los empresarios aprendan a manejar de una mejor manera la empresa teniendo mejores y mayores beneficios.

Marco teórico

Para comprender mejor el tema de las Mipymes primero hay que conocer lo relacionado con ellas y poco a poco adentrarnos en el tema hasta llegar a la presencia de planificación financiera.

Según Caldas, Carrión, & Heras, (2011) Definen una empresa como una unidad que, a partir de la combinación organizada de diferentes factores materiales y humanos produce un bien o un servicio destinado a conseguir un beneficio económico.

Ahora bien, dentro de la administración financiera, coexiste una herramienta fundamental e indispensable para llevarnos al alcance de los objetivos, este concepto es la planeación estratégica, la cual Armijo (2011) la define como un ejercicio de formulación y establecimiento de objetivos de carácter prioritario, cuya característica principal es el establecimiento de los cursos de acción para alcanzar dichos objetivos.

Presencia de planificación estratégica

El extenso número de estudios acerca del impacto sobre la planeación estratégica y el desempeño no han sido suficientes para generar resultados concretos que apoyen la utilidad de la planeación estratégica como un instrumento apropiado para desarrollar alternativas, tomar decisiones estratégicas y ejercer un impacto positivo en el desempeño organizacional. Esta polémica ha surgido por la falta de una base teórica adecuada para analizar las pequeñas y medianas empresas. (López, 2005)

Diseño explícito de plan estratégico

Para el diseño explícito de plan estratégico de la empresa se deben de tomar ciertas decisiones:

- Decisiones estratégicas.
- Decisiones tácticas.
- Decisiones operativas

(Caldas, Carrión, & Heras, 2011)

Análisis de fortalezas y debilidades

Para Caldas, Carrión, & Heras, (2011) el análisis DAFO constituye un primer paso para el análisis del entorno y la formulación de objetivos y estrategias de la empresa.

- Análisis Interno: Fortalezas y Debilidades.
- Análisis Externo: Oportunidades y Amenazas.

Definición de objetivos del plan

Las empresas en la actualidad carecen de personal con un perfil financiero, esto llega a ser un gran problema ya que son ellos los que pueden llevar por un mejor camino las finanzas de una empresa. Por tal motivo; García, (2004) dice que la función

clave del economista en la empresa es configurar los procesos de cambio empresariales, de reasignación eficiente de los recursos de acuerdo con los objetivos que se pretenden alcanzar.

Método

Se seleccionó una muestra no probabilística de 157 empresas, se consideraron al menos 5 participantes por reactivo, siendo consistente con las sugerencias del número de participantes de Mayorca, Ramírez, Vilorio y Campos (2007) Campo y Oviedo (2008) y De la Ossa, Martínez, Herazo y Campo (2009).

El instrumento es una adaptación de la propuesta de Vera (2011) compuesto por 11 reactivos, los cuales están distribuidos de la siguiente forma: 3 reactivos en la subdimensión diseño explícito de plan estratégico, 3 reactivos en la subdimensión análisis de fortalezas y debilidades, 1 reactivo en la subdimensión análisis de variable del entorno, 2 reactivos en la subdimensión definición de objetivos del plan, 1 reactivo en la subdimensión análisis de estrategias y 1 reactivo en la subdimensión asignación de recursos a las acciones previstas en el plan.

Tabla 1. Estadísticos de correlación, si se elimina elemento

DIMENSIONES	SUB-DIMENSIONES	INDICADORES
Presencia de planificación financiera	Diseño explícito de plan estratégico	Lineamientos considerados
		Finalidad del plan
	Análisis de fortalezas y debilidades	Identificación de fortalezas
		Identificación de debilidades
	Análisis de variables del entorno	Factores externos
	Definición de objetivos del plan	Objetivos por área
		Objetivos empresariales
Análisis de estrategias	Alternativas estratégicas	
Asignación de recursos a las acciones previstas en el plan	Tipos de recursos asignados	

Fuente: Vera (2011)

Todos los reactivos se contestan con opciones de respuesta cerrada y alternativas de respuesta tipo escala, con un nivel de medición por intervalos. A cada planteamiento, el encuestado, selecciona entre las alternativas de respuesta que equivalen a diferentes grados de presencia de procedimientos de gestión financiera en la empresa. Adicionalmente, cada ítem incluye una alternativa para respuesta abierta, si las opciones disponibles no reflejan la situación que prevalece en la empresa.

Con el objeto de estandarizar la interpretación y análisis del instrumento, las respuestas se codificaron en tres niveles de presencia de la variable, a cada nivel se le asignó un valor cuantitativo:

Nivel: Alta presencia de gestión financiera; Valor: 2 puntos.

Nivel: Presencia media de gestión financiera; Valor: 1 punto.

Nivel: Baja presencia de gestión financiera; Valor: 0 puntos.

Para cada respuesta de los reactivos se le asignó una de estas puntuaciones de acuerdo a lo establecido por Vera (2011), en tanto que las respuestas abiertas fueron codificadas *expost* por el analista de la información.

Después de codificar las respuestas, se tabularon los resultados y se calculó un promedio simple por reactivo, subdimensiones y dimensión. La interpretación de los resultados se realizó de acuerdo al criterio propuesto por Vera (2011), el cual se presenta en el cuadro1.

Cuadro 1. Interpretación de puntuaciones promedio.

Valor promedio de las respuestas	Interpretación: Presencia de procedimientos de gestión financiera
0	Ausencia.
0.01 a 0.50	Presencia baja.
0.51 a 0.80	Presencia media - baja.
0.81 a 1.20	Presencia media.
1.21 a 1.60	Presencia media - alta.
1.61 a 2.00	Presencia alta.

Fuente: Vera (2011)

Los resultados por reactivo y subdimensión se presentan en gráficas de tipo radial para mejor comprensión.

Para determinar el nivel de confiabilidad del instrumento, a los resultados se les aplicó el método de consistencia interna, mediante el índice alfa de Cronbach, se tomó como criterio eliminar los reactivos con valores de correlación inferiores a 0.150. En su estudio Vera (2011) reporta un alfa de Cronbach de 0.962 para el instrumento original (compuesto por 62 reactivos) lo cual permite concluir que el nivel de confiabilidad del instrumento es alto.

Finalmente, el procedimiento empleado fue el siguiente: Se preparó la versión final del instrumento adaptado. Se aplicó el instrumento al directivo o encargado con el mayor nivel jerárquico en la empresa. Se sometieron los resultados al método de confiabilidad, específicamente, la medida de coherencia o de consistencia interna mediante el índice alfa de Cronbach, usando para ello el programa S.P.S.S. versión

19.0. La prueba de confiabilidad realizada al instrumento se desarrolló en base a lo sugerido por Anastasi y Urbina (2009). Por último se realizó el análisis de los resultados y su discusión, para cerrar con las conclusiones del estudio.

Resultados

Propiedades del instrumento

En el presente apartado se presentan los resultados en dos partes, la primera se refiere a los resultados derivados de la prueba de confiabilidad por consistencia interna del instrumento, en la segunda parte se presentan los resultados del nivel de gestión financiera de las Mipymes de Navojoa.

El análisis de resultados, a través del método de consistencia interna, por el índice de alfa de Cronbach, se muestran de forma global en la tabla 1, en la tabla 2 se presentan los estadísticos de correlación si se elimina el reactivo. Con base a la información de la tabla 2 se tomó la decisión de eliminar los reactivos con valor de correlación inferior a 0.150.

Tabla 2. Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N. de Elementos
.821	11

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar el valor del alfa de Cronbach para la dimensión presencia de planeación estratégica es superior al valor aceptable de referencia de 0.7 por lo que el instrumento presenta un nivel aceptable de confiabilidad (Kerlinger y

Lee, 2008; Campo y Oviedo, 2008; De la Ossa, Martínez, Herazo y Campo, 2009; Prieto y Delgado, 2010; Miranda, Miranda y Rodulfo, 2010).

Tabla 3. Estadísticos de correlación, si se elimina elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
preg1	12.3503	25.870	.345	.819
preg2	12.2994	24.544	.487	.807
preg3	12.4841	23.085	.578	.798
preg4	12.2611	25.604	.389	.815
preg5	12.2675	24.197	.522	.804
preg6	12.4204	23.514	.603	.796
preg7	12.3631	25.117	.350	.821
preg8	12.4586	23.852	.550	.801
preg9	12.4076	23.384	.562	.800
preg10	12.2994	23.314	.581	.798
preg11	12.2484	25.393	.392	.815

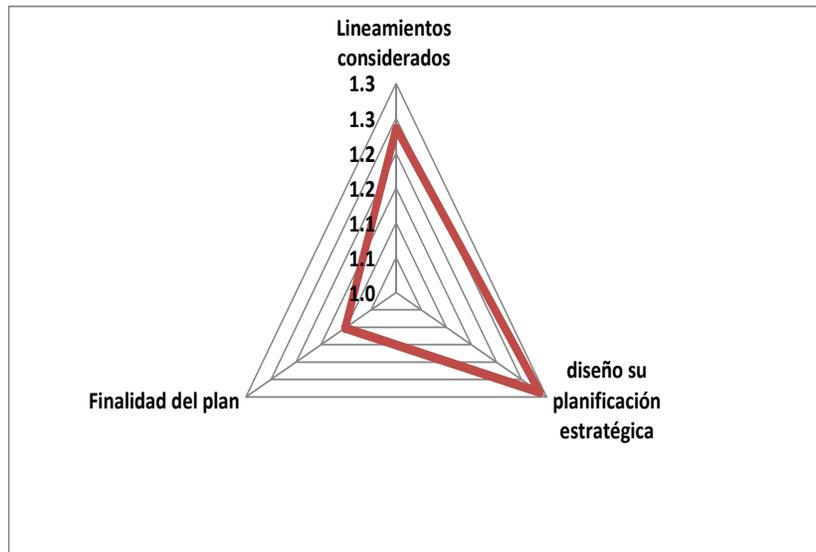
Fuente: Elaboración propia.

Adicionalmente, como lo muestra la tabla 2, ningún ítem presentó correlación negativa o valor de correlación inferior a 0.150 por lo que todos los reactivos muestran consistencia interna alta.

Resultados por dimensión y reactivos

A continuación, se presentan los resultados del nivel de gestión financiera de las Mipymes de Navojoa. En primer lugar se presentan los resultados.

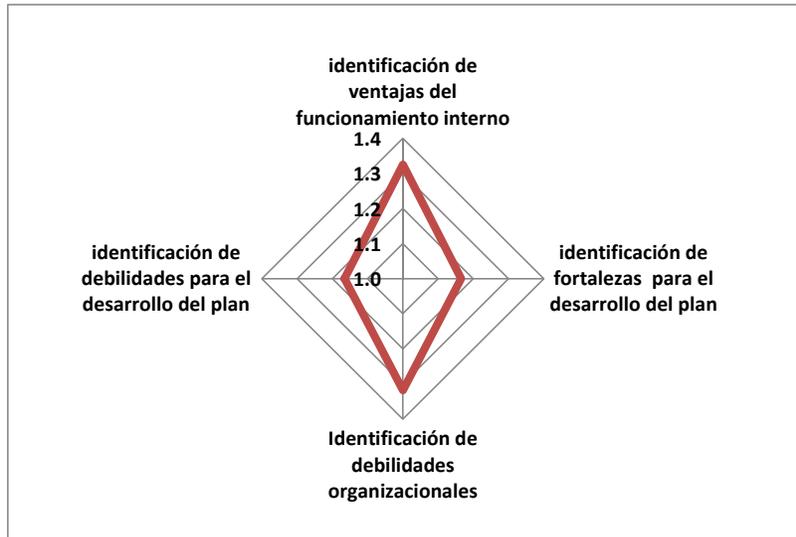
Grafica 1. Diseño explícito de plan estratégico.



Fuente: Elaboración propia.

En esta gráfica se refleja una presencia media en lineamientos considerados con un promedio de 1.2, una presencia media-alta en diseño su planificación estratégica con un promedio de 1.3 y una presencia media en finalidad del plan con un promedio de 1.1, en la subdimensión diseño explícito de plan estratégico presenta una presencia media en la dimensión de presencia de planeación estratégica con un promedio de 1.2.

Gráfica 2. Análisis de fortalezas y debilidades

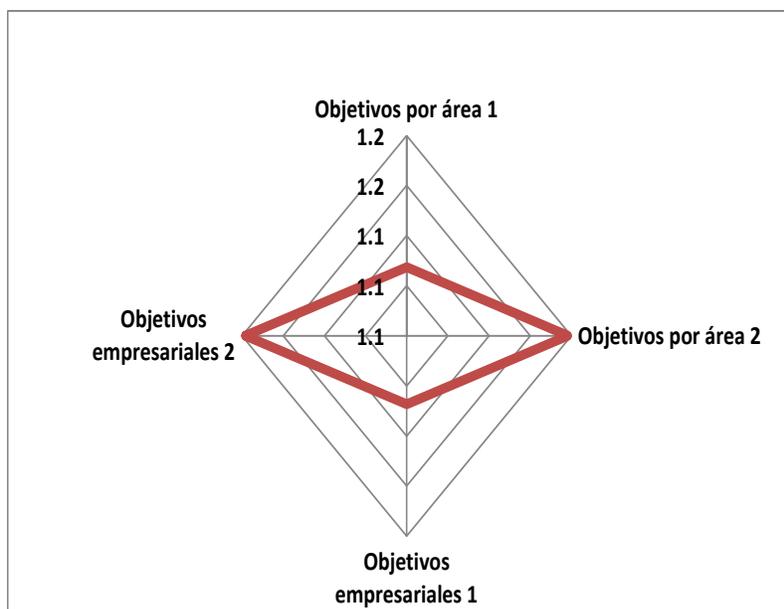


Fuente: Elaboración propia.

En esta gráfica se muestra una presencia media-alta en identificación de ventajas del funcionamiento interno con un promedio de 1.3, una presencia media en identificación de fortalezas para el desarrollo del plan con un promedio de 1.2, una presencia media-alta en identificación de debilidades organizacionales con un promedio de 1.3 y una presencia media en identificación de debilidades 2 con un promedio de 1.2, en la subdimensión identificación de debilidades para el desarrollo del plan presenta una presencia media-alta en la dimensión de presencia de planeación estratégica con un promedio de 1.2.

La subdimensión de análisis de variables del entorno no se graficó el resultado ya que solo se cuenta con un solo reactivo, sin embargo se discute su promedio el cual fue de 1.2 contando con una presencia media.

Gráfica 3. Definición de objetivos del plan



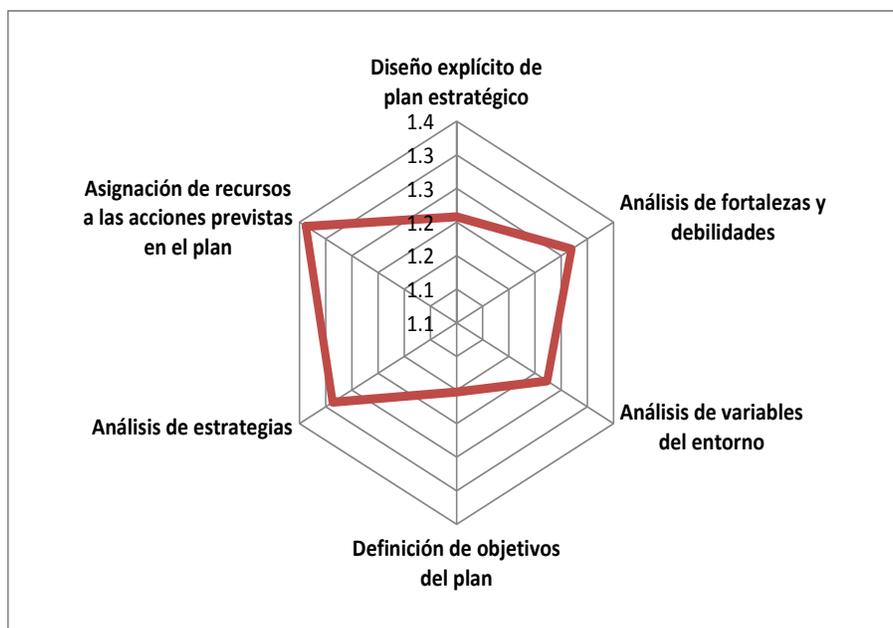
Fuente: Elaboración propia.

En esta gráfica se exhibe una presencia media en objetivos por área 1 con un promedio de 1.1, una presencia media en objetivos por área 2 con un promedio de 1.2, una presencia media en objetivos empresariales 1 con un promedio de 1.1 y una presencia media en identificación de debilidades 2 con un promedio de 1.2, en la subdimensión definición de objetivos del plan presenta una presencia media en la dimensión de presencia de planeación estratégica con un promedio de 1.2.

La subdimensión análisis de estrategias no se graficó debido a que solo se cuenta con un reactivo, sin embargo se discute su promedio el cual fue de 1.3 contando con una presencia media-alta.

La subdimensión asignación de recursos a las acciones previstas en el plan no se graficó debido a que solo se cuenta con un reactivo, sin embargo se discute su promedio el cual fue 1.3 contando con una presencia media-alta.

Gráfica 4. Presencia de planeación estratégica



Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar que en las subdimensión diseño explícito de plan estratégico cuenta con presencia media con un promedio de 1.2, la subdimensión análisis de fortalezas y debilidades cuenta con presencia media-alta con un promedio de 1.3, la subdimensión análisis de variables del entorno cuenta con presencia media con un promedio de 1.2, la subdimensión definición de objetivos del plan cuenta con presencia media con un promedio de 1.2, la subdimensión análisis de estrategias cuenta con presencia media-alta con un promedio de 1.3 y por último la subdimensión asignación de recursos a las acciones previstas en el plan cuenta con presencia media-alta con un promedio de 1.3, en la dimensión de presencia de planeación estratégica se obtuvo una presencia media con un promedio de 1.2.

Conclusiones

1. Se cumplió con el objetivo de medir el nivel de gestión financiera en cuanto a la presencia de planeación estratégica.
2. De acuerdo con el estudio realizado los resultados que se obtuvieron en la dimensión presencia de planeación estratégica fue media, lo cual coincide con el estudio realizado por (Vera 2011).
3. Bajo los criterios de Vera (2011), Se puede observar que en las subdimensión diseño explícito de plan estratégico cuenta con presencia media, la subdimensión análisis de fortalezas y debilidades cuenta con presencia media-alta, la subdimensión análisis de variables del entorno cuenta con presencia media, la subdimensión definición de objetivos del plan cuenta con presencia media, la subdimensión análisis de estrategias cuenta con presencia media-alta y por último la subdimensión asignación de recursos a las acciones previstas en el plan cuenta con presencia media-alta, en la dimensión de presencia de planeación estratégica se obtuvo una presencia media.

Recomendaciones

1. Se reconoce que la planeación es la que ayuda a tomar decisiones con menor nivel de riesgo, se debe de poner más énfasis en el departamento de administración, es recomendable capacitar al personal en materia de planeación estratégica, ya que les facilitará la toma de decisiones, propiciando un mayor éxito en las Mipymes del sector.
2. Conocer las fortalezas y debilidades es otro aspecto importante ya que la competencia es fuerte y se tiene que saber contra qué y quien se está

compitiendo. Es recomendable implementar políticas a corto y largo plazo, así como elaborar planes estratégicos que muestren hacia donde quieren llegar y que tanto quieren llegar a ser.

Referencias

Armijo, M. (2011). *Planificación estratégica e indicadores de desempeño en el sector público*. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Caldas, M. E., Carrión, R., & Heras, A. J. (2011). *Empresa e iniciativa emprendedora*. España: Editex.

García, S. (2004). *Introducción a la economía de la empresa*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.

Gómez, J., Llonch, J., & Rialp, J. (2010). *Orientación estratégica, innovación y resultados en PYMES de nueva creación*. México: Cuadernos de Gestión.

Hax, A. C., & Majluf, N. (2004). *ESTRATEGIAS PARA EL LIDERAZGO COMPETITIVO*. Argentina: Ediciones Granica S.A.

López, A. (2005). La planeación estratégica en la pequeña y mediana empresa. *EconoQuantum*, 141-164.

Pelham, A. (2000). *Market orientation and other potential influences of performance in small and medium-size manufacturing firms*. Journal of bussines management .

Vázquez, L. (2009). *Apuntes de finanzas II*. México.

Wriffin, R., Treviño, M. E., & Arriola, M. A. (2011). *Administración*. Cengage Learning Editores.

Campo, A. y Oviedo, H. (2008) Propiedades psicométricas de una escala: la consistencia interna. *Revista de Saludo Pública*. Vol. 10, núm. 5, diciembre, pp.831-839.

De la Ossa, S., Martínez, Y., Herazo, E. y Campo, A. (2009) Estudio de la consistencia interna y estructura factorial de tres versiones de la escala Zung para ansiedad. *Colombia Médica*. Vol 40, núm 1, enero-marzo, pp. 71-77.

Kerlinger, F. y Lee, H. (2008). *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales*. McGraw Hill. Cuarta Edición, México, pp. 581-602.

Mayorca, R., Ramírez, J., Vilorio, O. y Campos, J. (2007) Evaluación de un cuestionario sobre organizaciones que aprenden: adaptación, validez y confiabilidad. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, vol. XIII, núm. 2, julio - diciembre, pp. 149-164.

Miranda, J., Miranda, J. y Rodolfo, J. (2010). Diseño, confiabilización y validación de un instrumento para medir el desempeño docente en la Maestría en Educación, Campo: Formación Docente. *Revista Electrónica de Investigación Educativa Sonorense*. Año II, núm. 5, marzo, pp. 46-60.

Prieto, G. y Delgado, A. (2010). Fiabilidad y validez. *Papeles del Psicólogo*. Vol. 31, núm 1, enero-abril, pp. 67-74.

- Vera, M. (2011) Metodología para el análisis de la gestión financiera en Pymes. Borrador preliminar. Bogotá, Colombia. Universidad Nacional de Colombia. En <http://www.econfinanzas.com/mary/finpymes.pdf>, recuperado el 27 de diciembre de 2013.
- Astasi, A. y Urbina, S. (2009). Tests psicológicos. Prentice Hall, séptima edición. México, 85-112

Existencia de mecanismos de control estratégico en las micro y pequeñas y medianas empresas (Mipymes) del Municipio de Navojoa, Sonora.

María Fernanda Armenta Villagrán, Alberto Galván Corral, Albín Manuel Félix Hernández.

Resumen

Las Mipymes en México a través de los años han marcado un punto importante para la economía del país, y una de las grandes problemáticas que presentan las empresas es la falta de mecanismos de control estratégico. El objetivo del presente estudio es determinar el nivel de utilización de mecanismos de control estratégicos de las Mipymes del Municipio de Navojoa, Sonora para sugerir estrategias que mejoren el desempeño de la gestión financiera en la empresa. Se aplicó un instrumento de 62 reactivos de respuesta cerrada y alternativas de tipo escala, a una muestra no probabilista de 157 de Mipymes. El nivel de gestión de mecanismos de control estratégico es de presencia media.

Antecedentes

Las Pymes representan el 99.8% de las empresas y 72.3% de las fuentes de empleo en México, se trata de proporciones considerablemente más altas que las observadas en la mayoría de los demás países de la OCDE; Estas empresas son vitales para la economía mexicana, además de la magnitud del sector de las Mipymes en uno de los rasgos distintivos es la elevada proporción de microempresas (que emplean a menos de 10 personas); que representan 96.1% del total de empresas mexicanas, que en conjunto solo constituyen 18% de la producción mexicana, y sus niveles de producción se redujeron entre 2003 y 2008. (Crespi, 2003).

Según Alcántara, (2012); Las Pymes en los últimos 15 años, han estado jugando un papel sustancial para promover y generar el desarrollo económico, la estabilidad social y laboral de los países, han funcionado como una catarsis económica donde han encontrado refugio los emprendedores novatos y experimentados, que están dispuestos a tomar riesgos para iniciar un negocio micro o pequeño esperando las condiciones comerciales, económicas y financieras para su consolidación y crecimiento.

Considerando que más del 75% de los empleos que se ofrecen en el mundo, están ubicados en empresas Pymes, nos habla de la importancia relativa para la generación de empleos y el abatimiento del índices de desempleo abierto para cualquier país desarrollado o en desarrollo, con altos, medios o bajos ingresos per cápita. (Alcantara, 2012)

Sin embargo más del 92% de estas empresas carecen de conocimientos sólidos y suficientes para aprovechar condiciones económicas y financieras que los sistemas financieros de cada país han ido desarrollando en los últimos años. La incapacidad de una empresa Pymes para conocer el costo del capital que necesita, utiliza y consume para producir y crecer es una de las grandes problemáticas que este tipo de empresa enfrenta. (Alcantara, 2012)

Planteamiento del problema

En un estudio comparativo realizado en los meses de Enero a Junio del 2010 sobre perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresas en México: entidades del Estado de México, Hidalgo, Puebla, Sonora y Tamaulipas; señala que las principales razones por la que los bancos no le otorgan crédito a las Pymes son las

siguientes: 1) desinterés del sistema bancario hacia el sector y falta de garantías; 2) se realizan presupuestos sólo de corto plazo; 3) escasez de registros contables, costos mal determinados y precios que no cubren los costos totales; 4) falta de conocimiento para analizar los estados financieros; y, 5) falta de acceso a créditos convenientes para la empresa. (Salle, Enero - Junio 2010)

Según (Kauffman, 2001) la problemática de la Pymes en México es muy diversa, ya que va desde aspectos de falta de experiencia y capacitación de los empresarios, hasta la falta de políticas acordes con su realidad y la problemática que la rodea; los problemas más importantes son: a) inadecuada articulación de nuestro sistema económico que favorece, casi prioritariamente, a las grandes empresas y corporaciones; b) políticas gubernamentales inadecuadas; c) corrupción administrativa de funcionarios del sector público; d) falta de financiamiento o carestía del mismo; e) inapropiada infraestructura técnico-productiva; f) carencia de recursos tecnológicos; g) la casi nula aplicación de adecuados sistemas de planificación empresarial; h) competencia desleal del comercio informal; i) globalización y las prácticas desleales a nivel internacional; y, j) en general, la carencia de una cultura empresarial de los empresarios.

La existencia de mecanismos de control estratégico en las Mipymes en algunas quizá a resultado bueno, y quizá en otras no se ha implementado, si las Mipymes aplicaran esos mecanismos de control, quizá cumplieran con los requisitos de las instituciones financieras y probablemente se interesaran por ellas, es por esto que surge la interrogante de saber ¿Cuál es el nivel de existencia de mecanismos de control estratégico en las Mipymes en el Municipio de Navojoa, Sonora

Objetivo

El objetivo del presente estudio, es determinar el nivel de utilización de mecanismos de control estratégicos de las Mipymes del Municipio de Navojoa, Sonora; con la finalidad de medir el nivel de la gestión financiera en la empresa.

Justificación

La elaboración de esta investigación se basa en determinar el grado de existencia de mecanismos de control estratégico en las Mipymes de Navojoa, Sonora; dado que hay una gran competencia en el mercado y se han generado pequeños monopolios que no dejan entrar a nuevas empresas al mercado, por lo cual duran poco tiempo y terminan desapareciendo del mapa económico.

Para los empresarios puede causar un gran interés esta investigación, dado que podrán obtener ideas más claras sobre qué nivel de utilización de los mecanismos de control estratégico que tienen las empresas del Municipio de Navojoa, Sonora; y con esto extraer información de la inexistencia de esta variable puede llegar a ocasionar problemas financieros y con esto llegue la desaparición de las Mipymes; y conociendo esta información generar un crecimiento para la empresa.

Y para los nuevos egresados de áreas económico - administrativas que quieran formar o laborar en una Mipyme, tendrían una noción más clara sobre cómo funciona una empresa y cuáles son sus ventajas y desventajas poniendo mayor atención a este tipo de investigaciones y con ello tomar decisiones a tiempo y de manera concreta sin dejar de lado las oportunidades, fortalezas, y debilidades que se presenten en la empresa; En cuanto a los organismos públicos lo podrían implementar como método de análisis para la formación de nuevas empresas.

Marco teórico

Según Orts (1994) la empresa es una organización cuyo objetivo es la consecución de un beneficio a través de la satisfacción de una necesidad de mercado. La satisfacción de las necesidades que plantea el mercado se concreta en el ofrecimiento de productos (empresa agrícola o sector primario, industrial o sector secundario, servicios o sector terciario), con la contraprestación de un precio.

Funciones de la empresa. La empresa en una economía de mercado cumple con las siguientes funciones generales: a) Organiza y dirige básicamente el proceso de producción, si bien, a veces, se le marcan o regulan ciertos aspectos y líneas de actuación de su actividad por los organismos estatales de planificación y dirección económica. b) Asume ciertos riesgos técnico-económicos inherentes a la anterior función, riesgos que se matizan por los principios de responsabilidad y control de la empresa. (Orts, 1994).

Según Castro (2002) la Administración Financiera se define por las funciones y responsabilidades de los administradores financieros. Los aspectos específicos varían entre organizaciones las funciones financieras clave son: La Inversión, el Financiamiento y las decisiones de dividendos de una organización; los fondos son obtenidos de fuentes externas e internas de financiamiento y asignados a diferentes aplicaciones; Para las fuentes de financiamiento, los beneficios asumen la forma de rendimientos reembolsos, productos y servicios.

El control estratégico es un tipo especial de control de la organización que tiene por objeto el seguimiento y la evaluación del proceso de administración estratégica para asegurar su adecuado funcionamiento. (Berzunza, 2003)

El Sistema de Control Estratégico contesta las tres preguntas claves:

1. ¿Qué tenemos?, 2. ¿Qué vamos a hacer?, 3. ¿Cómo y con quiénes lo haremos?

Según Berzunza (2003) el control estratégico supone la adaptación del sistema de control a los requerimientos de la dirección estratégica y tiene que dar respuesta, al menos a las siguientes interrogantes, a) Si la estrategia se está implementando como se planificó, b) Si los objetivos concretos siguen siendo pertinentes (Análisis de la pertinencia de los objetivos), c) Si después de todo, los resultados producidos por la estrategia son, o no, los esperados (La validez de la estrategia).

El control estratégico tiene que verificar la validez de las hipótesis clave acerca de la evolución de la empresa y su entorno, sobre las que descansa la formulación de la estrategia. Si los empleados y directivos de una organización han implementado bien la estrategia, un eventual fallo en la consecución de los resultados esperados, indica que la teoría incorporada a la estrategia puede no ser válida. (Berzunza, 2003)

El desarrollo del informe de gestión basado en indicadores tiene por objeto realizar un monitoreo, seguimiento y evaluación constante de la información recolectada en cada periodo, información útil para la toma de decisiones que contribuye a mejorar los procesos de planeación y facilita el cumplimiento de los propósitos de formación para cada práctica (Llanos, 2009).

Método

Se seleccionó una muestra no probabilística de 157 empresas, se consideraron al menos 5 participantes por reactivo, siendo consistente con las sugerencias del número de participantes de Mayorca, Ramírez, Vilorio y Campos (2007) Campo y Oviedo (2008) y De la Ossa, Martínez, Herazo y Campo (2009).

El instrumento es una adaptación de la propuesta de Vera (2011) compuesto por 4 reactivos los cuales están distribuidos de la siguiente forma: 1 reactivo en la sub-dimensión Evaluación de logro de objetivos estratégicos, 1 reactivos en la sub-dimensión Definición de indicadores de gestión, 1 reactivo en la sub-dimensión Frecuencia de evaluación y 1 reactivo en la sub-dimensión Planificación de correctivos a desviaciones del plan.

Tabla 1. Relación de Indicadores con Ítems de cuestionario.

DIMENSIONES	SUB - DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Existencia de mecanismos de control estratégico	Evaluación del logro de objetivos estratégicos.	Seguimiento del plan	Sección II: 20
	Definición de indicadores de gestión	Indicadores departamentales	Sección II: 21
		Indicadores generales	Sección II: 21
	Frecuencia de evaluación	Anual	Sección II: 22
		Trimestral	
Otra			
Planificación de correctivos a desviaciones del plan	Previsión de correctivos	Sección II: 23	

Fuente: Vera (2011)

Todos los reactivos se contestan con opciones de respuesta cerrada y alternativas de respuesta tipo escala, con un nivel de medición por intervalos. A cada planteamiento, el encuestado, selecciona entre las alternativas de respuesta que equivalen a diferentes grados de presencia de procedimientos de gestión financiera en

la empresa. Adicionalmente, cada ítem incluye una alternativa para respuesta abierta, si las opciones disponibles no reflejan la situación que prevalece en la empresa.

Con el objeto de estandarizar la interpretación y análisis del instrumento, las respuestas se codificaron en tres niveles de presencia de la variable, a cada nivel se le asignó un valor cuantitativo:

Nivel: Alta presencia de gestión financiera; Valor: 2 puntos.

Nivel: Presencia media de gestión financiera; Valor: 1 punto.

Nivel: Baja presencia de gestión financiera; Valor: 0 puntos.

Para cada respuesta de los reactivos se le asignó una de estas puntuaciones de acuerdo a lo establecido por Vera (2011), en tanto que las respuestas abiertas fueron codificadas *expost* por el analista de la información.

Después de codificar las respuestas, se tabularon los resultados y se calculó un promedio simple por reactivo, sub-dimensiones y dimensión. La interpretación de los resultados se realizó de acuerdo al criterio propuesto por Vera (2011), el cual se presenta en el cuadro1.

Cuadro 1. Interpretación de puntuaciones promedio

Valor promedio de las respuestas	Interpretación: Presencia de procedimientos de gestión financiera
0	Ausencia.
0.01 a 0.50	Presencia baja.
0.51 a 0.80	Presencia media - baja.
0.81 a 1.20	Presencia media.
1.21 a 1.60	Presencia media - alta.
1.61 a 2.00	Presencia alta.

Fuente: Vera (2011).

Los resultados por reactivo y sub-dimensión se presentan en gráficas de tipo radial para mejor comprensión.

Para determinar el nivel de confiabilidad del instrumento, a los resultados se les aplicó el método de consistencia interna, mediante el índice alfa de Cronbach, se tomó como criterio eliminar los reactivos con valores de correlación inferiores a 0.150. En su estudio Vera (2011) reporta un alfa de Cronbach de 0.962 para el instrumento original (compuesto por 62 reactivos) lo cual permite concluir que el nivel de confiabilidad del instrumento es alto.

Finalmente, el procedimiento empleado fue el siguiente: Se preparó la versión final del instrumento adaptado. Se aplicó el instrumento al directivo o encargado con el mayor nivel jerárquico en la empresa. Se sometieron los resultados al método de confiabilidad, específicamente, la medida de coherencia o de consistencia interna mediante el índice alfa de Cronbach, usando para ello el programa S.P.S.S. versión 19.0. La prueba de confiabilidad realizada al instrumento se desarrolló en base a lo sugerido por Anastasi y Urbina (2009). Por último se realizó el análisis de los resultados y su discusión, para cerrar con las conclusiones del estudio.

Resultados

1) Propiedades del instrumento

En el presente apartado se presentan los resultados en dos partes, la primera se refiere a los resultados derivados de la prueba de confiabilidad por consistencia interna del instrumento, en la segunda parte se presentan los resultados del nivel de gestión financiera de las Pymes de Navojoa.

El análisis de resultados, a través del método de consistencia interna, por el índice de alfa de Cronbach, se muestran de forma global en la tabla 2, en la tabla 3 se presentan los estadísticos de correlación si se elimina el reactivo. Con base a la información de la tabla 3 se tomó la decisión de eliminar los reactivos con valor de correlación inferior a 0.150.

Tabla 2. Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.733	4

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar el valor del alfa de Cronbach para la dimensión “Existencia de mecanismos de control estratégico” es superior al valor aceptable de referencia de 0.7 por lo que el instrumento presenta un nivel aceptable de confiabilidad (Kerlinger y Lee, 2008; Campo y Oviedo, 2008; De la Ossa, Martínez, Herazo y Campo, 2009; Prieto y Delgado, 2010; Miranda, Miranda y Rodulfo, 2010).

Tabla 3. Estadísticos de correlación, si se elimina elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
preg20	2.4777	3.802	.495	.692
preg21	3.0318	4.121	.607	.641
preg22	2.6242	3.723	.542	.663
preg23	2.9299	3.835	.481	.701

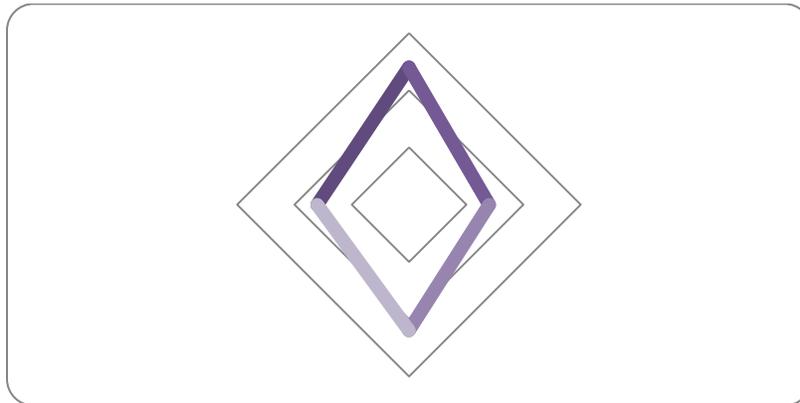
Fuente: Elaboración propia.

Adicionalmente, como lo muestra la tabla 2, ningún ítem presentó correlación negativa o valor de correlación inferior a 0.150 por lo que todos los reactivos muestran consistencia interna alta.

2) Resultados por dimensión y reactivos

A continuación, se presentan los resultados del nivel de gestión financiera de las Mipymes de Navojoa.

Gráfica 1. Existencia de Mecanismos de Control Estratégico.

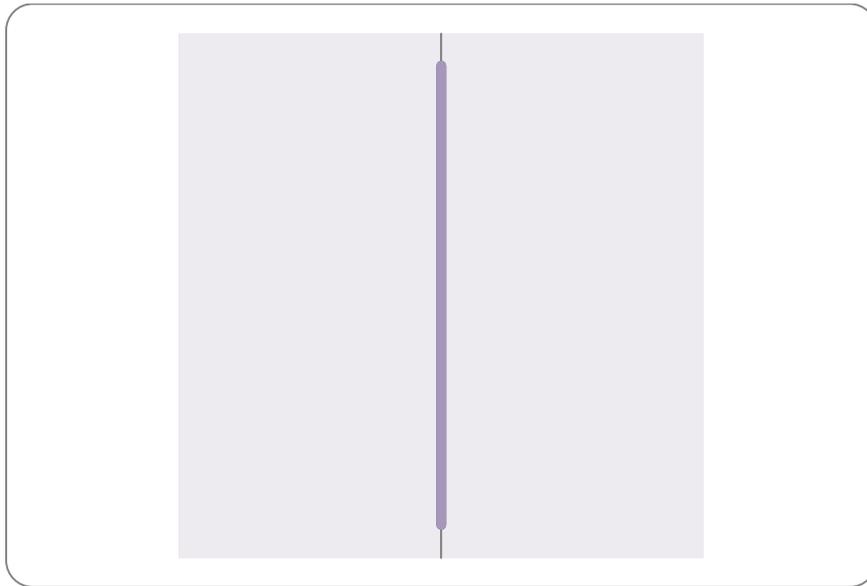


Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica global de Existencia de Mecanismos de Control Estratégico se muestra en la primera sub - dimensión Evaluación del logro de objetivos estratégicos refleja una presencia media (1.2), en la segunda sub - dimensión Definición de indicadores de gestión refleja una presencia media-baja (0.7), en la tercera sub - dimensión Frecuencia de evaluación refleja una presencia media (1.1) y en la última sub - dimensión Planificación de correctivos a desviaciones de plan refleja una presencia media baja (0.8).

En la sub-dimensión Evaluación de logro de objetivos estratégicos no se graficó porque solo es un reactivo y su promedio es (1.2).

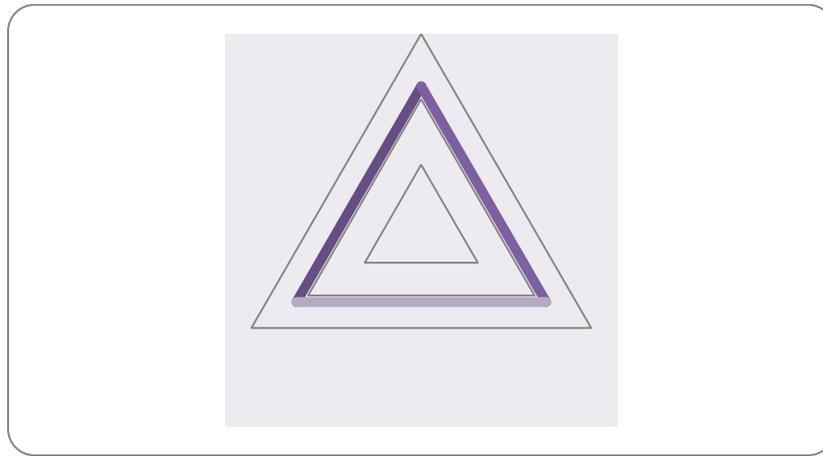
Gráfica 2. Definición de Indicadores de Gestión.



Fuente: Elaboración propia.

En esta segunda gráfica denominada Definición de Indicadores de Gestión, en el Indicador departamental muestra presencia media baja (0.7) y en Indicador General muestra una presencia media baja (0.7).

Gráfica 3. Frecuencia de Evaluación.



Fuente: Elaboración propia.

En este gráfico que presenta la Frecuencia de Evaluación, los indicadores Anual, Trimestral y Otra evidencian una presencia media (1.1).

En la sub - dimensión Planificación de correctivos a desviaciones del plan no se graficó porque es solo un reactivo y su promedio es (0.8).

Conclusiones

1. Se cumplió con el objetivo de medir el nivel de Gestión Financiera de las Mipymes en el Municipio de Navojoa, Sonora.
2. El resultado obtenido en cuanto a la Existencia de Mecanismos de Control Estratégica, según Vera (2011) una presencia media y media-baja, en la segunda grafica analizada Gestión de Indicadores la ausencia es media- baja y por último la Frecuencia de evaluación muestra presencia media.

Recomendaciones

1. El error que algunas Mipymes cometen es que como son pequeñas y medianas empresas no le toman importancia al área financiera de la empresa, solo quieren ver fluidez de dinero en la misma, sin embargo no cuentan con herramientas financieras suficientes para obtener un mejor desempeño; por lo cual se deben de establecer controles financieros que midan el desempeño de la empresa.
2. Implementar un plan estratégico, en el que se muestre el tiempo y forma en que las acciones se llevaran a cabo y con qué recursos se lograra la mejora para tener más en claro el nivel de control de la empresa.

Referencias

- Alcantara, J. L. (2012). *Cálculo de WACC para PyMES en México: Un estudio de las variables intrínsecas que determinan el costo ponderado de capital para empresas PyMES*. EAE .
- Berzunza, E. L. (2003). *Planeación y Control Estratégico* . UPIICSA -IPN.
- Castro, A. O. (2002). *Introducción a las Finanzas* .México: Mc Graw Hill .
- Crespi, B. J. (2003). The impact of an Associative Strategy (The PROFO program) on Small and Medium Enterprises in Chile. *SPRU Electronic Working Paper no.88*, 15-16.
- David, R. B. (s.f.). Los indicadores de Gestion Organizacional . *Una guía para su definción* .

Economía, S. d. (2012). *Principales apoyos en el estado de Sonora* .

Kauffman. (2001). EL desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: Un reto para la Economía Mexicana. *Ciencia Administrativa México: Universidad Veracruzana IIESCA*, 40-48.

Llanos, C. L. (2009). Indicadores de la Gestión de los Programas Académicos del campo de la Universidad Rosario. *Documentos de investigación no.4*, 22.

Orts, A. C. (1994). *Ética de la empresa: Claves para una nueva cultura empresarial* . España : Trotta .

Rosado, S. A. (2002). *El mito de la iso 9000-2000*. México DF: Panorama Editorial SA de CV .

Salle, U. I. (Enero - Junio 2010). Un estudio comparativo del perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresas en México, : entidades del Estado de México, Hidalgo, Puebla, Sonora y Tamaulipas. *Revista del Centro de Investigación*, 5-30.

Campo, A. y Oviedo, H. (2008) Propiedades psicométricas de una escala: la consistencia interna. *Revista de Saludo Pública*. Vol. 10, núm. 5, diciembre, pp.831-839.

De la Ossa, S., Martínez, Y., Herazo, E. y Campo, A. (2009) Estudio de la consistencia interna y estructura factorial de tres versiones de la escala Zung para ansiedad. *Colombia Médica*. Vol. 40, núm. 1, enero-marzo, pp. 71-77.

Kerlinger, F. y Lee, H. (2008). Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales. McGraw Hill. Cuarta Edición, México, pp. 581-602.

Mayorca, R., Ramírez, J., Vilorio, O. y Campos, J. (2007) Evaluación de un cuestionario sobre organizaciones que aprenden: adaptación, validez y confiabilidad. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, vol. XIII, núm. 2, julio - diciembre, pp. 149-164.

Miranda, J., Miranda, J. y Rodolfo, J. (2010). Diseño, confiabilización y validación de un instrumento para medir el desempeño docente en la Maestría en Educación, Campo: Formación Docente. Revista Electrónica de Investigación Educativa Sonorense. Año II, núm. 5, marzo, pp. 46-60.

Prieto, G. y Delgado, A. (2010). Fiabilidad y validez. Papeles del Psicólogo. Vol. 31, núm. 1, enero-abril, pp. 67-74.

Vera, M. (2011) Metodología para el análisis de la gestión financiera en Pymes. Borrador preliminar. Bogotá, Colombia. Universidad Nacional de Colombia. En HYPERLINK "http://www.econfinanzas.com/mary/finpymes.pdf" <http://www.econfinanzas.com/mary/finpymes.pdf>, recuperado el 27 de diciembre de 2013.

IMPACTO DEL RÉGIMEN DE INCORPORACIÓN FISCAL EN PEQUEÑAS EMPRESAS
Área temática: Mejora organizacional
Myrna Fernanda Figueroa Gaxiola

Resumen

El presente trabajo plantea determinar el impacto que se generó en las pequeñas empresas con la disposición federal propuesta en la Reforma Social y Hacendaria que entro en vigor en Enero de 2014, con grandes propuestas de cambio en la estructura residual y con propósito de búsqueda de una economía nacional estable, recaudar más ingresos a través de las limitaciones de deducciones, aumentando las tasas de impuestos, donde uno de los puntos que se establecen es: el nuevo régimen fiscal llamado Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) en donde se busca que los contribuyentes que pertenecían a Repecos y Régimen Intermedio (que no hayan superado los 2 millones de pesos en el ejercicio inmediato anterior) tengan la opción de tributar dentro del RIF, así como promover que el comercio no formalizado cuente con un status tributario. Se busca determinar los beneficios que se tendrán con este nuevo régimen y las consecuencias negativas que se suscitaron con estos cambios para los pequeños negocios.

Antecedentes

En México por un lapso aproximado de tres décadas se ha tratado de implementar una reforma hacendaria fiscal de gran impacto, capaz de aumentar de manera significativa la recaudación tributaria. En los cambios de Gobierno Federal que se han propuesto son leyes para mejorar la calidad de vida de los mexicanos impactando el aumento de sus ingresos.

En el año 2000 durante el sexenio del presidente Vicente Fox se planteó una propuesta en la cual se eliminarían varias exenciones de impuestos y se estableciera una tasa de IVA a medicinas y alimentos, pero a cambio se ofreció un mecanismo de transferencias en efectivo para las familias de escasos recursos a través del programa PROGRESA actualmente OPORTUNIDADES para combatir la pobreza. El resultado final

del intento de reforma fiscal, no sólo mejoró la situación fiscal, sino que, en algunos aspectos, hizo más complicado el sistema de administración tributaria.

En el año 2006 con el presidente Felipe Calderón al frente se crearon dos nuevos impuestos y con esto la reforma hacendaria denominada: “*Por los que menos tienen*”, pero no fue la respuesta para incrementar los ingresos. Durante el sexenio, se implementaron una serie de acciones para que el contribuyente pudiera dar cumplimiento a sus obligaciones tributarias destacando el programa tributario para las pequeñas y medianas empresas, que se conoció como *Microe* en la página electrónica del Servicio de Administración Tributaria (SAT) que les permitía llevar el control y facturación de sus ingresos, egresos e inversiones, facilitándoles el cálculo y pago de sus impuestos. Asimismo, con el mismo software se podían emitir y recibir comprobantes fiscales digitales y el uso de la Firma Electrónica para la emisión de dichos comprobantes.

El 1ero de Diciembre de 2012 entro al mando el Presidente Enrique Peña Nieto por el Partido Revolucionario Institucional y con él la Reforma Social y Hacendaria con la cual se espera crear un México más próspero y equitativo beneficiando a miles de familias mexicanas y trabajadores apoyando a la economía familiar mediante el crecimiento económico de los pequeños negocios creando un nuevo régimen tributario llamado Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) para que las pequeñas empresas formales puedan ofrecer acceso al IMSS, Seguro de desempleo y crédito de vivienda así como apoyo en los primeros años con el pago de impuestos con descuentos de hasta el 100% de ISR, disminuyendo en los siguientes nueve años, para pagar el ISR que corresponda a partir del décimo primer año.

Con las diferentes medidas aprobadas, el gobierno federal estima obtener ingresos por \$4.4 billones de pesos, que representa un crecimiento del 12.82% con respecto a los ingresos presupuestarios de 2013. En este sentido, la reforma hacendaria tendrá un fin recaudatorio, enfocado principalmente a fortalecer la base del ISR. (www.pwc.com/mx/reforma-hacendaria-2014; Boletín, Noviembre 2013)

Planteamiento del Problema

El presente trabajo aborda la problemática de conocer los impactos a los que se enfrentan las empresas del sector pequeño que son el núcleo de la Reforma social y hacendaria respecto al Régimen de Incorporación Fiscal, y detectar las circunstancias positivas y negativas que traerá este nuevo régimen de mencionado sector. Por lo que se plantea la siguiente interrogante: *¿Cuáles son las ventajas y desventajas que propone el Régimen de Incorporación Fiscal?*

Objetivo

Determinar las Ventajas y Desventajas destacadas del Régimen de Incorporación Fiscal, propuesto en la reforma social y hacendaria.

Justificación

La importancia del presente trabajo es detectar las oportunidades y beneficios que puedan surgir con el Régimen de Incorporación Fiscal, así como las consecuencias negativas que pueda traer.

El Régimen de Incorporación Fiscal preparará a los contribuyentes para alcanzar la madurez y estabilidad fiscal para que puedan transitar al régimen general de Ley en

un lapso de 10 años y así en un futuro solo exista un mismo régimen tributario para todos.

Con la creación del RIF se crea un punto de entrada a la formalidad, en sus dimensiones tributarias, de seguridad social y fomentando la creación de negocios. Adicionalmente, el RIF permitirá a la autoridad fiscal completar la cadena de información fiscal, al contar con registros sobre las operaciones de los participantes con sus proveedores y clientes.

En respuesta al rechazo social que esta generado el RIF entre los negocios pequeños y el comercio informal por no contar con los recursos necesarios para acceder a una computadora o el servicio de internet se están generando por parte del Gobierno Federal incentivos económicos importantes y poder dar una posible solución a estos problemas.

Marco teórico

- Reforma fiscal

Una reforma fiscal en economía, es el proceso por el que se transforma la estructura tributaria del país. Las reformas fiscales varían en función a su alcance, pues puede consistir en una reforma de todo su sistema tributario o tan solo una. (www.geocities.ws/losafp/semestre01/TRABAJORefFis2.htm)

- Reforma Social y Hacendaria

Se establece que las Reformas Fiscales se basan en varios ejes:

Fomento al crecimiento y a la estabilidad

En este eje, se propone ampliar la base de los principales impuestos limitando deducciones y derogando exenciones; a la vez, se incorporan impuestos especiales a los combustibles con contenido de carbono, a los plaguicidas, así como a las bebidas azucaradas y a los alimentos no básicos, llamados chatarra. Asimismo, se incrementan los derechos que cobra el Estado, destacando los aplicables al sector minero, al uso de aguas nacionales y por el espectro radioeléctrico.

Mejorar la equidad del sistema tributario

Sobre este particular, se eliminan varios regímenes especiales y se gravan los ingresos personales que se concentran en los sectores más favorecidos de la población, enfocándose la mayoría de estas medidas en la clase media del país.

Bajo el argumento de no afectar a los sectores más vulnerables de la población, no se propuso aplicar el IVA a los alimentos y medicinas. Por esta razón, los cambios al IVA son específicamente enfocados a eliminar algunos tratamientos preferenciales, como homologar la tasa fronteriza con la del resto del país y la eliminación de las exenciones a las importaciones temporales.

- **Régimen de Incorporación Fiscal**

Los contribuyentes personas físicas que realicen únicamente actividades empresariales, que enajenen bienes o presten servicios por los que no se requiera para su realización título profesional, podrán optar por pagar el impuesto sobre la renta en los términos establecidos en esta Sección, siempre que los ingresos propios de su

actividad empresarial obtenidos en el ejercicio inmediato anterior, no hubieran excedido de la cantidad de dos millones de pesos.

Los contribuyentes a que se refiere el párrafo anterior que inicien actividades, podrán optar por pagar el impuesto conforme a lo establecido en este artículo, cuando estimen que sus ingresos del ejercicio no excederán del límite a que se refiere el mismo.

También podrán aplicar la opción establecida en este artículo, las personas físicas que realicen actividades empresariales mediante copropiedad, siempre que la suma de los ingresos de todos los copropietarios por las actividades empresariales que realicen a través de la copropiedad, sin deducción alguna, no excedan en el ejercicio inmediato anterior de la cantidad establecida en el primer párrafo de este artículo y que el ingreso que en lo individual le corresponda a cada copropietario por dicha copropiedad, sin deducción alguna, adicionado de los ingresos derivados de ventas de activos fijos propios de su actividad empresarial del mismo copropietario, en el ejercicio inmediato anterior, no hubieran excedido del límite a que se refiere el primer párrafo de este artículo.

- Obligaciones

Los contribuyentes que pertenezcan a este nuevo régimen conforme al art. 112 de la LISR tendrán las siguientes obligaciones:

I. Solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.

II. Conservar comprobantes que reúnan requisitos fiscales, únicamente cuando no se haya emitido un comprobante fiscal por la operación.

III. Registrar en los medios o sistemas electrónicos a que se refiere el artículo 28 del Código Fiscal de la Federación, los ingresos, egresos, inversiones y deducciones del ejercicio correspondiente.

IV. Entregar a sus clientes comprobantes fiscales. Para estos efectos los contribuyentes podrán expedir dichos comprobantes utilizando la herramienta electrónica de servicio de generación gratuita de factura electrónica que se encuentra en la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria.

V. Efectuar el pago de las erogaciones relativas a sus compras e inversiones, cuyo importe sea superior a \$2,000.00, mediante cheque, tarjeta de crédito, débito o de servicios. Las autoridades fiscales podrán liberar de la obligación de pagar las erogaciones a través de los medios establecidos en el párrafo anterior, cuando las mismas se efectúen en poblaciones o en zonas rurales que no cuenten con servicios financieros.

VI. Presentar, a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquél al que corresponda el pago, declaraciones bimestrales en las que se determinará y pagará el impuesto conforme a lo dispuesto en esta Sección. Los pagos bimestrales a que se refiere esta fracción, tendrán el carácter de definitivos.

VII. Tratándose de las erogaciones por concepto de salarios, los contribuyentes deberán efectuar las retenciones en los términos del Capítulo I del Título IV de esta Ley, conforme a las disposiciones previstas en la misma y en su Reglamento, y

efectuar bimestralmente, los días 17 del mes inmediato posterior al término del bimestre, el entero por concepto del impuesto sobre la renta de sus trabajadores conjuntamente con la declaración bimestral que corresponda. Para el cálculo de la retención bimestral a que hace referencia esta fracción, deberá aplicarse la tarifa del artículo 111 de esta Ley.

VIII. Pagar el impuesto sobre la renta en los términos de esta Sección, siempre que, además de cumplir con los requisitos establecidos en ésta, presenten en forma bimestral ante el Servicio de Administración Tributaria, en la declaración a que hace referencia el párrafo quinto del artículo 111 de esta Ley, los datos de los ingresos obtenidos y las erogaciones realizadas, incluyendo las inversiones, así como la información de las operaciones con sus proveedores en el bimestre inmediato anterior.

(Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2014)

- Contabilidad y Declaraciones.

La contabilidad de los contribuyentes del RIF, estará conformada por los ingresos obtenidos, erogaciones realizadas, incluyendo inversiones y deducciones del ejercicio, dicha contabilidad deberá registrarse a través de la página de internet del SAT, de conformidad con las reglas de carácter general que emita el SAT.

La declaración del impuesto será a través de la misma página de internet de manera bimestral en la que se deberán asentar los ingresos, erogaciones, deducciones y proporcionar la información de las operaciones con sus proveedores en el bimestre inmediato anterior.

La declaración se encontrará pre llenada con la información de ingresos y gastos realizados por el contribuyente, dando la opción en todo momento para realizar correcciones o agregar la información que no hubiere sido considerada.

Los contribuyentes que se encuentren en este régimen para determinar el impuesto a pagar sólo deberán considerar aquellos ingresos que ya se cobraron efectivamente y podrán deducir sólo aquellas erogaciones que se encuentran efectivamente realizadas en los ejercicios referentes a adquisición de activos fijos, gastos o cargos diferidos. (www.prodecon.gob.mx)

Resultados

Después de analizar la Reforma Social y Hacendaria sobre el Regimen de Incorporacion Fiscal se detectaron las siguientes ventajas y desventajas:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> • Promueve la formalidad de la economía. • Las micro, pequeñas y medianas empresas que decidan adoptar este régimen de incorporación, podrán acceder a créditos de la Banca de Desarrollo, así como a apoyos y financiamientos del nuevo Instituto Nacional del Emprendedor. • Al incorporarse a la formalidad, sus trabajadores contarán con los beneficios del IMSS, con un subsidio en el pago de sus cuotas, gozarán de la protección del nuevo Seguro de Desempleo y, además, tendrán acceso al crédito para la vivienda. 	<ul style="list-style-type: none"> • La declaración del impuesto será a través de la página de internet del SAT de manera bimestral. • Se tendrá que registrar en línea en los medios o sistemas electrónicos los ingresos, egresos, inversiones deducciones. • No contar con los recursos económicos ni conocimientos suficientes para poder acceder y usar una computadora, impresora y un software de contabilidad. • Mayores gastos fijos para los pequeños negocios y personas que tributen en el RIF respecto a luz y servicios de internet. • El portal del SAT no está preparado al

<ul style="list-style-type: none"> • Disminución en las cuotas de seguridad social para los trabajadores de bajos ingresos, ya que actualmente llegan a pagar hasta casi 30 por ciento de su sueldo, lo cual resulta insostenible e injusto para los trabajadores que menos ganan. • Se otorgara un descuento en el ISR del 100% del pago, durante el primer año, el cual se irá disminuyendo paulatinamente a lo largo de los siguientes diez años. • Los contribuyentes que habiten en poblaciones o en zonas rurales, sin servicios internet, serán librados de cumplir la obligación de presentar declaración, y realizar el registro de sus operaciones a través de Internet o medios electrónicos, siempre que cumplan los requisitos que las autoridades fiscales. • Se permitirá que los contribuyentes que tributen en el RIF presenten de manera bimestral las declaraciones de pago correspondientes al IVA y no estarán obligados a presentar las declaraciones informativas relativas a este impuesto (DIOTS) • Los contribuyentes que tributen en el RIF, podrán presentar también de manera bimestral las declaraciones de pago correspondientes al IEPS. 	<p>100% pues se satura en horas pico y empresarios pierden negocios al no poder facturar desde la página que ofrecen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • No podrán tributar en este régimen los socios, accionistas o integrantes de personas morales o cuando sean partes relacionadas. • En un futuro cuando se cumplan los 10 años de estímulo fiscal se tendrá que pagar el 100% del impuesto y se migrara a un régimen general. • Personas físicas en el RIF que no informen sus operaciones de ingresos y egresos, estarán obligadas a pagar el 100% del ISR. • No se aceptaran ciertas actividades o giros como agricultura, ganadería, pesca y silvicultura.
---	--

Conclusión

La economía informal en México se ha dado por un alto nivel de crecimiento poblacional y por falta de satisfacción de las necesidades básicas de la población, causa de ello se buscan formas de generar recursos y hacerles frente. Por esto que la informalidad ha generado en gran medida la baja recaudación tributaria de nuestro país así como con la falta de una cultura contributiva y la dificultad técnica del marco legal que no hacen fácil el pago de impuestos.

Con la llegada del RIF se visiona un aceleramiento de la economía debido a que el acceso a obtención de créditos de financiamiento para estas pequeñas empresas se verán beneficiados debido a su formalidad tributaria a la que se alinean de acuerdo a la legislación del País. Asimismo plantea una contribución justa para los ciudadanos y de crecimiento social.

Entre las ventajas más destacadas del RIF es la de descuento del 100% del pago de ISR durante el primer año el cual irá difiriendo a lo largo de 10 años en una proporción del 10% por año, hacer deducibles los gastos siempre y cuando correspondan al objeto social del contribuyente, y se tendrán acceso a créditos con mejores condiciones que coadyuvará a la mejora y el crecimiento empresarial. De las desventajas más destacadas es que solo podrán tributar por una vigencia de 10 años y después viene la migración a un régimen general en donde se cumplirán las obligaciones que corresponden a dicho régimen como; pagar el 100% del impuesto (sin facilidades o exenciones), el registro en línea en los medios o sistemas electrónicos de los ingresos, egresos, inversiones y deducciones, el aumento de los gastos fijos para los pequeños negocios como internet y luz.

Referencias Bibliográficas

Valenzuela, P. (2013). Las reformas y su impacto en la fuga de capitales en México. En *Memorias del Primer Encuentro Nacional de Economía y Finanzas*. Consultado el 17 de Marzo de 2014. Disponible en: <http://www.itson.mx/publicaciones/Documents/cienciaseconomico/memoriasprimereconomia.pdf>.

Lechuga, E. (2013). *Fisco Agenda 2013*. Tlalnepantla, México: Ediciones fiscales ISEF.

Sobarzo, H. (2004). Reforma fiscal en México. Consultado el 17 de Marzo de 2014. Disponible en: http://www.indetec.gob.mx/cpff/politica/p_fiscal/09_trim84_reforma_sobarzo.pdf

El conta (2013). Propuesta de la AMCPDF sobre la reforma hacendaria para 2014. En *El conta*. Consultado el 18 de Marzo de 2014. Disponible en: <http://elconta.com/2013/08/18/amcpdf-propuesta-reforma-fiscal-2014/>

García, A. (2013). Reforma fiscal una historia inacabada. En *El Universal*. Consultado el 18 de Marzo de 2014. Disponible en: http://www.portesasiapacifico.com.mx/content/archivos/Referencias_APA_2012.pdf

Geocities. (2002). La Reforma fiscal. En *Geocities*. Consultado el 18 de Marzo de 2014. Disponible en: <http://www.geocities.ws/losafp/semestre01/TRABAJORefFis2.htm>

Ríos, G. (2002). Conceptos de Reforma fiscal. En *Orden Jurídico*. Consultado el 18 de Marzo de 2014. Disponible en:

<http://ordenjuridico.gob.mx/Publicaciones/CDs2011/CDCodigosEUM/pdf/DOC-25.pdf>

Prodecon (2013). Régimen de incorporación fiscal. En *Prodecon*. Consultado el 18 de Marzo de 2014. Disponible en:

http://prodecon.gob.mx/estudios_tecnicos/estudio_t%C3%A9cnico_de_investigaci%C3%B3n_regimen_de_incorporaci%C3%B3n_fiscal.pdf

El economista (2014). Tiene RIF muchas desventajas: IMCP. En *El economista*. Consultado el 18 de Marzo de 2014. Disponible en:

<http://eleconomista.com.mx/finanzas-publicas/2014/03/19/tiene-rif-muchas-desventajas-imcp>

El economista (2012). Reforma fiscal insuficiente en el sexenio. En *El economista*. Consultado el 18 de Marzo de 2014. Disponible en:

<http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2012/10/14/reforma-fiscal-insuficiente-sexenio>

PWC (2013). Reforma fiscal 2014. En *PWC*. Consultado el 18 de Marzo de 2014. Disponible en: http://www.pwc.com/es_MX/mx/Reforma-hacendaria-2014/archivo/2013-11-boletin-rf2014.pdf

Morales, A., Estrada, C., Reyes, E. & Arciniega, F. (2002). En *Geocities*. Consultado el 18 de Marzo de 2014. Disponible en:

<http://www.geocities.ws/losafp/semestre01/TRABAJORefFis2.htm>

KPMG (2013). Reforma Fiscal 2014. En *KPMG*. Consultado el 19 de Marzo de 2014.

Disponible en:

<http://www.kpmg.com/MX/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Estudios/2013/Reforma-Fisca-2014-Final.pdf>

Diputados (2013). Ley del Impuesto Sobre la Renta. En *Diputados*. Consultado el 19 de Marzo de 2014. Disponible en:

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISR.pdf>

Reforma Hacendaria (2013). Reforma Hacendaria. En *Reforma Hacendaria*. Consultado el 26 de Marzo de 2014. Disponible en: <http://www.reformahacendaria.gob.mx/>

Diputados (2014). Reforma Social y Hacendaria. En *Diputados*. Consultado el 26 de Marzo de 2014. Disponible en:

http://www.diputados.gob.mx/PEF2014/ingresos/01_lif_2014.pdf

López y Asociados (2014). El adiós a Repecos un hola al Régimen de incorporación. En *López y Asociados*. Consultado el 27 de Marzo de 2014. Disponible en:

http://www.lopezyasociados.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=1233Ael-adios-a-repecos-un-hola-al-regimen-de-incorporacion&catid=13Alatest-news&lang=mx

Nuevo régimen de incorporación, ventajas y desventajas que ocasiona a los pequeños contribuyentes.

**Área temática: Mejora Organizacional
Norma Abigail Gracia Talamate**

Resumen

El régimen de incorporación fiscal que se establece de forma opcional en la nueva LISR Ley del Impuesto sobre la Renta sustituirá al régimen intermedio de las personas físicas con actividades empresariales con ingresos de hasta 4 millones de pesos y a los pequeños contribuyentes con ingresos de hasta 2 millones de pesos. Este régimen constituye, en los hechos, un nuevo pacto fiscal del gobierno con la ciudadanía, pero a su vez resulta una apuesta importante del gobierno para incorporar a más personas a la formalidad y revertir la tendencia en el crecimiento de la economía informal. Para llevar a cabo dicha investigación relacionada con el nuevo régimen de incorporación se realizaron encuestas a una muestra de pequeños comerciantes de nuestro municipio, donde se arrojaron distintos tipos de puntos de vista sobre este nuevo régimen, revelando sus ventajas y desventajas que representa para estos.

Antecedentes

La baja recaudación en México se puede explicar en parte por los problemas para cobrar los impuestos existentes, las causas de esta baja eficacia obedecen a múltiples razones, una de ellas es la evasión producto de la complejidad técnica del marco jurídico y la falta de una cultura tributaria, lo que en consecuencia dificulta la inversión en la infraestructura necesaria para el crecimiento económico y financiamiento de programas destinados a mejorar el bienestar social de la población. En ese sentido, es preciso señalar que actualmente poco más del 80% de los trabajadores independientes se clasifican dentro del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS), sin embargo durante el año 2000 dicho porcentaje fue de casi 90%, lo cual se justifica señalando que en ese año no existían restricciones sobre el giro de actividad de las microempresas y también el límite máximo para poder

clasificarse como REPECO era mayor. Es interesante observar que tanto el número de trabajadores independientes así como el número de potenciales REPECOS se incrementó sustancialmente en el año 2009, año de una severa crisis económica en el país. Según datos estadísticos del Servicio de Administración Tributaria (SAT) 2010, el referido régimen en México registró entre 2000 y 2010 una evasión superior a 96%. El potencial recaudatorio de este régimen es relativamente bajo, alrededor de 0.6 puntos del PIB en 2010, al comparar con el número de contribuyentes que conforman el régimen.

Sin embargo, un incremento en su recaudación significaría importantes recursos a las entidades federativas.

Planteamiento del problema.

Desde hace muchos años, uno de los principales retos de la administración tributaria en México es incrementar la recaudación impositiva, lo cual en parte se podrá lograr si se amplía la base de contribuyentes. Al respecto, las autoridades fiscales han realizado importantes esfuerzos. De acuerdo con datos oficiales hoy existen alrededor de 40 millones de contribuyentes inscritos al Registro Federal de Causantes, sin embargo, aun cuando el número de personas inscritas al Registro Federal de Contribuyentes (RFC) ha aumentado en los últimos años, lo cierto es que hoy existe mucha informalidad en la economía mexicana, la cual lejos de disminuir se ha venido acrecentado.

Por lo tanto, las autoridades han implementado este nuevo régimen de contribución.

Según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) al segundo trimestre de 2013, la ocupación informal representa el 59.1% del personal ocupado en México

La creación del nuevo régimen de contribución establece un punto de entrada a la formalidad, en el aspecto tributario y se pretende que también lo haga en el de seguridad social. Ello coadyuvará a combatir la informalidad, promoviendo un crecimiento más acelerado de la productividad.

Adicionalmente, el RIF permitirá a la autoridad fiscal completar la cadena de comprobación e información fiscal, al contar con registros sobre las operaciones de los participantes con sus proveedores y clientes.

El RIF preparará a los contribuyentes para una eventual inserción en el régimen general para fines tributarios y de seguridad social. Con ese fin, los contribuyentes que tributen en este régimen recibirán descuentos en el pago de sus impuestos y de sus aportaciones de seguridad social durante los primeros años, a cambio del cumplimiento de obligaciones de información fiscal.

La facilidad en el cumplimiento del pago de impuestos representa un factor esencial para que los negocios que se van creando en una economía, particularmente los de menor escala, se incorporen de inmediato a la formalidad en la esfera tributaria

Justificación.

Esta investigación respecto al nuevo régimen de incorporación ya que se han visto diferentes tipos de comentarios sobre el nuevo régimen de incorporación, el gobierno dice que viene a beneficiar la economía del país y que los pequeños comerciantes integrándose a este nuevo régimen van alcanzar una madurez como contribuyentes. Mientras tanto el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) dio a conocer una sala de prensa que este tiene más desventajas que beneficios, que

es difícil de entender, y que el portal del SAT está teniendo fallas en su portal. Esto originando que puedan existir retrasos en los pagos que tienen que realizar los pequeños contribuyentes.

Y los realmente afectados están siendo los pequeños comercios, ya que a ciencia cierta no saben qué va a pasar con ellos.

Esta investigación viene a beneficiar a los pequeños comerciantes de tal manera que podrán conocer más a fondo lo relacionado con el nuevo régimen de incorporación y podrán deducir si es benéfico para ellos o lo contrario.

Marco Teórico.

El 8 de septiembre de 2013, el Titular del Ejecutivo Federal presentó la iniciativa de Reforma Hacendaria, en la cual se propone la expedición de una nueva LISR para el 2014.

En el mensaje que dio el Titular del Ejecutivo Federal, entre otros temas, resaltó la importancia para el desarrollo del país la propuesta del nuevo Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), para personas físicas que tienen ingresos por actividades empresariales y profesionales, el cual se reproduce en su parte conducente:

El presidente de la república Enrique Peña Nieto (2013) menciona“... *Otro aspecto relevante de la Reforma Hacendaria es que promueve la formalidad de la economía.*

La referida iniciativa de Decreto que expide la nueva LISR en lo que concierne al RIF, sufrió modificaciones en el Dictamen de la Comisión de Hacienda y Crédito Público de la Honorable Cámara de Diputados, aprobándose la iniciativa con sus modificaciones

por el Pleno de la Cámara de Diputados y de la Cámara de Senadores, por lo que el día 31 de octubre de 2013, se publicó en la Gaceta Parlamentaria. Las modificaciones realizadas al Decreto que expide la nueva LISR en relación al RIF, en el Dictamen de la Comisión de Hacienda y Crédito Público de la H. Cámara de Diputados, fueron las siguientes:

- Se incrementó el límite de ingresos establecido, de uno a dos millones, para poder acceder al RIF, con la finalidad de que se incluyan a todos los contribuyentes que tributan en REPECOS.
- Se extiende el plazo para permanecer en el RIF de seis a *diez años*, por lo que en el décimo primer año los contribuyentes se incorporarán al régimen general, sin posibilidad de volver a tributar en el RIF.
- Los contribuyentes de este régimen efectuarían pagos *definitivos bimestrales*, se otorga un descuento en el Impuesto Sobre la Renta ISR del 100% del pago, durante el primer año, el cual se irá disminuyendo paulatinamente a lo largo de los siguientes diez años, para pagar la totalidad del ISR a partir del décimo primer año.
- Los contribuyentes que habiten en poblaciones o en zonas rurales, sin servicios internet, serán librados de cumplir la obligación de presentar declaración, y realizar el registro de sus operaciones a través de Internet o medios electrónicos, siempre que cumplan los requisitos que las autoridades fiscales señalen mediante reglas de carácter general.

- Cuando no se presenten las declaraciones informativas, en dos ocasiones consecutivas o en cinco ocasiones no consecutivas en seis años, el contribuyente dejará de tributar en el RIF.
 - Presentarán de manera bimestral las declaraciones de pago correspondientes al Impuesto al Valor Agregado IVA e Impuesto Especial sobre Producción y Servicios IEPS, sin estar obligados a presentar las declaraciones informativas relativas a dichos impuestos, pero en cambio tendrán que presentar una informativa de clientes y proveedores del ISR.
- El proceso legislativo anteriormente relatado tuvo como consecuencia que el marco legal del RIF, se ubicara en la LISR vigente a partir de 2014, en el Título IV De las Personas Físicas, Capítulo II De los Ingresos por Actividades Empresariales y Profesionales, Sección II Régimen de Incorporación Fiscal, en los artículos 111 al 113.

La creación del RIF establece un punto de entrada a la formalidad, en el aspecto tributario y se pretende que también lo haga en el de seguridad social. Ello coadyuvará a combatir la informalidad, promoviendo un crecimiento más acelerado de la productividad.

El RIF ofrece importantes beneficios a los contribuyentes que opten por el régimen durante 10 años, los cuales se detallan a continuación:

- Descuentos del 100% en el pago del ISR, durante el primer año, el cual irá disminuyendo paulatinamente a los largo de los siguientes diez años, para pagar la

totalidad del ISR a partir del décimo primer año de su incorporación e incorporarse al régimen general de personas físicas con actividades empresariales y profesionales.

Lo anterior se muestra con la siguiente tabla:

Reducción del impuesto sobre la renta a pagar en el Régimen de Incorporación

Tabla										
Reducción del impuesto sobre la renta a pagar en el Régimen de Incorporación										
Años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Por la presentación de información de ingresos, erogaciones y proveedores	100%	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%

▫ Los pagos se realizarán de manera bimestral, lo que permitirá que los contribuyentes tengan liquidez, al mismo tiempo que se reduce la carga administrativa, tanto por lo simplificado del esquema, como porque se reduce el número de veces en que el contribuyente tiene que destinar tiempo para cumplir con sus obligaciones fiscales.

▫ Los contribuyentes, a través de la herramienta informática que el SAT ponga a su disposición en su página de Internet, podrán calcular y enterar el pago tanto del ISR, como del IVA. La herramienta permitirá que la declaración se encuentre pre llenada con la información de ingresos y gastos realizados por el contribuyente, dando la opción en todo momento para realizar correcciones o agregar la información que no hubiere sido considerada.

Método

Para llevar a cabo esta investigación se realizó varias encuestas dirigidas a los comerciantes que estaban registrados ante hacienda como REPECOS, y que han tenido que cambiar al nuevo régimen que establece la LISR, donde se arrojó los beneficios y desventajas que representan para ellos este nuevo régimen de incorporación. Para realizar dicho instrumento se realizaron varios pasos:

1. Realización de una encuesta donde se cuestiona a los pequeños contribuyentes los cambios que ha traído consigo el Régimen de incorporación.
2. Aplicación de encuestas a una muestra de los pequeños contribuyentes de nuestro municipio.
3. Revisión de resultados.
4. Deliberación de los beneficios y/o desventajas que representa para los pequeños contribuyentes el nuevo régimen de incorporación.

Resultados y discusión

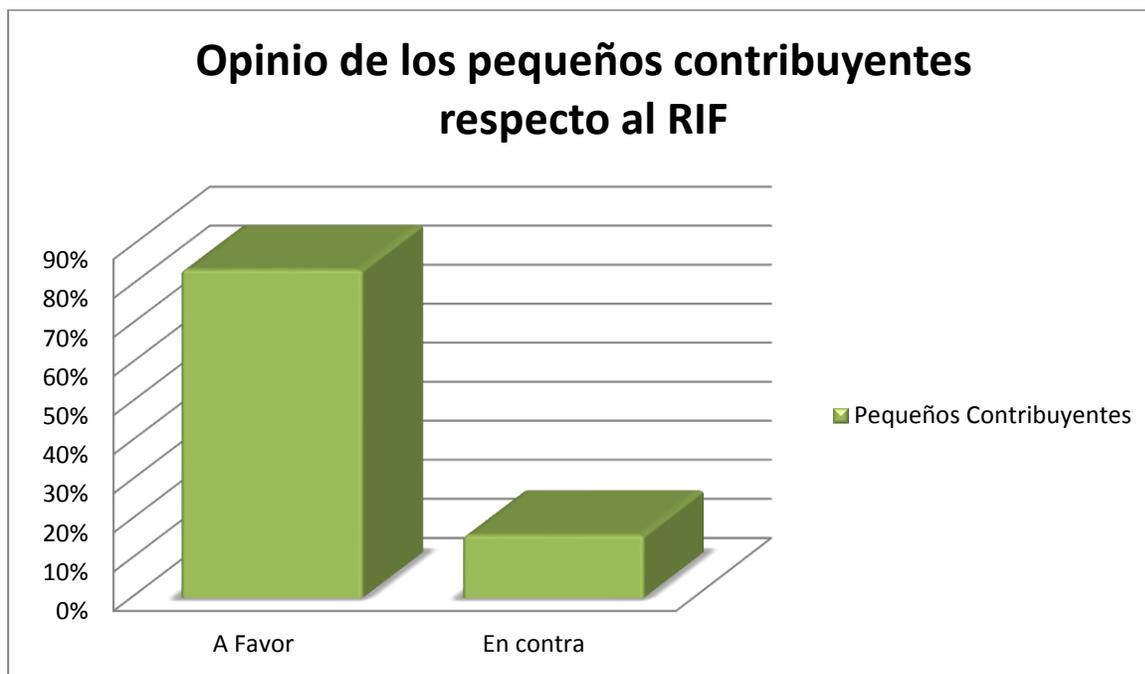
Los resultados obtenidos de una encuesta realizada a los pequeños contribuyentes arroja que la mayoría de estos están en desacuerdo con este nuevo régimen, el 84% de los entrevistados están en contra con la implementación de este nuevo régimen, mientras tanto, el 16% a favor.

Los resultados arrojan diferentes tipos de opinión de acuerdo al RIF.

La implementación de este régimen de incorporación fiscal, enfrentará resistencia de aquellas personas que rechazan los cambios tecnológicos. Asimismo si se logran establecer los incentivos económicos como el acceso al crédito y la seguridad social,

este régimen podría incorporar a mucha gente a la formalidad y generar en el futuro una importante recaudación. Desde luego es necesario que la herramienta electrónica del SAT para la generación gratuita de la factura electrónica sea muy fácil de usar, al igual que el sistema que se implemente para el cálculo y entero de los impuestos. Sólo así, de verdad, los contribuyentes que se incorporen al nuevo régimen se mantendrán dentro de éste de manera transitoria, para posteriormente migrar al régimen general una vez que haya adquirido la madurez fiscal.

Por su parte los pequeños comerciantes están en discusión con todo esto. No saben a ciencia cierta como este nuevo régimen de incorporación va impactarlos. Por lo pronto todo es confuso y desconocido.



- **Conclusiones**

La economía informal ha constituido para nuestro país un fenómeno complejo originado por un alto crecimiento poblacional y por la falta de satisfacción de las necesidades básicas de la población.

Dicha informalidad ha incidido en la baja recaudación tributaria de nuestro país conjuntamente con la falta de una cultura contributiva y la dificultad técnica del marco legal que no hacen fácil el pago de impuestos.

Con la creación del RIF se pretende dar una solución al problema de la informalidad estableciendo mejoras administrativas, mediante la simplificación y apoyo a los sectores más pequeños que se ubiquen en los supuestos de ley.

Sin embargo, los pequeños comerciantes no lo ven este modo, ya que para ellos está generando temor a no saber qué es lo va a pasar, algunos de estos han optado por cerrar sus negocios, más de ellos han dejado de consumir productos informales, esto afectando a estas personas que apenas y producen unos kilos de tortillas o envasen diversos tipos de productos caseros, que para ellos no tiene razón de ser pagar impuestos, si estos serían mayores a la ganancia q reciben.

Ventajas y Desventajas.

Entre las ventajas de que disponen los sujetos en este régimen fiscal, se encuentran las diversas facilidades administrativas que el gobierno federal y el gobierno estatal han implementado a través del tiempo, tanto en el aspecto contable como para el pago de sus impuestos, pues de una forma sencilla pueden cumplir con sus

obligaciones fiscales. El objetivo primordial de este régimen opcional ha sido incorporarlos al registro federal de contribuyentes e incrementar la recaudación tributaria de estos, a un bajo costo.

Por el contrario, una posible desventaja es que sus ingresos para permanecer en el régimen, está limitado a un monto y su mercado es el público en general, por lo que si desean ampliar su actividad tendrían que abandonar esta opción para tributar en el Régimen de Actividades Empresariales y Profesionales, ya sea en la sección I “Régimen de Actividades Empresariales” o en la sección II “Régimen Intermedio” y dar cumplimiento a lo establecido en materia contable y fiscal para las secciones mencionadas.

Recomendaciones

Se recomienda a todos pequeños comerciantes que sigan su curso, cerrar sus negocios vendría a afectar más sus bolsillos y la economía de nuestro país. No hay que tener miedo a lo que viene, sino afrontar las nuevas disposiciones, ya que no habrá marcha atrás. Sin embargo se encuentran desacuerdos en muchos puntos de esta nueva ley, se recomienda también para nuestros políticos valorar algunos puntos que afectan demasiado a los contribuyentes, también dar cursos a estas personas para que aprendan a manejar toda la tecnología que trae consigo y facilitar lo de las facturas electrónicas ya que para algunos de estos es muy costoso y de cierta forma sentirse más seguros.

Referencias

- En la página web: www.sat.gob.mx contiene información sobre el Informe Ejecutivo 2013, que explica la Reforma Hacendaria. También incluye asistencia relacionada con los REPECOS Y explica el proceso que se lleva a cabo para formar parte de este nuevo régimen.
- Ley de Impuesto Sobre la Renta (2014), en el Título IV De las Personas Físicas, Capítulo II De los Ingresos por Actividades Empresariales y Profesionales, Sección II Régimen de Incorporación Fiscal, en los artículos 111 al 113.
- En la página web: www.presidencia.gob.mx contiene información de los artículos de prensa donde el presidente de la república habla sobre la iniciativa de la reforma hacendaria.
- En la página web: www.eleconomista.com.mx en sus artículos de finanzas públicas (2014) menciona las críticas hechas por el IMCP hacia el nuevo régimen de incorporación.
- La página web: www.prodecon.gob.mx dio a conocer un estudio técnico relacionado con el nuevo régimen de incorporación.

Procesos de Planificación y Control Financiero en las Mipymes de Navojoa, Sonora
Área Temática: Mejora Organizacional
Rosa Aurora Armenta Jiménez raurora.armeta@hotmail.com, Alberto Galván Corral,
Albín Manuel Félix Hernández, María Marysol Baez Portillo

Resumen

En la actualidad en México según estudios realizados no existe una utilización adecuada de la organización y con ello de la gestión financiera en las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) mexicanas. La finalidad del presente estudio es establecer el nivel de Utilización de Procesos de Planificación y Control Financiero en las Mipymes de Navojoa, Sonora para ayudar a plantear y sugerir estrategias que ayuden al fortalecimiento de la gestión financiera. Se aplicó un instrumento de 16 reactivos de respuesta cerradas y alternativas de tipo escala, con un nivel de medición por intervalos a una muestra no probabilística de 157 Mipymes, obteniendo como resultado un nivel de presencia media en la planificación y control financiero en las Mipymes.

Antecedentes

En nivel internacional la predominación en el ámbito de negocios desde hace tiempo se identifica por una serie de sucesos que impactan y que mayormente son inducidos por el fenómeno mundial de globalización. Estableciendo distintas maneras de hacer productos y promover su comercialización, Proponiendo metas a las empresas. La pequeña y mediana empresa (PYME) es la parte más importante del conjunto de empresas a nivel mundial como principal generadora de trabajos, competitividad y actitud de innovar como lo establece (Beck y Demirgüç-Kunt, 2006).

Según estudios realizados por Velázquez (2007) después de una investigación de campo que se realizó, con un instrumento donde colaboraron empresarios, altos mandos de jerarquía se llegó a la conclusión que no existía una utilización adecuada de la organización y con ello de la gestión financiera en las Mipymes mexicanas, ya que una de las principales causas es el desconocimiento de los grandes beneficios que puede prestarles la utilización de estas grandes acciones administrativas en las empresas. El

estudio preciso que un 82.5% no se utiliza un diagnóstico de este tipo, 62.5% no contrata personal externo y no toma en cuenta resultados.

Planteamiento del Problema

Según Arévalo (2005), el problema de más ímpetu que se da entre las entidades económicas y financieras pymes es la falta de una adecuada información que deje aminorar los costos de la cobertura del mercado en las empresas financieras y determinar tasas de acuerdo con riesgos asumidos, aspecto que aumenta los costos en los usuarios del financiamiento crediticio.

Una gran parte de las pequeñas y medianas empresas se ven en una problemática constantemente en nuestro país, esta problemática se debe primordialmente a las decisiones que se toman en su organización en cuanto a la gestión financiera, y dentro de este tema se ve reflejado el problema de procesos de planificación y control financiero, constantemente se ve expresado en las empresas la falta de diseño de políticas, definición de estrategias, falta de objetivos y metas, una constante falta de mecanismos de control y una documentación adecuada del plan financiero, lo que conlleva a la quiebra de muchas pequeñas y medianas empresas.

Por tal motivo surge el interés de conocer la situación de gestión financiera de las Mipymes de Navojoa, Sonora, planteándonos la siguiente pregunta: ¿Cuál es el Nivel en Procesos de Planificación y Control Financiero en las pequeñas y Medianas Empresas de Navojoa, Sonora?

Objetivo

El objetivo del presente estudio es determinar el nivel de utilización de procesos de Planificación y Control Financiero en las Micro Pequeñas y Medianas Empresas de

Navojoa, Sonora. Para ayudar a plantear y sugerir estrategias que ayuden al fortalecimiento de la gestión financiera.

Justificación

El presente proyecto de estudios será de gran ayuda y beneficio ya que arrojará resultados acerca del nivel de procesos de planificación y control financiera en las PYMES de Navojoa, Sonora. Se inducirá a la toma de decretos que corrijan el rumbo de la entidad para corregir sus anomalías en la toma de decisiones y seguimiento de estrategias que conlleven a una gestión financiera más adecuada evitando la quiebra o cierre de las entidades Mipymes de la ciudad.

En el ámbito empresarial directamente será una investigación en este caso sumamente especial ya que será pieza clave para fijar y establecer el rumbo que lleva la empresa, se reflejarán en un panorama en el cual se proyecten como empresa ante estas circunstancias podrán establecer estrategias de corrección o tomar en cuenta las recomendaciones que se realizarán a lo largo del desarrollo del estudio, para fortalecer la posición de la empresa y obtener excelentes resultados que fijen el camino correcto he indicado para el éxito de la empresa.

Marco Teórico

La Empresa. Las empresas son el principal motor de la economía de una determinada región, y son estas las que influyen de manera directa en el desarrollo y crecimiento. Estas pueden ser variables en cuanto a tamaño, el sector al que se dedica, sin embargo en la actualidad las empresas que prevalecen en el país son las pequeñas y

medianas empresas, ya que se han convertido, o representan un fenómeno dentro de la economía global.

En México gran parte de las pequeñas y medianas empresas son familiares, lo cual indica que son empresas conservadoras y que deciden continuar sin realizar modificaciones en su gestión financiera, y no creen conveniente reorganizar la administración de esta y todas las actividades en la organización, como por ejemplo metas, objetivos, planes financieros, planes estratégicos, políticas, medición de resultados, etc.

De acuerdo con Gaviria (2006), desde la perspectiva de un punto de vista más comercial y metodológico, la palabra Empresa se relaciona a su vez como la "la institución constituida por el capital y el trabajo, como factores de la producción, encaminada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de un servicios en su mayoría con un fin de lucro y con una gran responsabilidad de por medio".

Funciones de la Empresa. Las funciones de la empresa son una pieza fundamental en el manejo de esta, ya que son estas funciones las cuales le dan una dirección precisa para el logro de los objetivos, se dividen en departamentos especializados que propiciarán mejores resultados, es importante mencionar que para obtener las metas deseadas en la entidad estos departamentos deben trabajar en constante congruencia.

Administración Financiera. La administración financiera desarrolla un funcionamiento dinámico en el proceso de desarrollo de las empresas de la actualidad, la administración Financiera hace referencia a la adquisición y financiamiento y el administrar activos, con algún objetivo generalizado como principal. Entonces tenemos que la función de los administradores financieros este se puede distribuir en tres

principales áreas: decisiones de los activos en cuanto a inversión, financiamiento, y administración (Horne V., James C. y Wachowicz, John JR 2002).

En las empresas se necesita tener una coordinación sistemática en la cual se desarrolle estrategias, principios en los aspectos financieros de la entidad, para poder lograr un mejor manejo en los aspectos cuantitativos de la empresa, este proceso debe de realizarse con la colaboración del esfuerzo humano, deberá obtener la efectividad en los estados financieros proyectados para el cumplimiento de lo establecido en los planes para la obtención de los mejores resultados.

Los Procesos de Planificación y Control Financiero son una pieza clave en el manejo de la empresa, ya que a través de esta metodología se determina las estrategias y pasos a seguir para obtener las metas financieras deseadas a lo largo del plan estratégico, y posteriormente aplicar una metodología de control cerciorarse de la complementación adecuada de los pasos a seguir en proceso y posteriormente pasar a una medición profunda de los resultados, para tomar ciertas medidas y decisiones que sean de beneficio a la empresa.

Brealy y Myers (2004), hacen referencia a la planificación financiera como la prevención racional y de voluntad del futuro, que se hace en el presente, tomando como referencia la información presentada del pasado; cuando los flujos financieros prevalecen sobre el resto de los flujos de la entidad de información y de decisiones, de la producción y de la comercialización, es totalmente necesaria porque las decisiones de inversión y financiamiento tienen influencia y una depende de la otra, pues todo esto es para que los altos mandos jerárquicos puedan prevenir el futuro para evitar riesgos innecesarios.

El control Financiero es la medición y revisión exhausta de todos los resultados obtenidos en la planificación financiera, que nos conllevara a la toma de decisiones para el mejoramiento de la empresa, se puede detectar las fallas, las anomalías y decidir si se den realizar cambios o que actitudes se deben tomar en cuenta para el control de la entidad.

Dentro del proceso de planificación y control financiero tenemos cinco sub dimensiones las cuales son esenciales para la complementación de este proceso, estas son: una formulación de objetivos y metas, definición de estrategias, diseño de políticas, una definición de mecanismos de control, preparación de documentos del plan financiero.

Método

Se seleccionó una muestra no probabilística de 157 empresas, se consideraron al menos 5 participantes por reactivo, siendo consistente con las sugerencias del número de participantes de Mayorca, Ramírez, Viloría y Campos (2007), Campo y Oviedo (2008), y De la Ossa, Martínez, Herazo y Campo (2009).

El instrumento es una adaptación de la propuesta de Vera (2011), compuesto por 16 reactivos, los cuales están distribuidos de la siguiente forma: 2 reactivos en la sub dimensión formulación de objetivos y metas, 1 reactivos en la sub dimensión definición de estrategias, 2 reactivos en la sub dimensión diseño de políticas, 10 reactivos en la sub dimensión definición de mecanismos de control y 1 reactivo en la sub dimensión preparación de documentos de plan financiero.

Tabla 1. Relación de Indicadores, con sub dimensiones y Dimensión

Dimensiones	Sub Dimensiones	Indicadores
Procesos de Planificación y control Financiero	Formulación de Objetivos y Metas	Definición de Objetivos Definición de metas
	Definición de Estrategias	Estrategias de inversión Estrategias de financiamiento
	Diseño de políticas	Políticas para Largo Plazo Políticas para corto Plazo
	Definición de mecanismos de control	Medición de resultados Comparación de resultados Diseño de acciones correctivas Asignación de responsabilidades
	Preparación de documentos del plan Financiero	Elaboración de documentos impreso Usuarios de documento

Fuente: Vera (2011)

Todos los reactivos se contestan con opciones de respuesta cerrada y alternativas de respuesta tipo escala, con un nivel de medición por intervalos. A cada planteamiento, el encuestado, selecciona entre las alternativas de respuesta que equivalen a diferentes grados de presencia de procedimientos de gestión financiera en la empresa. Adicionalmente, cada ítem incluye una alternativa para respuesta abierta, si las opciones disponibles no reflejan la situación que prevalece en la empresa.

Con el objeto de estandarizar la interpretación y análisis del instrumento, las respuestas se codificaron en tres niveles de presencia de la variable, a cada nivel se le asignó un valor cuantitativo:

- ✚ Nivel: Alta presencia de gestión financiera; Valor: 2 puntos.
- ✚ Nivel: Presencia media de gestión financiera; Valor: 1 punto.
- ✚ Nivel: Baja presencia de gestión financiera; Valor: 0 puntos.

Para cada respuesta de los reactivos se le asignó una de estas puntuaciones de acuerdo a lo establecido por Vera (2011), en tanto que las respuestas abiertas fueron codificadas *expost* por el analista de la información.

Después de codificar las respuestas, se tabularon los resultados y se calculó un promedio simple por reactivo, sub dimensiones y dimensión. La interpretación de los resultados se realizó de acuerdo al criterio propuesto por Vera (2011), el cual se presenta en el tabla 2.

Tabla 2. Interpretación de puntuaciones promedio.

Valor promedio de las respuestas	Interpretación: Presencia de procedimientos de gestión financiera
0	Ausencia.
0.01 a 0.50	Presencia baja.
0.51 a 0.80	Presencia media - baja.
0.81 a 1.20	Presencia media.
1.21 a 1.60	Presencia media - alta.
1.61 a 2.00	Presencia alta.

Fuente: Vera (2001)

Los resultados por reactivo y sub dimensión se presentan en gráficas de tipo radial para mejor comprensión.

Para determinar el nivel de confiabilidad del instrumento, a los resultados se les aplicó el método de consistencia interna, mediante el índice alfa de Cronbach, se tomó como criterio eliminar los reactivos con valores de correlación inferiores a 0.150. En su estudio Vera (2011) reporta un alfa de Cronbach de 0.962 para el instrumento original (compuesto por 62 reactivos) lo cual permite concluir que el nivel de confiabilidad del instrumento es alto.

Finalmente, el procedimiento empleado fue el siguiente: Se preparó la versión final del instrumento adaptado. Se aplicó el instrumento al directivo o encargado con el mayor nivel jerárquico en la empresa. Se sometieron los resultados al método de confiabilidad, específicamente, la medida de coherencia o de consistencia interna mediante el índice alfa de Cronbach, usando para ello el programa S.P.S.S. versión 19.0. La prueba de confiabilidad realizada al instrumento se desarrolló en base a lo sugerido por Anastasi y Urbina (2009) Por último se realizó el análisis de los resultados y su discusión, para cerrar con las conclusiones del estudio.

Resultados y Discusión

A continuación, se presentan los resultados del nivel de gestión financiera de las Mipymes de Navojoa. En primer lugar se presentan los resultados obtenidos en el estudio de la gestión financiera por su dimensión y dimensión en el proceso de planificación y control financiero, a continuación se presentan las gráficas obtenidas en el análisis de los resultados:

Tabla 3. Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.901	16

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Estadísticos de correlación, si se elimina elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
preg24	13.6624	58.969	.594	.894
preg25	13.6815	58.283	.631	.893
preg26	13.9682	60.672	.537	.896
preg27	13.5669	58.209	.657	.892
preg28	13.7707	61.293	.410	.901
preg29	13.7707	58.473	.633	.893
preg44	13.6051	60.946	.430	.900
preg45	13.8726	60.432	.559	.896
preg55	13.6115	60.111	.505	.897
preg56	13.6178	57.302	.635	.893

preg57	13.5287	57.058	.640	.893
preg58	13.6497	58.306	.636	.893
preg59	13.6688	57.800	.624	.893
preg60	13.5414	59.391	.548	.896
preg61	13.5223	61.597	.498	.898
preg62	13.1783	58.365	.591	.895

Fuente: Elaboración propia.

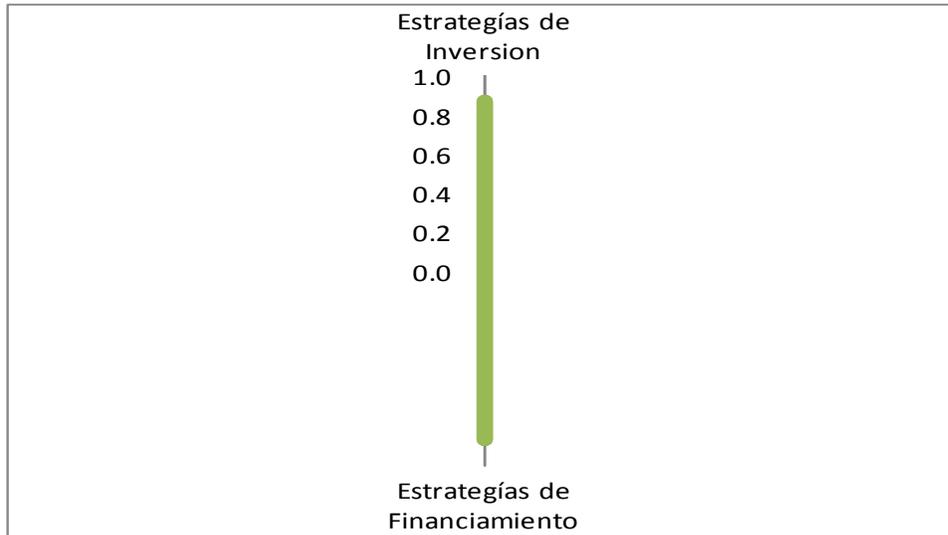
Gráfica 1. Formulación de Objetivos y Metas



Fuente: elaboración propia.

En esta gráfica se presenta la sub dimensión de formulación de objetivos y metas con una presencia media (0.9) en el proceso de planificación y control financiero.

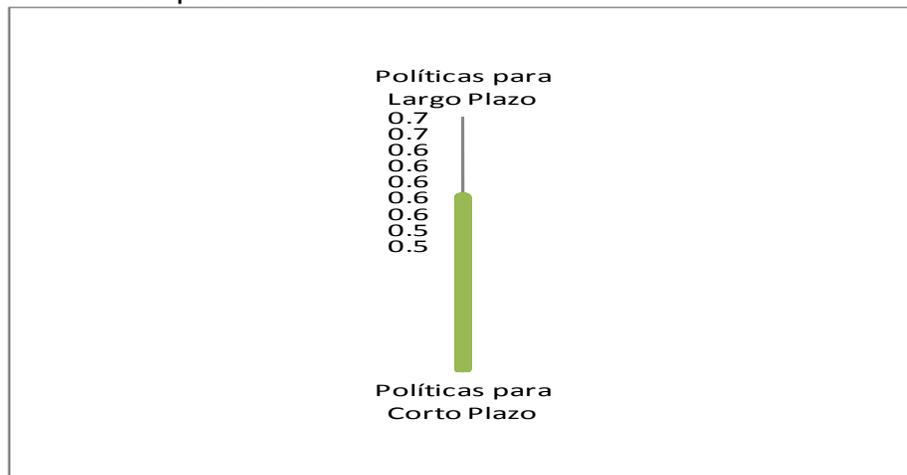
Gráfica 2. Definición de estrategias.



Fuente: elaboración propia.

Analizando la gráfica se percibe que se tiene en esta sub dimensión de definición de estrategias una presencia media (0.9) en el proceso de planificación y control financiero.

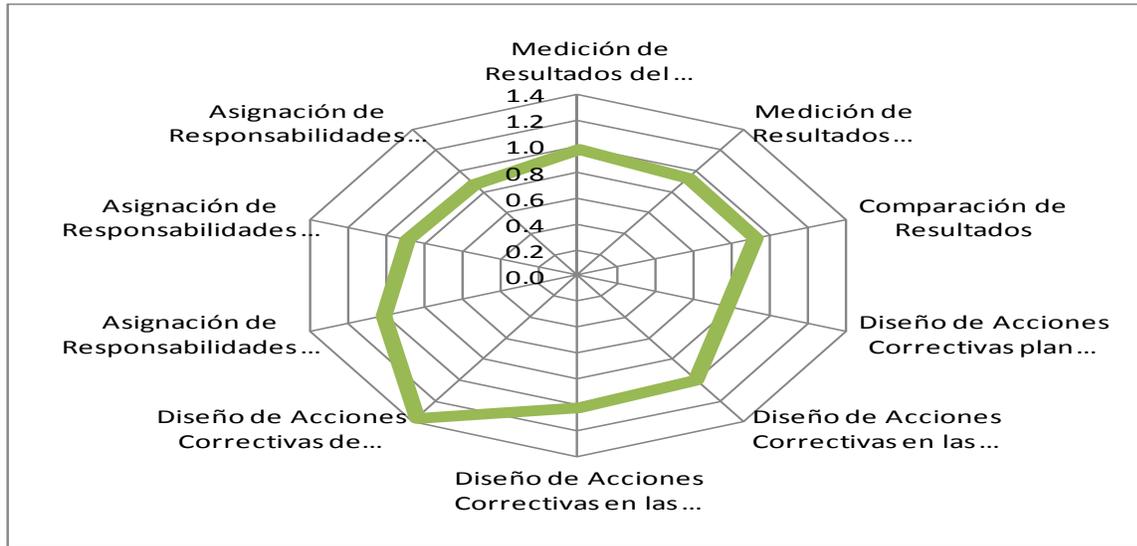
Gráfica 3. Diseño de políticas



Fuente: elaboración propia.

En el análisis de esta gráfica se interpreta que en la sub dimensión diseño de políticas tiene una presencia media-baja (0.6) en relación al proceso de planificación y control financiero.

Gráfica 4. Definición de mecanismos de control



Fuente: elaboración propia.

En los resultados obtenidos en la gráfica se puede observar que en la sub dimensión definición de mecanismos de control tiene una presencia media (1.0) en torno al proceso de planificación financiera.

Gráfica 5. Preparación de documentos del plan Financiero

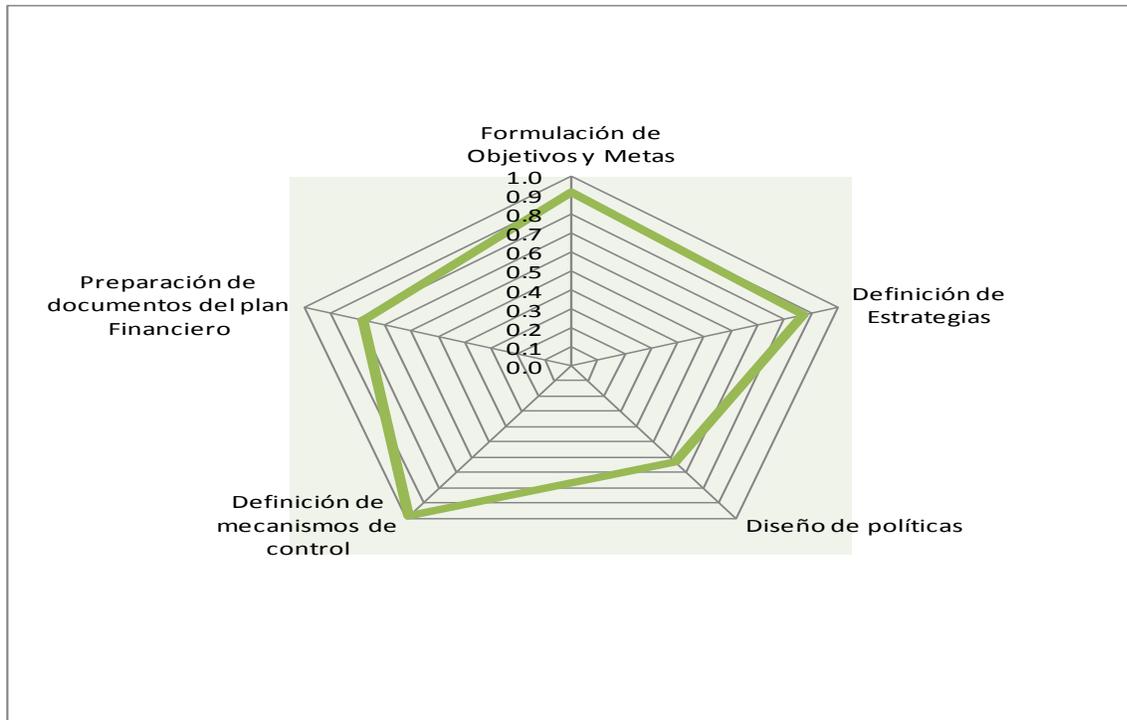


Fuente: elaboración propia.

En lo que respecta a la gráfica 5 de la sub dimensión de preparación de documentos del plan financiero cuenta con presencia media - baja (0.8) en el proceso de planificación y control financiero.

A continuación se presenta la Dimensión:

Gráfica 6. Proceso de planificación y control Financiero



Fuente: elaboración propia.

En la gráfica 6 Se puede observar que en la realización de la dimensión de procesos de planificación y control financiero en la empresa se tiene una presencia media (0.83).

Conclusiones

1. Se cumplió el objetivo primordial de medir el nivel procesos de planificación y control financiero.

2. Se obtuvo como resultado un nivel de presencia media en los procesos de planificación y control financiero en las Mipymes de Navojoa, Sonora, lo cual coincide con los resultados de Vera (2011).
3. Bajo los criterios de Vera (2011) se concluyó con un resultado por su dimensión, en la formulación de objetivos y metas una presencia media, en la sub dimensión Definición de estrategias en la cual se tiene una presencia media, en la sub dimensión diseño de políticas se tiene una presencia media - baja, en la sub dimensión definición de mecanismos de control se tiene una presencia media, en la sub dimensión de preparación de documentos de plan financiero se tiene una presencia media - baja, la presencia de estas sub dimensiones esta evaluadas en cuanto a la dimensión de procesos de planificación y control financiero en la cual se tiene una presencia media en la empresa.

Recomendaciones

1. De acuerdo al estudio realizados y a los resultados obtenidos, aunque en las empresas se tiene en promedio una presencia media sería recomendable que el empresario preste más atención y enfatice en el proceso de planeación y control financiero, implementar estrategias para el buen funcionamiento de esta dimensión, realizar cursos de inducción y conocimiento en este tema, sería conveniente que se formalizara un departamento adecuado para la elaboración de estos proceso.
2. Es recomendable contar en la empresa de manera formal con una definición de objetivos y metas, un plan de estrategias de inversión y financiamiento, respecto al control de los mecanismos, es recomendable realizar una medición y

comparación de resultados, un diseño de acciones correctivas y una adecuada asignación de responsabilidades y por ultimo debe de contar con documentos impresos y un responsable de los mismos.

3. Es importante tener a cargo en la jerarquía de la empresa a una persona indicada al mando para la elaboración tangible de los documentos mencionados anteriormente, ya que sería excelente para el control del manejo interno de la empresa, para de esta manera obtener resultados benéficos tanto externos como internos, tales como posicionamiento en el mercado, demanda elevada del servicio o producto que oferta la empresa, utilidades deseadas, y un manejo adecuado encaminado al éxito de toda la entidad.

Referencias

- Campo, A. y Oviedo, H. (2008) Propiedades psicométricas de una escala: la consistencia interna. Revista de Saludo Pública. Vol. 10, núm. 5, diciembre, pp.831-839.
- De la Ossa, S., Martínez, Y., Herazo, E. y Campo, A. (2009) Estudio de la consistencia interna y estructura factorial de tres versiones de la escala Zung para ansiedad. Colombia Médica. Vol. 40, núm. 1, enero-marzo, pp. 71-77.
- Fondo pyme Navojoa (2009). En <http://www.subsidiosapymes.org/municipios/mostrar/26/42>.
- Gaviria Cock J. R., de empresas y empresarios: reflexión en torno al sentido y significado de estos conceptos desde la etimología y desde la teoría económica.

- Semestre Económico, vol. 9 núm. 17, enero - junio, (2006), pp. 127 - 137, Universidad de Medellín Colombia. En (s/f) <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=165013668004>.
- Horne Van, C. James y Wachowicz, John JR 2002. Fundamentos de administración financiera, pag. 667
- Kerlinger, F. y Lee, H. (2008). Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales. McGraw Hill. Cuarta Edición, México, pp. 581-602.
- Mayorca, R., Ramírez, J., Vilorio, O. y Campos, J. (2007) Evaluación de un cuestionario sobre organizaciones que aprenden: adaptación, validez y confiabilidad. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, vol. XIII, núm. 2, julio - diciembre, pp. 149-164.
- Miranda, J., Miranda, J. y Rodolfo, J. (2010). Diseño, confiabilización y validación de un instrumento para medir el desempeño docente en la Maestría en Educación, Campo: Formación Docente. Revista Electrónica de Investigación Educativa Sonorense. Año II, núm. 5, marzo, pp. 46-60.

- Prieto, G. y Delgado, A. (2010). Fiabilidad y validez. Papeles del Psicólogo. Vol. 31, núm. 1, enero-abril, pp. 67-74.
- Red PYMES-Cumex Un estudio comparativo del perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresas en México: entidades Revista del Centro de Investigación. Universidad La Salle, vol. 9, núm. 33, enero-junio, (2010), pp. 5-30, del Estado de México, Hidalgo, Puebla, Sonora y Tamaulipas. Resultados finales Universidad La Salle México. En <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=34213111001> .
- Resrepo Jorge A, Vanegas Juan Gabriel. Análisis del perfil Financiero de las Pymes del Valle del Aburra y su Acceso al Crédito: una aproximación Empírica. Ingeniería Industrial, Actualidad y Nuevas Tendencias, núm. 3, julio - diciembre, 2009, pp 43 - 54, Universidad de Carabobo Venezuela. En <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=215016887005>.
- Reyes F., (s/f) Teodoro Universidad de Colima (México), López Mejía María Rosa Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (México), Gómez Martínez Alicia Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (México). El impacto de la innovación y la gestión financiera en la pyme mexicana: un estudio empírico mediante el análisis envolvente de datos.

- Rodríguez Valencia Joaquín (2007). Administración de pequeñas y medianas Empresas, sexta edición.
- Romero Castro N., Reseña de "Dirección Financiera. Planificación, gestión y control" de Luis T. Díaz de Castro y Joaquín López Pascual. Revista Galega de Economía, vol. 11, núm. 1, junio, (2002), p. 0, Universidad de Santiago de Compostela España.
- Velázquez V. G., (s/f), Artículo de publicación. ¿Las pequeñas y medianas empresas mexicanas requieren aplicar diagnósticos organizacionales? En <http://www.mundosigloxxi.ciecas.ipn.mx/pdf/v04/13/06.pdf>.

Vera, M. (2011) Metodología para el análisis de la gestión financiera en Pymes. Borrador preliminar. Bogotá, Colombia. Universidad Nacional de Colombia. En <http://www.econfinanzas.com/may/finpymes.pdf>, recuperado el 27 de diciembre de (2013).

PARTE II

Proyectos de Inversión

Análisis de factibilidad financiera del proyecto de inversión “Tortillas de harina Elsitita” en el Municipio de Navojoa, Sonora.

América Melissa Calleja Tarín, melyss_calleja@hotmail.com; & Cecilia Aurora Murillo Félix.

Resumen

Dada la importancia de los planes de negocios, el presente artículo muestra la necesidad de determinar la factibilidad de un proyecto de inversión de comercialización de tortillas de harina a través de un estudio financiero. Los principales resultados del presente estudio fueron; El indicador Valor Actual Neto es mayor que cero por lo tanto se tendrá al final un excedente de dinero. El indicador Tasa Interna de Retorno es mayor que la tasa de evaluación, lo que indica viabilidad. El indicador Beneficio-Costo es mayor que 1, cada peso invertido se va a recuperar. Por lo cual se concluye que el proyecto es viable. Se recomienda al dueño continuar operando el negocio como hasta hoy para que este siga siendo rentable.

Antecedentes

La planificación de un negocio tiene como finalidad facilitar y hacer viable el logro de los objetivos y metas más importantes de una empresa, lo que adquiere especial relevancia en el mundo turbulento, incierto y competitivo que nos ha correspondido vivir. El plan de negocio es un paso esencial que debe dar cualquier empresario prudente, con independencia de la magnitud de su proyecto. (Velasco, 2007).

Según (Viniestra, 2007), un plan de negocios, es la planeación de una empresa o negocio en su conjunto, considerando cada una de sus partes o áreas esenciales (Administración, Finanzas, Mercadotecnia, Operaciones entre otras) y la interacción de cada una de estas con las demás.

Unos años atrás (no muchos en el caso de muchos países Latinoamericanos como México), cuando queríamos arrancar un negocio simplemente nos limitábamos a elaborar unos estados financieros proyectados y nada más, afortunadamente eso ha cambiado. A raíz del auge por las empresas en internet, fue que se comenzó a generalizar a nivel global la cultura de la elaboración del plan de negocios y así poder tener acceso a financiamientos para este tipo de negocios (un requisito era contar con un Plan de Negocios). (Viniestra, 2007)

En los países industrializados es una tendencia que tiene aplicándose en forma hace más de 25 años, al grado que incluso se ha extendido a empresas en funcionamiento como parte fundamental de su planeación estratégica.

La mayoría de los empresarios no le dan la importancia que tienen los planes en la fase inicial de un negocio, pero es trascendente no pasarla por alto si se quiere tener éxito. Por lo común, los planes aplicados durante la etapa inicial determinan el fracaso o el éxito. Es una oportunidad muy valiosa para elaborar un análisis tranquilo del modo en que se piensa administrar y operar y como cumplir con el plan maestro relacionado con la misión de la empresa. (Fleitman, 2000)

Según (Economía, 2010), las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) constituyen la columna vertebral de la economía mexicana por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. Del mismo modo según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son MIPYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto y 72% del empleo del país.

Por la importancia de las MIPYMES, es importante tomar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación.

Es por esto de suma importancia el plan de negocios, ya que es como una hoja de ruta que ayudara a obtener apoyo financiero y de otro tipo al negocio o proyecto, permitirá abordar las oportunidades y obstáculos con los que inevitablemente se encontraran a medida que avancen con su sueño. (Publishing, 2009)

El gobierno municipal de la Ciudad de Navojoa Sonora tiene como una de sus prioridades el de brindar oportunidades a los emprendedores navojoenses para que pongan en marcha su idea de negocio. La cabecera municipal ha mantenido un desarrollo comercial significativo para la economía de la ciudad ya que cada vez son más los negocios nuevos que han tenido éxito y esto gracias a los planes de negocios que los ciudadanos emprendedores llevan a cabo para el buen funcionamiento de su empresa.

Planteamiento del problema

En México las empresas, se encuentran en muchas ocasiones con problemas desfavorables, en los cuales es difícil subsistir, por la falta de un plan de negocios es que nuevas empresas son cerradas a los escasos dos años de haber comenzado a operar, la falta de un plan de negocios es la principal causa que afecta su crecimiento y estabilidad para seguir operando. Esto porque los emprendedores no le dan la suficiente importancia a la planificación adecuada ya que al conformar una empresa solo tienen una idea y el talento, pero no es suficiente, ya que es indispensable el desarrollo de un plan de negocios en donde se le visualice como una empresa

corporativa y no como un negocio familiar. En México la mayoría de las PYMEs no tienen un direccionamiento claro, no saben lo que esperan sus clientes, trabajan de manera reactiva, resolviendo los problemas conforme surgen, e incorporando nuevas inversiones, líneas de producto o departamentos, sin la adecuada planeación, no cuentan con un plan de negocio, por lo tanto no existen objetivos claros para todos en la empresa. (Andriani, 2003) Esto trae consigo el fracaso de la empresa, afectando la economía de los dueños y por consiguiente la de los empleados.

Objetivo

Determinar la viabilidad que presenta la microempresa denominada “tortillas de harina ELSITA” para aterrizar un plan de negocios que le ayude a solventar problemas diversos de financiamiento, producción y operatividad, esto a través de un estudio financiero, amplio y elaborado realizado a dicha microempresa.

Justificación

El proyecto se está llevando a cabo con la intención de obtener los recursos necesarios y así poder realizar las inversiones que la microempresa requiere para aumentar la capacidad de producción, atender la demanda presentada por su producto y por ende la capacidad de expansión de nuevas plazas de venta. Con la aplicación de un plan de negocios se espera tener conocimiento de las necesidades, visualizar nuevos problemas y tener la capacidad de resolución, así como hacer un uso racional y adecuado de la materia prima y los recursos humanos. Un plan de negocios es un impacto favorable para la sociedad y el país ya que el adecuado funcionamiento de la empresa lograra que esta subsista por más tiempo generando fuentes de empleo y una

estabilidad económica para la empresa y por consiguiente a sus empleados, sus proveedores y en suma a la sociedad.

Marco Teórico

Para (Dumont, 2009) El plan de negocio puede definirse como el documento en el que se va reflejar el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha y que abarcara desde la definición de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica.

Según (DeThomas, 2001) el plan de negocios es un plano que detalla el concepto del negocio, lo que se espera de él, como pretende la administración llevar a la empresa a un punto en el tiempo y lo más importante, las razones específicas por las que se espera que tenga éxito.

Uno de los principales objetivos de un plan de negocio o estudio de viabilidad es aportar información que permita conocer si un proyecto aparte de ser una idea viable sea también financieramente viable y asumible, habrá que analizar si esta viabilidad está relacionada con los objetivos a conseguir de resultados y la liquidez suficiente ya que los promotores del mismo es lo que primero van a exigir al proyecto. (González, 2010)

(Ford, Bornstein, Pruitt, & Young, 2010) Definen que los planes de negocios mantienen 3 funciones principales:

Determinar y definir proyectos futuros.

Determinar cómo han sido alcanzadas las metas del negocio.

Aumentar o mejorar los flujos de capital.

Según (Sutton, 2005) un plan de negocios ayuda a clarificar y enfocar el desarrollo del negocio. El planear no predice el futuro, pero ayuda a tomar en cuenta del rango de acciones futuras y estar listo para cuando sucedan.

(Fullen, 2006) Define los propósitos de un plan de negocios:

Describe el negocio ya sea existente o la propuesta en caso de ser una idea innovadora.

Define las necesidades de los consumidores, y las herramientas y habilidades con las que la empresa cuenta para satisfacerlas.

Explora las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que tiene la competencia en relación al negocio u empresa.

Señala los obstáculos a superar durante la propuesta o renovación del negocio.

Establecer al emprendedor y al equipo de trabajo como un equipo de trabajo, con las herramientas necesarias para satisfacer a los inversionistas y poder llevar a cabo el negocio o proyecto.

Detallar las estrategias de mercado para capturar una porción del mercado meta.

Establece metas y objetivos para lanzar, desarrollar y recolectar utilidades.

Proveer proyecciones financieras y rendimiento sobre las inversiones.

(Domínguez, 2007) Define que el análisis de los estados financieros debe examinar diversos aspectos importantes de la situación financiera de una empresa, así como de los resultados de sus operaciones. Los cuales son:

La estructura patrimonial de la empresa.

El fondo de maniobra y la liquidez a corto plazo.

El flujo de fondos.

El resultado económico de las operaciones.

Rendimiento y rentabilidad.

Para (Toro, 2010) Todo análisis financiero realizado a la empresa, corresponde a su situación actual, basada en hechos presentes o en información pasada recopilada e interpretada a través de datos procesados con las técnicas de un análisis o de estadística; pero también se realiza para proyectar el futuro crecimiento económico o proyectos de inversión.

Para el sistema financiero será relevante observar cifras como el nivel de endeudamiento, la capacidad o cobertura de pago de los intereses, la rentabilidad y un flujo de caja proyectado, ya sea de la empresa o de un proyecto de inversión en marcha. Esto le permitirá a la entidad financiera proceder a valorar el nivel de crédito y la viabilidad de otorgar tal financiación. (Toro, 2010).

Según (Farber, 2002) El TIR y el VAN son herramientas de la administración financiera que se utilizan para la evaluación de proyectos de inversión.

La tasa interna de retorno, es aquella tasa de interés que hace igual a cero el valor actual de un flujo de beneficios netos al final de la vida útil del proyecto o en cualquier otra fecha en que se evalué. Por tanto, es conveniente realizar la inversión en un proyecto cuando la TIR es superior a la tasa de interés promedio del mercado.

Cuando el dinero, en caso de ser colocado en inversiones financieras, reporte un rendimiento mayor que el del proyecto analizado, se optara por no invertir en el proyecto.

Para (Jiménez Boulanger, Jiménez Boulanger, Espinoza Gutiérrez, & Fonseca Retana, 2007) El valor actual neto (VAN) consiste en encontrar la diferencia entre el valor

actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado, de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa, por debajo del cual los proyectos no deben ser aceptados. Si el VAN de un proyecto es positivo, la inversión deberá realizarse y si es negativo, deberá rechazarse.

Según (Cohen, 1992) Todo proyecto implica costos. Cuando los resultados y costos del proyecto pueden traducirse en unidades monetarias su evaluación se realiza utilizando la técnica del Análisis Costo-Beneficio, que se basa en un principio muy simple: Compara los beneficios y los costos de un proyecto particular y si los primeros exceden a los segundos entrega un elemento de juicio inicial que indica su aceptabilidad. Si, por el contrario, los costos superan a los beneficios, el proyecto debe ser en un principio rechazado.

El flujo de efectivo es un estado financiero que sirve para estudiar la caja o liquidez de una organización. Es bueno recordar que se entiende por liquidez la capacidad que tiene una empresa o una persona natural de asegurar los fondos necesarios para cumplir los compromisos adquiridos. Este estado financiero simplemente muestra el detalle de las entradas de efectivo, las salidas de efectivo, determina el movimiento de efectivo del periodo y, teniendo en cuenta el efectivo inicial, determina el efectivo final de la empresa. (Vásquez, Guzmán Vásquez, & Romero Cifuentes, 2005).

Método

El método a emplear es a través de la guía de INAES (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social) que es el organismo del Estado Nacional encargado de legislar, controlar y promover la economía social con respecto a cooperativas y

mutuales. El cual apoya proyectos productivos en operación con perspectivas de crecimiento y consolidación con un apoyo adicional para que lo logren, estos términos de referencia se orientan a esos casos de acuerdo al siguiente contenido.

I. Resumen ejecutivo

II. Desarrollo

1. Objetivos y metas

2. Aspectos de mercado

2.1 Descripción del producto o servicio

2.2 Demanda

2.3 Oferta

2.4 Programa de ventas

2.5 Comercialización

3. Aspectos Técnicos

3.1 Localización

3.2 Proceso productivo o de prestación de un servicio

3.3 Tamaño

3.4 Características especiales en los casos de población en situación en vulnerabilidad

3.5 Calendario de ejecución del proyecto productivo y programa de ministraciones solicitadas al INAES

4. Aspectos organizativos y sociales

4.1 Organización y funcionamiento

4.2 Población en situación de vulnerabilidad

4.3 Prácticas a desarrollar por parte del OSSE

5. Acciones o servicios complementarios

6. Aspectos financieros

6.1 Programa de inversión

6.2 Activos disponibles

6.3 Flujo de efectivo anualizado

6.4 Indicadores

7. Análisis FODA y Plan de desarrollo futuro del proyecto productivo

III. Situación actual del proyecto productivo (previo a la solicitud de apoyo al INAES)

6. Situación financiera y fiscal

IV. Variación de la situación actual

V. Anexos

(Economía S. d., Instituto Nacional de la Economía Social, 2014).

Resultados y Discusión

Tabla 1. Análisis de Rentabilidad

AÑO	INGRESOS	COSTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+t) ⁻ⁿ	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0		\$ 286.190,96	-\$ 286.190,96	1,000	\$ -	\$ 286.190,960
1	\$ 492.300,00	\$ 378.016,00	\$ 114.284,00	0,909	\$ 447.545,45	\$ 343.650,909
2	\$ 492.300,00	\$ 378.016,00	\$ 114.284,00	0,826	\$ 406.859,50	\$ 312.409,917
3	\$ 492.300,00	\$ 378.016,00	\$ 114.284,00	0,751	\$ 369.872,28	\$ 284.009,016
4	\$ 492.300,00	\$ 378.016,00	\$ 114.284,00	0,683	\$ 336.247,52	\$ 258.190,014
5	\$ 492.300,00	\$ 378.016,00	\$ 114.284,00	0,621	\$ 305.679,57	\$ 234.718,195
TOTAL	\$ 2.461.500,00	\$ 2.176.270,96	\$ 285.229,04		\$ 1.866.204,33	\$ 1.719.169,01

VAN	\$ 147.035,32
TIR	29%
B/C	1,09

Fuente: Elaboración propia

El proyecto es viable de acuerdo a la evaluación realizada, con los indicadores presentados, se tiene que el VAN es mayor que cero, lo que significa que el proyecto además de la recuperación, las utilidades y ganancias, se tendrá al final de los 5 años una ganancia extra, un excedente de dinero. Se tiene un TIR mayor que la tasa de evaluación, lo que indica viabilidad. Y por último la relación Beneficio-Costo es mayor que 1, lo que significa, que por cada peso invertido se va a recuperar y se tendrá un excedente de .09 centavos.

Tabla 2. Flujo de Efectivo

CONCEPTOS / AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) VENTAS		\$ 492.300,00	\$ 492.300,00	\$ 492.300,00	\$ 492.300,00	\$ 492.300,00
(+) VALOR DE RESCATE						\$ 49.769,74
(=) INGRESOS TOTALES		\$ 492.300,00	\$ 492.300,00	\$ 492.300,00	\$ 492.300,00	\$ 542.069,74
COSTOS FIJOS		\$ 179.980,00	\$ 179.980,00	\$ 179.980,00	\$ 179.980,00	\$ 179.980,00
COSTOS VARIABLES		\$ 198.036,00	\$ 198.036,00	\$ 198.036,00	\$ 198.036,00	\$ 198.036,00
(=) COSTOS TOTALES		\$ 378.016,00	\$ 378.016,00	\$ 378.016,00	\$ 378.016,00	\$ 378.016,00
COMPRA ACTIVO FIJO	\$ 199.078,96					
COMPRA ACTIVO DIFERIDO	\$ 18.000,00					
COMPRA CAPITAL DE TRABAJO	\$ 69.112,00					
(=) SALDO FINAL	-\$ 286.190,96	\$ 114.284,00	\$ 114.284,00	\$ 114.284,00	\$ 114.284,00	\$ 164.053,74

Fuente: Elaboración propia

Como parte complementaria al análisis financiero del proyecto, se presenta el flujo de efectivo del proyecto, mostrando las ventas proyectadas a 5 años, el valor de rescate que se produce en el año 5 por la recuperación de la compra de activo fijo, arrojando así los ingresos totales de cada año. Así mismo refleja los costos totales de cada año a través de los costos fijos y variables. Muestra también en el año 0 el total de la inversión por la compra de activo fijo, activo diferido y capital de trabajo. Finalmente se obtienen el saldo final para cada año restando a ingresos totales los costos totales.

Conclusiones y Recomendaciones.

Se concluye que es muy recomendable realizar un plan de negocio para lograr que un proyecto o negocio llegue a buen término. Un plan de negocio completo y detallado con la información necesaria es de suma importancia para saber qué rumbo y riesgos presenta el proyecto. Con esta información se toman las medidas y las estrategias a seguir para lograr los objetivos.

Es bueno saber que el hecho de contar con un plan de negocio no es una garantía de obtener el éxito de un negocio, pero sí es seguro que se logra tener certeza sobre los problemas y soluciones adecuadas para facilitar, anticipar y prevenir estos.

Es necesario tener un plan de negocio bien elaborado ya que es una herramienta de mucha ayuda ya sea en la obtención de recursos financieros, en la organización de la empresa, etc. También da información sobre la viabilidad de los proyectos para facilitar la obtención de recursos.

Después de analizar la importancia de la elaboración de un plan de negocio, en base a los resultados obtenidos del comportamiento financiero del proyecto productivo en operación “tortillas de harina Elsita” mediante el análisis de rentabilidad el cual nos arroja los resultados de los siguientes indicadores; el valor actual neto que es mayor a cero, por lo tanto el proyecto obtendrá un excedente de dinero al final de los 5 años. La tasa interna de retorno que es mayor a la tasa evaluación, lo cual indica viabilidad y el beneficio costo que es mayor a 1, lo que indica que por cada peso invertido se va a recuperar y se obtendrá un excedente de .09 centavos por lo tanto se concluye que el proyecto es viable.

Por último se recomienda, continuar con este tipo de análisis para que el negocio siga operando como hasta hoy y siga siendo rentable.

Referencias

Andriani, C. (2003). *El nuevo sistema de gestión para las PYMEs: un reto para las empresas latinoamericanas*. Editorial Norma.

Cohen, E. (1992). *Evaluación de proyectos sociales*. reimpressa Siglo XXI.

DeThomas, A. (2001). *Writing a Convincing Business Plan*. Barron's Educational Series.

Domínguez, P. R. (2007). *Manual de análisis financiero*. Juan Carlos Martínez Coll.

Dumont, M. d. (2009). *Plan de negocio*. Editorial Vértice.

Economía, S. d. (2010). Obtenido de

http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/reglas/RO11_FPyME.pdf

Economía, S. d. (2014). *Instituto Nacional de la Economía Social*. Obtenido de

<http://www.inaes.gob.mx/doctos/pdf/Renglon%204/INTEGRA/terminos%20de%20referencia/T%C3%A9rminos%20INTEGRA%20Mod%20II%202%20%20proyecto%20en%20operaci%C3%B3n.pdf>

Farber, P. B. (2002). *199 Preguntas sobre marketing*. Editorial Norma.

Fleitman, J. (2000). *Negocios Exitosos*. McGraw-Hill

Ford, B. R., Bornstein, J. M., Pruitt, P., & Young, E. &. (2010). *The Ernst & Young Business*

Fullen, S. L. (2006). *How to Write a Great Business Plan for Your Small Business in 60*

González, L. M. (2010). *PLANES DE NEGOCIO Y ESTUDIOS DE VIABILIDAD: Software con casos prácticos y herramientas para elaborar DAFO y evaluar un Plan de Viabilidad*. Profit Editorial.

Jiménez Boulanger, F. J., Jiménez Boulanger, F., Espinoza Gutiérrez, C. L., & Fonseca *Minutes Or Less*. Atlantic Publishing Company.

BIBLIOGRAPHY \l 3082 *Plan Guide*. John Wiley & Sons.

Plan That Others Will Want To Read. Warner Business Books.

BIBLIOGRAPHY Publishing, H. B. (2009). *Crear un plan de negocios*. Impact Media Comercial.

Retana, L. (2007). *Ingeniería Económica*. Editorial Tecnológica de CR.

Sutton, G. (2005). *The Abc's Of Writing Winning Business Plans: How To Prepare A*

Business Toro, D. B. (2010). *Análisis financiero: Enfoque proyecciones financieras*. ECOE EDICIONES.

Vásquez, A. G., Guzmán Vásquez, D., & Romero Cifuentes, T. (2005). *Contabilidad financiera*. Universidad del Rosario.

Velasco, F. (2007). *Aprender a elaborar un plan de negocio*. Editorial Paidós.

Viniegra, S. (2007). *Entendiendo el plan de negocios*. Lulu.com

Proyección de un análisis financiero de una papelería del municipio de Navojoa, Sonora, en base a un plan de negocios.

Andrea Gpe. Larraguibel Aganza (Larra_andrea@hotmail.com), Cecilia Aurora Murillo Félix.

Antecedentes

Según Sapag (2008), un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos, una necesidad humana. El proyecto surge como una idea que busca la solución de un problema (reemplazo de tecnología obsoleta, abandono de una línea de productos) o la manera de aprovechar una oportunidad de negocio.

El plan de negocios resulta de suma importancia para cualquier tamaño de empresa que desea tener un acercamiento detallado por medio de un plan de acción. La planeación permite el poder pensar en las oportunidades de los negocios potenciales, así como también el de las amenazas que se pudieran enfrentar y si así fuera la decisión de la empresa el de poder mitigar los riesgos a través de acciones diseñadas y razonadas o sea la creación de estrategias pero fundamentadas en información verídica y confiable.

Según Pro México (2014) Se debe mencionar también que el ámbito de los negocios es cambiante y que por lo tanto se recomienda también el tener evaluaciones y revisiones del mismo Plan de Negocios de Exportación.

No existe una fórmula concreta para redactar un plan de negocios. Después de todo ningún plan único funcionará en todas las situaciones. Pero, en general, un plan de negocios es un documento que delinea el concepto básico en el que se basa un

negocio y describe la forma que dicho concepto se materializa, es decir, que problema resolverá. Un plan de negocio es un plan sobre el juego que jugará el emprendedor; cristaliza los sueños y la esperanza que le motivará a lanzarse al ruedo.

El plan de negocios debe presentar la idea básica de su iniciativa de emprendimiento y detallar cuestiones como en dónde se encuentra ahora, hacia dónde desea llegar y cómo pretende hacerlo. Longenecker (2012)

Planteamiento del Problema

El presente trabajo aborda la problemática de como las empresas no cuentan con un plan de negocios que conlleva a la realización de un análisis financiero proyectado a años futuros ya que muchas veces en el mundo de los negocios los empresarios no consideran de la importancia de tener un plan de negocios porque creen que se trata de algo demasiado difícil y que no tiene una utilidad; sin embargo nos podemos dar cuenta que diversas razones hacen imposible la puesta en marcha de estas ideas, puede ser el miedo a fracasar, el no contar con los recursos o más bien la falta de apoyo que se necesita para llevarlo a cabo.

Existen empresas que empiezan a operar sin antes haber realizado un análisis financiero de su empresa que respalde sus movimientos, por ello muchas veces nos damos cuenta que a simple vista pueda parecer que una empresa sea rentable pero al cabo de un año desaparece de la competencia, es ahí donde entra la duda de cómo empresas que tengan una gran demanda al paso de los años no hayan obtenido una rentabilidad.

Por lo anterior, se formula la siguiente pregunta de investigación ¿Qué tan importante es la realización de un Análisis financiero para la viabilidad de una empresa o proyecto?

Objetivos:

Elaborar la proyección de un análisis financiero para la empresa “Papelería Valdenebro” por medio de la Metodología de INAES, como instrumento para evaluar la pertinencia de dicho proyecto demostrando su viabilidad económica y financiera por medio de un flujo financiero.

Justificación:

Porter (2007), plantea que la importancia de los planes de negocios para la organizaciones ha crecido tanto en los últimos tiempos, sobre todo con la apertura a un mercado global que exige que las empresas sean competitivas es decir: tener un buen precio, calidad en los productos, entregas a tiempo y con cumplir con las especificaciones que el cliente le solicite aportación que realiza

Por ello es muy importante la realización de un plan estratégico de negocios ya que en él se describirán los puntos principales de la empresa, y de igual forma beneficiara al empresario para saber qué problemas se obtienen y de donde provienen en su manejo empresarial ya sea de producción o bien Administrativo.

El tener un buen plan de negocios nos da mucha ventaja ya que es la guía para tener éxito en la vida empresarial, además de dejarnos más claro cuáles son los objetivos que queremos cumplir a un tiempo determinado.

Marco teórico:

Para el autor Longenecker et al (2001), un plan de negocio debe crear la idea básica del negocio. Además señala que los primeros objetivos del plan de negocio son el identificar el contexto de la oportunidad de negocio, definir el enfoque del empresario para explotar la oportunidad, el identificar factores que señalen si el negocio tendrá éxito y sirve para conquistar el capital de Financiamiento

El plan de negocio debe describir las variables que determinan el rumbo del negocio, ya que se expondrá la situación actual del negocio, hacia donde quiere ir y como va a llegar ahí. La estructura propuesta por los autores para elaborar un plan de negocio debe incluir en primer lugar la portada, el contenido, el resumen ejecutivo, la declaración de misión y visión, el panorama general de la compañía, el plan de productos o servicios, el plan de mercadotecnia, el plan de administración, el plan de Operaciones, el plan financiero y por último el Apéndice de documento de apoyo

Una vez analizadas las distintas propuestas de planes de Negocios se puede observar que son únicamente descriptivos y muy generales, ya que se enfocan en aspectos muy particulares dejando de lado el estudio de otros factores que influyen en el desarrollo del negocio.

Los planes se tienen que hacer de una manera exhaustiva y la definición que el otorga al plan de negocios es la siguiente: “El mejor camino para reforzar las posibilidades de éxito es planear, observar y observar a través del proceso mismo de planeación”. Bangs (1989)

El modelo que sigue bangs para elaborar un exitoso Plan de Negocios es el siguiente:

Figura 2. - Proceso de un plan de negocio



Fuente: Bangs (1989).

Al llevar a cabo un plan de negocios requiere de una serie de pasos que encontraremos en el apartado de método, dentro de ellos se realizan cálculos como el de un flujo de efectivo para determinar el valor actual neto (VAN), la tasa de retorno interno (TIR) y la relación beneficio-costos (B/C).

Según BANXICO (2014), la TIR es el rédito de descuento que iguala el valor actual de los egresos con el valor futuro de los ingresos previstos, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte. Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera a la tasa de corte, se le acepta; en caso contrario, se le rechaza.

El VAN mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios deducida la inversión. Actualiza a una determinada tasa de descuento y los flujos futuros. Este indicador permite seleccionar la mejor alternativa de inversión entre grupos de alternativas mutuamente excluyentes.

Así como también el análisis de la relación B/C, toma valores mayores, menores o iguales a 1, esto significa que:

- $B/C > 1$ los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.
- $B/C = 1$ los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.
- $B/C < 1$ los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

La relación B/C sólo entrega un índice de relación y no un valor concreto, además no permite decidir entre proyectos alternativos. EUMED (2006)

Método:

Para llevar a cabo un plan de negocio se toma en cuenta la guía de INAES que define en forma ordenada los objetivos y propósitos de la propuesta, y contiene los elementos que se requieren conocer para su evaluación, ejecución y administración.

I. Resumen ejecutivo**II. Desarrollo**

- a) Situación actual de los integrantes del OSSE solicitante.
- b) Efectos de la ejecución del proyecto en la situación de los integrantes.
- c) Beneficios esperados para socios o integrantes del OSSE, familia y comunidad.
- d) Apreciación de beneficios.
- e) En su caso, situación actual de mujeres y población en situación de vulnerabilidad.

1. Objetivos y metas.**2. Aspectos de mercado.****2.1 Descripción del producto o servicio.****2.2 Demanda.**

- a) Características generales.
- b) Compradores identificados.
- c) Ventajas de su producto(s) o servicio(s).

2.3 Oferta.

- a) Principales competidores.
- b) Ventajas sobre sus competidores.

2.4 Programa de ventas.

- a) Justificación de programa de ventas.
- b) Resumen de ventas anuales.

2.5 Comercialización.

- a) Determinación del precio de venta.
- b) Esquema de comercialización.
- c) Acciones de promoción y publicidad.

3. Aspectos Técnicos.

3.1 Localización.

3.2 Proceso productivo o de prestación de un servicio.

- a) Descripción.
- b) Parámetros técnicos.
- c) Normatividad.
- d) Relación con el medio ambiente.
- e) Conocimientos, experiencia o habilidades requeridas.
- f) Programa de abasto.

3.3 Tamaño.

- a) Capacidad de instalación.
- b) Justificación de variaciones.

3.4 Características especiales en los casos de población en situación en vulnerabilidad.

3.5 Calendario de ejecución del proyecto productivo y programa de ministraciones solicitadas al INAES.

- a) Calendario de ejecución.
- b) Programa de ministraciones.

4. Aspectos organizativos y sociales.

- 4.1 Organización y funcionamiento.
- 4.2 En su caso población en situación de vulnerabilidad.
- 4.3 Prácticas a desarrollar por parte del OSSE.

5. Acciones o servicios complementarios.

6. Aspectos financieros.

- 6.1 Programa de inversión.
- 6.2 Activos disponibles.
- 6.3 Flujo de efectivo anualizado.
- 6.4 Indicadores.
 - a) Punto de equilibrio.
 - b) Relación anual beneficio/costo.
 - c) Valor Actual Neto.
 - d) Tasa Interna de Retorno.

7. Análisis FODA y Plan de desarrollo futuro del proyecto productivo.

- a) Análisis FODA.
- b) Plan de desarrollo futuro.

III. Situación actual del proyecto productivo (previo a la solicitud de apoyo al INAES).

- 1. Producción y ventas anuales.
- 2. Programa de abasto actual.

3. Proceso(s) productivo o de prestación de servicios actual.

4. Localización y tamaño.

5. Organización actual.

6. Situación financiera y fiscal.

a) Balance general.

b) Estado de resultados.

IV. Variación de la situación actual.

V. Anexos.

Resultados y discusiones:

Al haber realizado una memoria de cálculo de la empresa Papelería Valdenebro, se muestran solo los resultados financieros de dicha empresa.

En la tabla número 1, nos muestra el total de la inversión que se requiere para la adquisición de nuevo activo fijo, activo diferido, así como también de capital de trabajo para que dicha empresa que ya está en operación y poder brindar un mejor servicio y satisfacción al cliente.

Tabla 1. Presupuesto de inversión
Fuente: Elaboración propia

PAPELERIA VALDENEBRO "LA PAPE"

PRESUPUESTO DE INVERSION

CONCEPTOS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	MONTOS	PROGRAMA	SOCIOS	TOTAL
ACTIVO FIJO							
GUILLOTINA 12-BASE MADERA	PZA	1	\$ 503.16	\$ 503.16	\$ 503.16	\$ -	\$ 503.16
SILLA GENOVA AZUL-MARINO SIN BRAZOS	PZA	10	\$ 3,099.60	\$ 30,996.00	\$ 30,996.00	\$ -	\$ 30,996.00
SILLA SECRETARIAL-C/DESCANSA	PZA	1	\$ 629.16	\$ 629.16	\$ 629.16	\$ -	\$ 629.16
CESTO PLASTICO- PARA BASURA	PZA	1	\$ 133.56	\$ 133.56	\$ 133.56	\$ -	\$ 133.56
PAQUETE LAMINACION-MICAS YOYOS PERFORADORA	PAQ,	1	\$ 965.16	\$ 965.16	\$ 965.16	\$ -	\$ 965.16
MULTIFUNCIONAL AFICIO MPC3003	PZA	1	\$ 127,729.31	\$ 127,729.31	\$ 127,729.31	\$ -	\$ 127,729.31
COPIADORA AFICIO MPC 2051 (RICOH)	PZA	1	\$ 83,460.00	\$ 83,460.00	\$ 83,460.00	\$ -	\$ 83,460.00
ACTIVO DIFERIDO							
Consultoria	Pte.	1	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ -	\$ 15,000.00
CAPITAL DE TRABAJO							
PAPELERIA VARIA	Lote	1	\$ 103,448.28	\$ 103,448.28	\$ 103,448.28	\$ -	\$ 103,448.28
TOTAL				\$ 362,864.63	\$ 362,864.63	\$ -	\$ 362,864.63

En la siguiente tabla número 2 nos muestra el flujo de efectivo de dicha empresa que muestra las ventas proyectadas a 5 años, los ingresos totales que va adquiriendo así como también sus costos totales y el saldo final que dicha empresa percibirá

Tabla 2. Flujo de efectivo

CONCEPTOS / AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) VENTAS		\$ 391,415.54	\$ 391,415.54	\$ 391,415.54	\$ 391,415.54	\$ 391,415.54
(+) VALOR DE RESCATE						\$ 97,520.50
(=) INGRESOS TOTALES		\$ 391,415.54	\$ 391,415.54	\$ 391,415.54	\$ 391,415.54	\$ 488,936.04
COSTOS FIJOS		\$ 98,611.00	\$ 98,611.00	\$ 98,611.00	\$ 98,611.00	\$ 98,611.00
COSTOS VARIABLES		\$ 175,069.91	\$ 175,069.91	\$ 175,069.91	\$ 175,069.91	\$ 175,069.91
(=) COSTOS TOTALES		\$ 273,680.91	\$ 273,680.91	\$ 273,680.91	\$ 273,680.91	\$ 273,680.91
COMPRA ACTIVO FIJO	\$ 244,416.35					
COMPRA ACTIVO DIFERIDO	\$ 15,000.00					
COMPRA CAPITAL DE TRABAJO	\$ 103,448.28					
(=) SALDO FINAL	\$ 362,864.63	\$ 117,734.63	\$ 117,734.63	\$ 117,734.63	\$ 117,734.63	\$ 215,255.13

Fuente: Elaboración propia

La tabla número 3 nos muestra el Análisis de rentabilidad a cinco años, donde se determinan los conceptos ya mencionados como el VAN, TIR y B/C, sobre dicho análisis se basó para darse cuenta si el proyecto “LA PAPE” es viable. El resultado de él VAN, es positivo con la cantidad de \$83,442.26, su TIR fue del 17%, y un B/C de 1.06.

Tabla 3. Análisis de rentabilidad

AÑO	INGRESOS	COSTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+t)-n	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0		\$ 362,864.63	-\$ 362,864.63	1.00	\$ -	\$ 362,864.63
1	\$ 391,415.54	\$ 273,680.91	\$ 117,734.63	0.91	\$ 355,832.31	\$ 248,800.82
2	\$ 391,415.54	\$ 273,680.91	\$ 117,734.63	0.83	\$ 323,483.92	\$ 226,182.57
3	\$ 391,415.54	\$ 273,680.91	\$ 117,734.63	0.75	\$ 294,076.29	\$ 205,620.52
4	\$ 391,415.54	\$ 273,680.91	\$ 117,734.63	0.68	\$ 267,342.08	\$ 186,927.74
5	\$ 391,415.54	\$ 273,680.91	\$ 117,734.63	0.62	\$ 243,038.25	\$ 169,934.31
TOTAL	\$ 1,957,077.70	\$ 1,731,269.16	\$ 225,808.54		\$ 1,483,772.85	\$ 1,400,330.59

VAN	\$ 83,442.26
TIR	19%
B/C	1.06

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones y Recomendaciones:

Existe viabilidad en dicho proyecto de inversión para la adquisición de nuevos equipos para “LA PAPE”, ya que al contar con sus diferentes activos y capital de trabajo operara de una mejor manera teniendo una mejora en su calidad y servicio.

Siguiendo los pasos de la Guía de INAES, se ha cumplido con el objetivo principal de dicho proyecto, que es demostrar la importancia de un plan de negocios en base a la realización de un Análisis de rentabilidad para determinar la viabilidad de dicha empresa.

Es recomendable seguir con el resto de los pasos que muestra la Guía de INAES, y en base a su viabilidad sea aprobado el apoyo para dicha inversión.

Referencias bibliográficas

Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis Industrias y Competidores, Michael E. Porter 2007

Preparación y evaluación de proyectos, quinta edición, Nassir y reinaldo spag chain, 2008 pág. 1y4 capítulo 1

<http://comercio.promexico.gob.mx/work/models/comercio/Resource/61/1/images/PanDeNegociosInternacionalDeExportacion.pdf>

Administración de pequeñas empresas: Lanzamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento, 2001, 16a ed, Longenecker, Justin G, J. William Petty, Leslie E. Palich, Frank Hoy, Pág. 123,165, capítulo 6

David H. Bangs “Business plans made easy”, 1989 capitulo 1, pag. 13-15

<http://www.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html>

Aching Guzmán, César, Matemáticas Financieras para toma de decisiones, accesible en texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/>

Elaboración de un plan de negocios para el proyecto “Balneario Baa turi” y analizar su viabilidad financiera.

Berenice Osuna Pérez

Resumen:

Hoy en día los planes de negocios son de vital importancia debido a que son documentos en los que se identifica un mercado específico, estrategias y consideraciones financieras, los cuales con frecuencia son usados para presentar un negocio ante posibles inversionistas. Para esto se desarrolló un plan de negocios mediante un método guía proporcionado por el Instituto Nacional de La Economía Social (INAES), con la finalidad de identificar la viabilidad financiera del balneario Baa Turi, dando secuencia a la metodología a través de la elaboración de estados financieros, de los cuales se obtuvo como resultado que el negocio es rentable y viable para ampliación.

Antecedentes:

El Informe *Doing Business* dado por el Banco Mundial (2013), menciona que los emprendedores locales en los países en desarrollo consideran que hacer negocios es más fácil hoy que hace 10 años, el informe muestra que en el transcurso del último año, 108 economías implementaron 201 reformas que facilitaron a los emprendedores locales el hacer negocios. Europa Oriental y Asia Central registraron el mayor porcentaje de economías con reformas regulatorias, al igual señala que las economías europeas con dificultades fiscales están trabajando para mejorar las regulaciones para hacer negocios con el fin de establecer bases sólidas para un crecimiento a largo plazo.

El resumen de datos del informe *Doing Business (2014)* presenta la clasificación global de la economía mexicana de la “facilidad de hacer negocios” entre

189 economías evaluadas, en la clasificación que se encuentra México es la número 48. (Banco Mundial, 2014).

Tal como menciona Velazco, (2007) un Plan de Negocio es una herramienta de reflexión y trabajo que sirve como punto de partida para un desarrollo empresarial. Lo realiza por escrito una persona emprendedora, y en él plasma sus ideas, el modo de llevarlas a cabo e indica los objetivos que alcanzar y las estrategias a utilizar. Consiste en redactar, con método y orden los pensamientos que tiene en mente. Mediante el plan de negocio se evalúa la calidad del negocio en sí.

Las pequeñas y medianas empresas son la columna vertebral de las economías nacionales, aportan producción, empleo, garantizan una demanda sostenida, motorizan el progreso y dan a la sociedad un saludable equilibrio, las empresas pequeñas tienen como principal virtud justamente su tamaño que les da agilidad, flexibilidad y reflejos que son fundamentales para superar las contingencias de un mercado complejo y de veloces transformaciones, (Cleri, 2013).

Las PYMES, constituyen un papel importante de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país, (Pro México, 2014).

Elaborar un Plan de Negocios es parte del proceso de prepararse, un plan de negocios no es simplemente un documento que es escrito rápidamente, que se hace circular una vez y luego es dejado en una repisa llena de polvo. No es una versión ligeramente modificada de un patrón estándar sacado de un manual de instrucciones o de un sitio de internet. Preparar un plan de negocios es una actividad intensamente enfocada que requiere de un pensamiento honesto sobre el concepto de negocio, la oportunidad, el panorama competitivo, son las claves para el éxito y las personas que estarán involucradas, (Publishin, 2009).

Planteamiento del Problema:

Más de 90% de las Pymes carece de un plan de negocios a mediano y largo plazo que les permita crecer de forma eficiente, lo que las lleva a ser poco competitivas y no generar los empleos que el país requiere. Álvarez (2014), señala que en México hay un registro de 5 millones 144,000 empresas, de las cuales 92% son pequeñas y medianas empresas (Pymes) y de ellas se puede calcular que más del 90% carece de planeación, entre otros factores.

El también director de la firma International Integrative Coaching sostuvo que actualmente hay 40 millones de mexicanos en el rango de 25 a 40 años de edad, pero sólo 28 millones de personas tienen empleo en el país. "Esto significa que entre 15 y 20 millones de mexicanos no tienen trabajo y se debe en una buena medida a que las Pymes que concentran el 80% de los empleos del país no están generando las oportunidades que el país requiere", resaltó. (Notimex, 2013).

Los micro, pequeños y medianos empresarios representan el eslabón más débil de la cadena productiva y de servicios, debido principalmente a que carecen, por lo

general, de sistemas de planeación, organización, administración y control eficientes, así como de tecnologías propias para la gestión y desarrollo de sus actividades productivas, de ésta manera lo afirma (Kaufman, 2004).

Hoy en Navojoa se necesita atender lo urgente, sin descuidar lo importante. Las comunidades no sólo demandan servicios de calidad, sino también, requiere emprender un proceso sostenido que busque hacer de esta tierra un lugar competitivo, donde se garantice para los próximos 20, 30 y 50 años un futuro sustentable, económicamente productivo y socialmente inclusivo, afirma el actual presidente municipal Natanael Guerrero en el “Plan municipal de Desarrollo 2013-2015”. Por lo tanto surge la siguiente interrogante ¿será viable la ampliación del balneario Baa Turi en el municipio de Navojoa, Sonora?

Objetivo

Elaborar un plan de negocios a través del método *Guía de INAES* con la finalidad de identificar la viabilidad y rentabilidad de un balneario.

Justificación

Dada la importancia de la elaboración de planeación en los negocios, la presente investigación tiene la finalidad de elaborar un plan el cual servirá para guiar a la empresa. Por ello reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha.

Elaborar un plan es primordial para la búsqueda de financiamiento, socios o bien inversionistas, además éste mismo guía a quienes representan a la empresa o

están a cargo de ella. Este es un proceso con el cual a través de este documento se evalúa a la empresa misma con los resultados que se obtienen, ya que se presentan cada una de las variables que influyen en el proyecto, y de igual manera sirve para la toma de decisiones, obtención de recursos para que se pueda poner en marcha y analizar si el negocio es viable para ampliación o a su vez inversión.

Al llevar a cabo el plan, habrá beneficios ya que existirán nuevos emprendedores que están dispuestos a poner en marcha un plan de mejoramiento para el negocio, además de que será de atracción turística hacia la región y por ende la generación de nuevos empleos.

Marco Teórico

Principalmente para elaborar un plan se tiene que conocer el negocio o la empresa; una empresa es una persona o conjunto de ellas, las cuales aportan unos recursos determinados para obtener un beneficio, desempeñando una actividad económica, con agentes que pueden clasificarse en unidades económicas de consumo o ahorro, como también planeación, así lo define (Vértice, 2011). A la cual se le va a implementar el plan de negocios, también es importante plantear las ideas, detalladamente formular pasos para que las actividades se realicen una a una, y de esta manera poner en marcha dicho plan.

La empresa es la persona natural o jurídica, pública o privada, lucrativa o no lucrativa, que asume la iniciativa, decisión, innovación y riesgo para coordinar los factores de la producción en la forma más ventajosa para producir y/o distribuir

bienes y/o servicios que satisfagan las necesidades humanas y por ende la sociedad en general. (Gaitán, 2006).

Es importante mencionar lo que informa la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2013), acerca del énfasis del gobierno mexicano en el sector de las Pymes (empresas de hasta 250 empleados) comenzó con solidez en el 2001, cuando desarrolló y dio a conocer un nuevo marco nacional de política pública; el plan de desarrollo empresarial (PDE) para el periodo 2001-2006 éste puso en marcha un conjunto coherente de medidas de apoyo de las pymes, al mismo tiempo el gobierno creó la subsecretaría de la pequeña y mediana empresa, dependiente de la secretaría de Economía, con el fin de supervisar la planificación, diseño e implementación de políticas y programas para las Pymes .

Tal como menciona Sharon, (2006) donde define los propósitos para la creación de un plan de negocios, algunos de esos propósitos serian describir el negocio ya sea existente o la propuesta en caso de ser una idea innovadora, señalar los obstáculos a superar durante la propuesta o renovación del negocio y detallar las estrategias de mercadeo para capturar una porción del mercado meta.

Amaya, (2005), para toda empresa es importante planear estratégicamente, menciona que la Planeación estratégica es el proceso mediante el cual quienes toman decisiones en una organización obtienen, procesan, analizan información pertinente interna y externa, con el fin de evaluar la situación presente de la empresa, así como su nivel de competitividad con el propósito de anticipar y decidir sobre el direccionamiento de la institución hacia el futuro.

En base a Romero, (2010), la planeación puede ser a corto o largo plazo, la de corto plazo es la planificación táctica y aquí hay bastante unanimidad en que gira en torno al año e incluso en un periodo inferior, mientras que la de largo plazo se basa en las consecuencias de las decisiones de hoy, la inversión que se realice hoy puede que responda a las necesidades de hoy pero no necesariamente las necesidades que surgirán mañana.

Planeando de una manera estratégica y con buenas ideas se puede llevar a cabo un negocio exitoso, una buena idea solo es una buena idea de negocios si usted puede generar suficiente dinero con ella. Cuando se tiene una idea, la mayoría de los casos será necesario ajustarla y desarrollarla para que pueda convertirse en un concepto de negocio, si la idea no puede convertirse en negocio, entonces no es recomendable iniciar un negocio en base a esa idea, esta es la manera cómo define negocios (Thomsen, 2009).

Tal como menciona Sharon, (2006) donde define los propósitos para la creación de un plan de negocios, algunos de esos propósitos serian describir el negocio ya sea existente o la propuesta en caso de ser una idea innovadora, señalar los obstáculos a superar durante la propuesta o renovación del negocio y detallar las estrategias de mercadeo para capturar una porción del mercado meta.

Unos años atrás en México, cuando se quería arrancar un negocio simplemente nos limitábamos a elaborar unos estados financieros proyectados y nada más, afortunadamente eso ha cambiado. A raíz del auge por las empresas en Internet, fue que se comenzó a generalizar a nivel global la cultura de la elaboración de plan de

negocios y así poder tener acceso a financiamientos para este tipo de negocios, ya que un requisito indispensable era contar con un plan de negocios (Viniegra, 2007).

Dumont, (2009) define que el plan de negocio se conoce como el documento en el que se va a reflejar el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha y que abarcará desde la decisión de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica, porque el plan de negocio no es más que el diseño de nuestra empresa en función de una idea de negocio a desarrollar, en definitiva no hay dos proyectos iguales, como no hay dos empresas iguales, en cada estudio habla que considerar los elementos más comunes y diferentes de cada una de las ideas y de las empresas, pero sin duda alguna, el elemento más importante del negocio o la empresa es el emprendedor.

Desde la edad media han existido muchas definiciones de emprendedor, y como es natural, ha ido evolucionando con el tiempo. Desde el punto de vista económico existe una tendencia para considerar a un emprendedor, el término *entrepreneur* (Emprendedor), palabra francesa que data del siglo XVII se traduce literalmente como mediador, originalmente se refería a los hombres que organizaban y dirigían exploraciones, expediciones militares. Una expedición implica la identificación, reunión, administración de recursos, mientras nos movemos de un lado a otro, muchas situaciones, riesgos, personas, en otras palabras muchas circunstancias, afectarán nuestras vidas y le darán sentido (Olmos, 2007).

Son diferentes las perspectivas que se tiene sobre los emprendedores Puchol, (2005) menciona que en Inglés, la palabra *entrepreneur*, que en realidad es una palabra de origen francés, significa lisa, y llanamente empresario. En este sentido

Entrepreneur es sinónimo de merchant, dealer, businessperson, sin embargo en los últimos años esta palabra ha ido adquiriendo una carga semántica especial, que podríamos resumir en las siguientes características: Un emprendedor es una persona, hombre o mujer que monta su propio negocio, normalmente de pequeño tamaño, por algunas razones; ser sus propios jefes, poner en práctica ideas creativas, procesos entre otras cosas más.

El proceso de análisis consiste en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos, analíticos a los estados financieros para deducir una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones. En consecuencia, la función esencial del análisis de los estados financieros, es convertir los datos en información útil, razón por la que el análisis de los estados financieros debe ser básicamente para tomar decisiones, a lo largo del desarrollo de un análisis financiero, los objetivos son perseguidos deben traducirse a preguntas concretas que deberían encontrar una respuesta adecuada, (Dominguez, 2006).

El Estado de Resultados como una herramienta poderosa para la toma de decisiones. Este describe el flujo de dinero y la relación entre los ingresos y los gastos en un determinado periodo. Nos dice cuánto dinero se generó durante un año. Los términos de utilidad, ingreso neto y ganancias se utilizan de manera común para especificar la última línea del Estado. (Carlberg, 2004).

El método guía del Instituto Nacional de la Economía Social (INAES) debe contener información de calidad y en la cantidad necesaria que hará que se puedan evaluar los aspectos técnicos, de mercado y financieros para presentarlo ante el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES). Es una guía para la operación del

proyecto para los solicitantes. También es uno de los soportes documentales para acreditar hacia donde se destinan los recursos públicos canalizados a través de la institución. (Secretaría de Economía del Estado de Sonora)

Método

Para realizar el presente proyecto se utilizó la Guía INAES de proyectos en operación, el Instituto Nacional de la Economía social (INAES) es un programa que está dirigido a las personas y grupos sociales de la población con el objetivo que cumplan con el criterio de elegibilidad. Apoyo para abrir o ampliar un negocio, proporcionando apoyo en efectivo, garantizar crédito, o apoyo por sectores. Este programa consta de:

- I. Resumen ejecutivo
- II. Objetivos y meta
- III. Demanda
- IV. Oferta
- V. Programa de ventas
- VI. Comercialización
- VII. Aspectos Técnicos
- VIII. Tamaño
- IX. Calendario de ejecución del proyecto productivo y programa de ministraciones solicitadas al INAES
- X. Aspectos organizativos y sociales
- XI. Acciones o servicios complementarios
- XII. Aspectos financieros
- XIII. Análisis FODA y Plan de desarrollo futuro del proyecto productivo

XIV. Situación actual del proyecto productivo (previo a la solicitud de apoyo al INAES)

XV. Variación de la situación actual

XVI. Anexos

Resultados y Discusión

A continuación se presentan los resultados más relevantes del proyecto

Tabla 1. Flujo de Efectivo

CONCEPTOS / AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
(+) VENTAS		\$ 348,800.00	\$ 348,800.00	\$ 348,800.00	\$ 348,800.00
(+) VALOR DE RESCATE					
(=) INGRESOS TOTALES		\$ 348,800.00	\$ 348,800.00	\$ 348,800.00	\$ 348,800.00
COSTOS FIJOS		\$ 116,400.00	\$ 116,400.00	\$ 116,400.00	\$ 116,400.00
COSTOS VARIABLES		\$ 23,856.40	\$ 23,856.40	\$ 23,856.40	\$ 23,856.40
(=) COSTOS TOTALES		\$ 140,256.40	\$ 140,256.40	\$ 140,256.40	\$ 140,256.40
COMPRA ACTIVO FIJO	\$ 360,000.00				
COMPRA ACTIVO DIFERIDO	\$ 5,000.00				
COMPRA CAPITAL DE TRABAJO	\$ 142,000.00				
(=) SALDO FINAL	-\$ 507,000.00	\$ 208,543.60	\$ 208,543.60	\$ 208,543.60	\$ 208,543.60

Fuente: Elaboración Propia.

Los resultados obtenidos con el flujo de efectivo fueron los siguientes: en el año cero el saldo es negativo ya que es el año dónde se realiza la inversión, del año 1 en adelante los resultados son positivos debido a que los ingresos son mayores que los costos y se puede solventar los gastos.

Tabla 2. Análisis de Rentabilidad (VAN, TIR, B/C)

TASA DE ACTUALIZACION 10%

AÑO	INGRESOS	COSTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+t) ⁻ⁿ	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0		\$ 507,000.00	-\$ 507,000.00	1.000	\$ -	\$ 507,000.00
1	\$ 348,800.00	\$ 140,256.40	\$ 208,543.60	0.909	\$ 317,090.91	\$ 127,505.82
2	\$ 348,800.00	\$ 140,256.40	\$ 208,543.60	0.826	\$ 288,264.46	\$ 115,914.38
3	\$ 348,800.00	\$ 140,256.40	\$ 208,543.60	0.751	\$ 262,058.60	\$ 105,376.71
4	\$ 348,800.00	\$ 140,256.40	\$ 208,543.60	0.683	\$ 238,235.09	\$ 95,797.01
5	\$ 348,800.00	\$ 140,256.40	\$ 208,543.60	0.621	\$ 216,577.36	\$ 87,088.19
TOTAL	\$ 1,744,000.00	\$ 1,208,282.00	\$ 535,718.00		\$ 1,322,226.43	\$ 1,038,682.11

VAN	\$ 283,544.32
TIR	30%
B/C	1.27

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 2 de análisis de rentabilidad el cual arroja un valor actual neto (VAN) dónde se puede analizar que el presente proyecto cumple con el objeto básico financiero que es maximizar la inversión, ya que el resultado es positivo y crea un valor favorable hacia la empresa, con el resultado de la tasa interna de retorno (TIR) dónde se muestra que la empresa tiene una rentabilidad muy buena y un costo beneficio aceptable, llegando a la conclusión de que el proyecto es viable, ya que el porcentaje es muy superior a tasa de actualización del 10% que se tomó de referencia.

Por lo que es muy recomendable hacer la inversión ya que se obtendrán resultados favorables, la empresa cuenta con la suficiente rentabilidad para que el negocio permanezca firme en los próximos años.

Durante el proceso de elaboración del presente proyecto se observó la necesidad de llevar a cabo el plan de negocios, ya que éste mostraría las actividades principales para ponerlas en marcha, mediante el proceso se pudo delimitar las necesidades que tiene el balneario, de igual manera los resultados obtenidos sirven para la toma de decisiones de los propietarios como también, implementar nuevas formas de negocio para continuar siendo un balneario competitivo e innovador para ofrecer cada vez un mejor servicio además de excelente calidad, tratando de ser mejores en la satisfacción y exigencias de los clientes.

Los beneficios que se obtienen al realizar un plan de negocios para el balneario fueron los siguientes:

- ✓ Tener un presupuesto
- ✓ Conocer las proyecciones de costos
- ✓ Proyecciones de ingresos
- ✓ Conocer la situación financiera de la empresa
- ✓ Análisis de rentabilidad.

Es recomendable seguir paso a paso cada una de las actividades del plan, ya que cada una de ellas tiene un impacto directamente con la empresa, además de esta manera se conoce la proyección de costos, ingresos, como también la situación financiera de la empresa, para posteriormente realizar el análisis conveniente, es importante mencionar que al realizar dicho plan se obtuvo un panorama mucho más amplio respecto a innovación, nuevas inversiones y estrategias.

Es de gran importancia la elaboración del plan de negocios, ya que se dio a conocer la inversión inicial y el financiamiento de la misma, como también se puede

observar los ingresos del negocio, sus costes, sus proyecciones futuras, que proporcionan información relevante para empezar a implementar ideas estratégicas para generar utilidades. El análisis de rentabilidad es un factor fundamental para la toma de decisiones, en este caso a través de este análisis se obtuvo la viabilidad financiera del balneario, ya que los resultados arrojados resaltan la rentabilidad del negocio.

Por esto, se recomienda tener un plan muy detallado del negocio que busque financiamiento, mencionando cada factor que influye en el desarrollo del mismo, el planteamiento de ideas claras y específicas que demuestren el máximo potencial financiero, económico, comercial de la empresa, ya que ninguna persona, institución o programas de apoyo de financiamiento invertiría en un negocio que no contenga un plan de negocios bien estructurado y que no demuestre viabilidad y rentabilidad. Por ello se realizó este plan que muestra a detalle el potencial del negocio, cumpliendo con el objetivo de esta investigación demostrando la viabilidad y rentabilidad del balneario.

Referencias Bibliográficas

Amaya, J. A. (2005). *Gerencia: Planeación y estrategia*. Universidad Santo Tomas de Aquino.

Carlberg, C. (2004). *Análisis de Los Negocios con Excel XP*. Pearson Educación.

Cleri, C. (2013). *El libro de las Pymes*. Ediciones Granica.

Dominguez, P. R. (2006). *Manual de Análisis Financiero*.

Dumont, M. d. (2009). *Plan de Negocio*. Vértice.

Gaitán, O. E. (2006). *Análisis Financiero y de Gestión*. ECOE EDICIONES.

Kaufman, R. (2004). *Planificación Mega: herramientas prácticas para el éxito organizacional*. Universitat Jaume.

Mundial, B. (2014). *Doing Business, Midiendo regulaciones para hacer negocios*.

Mundial, B. (2013). *Doing Business, Regulaciones Inteligentes Para las Pequeñas y Medianas Empresas*. Décima Edición .

Murillo, Ó. G. (2004). *PYMES: Un componente importante del Sector Productivo* . Universidad de Costa Rica.

Notimex. (2013 йил 25-Enero). Pymes de México sin planeación de negocios. *EL ECONOMISTA* .

OECD. (2013). *Temas y políticas clave sobre PYMEs y emprendimiento en México*. OCDE publishing.

Olmos, J. (2007). *Tu potencial Emprendedor*. Pearson Educación.

Publishin, H. B. (2009). *Crear Un Plan de Negocios*. Impact Media Comercial.

Puchol, L. (2005). *Libro del emprendedor* . Ediciones Díaz de Santos .

Romero, A. F. (2010). *Dirección y planificación estratégica en las empresas y organizaciones*. Diaz de Santos , S.A.

Sharon, F. (2006). *Great business plan for your small business in 60 minutes or less*. Atlantic Publishing Company.

Thomsen, M. (2009). *El Plan de Negocios Dinámico*. Profit Editorial.

Velazco, F. (2007). *Aprender a elaborar un plan de negocios*. Paidós.

Vértice, E. (2011). *La Gestión Económica y Laboral en las Pymes*. Vértice.

Viniegra, S. (2007). *Entendiendo El Plan de Negocios*. lulu.com.

Ayuntamiento, H. (2013-2015). *Plan Municipal de desarrollo*.

Secretaría de Economía del Estado de Sonora, Instituto Nacional de la Economía

Social: www.inaes.gob.mx

Plan de Negocio para la empresa Master Graphics
Área Temática: Proyectos de Inversión
Emilia Joselyne Acosta Aguilar, (yositha_23@hotmail.com), Cecilia Aurora Murillo
Félix.

Resumen

En la actualidad existen cientos de proyectos de inversión, los cuales día con día se van incrementando a tal grado que se pueden observar resultados aceptables de los mismos, es por ello que mediante el presente trabajo se evaluó la viabilidad de un plan de negocios mediante un análisis financiero del mismo para verificar si resulta conveniente llevar a cabo o no la compra de maquinaria que requiere la empresa Master Graphics, utilizando la metodología que brinda una organización dedicada al apoyo económico de proyectos “INAES”. Obteniendo resultados positivos que demuestran su viabilidad, lo cual indica conveniente llevarlo a cabo y que la compra de maquinaria proporcionara grandes beneficios.

Antecedentes

Un proyecto de inversión según Chain (2007), se define como “Un plan que si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de diversos tipos, podrá producir un bien o servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.” Hoy en día, la preparación y evaluación de proyectos se ha transformado en un Instrumento de uso prioritario entre los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de la Asignación de Recursos para implementar iniciativas de Inversión.

En la evolución de proyectos el supuesto de partida es que sólo se asignan Recursos a proyectos que, además de aumentar la disponibilidad de bienes y servicios que demanda la población, generen beneficios netos mayores que la inversión según (Espinoza, 2007).

En la actualidad existen cientos de proyectos de inversión a nivel nacional, los cuales día con día se van incrementando y de la misma forma se van desarrollando

cada vez mejor. Es por ello que en la actualidad se puede observar que ya no es solo a nivel mundial donde se escucha el tema de proyectos de inversión y de apoyos financieros, sino también a nivel nacional y local.

Entre los proyectos de inversión de mayor impacto que existen en la actualidad se encuentra el realizado en la ciudad de Asunción del Paraguay lugar donde se lleve a cabo el proyecto denominado “Free Life” que trata de la creación de una empresa Comercial dedicada a la compra y venta de Ropas y calzados deportivos así como los accesorios pertenecientes a ellos, para personas de ambos sexos comprendidos en la edad entre 15 a 60 años. Por otra parte entre los proyectos de inversión más reconocidos en México se encuentra el realizado en el Distrito Federal, en donde se invertirán 1,900 mdd para diversos proyectos como la construcción de dos torres, una en Paseo de la Reforma y otra en Mariano Escobedo, logrando con esto un mejoramiento de la infraestructura, generación de empleo, impulso a la modernización y posicionamiento de la capital del país entre las principales ciudades del mundo, con la intención de obtener posicionar a la capital del país como un foco de atracción financiera, logrando con este acto dar un paso muy importante en la tarea de consolidar el sistema financiero de la Ciudad de México y además generar atracción para otros inversionistas, porque no sólo se está hablando de depositar numerario, de tener esquemas de planeación financiera, de hacer un trazo esquemático, se está hablando de infraestructura, de inmuebles, de consolidar presencia en la capital, destacó (Mancera, 2013).

De igual manera todos los proyectos de inversión, destinados a la actividad que se dediquen, todos ayudan al desarrollo y crecimiento de la economía de un país; es

por ello que las autoridades locales están realizando mayor cantidad de proyectos cada día, con nuevas organizaciones que apoyan el financiamiento que estos requieren para llevar a cabo sus trámites; Entre estas organizaciones se encuentra el INAES (Instituto Nacional de Economía Social) la cual en unión con el H. Ayuntamiento de Navojoa apoya el financiamiento de proyectos que nuevos emprendedores deseen y de igual manera proyectos para la ampliación de comercios de pequeños y medianos empresarios como es el caso de “Master Graphics” una empresa dedicada a la impresión digital de lonas y diferentes anuncios luminosos que radica en la localidad de Navojoa, Sonora, la cual es el objeto de estudio de la presente investigación.

Aunque cada proyecto de inversión es diferente dependiendo de la actividad a la que será destinado, todos tienen el mismo valor para lograr el crecimiento y desarrollo de la economía de nuestro país, es por ello que este tema es de gran interés ya que nos ayuda a lograr el desarrollo del estado, beneficiando esto al país y de alguna manera también a las economías de los países que nos rodeas, logrando mejorar la economía de cada uno, principalmente la de nuestro estado Navojoa, Sonora.

Planteamiento del problema

Según Anduaga (2011), En la actualidad diversos países se encuentran en problemas económicos, debido a la falta de comercios y la incorrecta administración de los ya existentes; Entre estos países se encuentra México, ya que gran parte de sus ciudadanos se encuentran presentando problemas de desempleo, lo que corresponde a 2 432 291 personas de las cuales, 947 412 son mujeres y 1 484 879 son hombres según los índices arrojados por el INEGI. Esto debido a diversos factores entre los que

destaca la falta de inversión en el país, es por ello que el estado de Sonora ha desarrollado apoyos para la ampliación y elaboración de comercios en el estado, incentivando de esta forma a la creación de nuevos empleos en el mismo y así ayudar a la economía del país disminuyendo el porcentaje de personal desempleado. Master Graphics una empresas de Navojoa, Sonora líder en la impresión de lonas se encuentra presentando problemas de capitalización para la adquisición de activos fijos para llevar a cabo sus labores, ya que la maquinaria que requiere tiene un precio demasiado alto y la empresa no alcanza a cubrir los costos de inversión es por ello que se presentó la necesidad de generar un proyecto de inversión en el cual se verificara la viabilidad de adquirir activos fijos.

Objetivo

Elaborar un plan de negocios y mediante el análisis financiero del mismo evaluar su viabilidad para verificar si resulta conveniente llevarlo a cabo o no.

Justificación

Gran variedad de comercios que se establecen en Navojoa, Sonora, al paso de poco tiempo cierran, o quiebran debido a que, solo se establecen sin realizar con anticipación estudios de mercado, para ver cómo responderá su producto en el mercado y ante sus demandantes. Estos cierres tan tempranos o a tan corto tiempo, en gran medida se deben a la falta de realización de proyectos de inversión, para examinar y analizar los gastos que se tienen en dicho comercio en comparación a los ingresos adquiridos por la realización de su actividad. Es por ello que se hace una pausa en la importancia que tiene la realización de un proyecto para el correcto funcionamiento de un comercio ya que es dicho proyecto mediante su análisis

financiero quien nos informa, la cantidad de gastos que se tendrán en la implementación del comercio además de ser mediante este donde se puede comparar los gastos con las ganancias que se esperan obtener y de esta forma verificar si es un proyecto rentable o no lo es y así mismo evitar el quiebre de diversos comercios en el corto plazo. Mediante este análisis se tendrá conocimiento, que si un proyecto presenta mayores costos que utilidad no es un proyecto que funcionara en el mercado. Es por esta causa que debemos conocer la elaboración de los proyectos de inversión.

Por esta razón se realizó un proyecto de inversión a Master Graphics ya que esta empresa pretende realizar la compra de una impresora de mayor calidad para mejorar su servicio, el motivo de la realización de dicho proyecto es para verificar mediante su análisis financiero, que la decisión de la compra de la nueva maquinaria será viable y analizar los cuantiosos beneficios que se pudieran adquirir con la compra.

Marco Teórico

Hermoso (2000), afirma que un proyecto es un plan de acción para la utilización productiva de los recursos económicos de que dispone una empresa, que son sometidos a un análisis y evaluación para fundamentar una decisión de aceptación o rechazo.

Mientras que un proyecto de inversión, es un plan que se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos (materiales, humanos y técnicos), y su objetivo es obtener un rendimiento en un plazo determinado. Esto implica inmovilizar recursos a largo plazo; O bien, es cualquier alternativa de las empresas para generar beneficios económicos en un futuro, a través de un período

relativamente a largo plazo, mediante el desembolso en el presente de una importante cantidad de recursos según (Vallado, 2009).

Según Castillo (2007) La evaluación de un proyecto de inversión tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Todos los proyectos de inversión deberán realizarse con información relativa a los aspectos de mercado, técnicos, organizacionales, financieros y de evaluación, de tal modo que los resultados obtenidos de los análisis y evaluaciones den como resultado una toma de decisiones adecuada para realizar o no un proyecto inversión, o bien para darle un nuevo enfoque a su estructura ya que una decisión siempre debe apoyarse en el análisis de múltiples antecedentes con la aplicación de una metodología lógica que abarque la consideración de todos los factores que participan y afectan al proyecto. En la actualidad, una inversión inteligente requiere una base que la justifique. Dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta que debe seguirse. De ahí se deriva la necesidad de elaborar los proyectos de inversión (Martinez, 2006).

Para la evaluación de los proyectos de inversión existen diversos métodos entre los que predominan.

La decisión de aceptar o rechazar un proyecto de inversión se realiza en base a la aplicación técnica de uno o varios métodos de evaluación. Entre los que predominan:

- Periodo de recuperación: Determina el tiempo necesario para que el proyecto genere los recursos suficientes para recuperar la inversión realizada.

- Método de valor presente Neto. Para llevar a cabo este método, se obtiene el valor presente de los flujos netos de efectivo, que se esperan de una inversión, descontados al costo de capital y se resta el costo inicial de desembolso del proyecto. Si el valor presente neto es positivo el proyecto debe ser positivo de lo contrario debe rechazarse (Werner, 2004).

- Método de la tasa interna de retorno o TIR: es la tasa de interés que iguala al valor presente de los flujos de efectivo esperados para el futuro, o ingresos, con el costo inicial del desembolso.

Para evaluar el proyecto, se debe comparar la TIR del proyecto con la tasa del costo de capital Si la TIR es mayor que la tasa del costo de capital, se acepta el proyecto, si no es así, se rechaza. Estas son los principales métodos utilizados en la evaluación de proyectos de inversión (Urbina, 2004)

Método

El método implementado para la elaboración del presente proyecto fue diseñado y proporcionado por el Instituto Nacional de la Economía Social conocido por sus siglas como “INAES”, el cual es un instituto dedicado a apoyar integralmente la ejecución de proyectos productivos, derivados de iniciativas productivas de jóvenes. En donde se requiere de un estudio realizado con información de calidad y en la cantidad necesaria para que se puedan evaluar los aspectos técnicos, de mercado y financieros al presentarlo al INAES. Para el INAES es importante continuar apoyando proyectos productivos en operación con perspectivas de crecimiento y consolidación con un apoyo adicional para que lo logren, estos términos de referencia se orientan a esos casos de acuerdo al siguiente contenido.

Contenido

I. Resumen ejecutivo

II. Desarrollo

a) Situación actual de los integrantes del OSSE solicitante

b) Efectos de la ejecución del proyecto en la situación de los integrantes

c) Beneficios esperados para socios o integrantes del OSSE, familia y comunidad

d) Apreciación de beneficios

e) En su caso, situación actual de mujeres y población en situación de vulnerabilidad

1. Objetivos y metas

2. Aspectos de mercado

2.1 Descripción del producto o servicio

2.2 Demanda

a) Características generales

b) Compradores identificados

c) Ventajas de su producto(s) o servicio(s)

2.3 Oferta

a) Principales competidores

b) Ventajas sobre sus competidores

2.4 Programa de ventas

a) Justificación de programa de ventas

b) Resumen de ventas anuales

2.5 Comercialización

a) Determinación del precio de venta

- b) Esquema de comercialización
- c) Acciones de promoción y publicidad

3. Aspectos Técnicos

3.1 Localización

3.2 Proceso productivo o de prestación de un servicio

- a) Descripción
- b) Parámetros técnicos
- c) Normatividad
- d) Relación con el medio ambiente
- e) Conocimientos, experiencia o habilidades requeridas
- f) Programa de abasto

3.3 Tamaño

- a) Capacidad de instalación
- b) Justificación de variaciones

3.4 Características especiales en los casos de población en situación en vulnerabilidad

3.5 Calendario de ejecución del proyecto productivo y programa de ministraciones solicitadas al INAES

- a) Calendario de ejecución
- b) Programa de ministraciones

4. Aspectos organizativos y sociales

4.1 Organización y funcionamiento

4.2 En su caso población en situación de vulnerabilidad

4.3 Prácticas a desarrollar por parte del OSSE

5. Acciones o servicios complementarios

6. Aspectos financieros

6.1 Programa de inversión

6.2 Activos disponibles

6.3 Flujo de efectivo anualizado

6.4 Indicadores

a) Punto de equilibrio

b) Relación anual beneficio/costo

c) Valor Actual Neto

d) Tasa Interna de Retorno

7. Análisis FODA y Plan de desarrollo futuro del proyecto productivo

a) Análisis FODA

b) Plan de desarrollo futuro

III. Situación actual del proyecto productivo (previo a la solicitud de apoyo al INAES)

1. Producción y ventas anuales

2. Programa de abasto actual

3. Proceso(s) productivo o de prestación de servicios actual

4. Localización y tamaño

5. Organización actual

6. Situación financiera y fiscal

a) Balance general

b) Estado de resultados

IV. Variación de la situación actual

V. Anexos

Listado de los documentos que acompañan al estudio

El criterio de calidad y objetividad en la información presentada, debe prevalecer por encima del criterio de cantidad, por lo que se sugiere una extensión máxima de 40 cuartillas (letra arial, tamaño 11, interlineado sencillo), más anexos (INAES, 2014).

El estudio de inversión deberá contener índice, numeración consecutiva de páginas conforme al índice y firma del responsable social o representante legal del inversionista, indicando bajo protesta de decir verdad que conoce y está de acuerdo con el contenido del estudio de inversión.

Mediante la realización del presente método se conocerá el resultado del proyecto, si este es viable o no lo es (INAES, 2014).

Resultados y discusiones

Los resultados obtenidos en el presente proyecto fueron proporcionados en base a un análisis financiero detallado de un plan de negocios el cual se refiere a la compra de capital fijo de la empresa Master Graphics, dicho proyecto demostró contar con viabilidad para su realización al arrojar los siguientes datos.

A través de la aplicación del método, se obtuvieron los resultados mostrados en la tabla 1.

Tabla 1. Resultados de TIR, VAN y B/C del proyecto de inversión

VAN	\$139,090.82
TIR	23%
B/C	1.05

Fuente: Elaboración Propia

El proyecto presentó viabilidad ya que cuenta con mayores ingresos que egresos, y mostró que la compra de la maquinaria dejara como resultado \$821,510.00 de ingresos anuales.

Mediante el análisis se obtuvo un resultado en el valor actual neto (VAN) de \$139,090.82 dato que asegura rentabilidad en el proyecto ya que este factor “VAN” mide la cantidad total que se prevé que aumentará una inversión demostrando así que la realización del presente proyecto presentara una ganancia de \$139,090.82 lo que demuestra que resulta ser conveniente, en cuanto el resultado obtenido en la tasa interna de retorno fue de un 23% dato que presenta ser mayor que la tasa de descuento por lo cual el proyecto resulta ser viable ya que estima un rendimiento mayor al mínimo requerido.

Este dato demuestra que el proyecto asegura como mínimo una rentabilidad del 23%, dato de gran importancia para un proyecto ya que es a través de este donde se demuestra que la empresa será productiva ya que asegura tener ganancias las cuales como mínimo podrían ser de un 23%.

Por ultimo en cuanto al costo /beneficio se obtuvo como resultado 1.05 lo cual demuestra que el proyecto cuenta con rentabilidad en cuanto a la comparación de los costos previstos con los beneficios esperados en la realización del mismo. Lo que significa que se obtendrá \$1.05 de beneficios por cada \$1 peso que se tenga de costos o gasto.

Es por medio de la evaluación de estos factores que se analizan en un plan de negocios donde se demuestra que resulta ser viable el proyecto, por lo mismo es resulta conveniente llevarlo a cabo.

Conclusiones y recomendaciones

Se concluyó que este proyecto es viable respecto a los resultados obtenidos en sus distintos conceptos, su viabilidad se debe a que se demostró que la compra de la nueva maquinaria traerá grandes ganancias, y que sus ingresos no solo cubrirán la cantidad de inversión realizada sino también los gastos que se realizaran en el mismo.

Una recomendación para este proyecto será que implementen diversas estrategias para conservar sus consumidores, ya que si hoy en día el consumidor se encuentra satisfecho, que con el paso del tiempo vean que se tiene una consideración hacia ellos debido a sus continuas compras, de esta manera ambas partes estarán ganando ya que el que ofrece su producto seguirá con su cliente y recibiendo ganancia y por otro lado el demandante se sentirá satisfecho con el producto y la atención que se le ofrece.

El manejar y brindar precios accesibles a los consumidores manteniendo siempre la calidad que conlleva cada uno de sus productos, todo sin sacrificar las utilidades de dicho proyecto, sería una estrategia inteligente que se podría adquirir.

Referencias

Anduaga, G. C. (Octubre de 2011). *CRECIMIENTO SIN DESARROLLO*. Recuperado el 30 de Marzo de 2014, de http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no74/16._crecimiento_sin_desarrollo.pdf

Bu, R. C. (2005). *Analisis y evaluacion de proyectos de inversion*. Mexico: Limusa.

Castillo, M. F. (2007). *Proyectos de Inversion Formulación y Evaluación*. Mexico: Pearson, Educacion de Mexico.

Espinoza, S. F. (2007). *Los proyectos de inversion*. Costa Rica: tecnologica de Costa Rica.

Gutiérrez, M. E. (01 de Agosto de 2011). *Evaluación de los Flujos Financieros y de Inversión para la Adaptación al Cambio Climático*. Recuperado el 28 de Marzo de 2014, de Ministerio del ambiente: http://www.undpcc.org/docs/Investment%20and%20Financial%20flows/I&FF%20reports%20and%20suppl%20information/Peru/Peru_IFF_Agriculture_Adaptation.pdf

Hermoso, F. E. (2000). *Plan de Acción 2000*. Costa Rica.

Martínez, W. (2006). *Planificación y Evaluación de Proyectos*. Costa Rica: Euned.

ProMexico. (2014). *Los más importantes proyectos de desarrollo sustentable en México se presentan en Green Solutions*. Recuperado el 28 de marzo de 2014, de <http://www.promexico.gob.mx/desarrollo-sustentable/los-mas->

importantes-proyectos-de-desarrollo-sustentable-en-mexico-se-presentan-en-green-solutions.html

Urbina, G. B. (2004). *proyecto de inversion*. Recuperado el 28 de Marzo de 2014, de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/castillo_f_fi/capitulo2.pdf

Werner, K. (2004). *Inversiones*. Colombia: Norma.

Mancera, M. A. (2013). Proyectos de inversión en el Distrito Federal. Recuperado el 30 de Marzo de 2013, de <http://www.excelsior.com.mx/comunidad/2013/07/04/907145.html>

Chain, N. S. (2007). *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación*. México: Pearson Educacion de Mexico.

Proyecto de Inversión SIR Multiservicios

Gladys Azucena Apodaca Valenzuela & Carmen Alberto
Díaz Alamea

Resumen

El presente trabajo tiene como finalidad exponer la importancia de la planeación en un proyecto de inversión en Navojoa, Sonora; ya que mediante este proceso se valora cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de destinar recursos a una iniciativa específica. Para ello se llevó a cabo un análisis del sector a nivel nacional y regional; además se elaboró análisis financiero para conocer la rentabilidad de la empresa mediante indicadores como el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno y la Relación Beneficio-Costo. Gracias a este trabajo se puede decir que la ejecución del proyecto de inversión puede llevarse a cabo ya que la ubicación considera un mercado favorable.

Antecedentes

En la actualidad se puede observar que en cualquier parte del mundo existen personas generadoras de grandes ideas de negocios, dentro de los cuales se incluye proyectos de inversión innovadores o el perfeccionamiento de algunos ya existentes.

Sapag (2008) explicó que una manera de generar una idea de un proyecto es perfilar hacia donde se quiere llegar, como se puede cambiar la manera de satisfacer las necesidades y buscar una forma de cómo solucionar un problema de la manera más eficiente y atractiva.

Por su parte Castelán Valdivia y Oros Méndez (2011) destacaron la importancia de un plan de negocios, ya que se debe realizar para sobrevivir dentro de un ambiente empresarial. De lo contrario una idea sin plan de negocios genera incertidumbre y obstáculos para emprender, debido a que en el mundo actual un inversionista o en casos de créditos de la institución financiera rara vez considerará invertir en un nuevo negocio sin antes haber revisado un desarrollo apropiado.

Los proyectos de inversión son de alto impacto en el desarrollo económico de un país como lo menciona Erossa (2013), ya que éste es medido en términos de crecimiento del ingreso nacional y el ingreso per cápita; además explica que, el sistema económico de un país constituye el marco dentro del cual se desarrollan las actividades públicas y privadas y que el estado orienta a la planeación del desarrollo económico del país por medio planes que señalan las políticas que deberán seguirse en los sectores económicos.

Por lo tanto; dentro de un proyecto se debe realizar un diagnóstico y análisis de la situación actual para detectar las necesidades de la población y establecer un planteamiento de un problema donde se definan metas, objetivos y fines específicos para realizar el desarrollo de un proyecto.

Un reciente ejemplo del impacto de un proyecto de inversión público al desarrollo económico de un país se puede observar dentro del Plan Nacional de Desarrollo de México llevado a cabo por el gabinete del actual gobierno hace algunos meses donde se programó y presupuestó la Administración Pública Federal en base a un estudio y análisis de la situación del país donde se detectaron necesidades en cuanto a desarrollo económico, político y social; mediante el cual se elaboraron estrategias y líneas de acción, metas y objetivos establecidos. Lo mismo sucede dentro de un proyecto de inversión privado donde una empresa realiza un plan de expansión de almacenes, de abastecimiento de materia prima, de apertura de una nueva sucursal, etc.

El estudio de la rentabilidad de una inversión según Sapag (2007) radica en determinar con la mayor precisión posible, la cuantía de las inversiones, costos y

beneficios de un proyecto para posteriormente compararlos y determinar la conveniencia de emprenderlo.

La evaluación de proyectos de inversión constituye hoy en día un tema de gran interés e importancia manifiestan Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez (2009) ya que mediante este proceso se valora cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de destinar recursos a una iniciativa específica. De la misma forma señalan que el análisis de proyecto es un método para presentar el mejor uso de los recursos escasos de la sociedad. De la correcta evaluación que se realice de un proyecto de inversión depende que los proyectos a ejecutar contribuyan al desarrollo a mediano o largo plazo de una empresa en específico y en general de la economía de un país.

La Secretaria de Economía realizó un comunicado donde explica que México es uno de los países más competitivos para la inversión productiva a nivel internacional debido a su estabilidad macroeconómica y política, baja inflación, tamaño y fortaleza de su mercado interno, tasa de crecimiento económico y su capacidad para generar manufactura avanzada.

Además México es una economía abierta que, a través de su red de acuerdos de libre comercio, garantiza el acceso a mercados internacionales. El país ofrece costos competitivos y una posición geográfica estratégica. También cuenta con capital humano joven y altamente calificado.

Asimismo, propone invertir en Sonora ya que es un estado que ofrece al inversionista una excelente ubicación, alta disponibilidad de mano de obra,

infraestructura de nivel mundial, vinculación con centros de investigación de alto nivel y un dinámico ambiente de negocios.

Planteamiento del problema

A lo largo de varios años se ha visto como factores financieros globales y de otra índole han influenciado negativamente en cualquier empresa sin importar al sector que pertenecen ni el tamaño que poseen; ocasionando pérdidas financieras muy grandes incluso el cierre de las mismas.

En la ciudad de Navojoa, Sonora, se ha observado como surgen empresas espontáneamente pero como la falta de planeación las ha llevado a sumergirse hasta desaparecer del mercado.

Para lograr el éxito de una empresa de cualquier sector es importante realizar una planeación de negocios donde se muestre desde un principio un proyecto vistoso con escenarios conservadores pero sobre todo reales como lo señala Hernández, I. (2009); al mismo tiempo menciona que los inversionistas se fijan en la planeación y el desglose de gastos, además de buscar un “proyecto de vida” que tenga fundamentos administrativos, de finanzas y de mercadotecnia. Por lo tanto explica que la clave para realizar un buen plan de negocios es mantenerse informado, ser cauteloso y reaccionar a tiempo.

Elaborar un modelo de negocio según Alcaraz (2011) implica un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento, obtención de recursos, entre otros.

Por lo tanto la elaboración de un plan de negocios para una empresa es de vital importancia ya que por medio del estudio de un proyecto como lo señala Sapag (2008) se debe ser capaz de exhibir la mayor coherencia posible de los datos que explicarían el comportamiento futuro de los distintos componentes del flujo. Es por ello que se realizará un proyecto de inversión de una empresa dedicada a la instalación, servicio y reparación de equipos de refrigeración, electrodomésticos y persianas, con el objetivo de conocer la factibilidad del negocio y los beneficios que se generarán.

Objetivo

El objetivo de la presente investigación es elaborar un proyecto de inversión de una empresa en el municipio de Navojoa dedicados a brindar servicio, realizar reparaciones e instalaciones de equipos de refrigeración y aparatos electrodomésticos además de identificar los elementos fundamentales que debe contener para hacer de este proyecto una empresa rentable y de éxito.

Justificación

Toro Díaz (2008) expresa que en los países en vías de desarrollo como México, es importante tomar en cuenta que la escasez de los recursos obliga a ser personas innovadoras, creativas y austeras, siendo dominante el trabajo basado en proyectos y aún más importante el tener elementos para la evaluación de factibilidad y viabilidad de proyectos de desarrollo que permitan mayor seguridad a la inversión de recursos económicos, tecnológicos, materiales y humanos para la solución de las problemáticas sociales y empresariales de una manera eficiente y eficaz. También se deben hacer seguimiento y control de la ejecución del proyecto, así como la evaluación del impacto, resultado y logro de los objetivos propuestos.

Se considera necesario tener una expectativa clara de resultados esperados y el impacto que se pretende generar con las ideas y acciones, es por ello que se debe de conocer la elaboración, evaluación de los proyectos de inversión y la importancia de la permanencia en el mercado de las empresas ya sean pequeñas, medianas o grandes.

Marco Teórico

Sapag,N. & Sapag,R. (2008) definen un proyecto como la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, principalmente, una necesidad humana.

Por su parte Santos (2008) expresa que un proyecto surge de la identificación de unas necesidades; además, consta de un conjunto de antecedentes técnicos, legales, económicos (incluyendo mercado) y financieros. Su bondad depende, por tanto, de su eficiencia y efectividad en la satisfacción de estas necesidades, teniendo en cuenta el contexto social, económico, cultural y político. Además; manifiesta que los proyectos nacen, se evalúan y eventualmente se realizan en la medida que respondan a una necesidad humana.

Los proyectos de inversión se clasifican de acuerdo con Fernández (2008) en públicos y privados.

El proyecto de inversión privado es llevado a cabo por un empresario particular para satisfacer sus objetivos propios y los beneficios que espera son el resultado de los ingresos por concepto de la venta de los productos, sean estos bienes o servicios. Cuanto mayor sea la diferencia entre ingresos por la venta del producto y el monto total pagado por concepto de costos de producto y gastos de operación, mayores probabilidades tendrá el proyecto para generar beneficios para el inversionista.

Mientras que un proyecto de inversión público incluye todas aquellas iniciativas promovidas por entidades del gobierno y que tienen como objetivo solucionar problemas de índole social o económica. En este caso el inversionista es el Estado o sus instituciones, que por la naturaleza de sus funciones deben desarrollar proyectos para bienestar de la población y no esperan en términos financieros, pero si pretenden mejorar los indicadores o índices medibles desde el punto de vista social y económico como por ejemplo el mejoramiento de la salud, educación, entre otros.

La medición de la rentabilidad económica de un proyecto no es fácil explica Sapag (2007) por las enormes dificultades que existen para pronosticar el comportamiento de todas las variables que condicionan su resultado; sin embargo los métodos más utilizados para la medición son:

Valor Actual Neto (VAN) este método mide la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión; se calcula la diferencia entre el valor actual de los futuros flujos de caja y el valor total de inversión en el momento cero. El proyecto debe aceptarse si el resultado es igual o mayor a cero.

Tasa Interna de Retorno (TIR) mide la rentabilidad del proyecto como porcentaje y la máxima exigible será aquella que haga que el VAN sea cero.

Relación Beneficio-Costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión.

En cuanto a la situación del país; Thorne (2009) el director de Análisis Económico para América Latina de J.P. Morgan comenta la importancia del sector servicios ya que México tiene que transformarse de una economía de exportaciones

de manufactura a una de servicios, para poder destacar en el ámbito comercial, esencialmente con Estados Unidos, su principal socio.

El país exporta el 79.1% de sus bienes manufacturados al exterior, que en todo 2008 tuvieron un valor de 230,848 millones de dólares, según datos del Banco de México (2009) mientras que la exportación de servicios tuvieron un valor de 25,775 millones de dólares el mismo año, según el Banco Central (2009).

Conjuntamente Thorne (2009) precisó que mientras el país exporta grandes cantidades de bienes manufacturados, este sector reporta en Estados Unidos sólo el 14 o 15% de su Producto Interno Bruto (PIB); sin embargo, el sector servicios da cuenta del 65% del PIB en EU, ahí es donde México tendría una importante oportunidad de negocio.

En 2013 la economía mexicana creció 1.3 por ciento anual en el tercer trimestre, impulsada por el sector servicios, mientras que la industria se mantuvo en recesión según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) donde se muestra que las actividades terciarias crecieron 2.3 por ciento anual en el periodo y acumularon cuatro años de variaciones positivas.

Método

Para elaborar este proyecto se siguió la estructura del guion de la Incubadora de Empresas ITSON Plan de Negocios 2014, con adecuaciones a los requerimientos del Instituto Nacional de Emprendedor (INADEM) el cual consistió en el estudio de factibilidad técnica, económica y financiera de la empresa.

En el guion se detalla claramente el programa de apoyo a solicitar y el porcentaje de aportación de los socios de SIR Multiservicios; además se establecen los

objetivos que desean lograrse en corto, mediano y largo plazo; así como la descripción de la situación actual de la empresa y los beneficios que se obtendrán con la realización del proyecto.

Se realizó un estudio de mercado en cual consistió en la aplicación de una encuesta elaborada por personal de la Incubadora de Empresas del Instituto Tecnológico de Sonora y aplicadas en el municipio de Navojoa, Sonora.

Asimismo se realizó la evaluación financiera del proyecto de inversión la cual consistió en el cálculo del Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), la relación Beneficio Costo (B/C) y anexando documentación que soporte dicho cálculo; los cuales son métodos financieros de valoración de inversiones que mostraran la viabilidad del proyecto en cuestión.

Resultados

Los resultados se generaron según encuestas realizadas en el municipio de Navojoa, Sonora; son en base a una muestra de 100 encuestas. Se obtuvo como resultado que el 81% cuenta con equipos de refrigeración en su hogar y/o establecimiento de la pequeña empresa con un equipo en promedio, y el 87% realiza mantenimiento mínimo una vez por temporada mientras que el 13% lo solicita dos veces, por lo tanto existe un mercado potencial lo que significa un factor determinante para el desarrollo del proyecto; asimismo, el 90% de las personas encuestadas consideran que es de su agrado que la misma empresa que le brinde el servicio les ofrezca las refacciones del equipo en caso de necesitarlas ya que genera mayor confianza, además el precio que están dispuestos a pagar son similares a los precios de venta de la empresa ya que el 76% pagaría por un servicio de aire

acondicionado \$250 y de mini split 82% pagaría el precio de \$1,000; además el 74% pagaría \$1,000 por una instalación y el 70% de los encuestados está en disposición de comprar un equipo de refrigeración durante los próximos 3 años por lo que hace viable un objetivo de la empresa a mediano plazo.

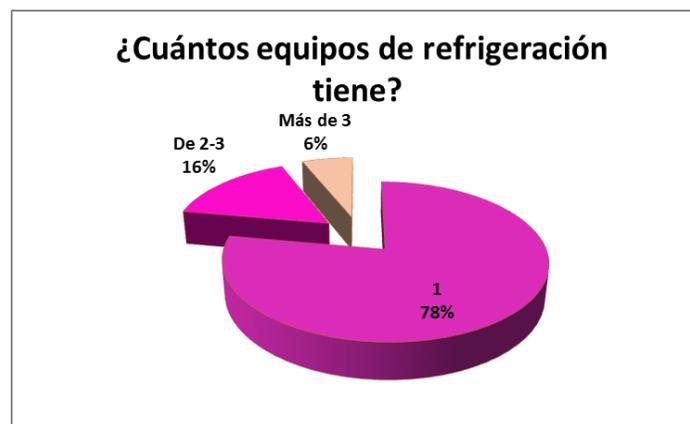
Gráfico 1. Viviendas con equipo de Refrigeración



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 1. Muestra la porcentaje de la población que cuenta con al menos un equipo de refrigeración en su hogar.

Gráfico 2. Número de equipos de refrigeración por vivienda



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2. Muestra el porcentaje de la población que define el número de equipos de refrigeración que tiene en su vivienda.

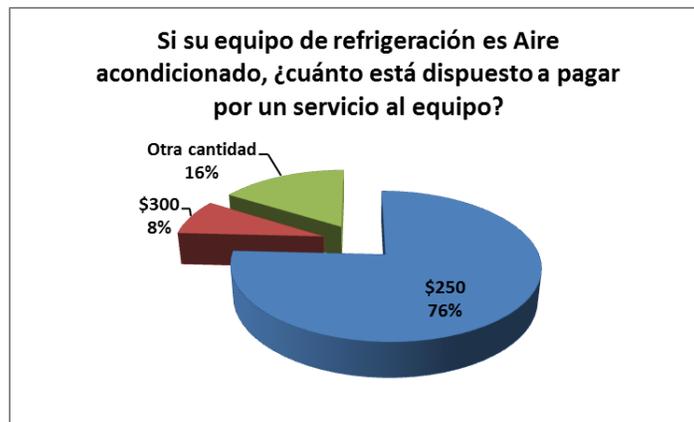
Gráfico 3. Mantenimiento a equipos



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3. Muestra el número veces que la población le da mantenimiento a los equipos de refrigeración.

Gráfico 4. Monto a pagar por mantenimiento a aire acondicionado



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4. Muestra el precio que la población está dispuesta a pagar por mantenimiento a un equipo de aire acondicionado.

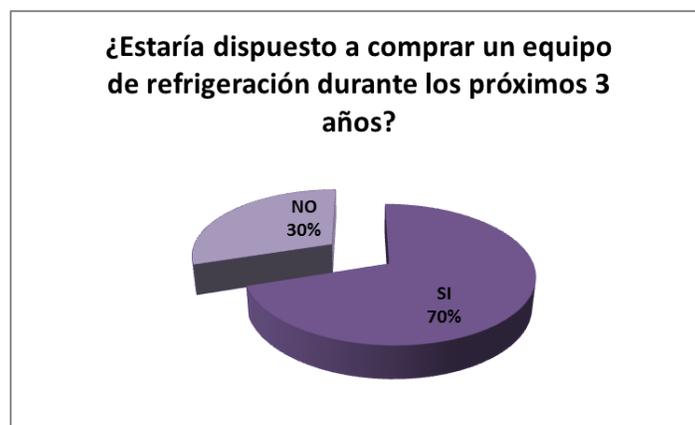
Gráfico 5. Monto a pagar por mantenimiento a mini split



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5. Muestra el precio que la población está dispuesta a pagar por mantenimiento a un equipo de mini split.

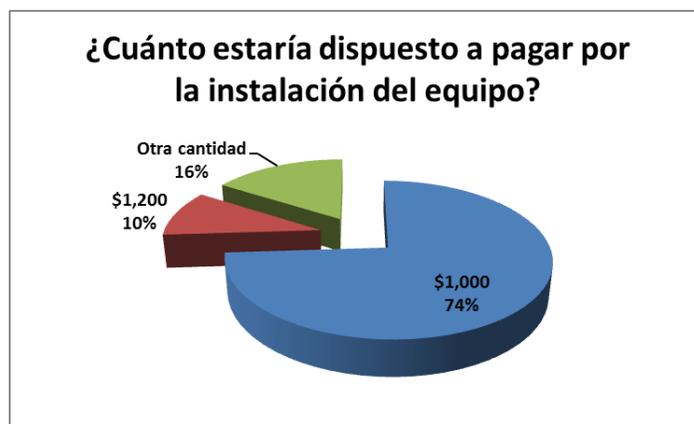
Gráfico 6. Compra de nuevos equipos de refrigeración



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6. Muestra la disposición de la población para comprar un equipo de refrigeración durante los próximos tres años.

Gráfico 7. Pago por instalación de equipos



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 7. Muestra la disposición de la población a pagar por la instalación de un equipo de refrigeración

Gráfico 8. Servicio completo



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 8. Muestra la satisfacción de brindar un servicio completo en cuanto a mantenimiento y venta de las refacciones que se pudieran utilizar.

Por otra parte; un 97.9% de los hogares cuenta con servicios de energía eléctrica, el 57.8% de las viviendas dispone de una lavadora y los hogares que poseen

de un refrigerador son el 88.8%; lo cual sustenta un mercado potencial para la empresa en la temporada baja que son los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero. Por lo que se concluye la factibilidad de llevarse a cabo el proyecto de inversión.

Evaluación financiera del proyecto

Para determinar los principales indicadores del proyecto, se consideran las inversiones requeridas, las fuentes de financiamiento, la rentabilidad y el beneficio costo.

El valor del proyecto es de \$ 68,100 pesos para alcanzar sus objetivos y metas, se invertirán recursos propios y se solicitará el apoyo al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), a fin de cubrir las necesidades de inversión fija.

El proyecto generará utilidades alrededor de los \$ 22,350 pesos el primer año y los años siguientes estarán por encima de los \$ 25,651, sin considerar otros beneficios. Los flujos de efectivo resultantes de la evaluación del impacto neto del proyecto son positivos.

Tabla 1. Flujo de Efectivo anualizado

SIR Multiservicios						
FLUJO DE EFECTIVO						
CONCEPTOS / AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) VENTAS		\$ 240,750.00	\$ 252,787.50	\$ 265,426.88	\$ 278,698.22	\$ 292,633.13
(+) VALOR DE RESCATE						\$ -
(=) INGRESOS TOTALES		\$ 240,750.00	\$ 252,787.50	\$ 265,426.88	\$ 278,698.22	\$ 292,633.13
COSTOS FIJOS		\$ 189,600.00	\$ 197,184.00	\$ 205,071.36	\$ 213,274.21	\$ 221,805.18
COSTOS VARIABLES		\$ 28,800.00	\$ 29,952.00	\$ 31,150.08	\$ 32,396.08	\$ 33,691.93
(=) COSTOS TOTALES		\$ 218,400.00	\$ 227,136.00	\$ 236,221.44	\$ 245,670.30	\$ 255,497.11
COMPRA ACTIVO FIJO	-\$54,800.00					
COMPRA ACTIVO DIFERIDO	\$0.00					
COMPRA CAPITAL DE TRABAJO	-\$13,300.00					
(=) SALDO FINAL	-\$68,100.00	\$ 22,350.00	\$ 25,651.50	\$ 29,205.44	\$ 33,027.92	\$ 37,136.02

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 1. En ella se puede observar los flujos de efectivo proyectados de la empresa SIR Multiservicios

Presupuesto de inversiones y fuentes de financiamiento

Para llevar a cabo el desarrollo del proyecto es necesario contar con recursos económicos. Se solicitará el apoyo del programa del Instituto Nacional del Emprendedor por la cantidad de \$54,100 para activos fijos, que corresponde al 79.44% del total de la inversión; el resto de la inversión será aportada por los socios.

Tabla 2. Presupuesto de Inversión

PRESUPUESTO DE INVERSION							
CONCEPTOS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	MONTOS	RECURSOS EXTERNOS	SOCIOS	TOTAL
ACTIVO FIJO							
MOSTRADOR	PIEZA	1	4,000.00	4,000.00	4,000.00	0.00	4,000.00
MESA DE TRABAJO	PIEZA	1	3,000.00	3,000.00	3,000.00	0.00	3,000.00
ESCALERA DE TIJERA	PIEZA	1	1,500.00	1,500.00	0.00	1,500.00	1,500.00
ESCALERA DESPLEGABLE	PIEZA	1	2,000.00	2,000.00	2,000.00	0.00	2,000.00
PULIDORA	PIEZA	2	3,000.00	6,000.00	6,000.00	0.00	6,000.00
MANGUERA DE 50 METROS	PIEZA	1	800.00	800.00	800.00	0.00	800.00
REFACCIONES P/EQUIPOS DE REFRIGERACIÓN	PIEZA	1	10,000.00	10,000.00	10,000.00	0.00	10,000.00
REFACCIONES P/ LAVADORAS	KIT	1	10,000.00	10,000.00	10,000.00	0.00	10,000.00
REFACCIONES P/PERSIANAS	PIEZA	1	5,000.00	5,000.00	5,000.00		5,000.00
TALADRO ROTOMARTILLO	PIEZA	1	5,000.00	5,000.00	0.00	5,000.00	5,000.00
EQUIPO DE HIDROLAVADORA	PIEZA	1	4,000.00	4,000.00	0.00	4,000.00	4,000.00
MULTÍMETRO	PIEZA	1	1,500.00	1,500.00	0.00	1,500.00	1,500.00
MANOMETROS	PIEZA	1	2,000.00	2,000.00	0.00	2,000.00	2,000.00
ACTIVO DIFERIDO							
				0.00		0.00	0.00
CAPITAL DE TRABAJO							
SUELDOS Y PRESTACIONES		1 MES	13,000.00	13,000.00	13,000.00	0.00	13,000.00
PUBLICIDAD (volantes y tarjetas de		1 MES	300.00	300.00	300.00	0.00	300.00
TOTAL				\$68,100.00	\$54,100.00	\$14,000.00	\$68,100.00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2. Detalladas necesidades de la empresa para activo fijo y capital de trabajo.

Con esta inversión SIR Multiservicios tendrá la oportunidad de ser una fuente de empleo en la región además de brindar un servicio de calidad a los habitantes.

Proyección de ventas (Ingresos)

Las inversiones fijas resultan de las necesidades que se determinan en el diseño técnico del proyecto y en particular del apartado de la ingeniería del proyecto o proceso productivo; esto es tomando en cuenta el aprovechamiento de la maquinaria instalada.

Tabla 3. Proyección de Ingresos

VENTAS CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios de Aire Acondicionado	\$250.00	\$ 69,250.00	\$ 72,712.50	\$ 76,348.13	\$ 80,165.53	\$ 84,173.81
Servicios de Mini Split	\$1,000.00	\$ 110,000.00	\$ 115,500.00	\$ 121,275.00	\$ 127,338.75	\$ 133,705.69
Reparación de equipos y lavadoras	\$500.00	\$ 25,500.00	\$ 26,775.00	\$ 28,113.75	\$ 29,519.44	\$ 30,995.41
Instalación de Persianas	\$1,000.00	\$ 36,000.00	\$ 37,800.00	\$ 39,690.00	\$ 41,674.50	\$ 43,758.23
TOTAL		\$ 240,750.00	\$ 252,787.50	\$ 265,426.88	\$ 278,698.22	\$ 292,633.13

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3. Señala la estimación de ventas para los próximos años en base a la demanda actual

Conclusiones y recomendaciones

Considerando los resultados obtenidos del estudio de mercado además del análisis financiero del proyecto; se puede concluir que se tiene aceptación de la empresa en el mercado y un buen nivel de solidez, basado en los aspectos cualitativos de la empresa.

Las fortalezas y oportunidades analizadas superan a las debilidades y riesgos detectados en el estudio, es decir, a diferencia de la mayoría de los proyectos en donde existen recursos económicos, materiales, financieros, pero que no cuentan con

el fundamento de visión de la empresa, la organización y la capacitación para el desarrollo de la misma.

Por otra parte, una de las principales ventajas que hace atractiva la determinación de invertir es que el servicio que se brindará se convierte en una necesidad ya que en la región el clima en temporada de primavera y verano exige tener un equipo de refrigeración tanto en los hogares como empresas, debido a las altas temperaturas; además el sector servicios ha venido presentando auge en la economía mexicana lo que representa viabilidad del proyecto.

Bibliografía

Puga Mercado, T. (6 de Febrero de 2014). PIB crece impulsado por sector servicios. *El Financiero*.

Ramírez Almaguer , D., Vidal Marrero , A. S., & Domínguez Rodríguez, Y. (2009). ETAPAS DEL ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD. COMPENDIO BIBLIOGRÁFICO. *Contribuciones a la Economía*.

Banco de México. (13 de Marzo de 2009). Recuperado el 16 de Marzo de 2014, de www.banxico.org.mx

Banco Mundial. (2009). Recuperado el 14 de Marzo de 2014, de www.bancomundial.org

Instituto Nacional del Emprendedor. (3 de Marzo de 2014). Recuperado el 19 de Marzo de 2014, de www.inadem.gob.mx

Secretaría de Desarrollo Social. (2014). Recuperado el 14 de Marzo de 2014, de <http://www.sedesol.gob.mx>

- Alcaraz Rodriguez, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. México: Mc Graw Hill Interamericana Editores.
- Castelán Valdivia , A., & Oros Méndez, L. (2011). Importancia de un plan de negocios. *Contribuciones a la Economía*.
- Duarte, E. (13 de Marzo de 2009). Sector servicios, el futuro de México. *CNNEXPANSIÓN*.
- Erossa, V. E. (2013). *Proyectos de Inversión en Ingeniería: su metodología*. Limusa.
- Fernández Espinoza, S. (2007). *Los proyectos de inversión: evaluación financiera*. Cartago: Tecnológica de Costa Rica.
- Hernández Hernández, A., Hernández Villalobos, A., & Hernández Suárez, A. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (2 ed.). Thomson.
- Hernández, I. (2009). Las ventajas de un plan de negocios. *Entrepreneur México*, 82-83.
- Santos Santos, T. (2008). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN: ETAPAS EN SU ESTUDIO. *Contribuciones a la Economía*.
- Sapag Chaín, N. (2007). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. México: Pearson Educación de México.
- Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. Chile: Mc Graw Hill.
- Secretaría de Economía*. (s.f.). Recuperado el 9 de Marzo de 2014, de www.economia.gob.mx

Plan de negocios para un nuevo negocio dedicado a la elaboración y venta de tortillas de harina.

Karem Leticia Valenzuela Gil (krem_vg@hotmail.com) & Cecilia Aurora Murillo Félix.

Resumen

Según Universidad Nacional Agraria La Molina (2014), un plan de negocios es como el mapa del viajero para llegar con éxito a la meta de todo negocio entonces el objeto de estudio de la presente investigación es un plan de negocios para analizar la factibilidad de iniciar un negocio dedicado a la elaboración y venta de tortillas de harina. El plan de negocios fue elaborado bajo la metodología del Instituto Nacional de la Economía Social. Entre los principales resultados se encuentra que según el análisis de rentabilidad el proyecto es viable porque cumple con todos los indicadores financieros (VAN, TIR, B/C). Para concluir se recomienda al emprendedor seguir al pie de la letra su plan de negocio.

Antecedentes

“El plan de negocios es como el mapa del viajero para llegar con éxito a la meta de todo negocio.” Es una poderosa herramienta que sirve para modelar el negocio, para pensar a través de estrategias, prever el futuro, modificarlo, definir acciones, comunicar el plan al equipo, y atraer fondos al proyecto. Es “el mapa” y no la “meta” (UNALM 2014).

Correa, J. R. (2010), considera que resulta imperante contar con herramientas administrativas y de gestión que permitan consolidar los procesos de creación de empresas y poner en funcionamiento los proyectos empresariales. Tal es el caso del denominado plan de negocio, el cual puede ser definido como un documento escrito que permite evaluar la viabilidad comercial, técnica, jurídica, administrativa y financiera de un proyecto empresarial y la definición de mecanismos para su puesta en marcha. En este se intentan plasmar los objetivos, métodos, estrategias, y actos que

la empresa desarrollara en el futuro, a fin de identificar, describir y analizar su oportunidad, crecimiento y proyección.

En la actualidad, muchos negocios en el mundo han mostrado altos niveles de éxito, gracias a un bien estructurado plan de negocio, tal es el caso de la empresa textil “El Ganso” en España. Los hermanos Clemente y Álvaro Cebrián fundaron la enseña textil El Ganso hace diez años, esta empresa arranco con una pequeña inversión de 30,000 euros y hoy factura más de 30 millones. La clave: el esfuerzo, las ganas y el saber hacer de sus fundadores. Ellos lograron construir y posicionar una marca en un sector tan maduro y complicado como el textil, logrando la internacionalización ya que en la actualidad abastecen a grandes mercados, como: Francia, Inglaterra, Portugal, Chile y México., brindando hasta el momento más de 250 puestos de trabajo, logrando así que cada uno de ellos tenga un mejor nivel de vida (Garcia, 2013).

De igual manera en México se han implementado planes de negocio con gran éxito, esto gracias en gran medida a “Pepe y Toño”, una campaña publicitaria realizada por el Consejo de la Comunicación, con la idea de redefinir entre las personas el concepto de empresas y la actividad empresarial, que es la principal generadora de la riqueza económica en nuestro país. Esta campaña pretende alejar la concepción de las personas que las empresas solo son las grandes compañías. Entre los objetivos de la campaña está en ponerles rostro a esos pequeños y medianos empresarios del país, que generan 83 por ciento del PIB, y 9 de cada 10 empleos.

El objetivo del Consejo de la comunicación es propiciar un más sólido espíritu empresarial entre las nuevas generaciones, ya que solo fortaleciendo el mercado interno se podrá lograr el crecimiento económico (Consejo de la Comunicación, 2014).

En la actualidad esta campaña ha dado pie a grandes historias de éxito, como la de “Flormart”. Ávidos de emprender con un negocio de comercialización de flores, una actividad que en México registra ventas anuales por \$200 millones, según datos oficiales- Nancy Ortega y Jorge Pasalagua fundaron Flormart en 2006, en la Ciudad de México. Y se lo tomaron muy en serio, pues aunque cuando iniciaron la economía del país navegaba por aguas tranquilas, ellos prepararon un plan de negocios con escenarios económicos “aterizados”. La idea era poder adaptarse a cualquier cambio que ocurriera en el contexto.

A poco de iniciar el negocio, los emprendedores ya atendían a clientes en el Distrito Federal, Guadalajara, Cancún y Querétaro, entre otras ciudades. Luego llegó su primer cliente corporativo, Kraft de México.

En agosto de 2008, Flormart obtuvo, por medio del Instituto Mexiquense del Emprendedor (IME), un financiamiento de capital semilla por \$960,000, con un plazo de cuatro años para pagar y una tasa de interés del 6% anual. Flormart da servicio a más de 15 clientes corporativos, como Kraft de México, El Palacio de Hierro, el Tecnológico de Monterrey, la Cámara Nacional de la Industria Textil, la Comisión Nacional de Derechos Humanos, Hooters, y hoteles como Camino Real, Four Seasons, Habitat y Condesa DF (Consejo de la Comunicación, 2014).

El programa “Jovenes emprendedores” llevado a cabo por la Secretaria de Desarrollo Economico en el estado de Sinaloa, el cual se encarga de poner a disposicion de los jovenes universitarios las herramientas necesarias para que logren desarrollar un trabajo productivo y se conviertan en empresarios (Secretaría de Desarrollo Económico, 2014).

Dicho programa a generado actualmente diversas historias de éxito dentro de las cuales se encuentra la de Jaquelin Zepeda, alumna de la Universidad de Occidente, unidad Culiacán quien creo “Tortillas de harina Jackie” empresa dedicada a la elaboracion y comercializacion de tortillas de harina e integrales, que en la actualidad elabora un promedio de 400 paquetes diarios (Secretaria de Desarrollo Economico, 2014).

Planteamiento del problema

La planta productiva mexicana está formada en un 97 por ciento por micro, pequeñas y medianas empresas que tienen el papel principal de reactivar la economía del país y promover el empleo. De este porcentaje, el 65 por ciento son empresas familiares, y sólo el 20 por ciento de los pequeños y medianos empresarios logra tener un verdadero negocio (Romero, 2012).

Las empresasenfrentan problemas desde familiares hasta legales, mismos que tienen su origen en la ambición que persigue cada uno de los miembros que las integran o, bien, el desconocimiento de la operación del negocio, al manejarlo de forma empírica y sin un análisis del entorno de por medio (Romero, 2012).

En relación a lo anterior, la mayoría de las empresas en México fracasan por su falta de planeación, cuántas empresas no han iniciado operaciones y al cabo de los primeros cinco años cierran las puertas del negocio y no necesariamente por falta de clientes, si no por el mal manejo de los recursos; es por ello que un plan de negocios forma parte fundamental para la apertura de una empresa.

El Consejo Coordinador Empresarial (CCE) dio a conocer que 75% de las pequeñas empresas deja de existir durante los primeros cinco años de vida, y que muy pocas pueden dar el paso para convertirse en medianas o compañías de crecimiento acelerado, elemento que en otros países ha sido clave de progreso (Cruz, 2013).

Hacer un plan de negocios eleva la posibilidad de tener éxito y crecer. Es importante investigar y analizar el mercado, la competencia y las tendencias, ya que esto proporcionará bases y herramientas para generar una visión de largo alcance. Desarrollar una estrategia significa conocer el mapa que te indicará hacia dónde llevarás tu proyecto (Secretaría de Economía, 2014).

Es por ello que es necesario que las personas que decidan emprender una nueva empresa creen un plan de negocios, ya que este les servirá como un instrumento para saber si la idea de negocio es óptima antes de implementarse en la realidad, y así tomar las decisiones más acertadas.

Objetivo

Elaborar un plan de negocio para analizar la factibilidad de abrir un negocio dedicado a la elaboración y venta de tortillas de harina, en la colonia Deportiva, en la ciudad de Navojoa, Sonora.

Justificación

El motivo de elaborar el presente plan de negocios es para demostrar la factibilidad económica de abrir una tortillería de harina, brindándole a los emprendedores las bases necesarias para llevar a cabo el negocio, ya que de esta manera sabrán hacia dónde va el negocio es decir será como su “mapa a seguir”.

Elaborar un plan de negocios será de gran ayuda para el emprendedor ya que en él se plasmara la inversión inicial y como la van a financiar, así como la forma en la que se posicionaran en el mercado. Pero principalmente incluye un estimado de los ingresos y gastos que enfrentara el negocio en el primer año de operación, así como las proyecciones a 5 años.

Esto le permitirá al inversionista darse una idea de la rentabilidad que tendrá el negocio y de cuánto tiempo tardara en empezar a generar utilidades. A demás en caso de requerir financiamiento, ya sea particular o a través de una institución financiera un plan de negocios resulta ser un documento indispensable, ya que en él se mostrara la rentabilidad potencial del negocio.

De no realizar el plan de negocios, los emprendedores actuarían de forma empírica lo cual sería estarse arriesgando a invertir un capital en la apertura de un negocio que probablemente no tenga éxito por la falta de planeación financiera.

En México, más del 60% de las nuevas empresas fracasan antes de cumplir los dos años de operación, según cifras del Observatorio Pyme de la Secretaría de Economía. Esto se debe en buena medida a que muchos emprendedores se embarcan en la aventura empresarial sin haber establecido previamente un plan de negocios; es el equivalente a un capitán que se embarca en una travesía sin tener a la mano un mapa e instrumentos de navegación (Hernandez, 2010).

Marco Teórico

Según Félix (2007), un plan de negocio es una herramienta de reflexión y trabajo que sirve como punto de partida para un desarrollo empresarial. Lo realiza por escrito una persona emprendedora, y en él plasma sus ideas, el modo de llevarlas a cabo, e indica los objetivos que alcanzar y las estrategias que utilizar.

Mediante el plan de negocio se evalúa la calidad del negocio en sí. En el proceso de realización de este documento se interpreta el entorno de la actividad empresarial y se evalúan los resultados que se obtendrán al incidir sobre esta determinada manera, se definen las variables involucradas en el proyecto y se decide la asignación óptima de recursos para ponerlo en marcha (Félix, 2007).

Por su parte Viniegra (2007), dice que un plan de negocios es la planeación de una empresa o negocio en su conjunto, considerando cada una de sus partes o áreas esenciales, y la interacción de cada una de estas con las demás.

Según School Harvard Business (2009), los componentes esenciales de un plan de negocio son: Portada y tabla de contenidos, Resumen ejecutivo, Descripción del negocio, Análisis del entorno del negocio, Antecedentes del sector, Análisis competitivo, Análisis de mercado, Plan de marketing, Plan de operaciones, Equipo de gestión, Plan financiero e Información adjunta.

En contraste a lo anterior para Borello (1994), un plan de negocio solo debe contener las siguientes secciones: Misión de la empresa, Objetivos, Análisis FODA y Presupuestos.

Para conocer la factibilidad económica de abrir el negocio de tortillas de harina, es necesario enfocarse en los aspectos financieros del plan de negocios.

Según Meixueiro & Pérez (2008), Debe calcularse un flujo de efectivo neto, con el cual se estimaran indicadores de rentabilidad adecuados, para determinar la conveniencia de llevar a cabo el proyecto. Los más utilizados son: Valor Actual Neto (VAN), Costo/Beneficio y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

La Tasa Interna de Retorno (TIR) indica la rentabilidad de realizar un proyecto y a su vez es la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero. La regla de decisión para este indicador, es aceptar los proyectos cuya TIR sea igual o mayor a la tasa de descuento. La TIR por ser una tasa, no se puede utilizar como criterio de

comparación entre proyectos y debe ser siempre acompañada por el VAN. El VAN indica el valor al “día de hoy” del flujo de efectivo generado por el proyecto en el horizonte de evaluación. Para calcularlo se utiliza una tasa de descuento la cual refleja el costo de oportunidad de los recursos (Meixueiro & Pérez, 2008).

Método

Para la elaboración del presente plan de negocios se tomó como guía el método de elaboración para planes de negocio de INAES:

I. Resumen ejecutivo

II. Desarrollo

1. Objetivos y metas

2. Aspectos de mercado

2.1 Descripción del producto o servicio

2.2 Demanda

2.3 Oferta

2.4 Programa de ventas

2.5 Comercialización

3. Aspectos Técnicos

3.1 Localización

3.2 Proceso productivo o de prestación de un servicio

3.3 Tamaño

3.4 Características especiales en los casos de población en situación en vulnerabilidad

3.5 Calendario de ejecución del proyecto productivo y programa de ministraciones solicitadas al INAES

4. Aspectos organizativos y sociales

4.1 Organización y funcionamiento

4.2 En su caso población en situación de vulnerabilidad

4.3 Prácticas a desarrollar por parte del OSSE

5. Acciones o servicios complementarios

6. Aspectos financieros

6.1 Programa de inversión

6.2 Activos disponibles

6.3 Flujo de efectivo

6.4 Indicadores

7. Anexo

Listado de los documentos que acompañan al estudio. (Instituto Nacional de la Economía Social, 2014).

Resultados y discusiones

Para efectos de la presente investigación solo se mostraran los resultados de mayor impacto. Estos son expuestos en tablas elaboradas en Microsoft Excel, mostrando así los resultados de los indicadores más relevantes para conocer la viabilidad financiera del negocio.

Tabla 1. Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO

CONCEPTOS / AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) VENTAS		\$ 414,540.00	\$ 414,540.00	\$ 414,540.00	\$ 414,540.00	\$ 414,540.00
(+) VALOR DE RESCATE						\$ 14,587.50
(=) INGRESOS TOTALES		\$ 414,540.00	\$ 414,540.00	\$ 414,540.00	\$ 414,540.00	\$ 429,127.50
COSTOS FIJOS		\$ 136,983.16	\$ 136,983.16	\$ 136,983.16	\$ 136,983.16	\$ 136,983.16
COSTOS VARIABLES		\$ 221,759.36	\$ 221,759.36	\$ 221,759.36	\$ 221,759.36	\$ 221,759.36
(=) COSTOS TOTALES		\$ 358,742.52	\$ 358,742.52	\$ 358,742.52	\$ 358,742.52	\$ 358,742.52
COMPRA ACTIVO FIJO	\$ 58,350.00					
COMPRA ACTIVO DIFERIDO	\$ 18,000.00					
COMPRA CAPITAL DE TRABAJO	\$ 67,590.00					
(=) SALDO FINAL	\$ 143,940.00	\$ 55,797.48	\$ 55,797.48	\$ 55,797.48	\$ 55,797.48	\$ 70,384.98

Fuente: Elaboración propia

La tabla 1 denota el cálculo del flujo de efectivo donde se indica que la empresa obtendrá saldos positivos en los primeros cinco años de operación, esto descontando el total de la inversión inicial y el total de costos fijos y variables.

Tabla 2. Análisis de rentabilidad

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD (VAN, TIR, B/C)

TASA DE ACTUALIZACION 10%

AÑO	INGRESOS	COSTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+t) ⁻ⁿ	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0		\$ 143,940.00	-\$ 143,940.00	1.000	\$ -	\$ 143,940.00
1	\$ 414,540.00	\$ 358,742.52	\$ 55,797.48	0.909	\$ 376,854.55	\$ 326,129.57
2	\$ 414,540.00	\$ 358,742.52	\$ 55,797.48	0.826	\$ 342,595.04	\$ 296,481.42
3	\$ 414,540.00	\$ 358,742.52	\$ 55,797.48	0.751	\$ 311,450.04	\$ 269,528.57
4	\$ 414,540.00	\$ 358,742.52	\$ 55,797.48	0.683	\$ 283,136.40	\$ 245,025.97
5	\$ 414,540.00	\$ 358,742.52	\$ 55,797.48	0.621	\$ 257,396.73	\$ 222,750.88
TOTAL	\$ 2,072,700.00	\$ 1,937,652.61	\$ 135,047.39		\$ 1,571,432.75	\$ 1,503,856.41

VAN \$ 67,576.34
TIR 27%
B/C 1.04

Fuente: Elaboración propia

La tabla 2 muestra que de acuerdo al resultado de los cálculos realizados con los indicadores, el proyecto resulta ser viable, ya que en primera instancia se obtiene un VAN mayor a cero, lo cual significa que además de la recuperación de la inversión, las ganancias y utilidades, el proyecto tendrá al final de los 5 años proyectados una ganancia extra. De igual manera se obtiene una TIR mayor que la tasa de evaluación, lo cual indica que el proyecto es viable. Para concluir, la relación Beneficio - Costo resulta ser mayor a 1, lo que significa que se recuperara cada peso invertido y aparte se obtendrá un excedente de .04 centavos.

Conclusiones y recomendaciones

De manera general el proyecto resulta ser factible, ya que según el flujo de efectivo podrá recuperarse adecuadamente la inversión, cubrir el total de gastos y obtener utilidades.

Aquí radica la importancia de elaborar un bien estructurado plan de negocios con una buena planeación financiera, ya que de esta manera el inversionista sabe exactamente cuánto invertirá y en que activos lo hará y cuál será el total de gastos de tendrá que cubrir; así sabe el monto total de la inversión y más importante aún, sabe si el negocio es viable o no.

Con estos datos aumentan las posibilidades de que el emprendedor decida abrir el negocio, ya que tiene una mayor seguridad sobre la vida comercial del mismo. Al poner en marcha el nuevo negocio podrá brindar nuevas fuentes de empleo a la sociedad, aumentara el consumo de las abarroteras de la ciudad por la compra de la materia prima, y ofrecerá un servicio de calidad a la comunidad.

La principal recomendación es que se enfoque a seguir al pie de la letra el plan de negocios ya que para eso está diseñado, será su guía a seguir para llevar al éxito su empresa. De esta manera reducirá en gran medida problemas administrativos, organizacionales y sobre todo financieros, ayudando de esta manera a que el negocio lleve un camino de éxito y no de fracaso, como el de la mayoría de las empresas que deciden no realizar un plan de negocios.

Bibliografía

Borello, A. (1994). *El plan de negocios*. Madrid, España: Diaz de Santos S.A.

Consejo de la Comunicacion. (Marzo de 2014). *PepeyTono*. Recuperado el 12 de Marzo de 2014, de www.pepeytono.com.mx: http://www.pepeytono.com.mx/quienes_somos

Consejo de la comunicacion. (Marzo de 2014). *PepeyTono*. Recuperado el 2014 de Marzo de 2014, de www.pepeytono.com.mx: http://www.pepeytono.com.mx/casos_de_exito/las_ventajas_de_un_plan_de_negocios_quotflomartquot

Correa, J. R. (2010). La importancia de la planeacion financiera en la elaboracion de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión* , 183.

Cruz Vargas, J. C. (10 de Junio de 2013). *Proceso*. Recuperado el 09 de Abril de 2014, de [www.Proceso.com.mx](http://www.proceso.com.mx): <http://www.proceso.com.mx/?p=344481>

Félix Velasco, Á. (2007). *Aprender a elaborar un plan de negocio*. Barcelona: Paidós Ibérica, S.A.

García, I. (27 de Noviembre de 2013). *www.emprendedores.es*. Recuperado el 13 de Marzo de 2014, de *www.emprendedores.es*: <http://www.emprendedores.es/casos-de-exito/el-ganso-2>

Hernández, U. (02 de Junio de 2010). *CNN Expansion*. Recuperado el 09 de Abril de 2014, de *http://www.cnnexpansion.com/*: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/06/01/pyme-plan-negocio-mision-cnnexpansion>

Instituto Nacional de la Economía Social. (21 de Marzo de 2014). Recuperado el 24 de Marzo de 2014, de *www.inaes.gob.mx*: <http://www.inaes.gob.mx/index.php/integra>

Meixueiro Garmendia, J., & Pérez Cruz, M. A. (2008). *Metodología general para la evaluación de proyectos*. México.

Romero, S. (12 de Marzo de 2012). *http://blogs.unitec.mx*. Recuperado el 13 de Marzo de 2014, de *http://blogs.unitec.mx*: <http://blogs.unitec.mx/emprendedores/por-que-fracasan-las-empresas/>

School Harvard Business. (2009). *Crear un plan de negocios*. Santiago, Chile: Impact Media Comercial S.A.

Secretaría de Desarrollo Económico. (Abril de 2014). *Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Ingeniería*. Recuperado el 10 de Abril de 2014, de <http://www.anfei.org.mx>: http://www.anfei.org.mx/IX_RGD/mochis6.pdf

Secretaria de Economia. (Marzo de 2014). *Instituto Nacional del Emprendedor*. Recuperado el 12 de Marzo de 2014, de www.inadem.gob.mx:
https://www.inadem.gob.mx/como_hacer_un_plan_de_negocios.html

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo . (Julio de 2000). Recuperado el 27 de Marzo de 2014, de <http://www.uaeh.edu.mx/>:
http://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/huejutla/administracion/evaluacion%20de%20proyecto%20de%20inversion/metodos_y_tecnicas_de_evaluacion_de_proyectos_de_inversion.pdf

Viniegra, S. (2007). *Entendiendo el plan de negocios*.

www.lamolina.edu.pe. (Marzo de 2014). Recuperado el 13 de Marzo de 2014, de www.lamolina.edu.pe:
www.lamolina.edu.pe/Investigacion/web/cursos.../doc/manualN.doc

Análisis financiero del proyecto ganadero producción leche - carne del municipio de Navojoa, Sonora.

Nancy Marlene Córdova Anguis, marlene_26ca@hotmail.com; Cecilia Aurora Murillo Félix.

Resumen

El presente artículo muestra el papel que juega INAES (Instituto Nacional de la Economía Social) en la realización de los proyectos de inversión, con el fin de fortalecer y consolidar al sector como uno de los pilares de desarrollo económico del país, a través de apoyos a proyectos productivos. Mediante la formulación de un plan de negocios y así, permitir minimizar los costos de inversión, producción y comercialización; obteniendo un bien en las mejores condiciones adquiriendo una retribución, la metodología empleada fue brindada por el organismo. Concluyendo la viabilidad del proyecto además de la recuperación, utilidades, tendiendo una ganancia extra al final de los 5 años.

Antecedentes

El término proyecto de inversión se define como un plan que se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de diversos tipos, con ello se podrá producir un bien o servicio útil al ser humano o a la sociedad en general. Baca Urbina (2006).

Para Macchia (2007), hoy en día; la preparación y evaluación de proyectos se ha transformado en un instrumento de uso prioritario entre los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de la asignación de recursos para implementar iniciativas de inversión, lo cual en el proceso de formulación de un proyecto se reúnen antecedentes técnicos y de mercado, se da por supuesto que en la producción de bienes y servicios la empresa busca obtener el máximo excedente económico, de manera que en la formulación se plantean procesos de producción que permitan minimizar los costos

de inversión, de producción y de comercialización de la misma, y así como mecanismo de mercadeo que permiten obtener los mejores precios por sus productos y servicios.

Es por ello que este reporte tiene objetivo de presentar información general sobre el comienzo de un proyecto de establo producción leche - carne con la finalidad de crear una infraestructura que dé mayor confort al ganado de cada productor e incrementar la producción de leche con el menor costo posible, favoreciendo a los productores en el aspecto económico.

Ya que la producción animal constituye una de las actividades de mayor importancia en la formación económico - política del país, ya que este sector contribuye a la generación de empleos a la alimentación de la población del país, utilizando para ello distintas técnicas o métodos de producción en un proceso de transformación biológica. Además de generar ingresos, sirve para autoconsumo a las clases campesinas y forman una cultura alimenticia en el país (Ruiz y Oregui, 2001).

Planteamiento del problema

De manera sintética se puede decir que un proyecto de inversión se define como una propuesta que surge como resultado de estudios que la sustentan y que está conformada por un conjunto determinado de acciones con el fin de lograr ciertos objetivos (Fernández Espinoza, 2009). Como se puede observar se sabe que un proyecto de inversión es un trabajo multidisciplinario en un intento de explicar y proyectar lo complejo de la realidad en donde se pretende introducir una nueva iniciativa de inversión, pero no sabemos la rentabilidad del mismo para decidir si conviene o no

llevarlo a cabo, por esa razón este trabajo de investigación tiene como objetivo mostrar las características del proyecto en la actividad ganadera producción de leche - carne, para la obtención de apoyos financieros en la construcción de dicho establo lechero y así aumentar la productividad de la empresa para incrementar las utilidades o la prestación de servicios, mediante el uso óptimo de los fondos en un plazo razonable.

Lo cual, al realizar el desarrollo de estudio permitirá saber si conviene o no, poner en marcha el proyecto para dar eficacia a alguna actividad u operación económica o financiera, con el fin de obtener un bien o servicio en las mejores condiciones y conseguir una retribución.

Entonces, suponiendo que este proyecto ofreciera el mejor producto ¿podría competir con otra con un mejor sistema de distribución y aun así obtener buenos resultados?

Objetivo

El objetivo del presente proyecto es elaborar un plan de negocios de acuerdo al proyecto de inversión producción leche - carne y así observar los resultados obtenidos en el análisis financieros como lo es el valor del VAN, TIR, VPN, B/C, etc., y con ello saber si el proyecto es viable o no.

Justificación

Es necesario realizar la siguiente investigación ya que se podrá conocer la rentabilidad económica y social del proyecto, trayendo como beneficio a la comunidad fuentes de empleo para las familias, ofrecer producto de mejor calidad y a un mejor costo, de manera que se resuelva una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable, asignando los recursos económicos con que se cuentan a la mejor alternativa. Mientras que al productor le permitirá monitorear y evaluar el progreso de la empresa, permitiendo definir los mercados, productos o servicios que generarán más valor para la empresa y en los que hay que concentrarse; es decir, orientar adecuadamente la producción en base a la demanda.

Por ello, se requiere que el proyecto esté bien estructurado indicando la pauta a seguir como la correcta asignación de recursos y los resultados que se obtendrán, realizando un análisis de rentabilidad del mismo y dar como resultado si sería conveniente o no, llevarlo a cabo.

Marco Teórico

Según Fernández (2007), un proyecto de inversión es una propuesta que surge como resultado de estudios que la sustentan y que está formada por un conjunto determinado de acciones con el fin de lograr ciertos objetivos. El propósito del proyecto de inversión es poder generar ganancias o beneficios adicionales a los inversionistas que lo promueven y, como resultado de este, también se verán beneficiados los grupos o poblaciones a quien va dirigido.

Un proyecto puede ser de carácter privado o de carácter público.

- Proyecto de inversión privada

Es llevado a cabo por un empresario particular para satisfacer sus propios objetivos. Los beneficios que el empresario privado espera del proyecto son el resultado de los ingresos por concepto de la venta de los productos, sean estos bienes o servicios, la inversión estará compuesta por el valor de todos los recursos productivos que el empresario deberá tener disponibles para que todas las partes que componen el proyecto puedan ser adquiridas, construidas o instaladas para la puesta en operación.

- Proyecto de inversión pública

Son todas aquellas iniciativas promovidas por entidades del gobierno y que tienen como objetivo solucionar problemas de índole social o económica. En este caso el inversionista es el Estado o sus instituciones, que por la naturaleza de sus funciones deben desarrollar proyectos para bienestar de la población y no esperar recibir rendimientos en términos financieros, pero sí pretenden mejorar los indicadores o índices medibles desde el punto de vista social y económico.

Un proyecto, según Rodríguez (2011), es un conjunto o una secuencia de actividades de desarrollo durante un tiempo un equipo de personas para obtener un resultado. Marín y Montiel (2004), dicen que la inversión, significa la formación de capital, desde el punto de vista económico se entiende por capital al conjunto de bienes tangibles e intangibles que sirven para producir otros bienes; dentro de éste se incluyen todos los bienes destinados a las labores productivas, desde terrenos, edificios, instalaciones, maquinarias, equipos e inventarios hasta marcas, conocimientos y habilidades de ejecutivos y empleados.

Aguirre (1985), señala desde el punto de vista económico que, los proyectos pueden ser de dos tipos:

I. Proyectos marginales: no afectan las condiciones económicas de una zona o un país. En este caso se estaría hablando de todos aquellos proyectos de mediano tamaño, desarrollados ya sea por la empresa privada o por el Estado.

II. Proyectos no marginales: así afectan las condiciones económicas de una región o un país. En este caso se estaría hablando de proyectos privados a gran tamaño como zonas francas, desarrollo turístico, instalación de grandes empresas industriales o los proyectos al nivel de infraestructura pública como carreteras, puertos, vivienda, etc.

El ciclo de vida de un proyecto de inversión se inicia dependiendo del sector al que pertenece. Si el proyecto pertenece al sector privado, el ciclo se inicia cuando se visualiza una necesidad que debe de ser solventada o se detecta la existencia de una oportunidad de inversión. En el caso de un proyecto del sector público, el ciclo se inicia cuando se detecta la existencia de un problema al que debe buscarse solución, hay alternativas de proyectos independientemente del sector al que pertenece sea público o privado.

El ciclo de vida de un proyecto está compuesto al menos por 4 fases:

- Preinversión
- Ejecución del proyecto
- Operación
- Evaluación de resultados

Estas fases pueden dividirse, a su vez, en varias etapas que surgirán dependiendo de la complejidad o magnitud del proyecto.

Método

El método a emplear es una metodología brindada por el organismo INAES, que ejerce funciones en materia de promoción, desarrollo y control de la acción cooperativa y mutua, según lo establecido por las leyes 19.331, 20.321 y 20.337 y por el Decreto número 721/00.

Por ello, para INAES es importante continuar apoyando proyectos productivos en operación o nuevos con perspectivas de crecimiento y consolidación con un apoyo adicional para que lo logren, estos términos de referencia se orientan a esos casos, en este que es proyecto en operación se basa de acuerdo al siguiente contenido:

Contenido

I. Resumen ejecutivo

II. Desarrollo

- a) Situación actual de los integrantes del OSSE (Organismo del Sector Social de la Economía) solicitante
- b) Efectos de la ejecución del proyecto en la situación de los integrantes
- c) Beneficios esperados para socios o integrantes del OSSE, familia y comunidad
- d) Apreciación de beneficios

e) En su caso, situación actual de mujeres y población en situación de vulnerabilidad

1. Objetivos y metas

2. Aspectos de mercado

2.1 Descripción del producto o servicio

2.2 Demanda

a) Características generales

b) Compradores identificados

c) Ventajas de su producto(s) o servicio(s)

2.3 Oferta

a) Principales competidores

b) Ventajas sobre sus competidores

2.4 Programa de ventas

a) Justificación de programa de ventas

b) Resumen de ventas anuales

2.5 Comercialización

a) Determinación del precio de venta

b) Esquema de comercialización

c) Acciones de promoción y publicidad

3. Aspectos Técnicos

3.1 Localización

3.2 Proceso productivo o de prestación de un servicio

a) Descripción

b) Parámetros técnicos

c) Normatividad

d) Relación con el medio ambiente

e) Conocimientos, experiencia o habilidades requeridas

f) Programa de abasto

3.3 Tamaño

a) Capacidad de instalación

b) Justificación de variaciones

3.4 Características especiales en los casos de población en situación en vulnerabilidad

3.5 Calendario de ejecución del proyecto productivo y programa de ministraciones solicitadas al INAES

a) Calendario de ejecución

b) Programa de ministraciones

4. Aspectos organizativos y sociales

4.1 Organización y funcionamiento

4.2 En su caso población en situación de vulnerabilidad

4.3 Prácticas a desarrollar por parte del OSSE

5. Acciones o servicios complementarios

6. Aspectos financieros

6.1 Programa de inversión

6.2 Activos disponibles

6.3 Flujo de efectivo anualizado

6.4 Indicadores

a) Punto de equilibrio

b) Relación anual beneficio/costo

c) Valor Actual Neto

d) Tasa Interna de Retorno

7. Análisis FODA y Plan de desarrollo futuro del proyecto productivo

a) Análisis FODA

b) Plan de desarrollo futuro

III. Situación actual del proyecto productivo (previo a la solicitud de apoyo al INAES)

1. Producción y ventas anuales

2. Programa de abasto actual

3. Proceso(s) productivo o de prestación de servicios actual

4. Localización y tamaño

5. Organización actual

6. Situación financiera y fiscal

a) Balance general

b) Estado de resultados

IV. Variación de la situación actual

V. Anexos

Listado de los documentos que acompañan al estudio

Responsable también de trazar objetivos y elaborar políticas referentes a la promoción y consolidación del cooperativismo y el mutualismo. Para lograrlo, lleva adelante acciones de apoyo a las entidades ya creadas o en proceso de formación a través de mecanismos de asistencia técnica, económica y financiera.

Resultados y Discusión

Para efectos de esta investigación se hablará del estudio financiero, haciendo un análisis del mismo; realizando una proyección de un presupuesto de inversión y obteniendo una proyección de los costos.

Tabla No. 1. Presupuesto de inversión

CONCEPTOS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO		PROGRAMA	SOCIOS	TOTAL
			UNITARIO	MONTOS			
ACTIVO FIJO							
Vaquillas lecheras	cabeza	15	\$ 25,000.00	\$ 375,000.00	\$ 375,000.00		\$ 375,000.00
Equipo de ordeña	Pieza	1	\$ 175,800.00	\$ 175,800.00	\$ 175,800.00		\$ 175,800.00
Equipo de riego aspersión	Pieza	1	\$ 192,400.00	\$ 192,400.00	\$ 192,400.00		\$ 192,400.00
Construccion sala de ordeña	Obra	1	\$ 270,231.28	\$ 270,231.28	\$ 270,231.28		\$ 270,231.28
ACTIVO DIFERIDO							
Asistencia Técnica	Un	1	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00		\$ 12,000.00
Capacitación	Un	1	\$ 23,000.00	\$ 23,000.00	\$ 23,000.00		\$ 23,000.00
CAPITAL DE TRABAJO							
Siembra de Maralfalfa	Ha	3	\$ 39,975.00	\$ 119,925.00	\$ 119,925.00		\$ 119,925.00
TOTAL				\$ 1,168,356.28	\$ 1,168,356.28		\$ 1,168,356.28

Fuente: Elaboración propia

Ya que se tiene la proyección de los costos se continúa con la proyección financiera que es mínima a 5 años, donde se obtienen los costos totales, la proyección de ingresos, el estado de resultados y se logra el flujo de efectivo, como se aprecia en la tabla no. 2.

Tabla No. 2. Flujo de efectivo

CONCEPTOS / AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) VENTAS		\$ 392,551.00	\$ 383,552.00	\$ 383,553.00	\$ 383,554.00	\$ 410,405.00
(+) VALOR DE RESCATE						\$ 694,215.64
(=) INGRESOS TOTALES		\$ 392,551.00	\$ 383,552.00	\$ 383,553.00	\$ 383,554.00	\$ 1,104,620.64
COSTOS FIJOS		\$ 54,120.00	\$ 54,120.00	\$ 54,120.00	\$ 54,120.00	\$ 54,120.00
COSTOS VARIABLES		\$ 91,908.40	\$ 169,833.40	\$ 170,096.20	\$ 170,359.00	\$ 173,697.40
(=) COSTOS TOTALES		\$ 146,028.40	\$ 223,953.40	\$ 224,216.20	\$ 224,479.00	\$ 227,817.40
COMPRA ACTIVO FIJO	\$ 743,200.00					
COMPRA ACTIVO DIFERIDO						
COMPRA CAPITAL DE TRABAJO						
(=) SALDO FINAL	-\$ 743,200.00	\$ 246,522.60	\$ 159,598.60	\$ 159,336.80	\$ 159,075.00	\$ 876,803.24

Fuente: Elaboración propia

De lo anterior se parte al punto de equilibrio que indica la cantidad de ingresos que se necesita para cubrir sus gastos antes de que pueda lograr una ganancia, es lo mínimo que se debe vender en porcentaje y en valor (\$) para no tener pérdidas, como pueden corroborar en la tabla no. 3.

Tabla No. 3. Punto de Equilibrio

CONCEPTOS / AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 392,551.00	\$ 383,552.00	\$ 383,553.00	\$ 383,554.00	\$ 410,405.00
COSTOS FIJOS	\$ 54,120.00	\$ 54,120.00	\$ 54,120.00	\$ 54,120.00	\$ 54,120.00
COSTOS VARIABLES	\$ 91,908.40	\$ 169,833.40	\$ 170,096.20	\$ 170,359.00	\$ 173,697.40
COSTOS TOTALES	\$ 146,028.40	\$ 223,953.40	\$ 224,216.20	\$ 224,479.00	\$ 227,817.40
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$ 70,664.84	\$ 97,126.94	\$ 97,246.32	\$ 97,365.99	\$ 93,833.57
PUNTO DE EQUILIBRIO %	18%	25%	25%	25%	23%

Fuente: Elaboración propia

Por último, se arrojan los siguientes resultados del proyecto, como se muestra en la siguiente tabla de análisis de rentabilidad (VAN, TIR, B/C), indicando que el proyecto es viable de acuerdo a la evaluación realizada, con los indicadores presentados se tiene que el VAN mayor que cero, lo que significa que el proyecto además de la recuperación, las utilidades y ganancias, se tendrá al final de los 5 años una ganancia extra, un excedente de dinero. Se tiene que la TIR mayor que la tasa de evaluación, lo que indica viabilidad. Y por último, la relación costo - beneficio es mayor que 1, lo que significa que por cada peso invertido se va a recuperar y se tendrá un excedente de 17 centavos, como se aprecia en la tabla no. 4.

Tabla No. 4. Análisis de rentabilidad (VAN, TIR; B/C

TASA DE ACTUALIZACION

AÑO	INGRESOS	COSTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+t) ⁻ⁿ	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0		\$ 743,200.00	-\$ 743,200.00	1.00	\$ -	\$ 743,200.00
1	\$ 392,551.00	\$ 146,028.40	\$ 246,522.60	0.91	\$ 356,864.55	\$ 132,753.09
2	\$ 383,552.00	\$ 223,953.40	\$ 159,598.60	0.83	\$ 316,985.12	\$ 185,085.45
3	\$ 383,553.00	\$ 224,216.20	\$ 159,336.80	0.75	\$ 288,169.05	\$ 168,456.95
4	\$ 383,554.00	\$ 224,479.00	\$ 159,075.00	0.68	\$ 261,972.54	\$ 153,322.18
5	\$ 1,104,620.64	\$ 227,817.40	\$ 876,803.24	0.62	\$ 685,882.51	\$ 141,456.68
TOTAL	\$ 2,647,830.64	\$ 1,789,694.40	\$ 858,136.24		\$1,909,873.77	\$ 1,524,274.35

VAN	\$385,599.41
TIR	<u>24%</u>
B/C	<u>1.25</u>

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones y Recomendaciones

Durante el proceso del proyecto se observó que la realización del mismo si resulta conveniente debido a que, en el aspecto financiero los resultados de la evaluación resultan viables ya que el valor de la TIR da un valor del 24%, un VPN de \$1, 168,356.28 para un período de 5 años, así como la obtención de 1.25 la relación beneficio - costo.

También se tomaron consideraciones en la modificación que habría de hacerse al mismo, esto permitió que se tomar decisiones de continuar con la actividad bajo el esquema del proyecto, generando los siguientes compromisos con los inversionistas:

- Estar dispuestos al trabajo, la capacitación y actualización constante requerida por el bien del proyecto, aportando los recursos necesarios para la mejor realización del mismo.
- Contribuir a seguir trabajando para la consolidación de la empresa, buscando además el fortalecimiento organizacional para el establecimiento de alianzas estratégicas con otras empresas del mismo giro, con la finalidad de establecer integraciones verticales y horizontales, tratando de complementar el aprovechamiento de cadenas productivas.

En el ámbito del medio ambiente este proyecto tendrá un impacto nulo, al no representar riesgo para el ambiente, lo que redundará en un desarrollo sustentable.

Bibliografía

Baca, G. (2006). Evaluación de Proyectos (2ª ed). México: Mc Graw Hill.

Gabriela Fernández Luna. (2009). Formulación y Evaluación de los Proyectos de Inversión.

INAES. Instituto Nacional de la Economía Social. www.inaes.gob.mx

Juan Antonio Aguirre. (1985). Introducción a la Evaluación Económica y Financiera de Inversión: Manual de Introducción Programada. IICA Biblioteca Venezuela.

José Ramón Rodríguez Bermúdez. (2011). Gestión de Proyectos Informáticos: Métodos, Herramientas y Casos. Barcelona, www.editorialuoc.com.

J. Nicolás Marín, Eduardo Luis Montiel, Wemer Ketelhohn. (2004). Inversiones. Banco Ideas Publicitarias Ltda. Colombia.

Macchia, J. L. (2007). Cómputos, Costos y Presupuestos (2ª ed). Buenos Aires: Nobuko.

Saúl Fernández Espinoza. (2007). Los Proyectos de Inversión: Evaluación Financiera. Editorial: Tecnológica de Costa Rica.

PARTE III

Economía

Influencia del ingreso y el empleo en el crecimiento económico de México: estimación de un modelo econométrico.

**Amanda Elena Asiain Byerly (aeab_24@hotmail.com), Alberto Galván Corral, Jesús
Bernardo Miranda Esquer.**

Resumen

La economía mexicana registró en 2013 su menor crecimiento en cuatro años, con una desaceleración en el último trimestre por el pobre desempeño del clave sector industrial. El objetivo del presente artículo es determinar la relación existente entre el ingreso y el empleo sobre el PIB de México. Se formularon modelos econométricos empleando el método de mínimos cuadrados ordinarios, mediante el programa Eviews 3.0. El modelo final presenta un nivel de ajuste o bondad satisfactorio, siendo éste de 93.9 por ciento, lo cual es un nivel bastante alto para modelos de series de tiempo. Se concluye que el ingreso y el empleo presentan una relación positiva sobre el crecimiento económico, lo cual es consistente con la teoría económica.

Antecedentes

El crecimiento económico en parte se mide por el aumento en el Producto Interno Bruto (PIB), esto lleva a deducir que si el PIB aumenta significa que se produce más, sin embargo el objetivo de cualquier estrategia es el desarrollo, es decir, el aumento en la calidad de vida de los habitantes de un país. Estos dos conceptos van de la mano ya que difícilmente se da el desarrollo económico sin el crecimiento económico previo, la conexión se pierde al no optimizar los recursos obtenidos por dicho crecimiento (Parodi, 2014).

El continuo y acelerado crecimiento económico de los países industrializados ha conseguido para su población mejores servicios que fomentan notablemente el bienestar social. El crecimiento económico se traduce en educación, salud y servicios

del gobierno, es decir, en una mejor cobertura de necesidades de la población, de ahí nace la preocupación por medirlo e incentivarlo (Ontiveros, 2010).

Planteamiento del problema

La economía mexicana registró en 2013 su menor crecimiento en cuatro años, con una desaceleración en el último trimestre por el pobre desempeño del clave sector industrial, según cifras divulgadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2014).

El mercado laboral mexicano presenta dos características que, en general, forman parte de la fijación de los salarios: la primera es que no cuenta con suficiente flexibilidad y la segunda es que existe un amplio sector informal. Con base a ello, el gobierno, las empresas y los trabajadores negocian acuerdos para establecer las condiciones laborales y la fijación de los incrementos salariales (Banco de México, 2005).

En un periodo de largo plazo, 1955 a 2009, se pueden observar cambios importantes en la relación del crecimiento del producto y del empleo que nos hablan de la elasticidad-empleo del producto. Primero de 1955-1970 a 1971-1981 se incrementó la capacidad de la economía mexicana para crecer con tasas altas de aumento en el empleo remunerado. De ese periodo se pasó al de 1982-1993, cuando hubo una coincidencia de tasas bajas de crecimiento del producto y del empleo. En la siguiente fase que corresponde al periodo de operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TICAN) de 1994 a 2009, se recupera un poco la tasa de crecimiento del producto pero empeora la del empleo. (Banco de México, 2005).

Existen muchos factores que influyen en las fluctuaciones del PIB, para fines de esta investigación se seleccionaron dos variables, contenidas en la siguiente pregunta: ¿Qué influencia tiene el ingreso y el empleo sobre el PIB?

Objetivo

Determinar la relación existente entre el ingreso y el empleo sobre el PIB de México, mediante la formulación de un modelo econométrico.

Justificación

La presente investigación es de utilidad para aquellas personas interesadas en conocer la influencia que tienen las variables ingreso y el empleo sobre el PIB, ya sean estudiantes de licenciaturas del área económico administrativas, empresarios, funcionarios de gobierno, así como académicos y estudiantes de bachillerato para verificar si la evidencia empírica coincide con la teoría, en general esta investigación es de utilidad para todas aquellas personas interesadas en ampliar su conocimiento sobre el PIB y las variables que lo influyen, así como en la formulación de modelos econométricos.

Desconocer el comportamiento del Producto Interno Bruto hace difícil su predicción y su estudio, en la actualidad las variables analizadas son un tema importante y controversial y al no conocer su influencia en el PIB y verificar que esta coincide con teorías económicas, puede existir una mal información, o predicciones equivocadas, en el caso del ámbito académico.

Marco teórico

Existen muchas teorías sobre el crecimiento económico, los economistas han puesto un especial interés en tratar de explicar el comportamiento de la economía con el objetivo de tratar de influir en su comportamiento e incentivar su crecimiento.

La influencia positiva del salario en la productividad puede ser la causa del desempleo estructural y, por lo tanto, justificar la adopción de medidas estructurales para luchar contra la parte permanente del desempleo. Este fenómeno según el cual la productividad depende positivamente del salario se denomina “salarios de eficiencia”. De acuerdo con esto se puede deducir que un aumento en el salario, generaría un aumento en la productividad por lo tanto el Producto Interno Bruto sería mayor trayendo consigo un crecimiento económico (Birch y Whitta-Jacobsen, 2008).

Según la teoría de Keynes explicada por Jones (1997), sobre el crecimiento económico el ahorro influye de manera positiva en el tema que analizado, esta variable contiene al salario en su formulación, esto implica la distinción entre las rentas salariales y las rentas procedentes de los beneficios. En este caso, la función de ahorro toma la siguiente forma:

$$S = s_w W + s_p P \quad \text{siendo } Y = W + P$$

$$Y \quad 0 < s_w = s_p < 1$$

Donde

- W = Salario, P =Beneficios
- S_w = propensión al ahorro de los salarios

- S_p = propensión al ahorro de los beneficios

Una forma concreta de esta función, conocida como la función de ahorro clásica y que a menudo se atribuye a Kalecki (1977), supone una propensión marginal al ahorro de los salarios igual a 0:

$$S = s_p P \text{ siendo } 0 < s_p < 1$$

Es evidente que en ambos casos, la propensión al ahorro total de la economía depende de la distribución de la renta entre salarios y beneficios. Un aumento en el salario generaría un aumento en el ahorro por lo tanto un crecimiento económico. (Jones; 1998; Birch & Whitta-Jacobsen; 2008; Bernanke & Frank; 2007).

También es necesario analizar el desempleo ya que este indicador al ser muy alto es un importante problema económico y social y un motivo de preocupación para los responsables de la política económica ya que significa un derroche social, pérdida de una renta que beneficiaría al individuo como a la sociedad. La renta que habrían obtenido las personas desempleadas si hubieran tenido trabajo se habría gravado y los ingresos fiscales podrían haber sido utilizados para el beneficio de toda la sociedad, con un nivel de desempleo alto los niveles de ingresos fiscales perdidos es alto, es un derroche de recursos el que existan personas que quieran trabajar a los salarios vigentes que no puedan trabajar (Birch & Whitta-Jacobsen; 2008; Abel & Bernanke; 2004; Bernanke & Frank; 2007). Es necesario tener en cuenta que en cualquier economía existe una gran variedad de diferentes tipos de trabajo que se caracterizan por sus distintas especializaciones, aptitudes y experiencia. Los modelos simples de crecimiento tienden a suponer que la fuerza de trabajo es homogénea y miden las

existencias en términos del número de trabajadores y el flujo de servicios del trabajo en términos de horas-hombre. Además normalmente se supone que la fuerza de trabajo es una proporción fija de la población total: $L=aP$ donde L =Fuerza de trabajo, P = Población y a es una constante. Este supuesto implica que, en el caso de una economía en crecimiento, la fuerza de trabajo (L) crece a la misma tasa que la población total (P). Los modelos simples de crecimiento normalmente suponen que la población y, por lo tanto, la fuerza de trabajo crecen a una tasa constante y exógena (Jones, 1997).

Evidentemente, los supuestos anteriores constituyen simplificaciones drásticas. En la realidad las economías en crecimiento se encuentran a menudo limitadas por la escasez de determinados tipos de trabajo especializado, por una proporción decreciente de la población que entra a formar parte de la fuerza de trabajo. Normalmente la proporción de la población total que trabaja dependerá de los alicientes relativos del trabajo, es decir, de la valoración relativa que realiza el trabajador entre trabajo y ocio. Cabe esperar que la tasa de crecimiento de la población dependa del nivel medio de renta de cada economía doméstica.

La flexibilidad de la población, a través de P , es característica en el análisis de Smith. Si surgía un exceso de demanda en el mercado laboral, la remuneración del trabajo aumentaba y con ello la tasa de supervivencia infantil, lo que más tarde revertía en incrementos de la oferta laboral. Si éstos eran excesivos, ocurría el proceso inverso. Por el contrario, Marx hizo énfasis en la explosión de la oferta laboral, sus secuelas depresivas sobre los salarios y expansivas de los excedentes. Por lo tanto de manera contradictoria a la teoría de Keynes, Smith y Marx dice que un

aumento en la oferta laboral disminuye el salario y siguiendo la teoría del salario eficiente esto provocaría una baja productividad con ello una disminución en el crecimiento económico (Cuevas, 2001)

Método

A continuación se describen las variables empleadas. Con el fin de medir el crecimiento económico se tomó como variable el Producto Interno Bruto (PIB) que es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado, se emplea como variable aproximada, al ser la variable con mejor correlación con las variables independientes en comparación con la variación del PIB, que es una medida más cercana del crecimiento económico.

Como variables independientes se usaron la población económicamente activa ocupada (PEA), que corresponde a la fuerza laboral efectiva de un país, constituida por las Personas en Edad de Trabajar que están laborando o buscan trabajo, como equivalente del variable empleo. Como variable equivalente del ingreso se tomó el salario base de cotización del IMSS, que es el salario diario con el que queda registrado un trabajador ante el Instituto Mexicano del Seguro Social. Las variables fueron obtenidas del Instituto Nacional de Geografía y Estadística.

Las especificaciones de los datos obtenidos de cada variable son los siguientes: en cuestión de periodicidad todos los datos se encuentran en periodos trimestrales, del primer trimestre de 2002, al segundo trimestre del 2013. El PIB está expresado en millones de pesos, el salario base de cotización al Instituto Mexicano del Seguro Social está expresado en pesos y la población económicamente activa ocupada está

representada en porcentajes. Todos los datos fueron consultados del Banco de Información Económica del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Los modelos o ecuaciones se formularon empleando el método de mínimos cuadrados ordinarios, mediante el programa Eviews 3.0, en todos los casos se empleó un nivel de confianza del 95 por ciento, para la validación estadística de los coeficientes de las ecuaciones, de forma individual y colectiva, se emplearon los estadísticos t de student y F de Fisher, respectivamente; también se formularon pruebas de autocorrelación, heteroscedasticidad y estabilidad estructural a los modelos (Carrascal, González y Rodríguez, 2001).

El procedimiento empleado, fue el sugerido por Gujarati (2004):

1. Especificación del modelo econométrico de la teoría.
2. Obtención del modelo econométrico.
3. Estimación de los parámetros del modelo.
4. Pruebas de hipótesis.
5. Utilización del modelo para fines de control o de política.

Resultados y discusión

En primer lugar, como se describió en el apartado del método, se realizó un análisis de correlación entre las variables PIB y cambio del PIB, con las variables independientes ingreso (Y) y PEA (L), los resultados de la matriz de correlación se presentan en la tabla 1.

Tabla 1. Matriz de correlación

	PIB	VPIB
Y	0.929512	-0.058093
L	-0.599031	-0.098968

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar la correlación de las variables independientes con el PIB son notoriamente superiores a las correlaciones de las variables independientes con la variación o cambio del PIB (con respecto al trimestre anterior) por tal motivo, se elige, como variable dependiente el PIB como una variable aproximada del crecimiento económico, lo anterior para contribuir a obtener modelos econométricos con una bondad de ajuste mayor.

Una vez definidas y seleccionadas las variables, tanto dependiente como las independientes, se procedió a formular la ecuación 1, donde el PIB está en función del ingreso y el empleo, la notación para este modelo fue la siguiente:

$$\text{PIB} = C (1) + C (2)*Y + C (3)*L.$$

El modelo se muestra en la Tabla 2. Para cada modelo, se presentan los valores de los coeficientes estimados acompañados de su error estándar y coeficiente t de student, adicionalmente se anexa el coeficiente de determinación del modelo y el valor del estadístico F de Fisher.

Tabla 2. Modelo del PIB vs Ingreso y fuerza laboral

Variable Dependiente: PIB			
Muestra: 2002:1 2013:2			
Observaciones incluidas: 46			
Variable	Coefficiente	Error estándar	Estadístico t
C	-32685877	8217066.	-3.977804
Y	11571.06	711.2485	16.26866
L	386494.5	81909.21	4.718572
Coef. de determinación	0.906223	Estadístico Fisher (F)	218.4310

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar, los coeficientes tanto en lo individual como en lo colectivo, son estadísticamente significativos (estadísticos t y F, respectivamente). El modelo presenta un nivel de ajuste o bondad satisfactorio, siendo éste de 90.6 por ciento, lo cual es un nivel bastante alto para modelos de series de tiempo.

A continuación se interpretan los coeficientes de las variables del modelo: Si el Salario aumenta en \$1 el PIB aumenta en 11571.06 millones de pesos, a precios de 2008, si el empleo aumenta en 1% el PIB aumenta en 386,494.5 millones de pesos a precios de 2008.

Una vez analizados los coeficientes obtenidos en la ecuación 1, los resultados deseados para las pruebas t de student, F de Fisher y prueba de bondad, se realizan

las pruebas para detectar la presencia o ausencia de autocorrelación, heteroscedasticidad y estabilidad estructural.

En primer lugar, formula la prueba informal para detectar autocorrelación, consistente en el correlograma de residuales, el cual se presenta en la tabla 3

Tabla 3. Correlograma de residuales

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	0.037	0.037	0.0670	0.796
		2	-0.198	-0.199	2.0311	0.362
		3	-0.021	-0.005	2.0528	0.562
		4	0.554	0.538	18.213	0.001
		5	-0.132	-0.270	19.144	0.002
		6	-0.404	-0.326	28.155	0.000
		7	-0.149	-0.135	29.406	0.000
		8	0.404	0.164	38.890	0.000
		9	-0.230	-0.205	42.046	0.000
		10	-0.354	-0.013	49.740	0.000
		11	-0.178	-0.200	51.743	0.000
		12	0.352	-0.035	59.777	0.000
		13	-0.127	0.028	60.859	0.000
		14	-0.189	0.125	63.323	0.000
		15	-0.019	0.013	63.349	0.000
		16	0.364	-0.061	73.127	0.000
		17	-0.073	-0.106	73.535	0.000
		18	-0.154	-0.088	75.402	0.000
		19	-0.085	-0.117	75.989	0.000
		20	0.160	-0.244	78.172	0.000

Fuente: Elaboración propia.

Al realizar el correlograma, para detectar de manera visual la existencia de auto correlación, este sugiere la presencia de autocorrelación de orden 4, lo que se confirma al realizar la prueba formal de Breusch-Godfrey, la cual se presenta en la tabla 5.

Tabla 5. Prueba formal de autocorrelación de orden 4.

Observaciones por R-Cuadrada	17.66720
------------------------------	----------

FUENTE: Elaboración propia.

Como se aprecia en la tabla 5, no se acepta la ausencia de autocorrelación de orden 4, por tanto se acepta la presencia de autocorrelación de orden 4. Una vez detectada el problema de autocorrelación de orden ya mencionado, se procede a corregir el problema de autorrelación de orden 4, incluyendo en el modelo un término autorregresivo de orden 4, el cual se muestra en la tabla 6.

Tabla 6. Modelo con corrección del problema de autocorrelación.

Variable Dependiente: PIB			
Muestra (ajustada): 2003:1 2013:2			
Observaciones incluidas:42			
Convergencia lograda después de 6 iteraciones			
Variable	Coefficiente	Error estándar	Estadístico t
C	-35302285	7391015.	-4.776378
Y	10380.03	1603.163	6.474716
L	423245.2	73844.64	5.731563
AR(4)	0.692779	0.138820	4.990487
Coefficiente de determinación	0.926027	Estadístico Fisher (F)	172.0866

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar, los coeficientes tanto en lo individual como en lo colectivo, son estadísticamente significativos (estadísticos t y F, respectivamente). El modelo presenta un nivel de ajuste o bondad satisfactorio, siendo éste de 92.6 por ciento, lo cual es un nivel bastante alto para modelos de series de tiempo.

A continuación se interpretan los coeficientes de las variables del modelo: Si el Salario aumenta en \$1 el PIB aumenta en 10,380.03 millones de pesos, a precios de 2008, si el empleo aumenta en 1% el PIB aumenta en 423,245.2 millones de pesos a precios de 2008.

Debido a motivos de extensión del presente artículo, no se presentarán nuevamente la tabla del correlograma de residuales y la prueba formal de autocorrelación de orden 4, en ambos se confirma la aceptación de la ausencia de autocorrelación de orden 4. A continuación se realiza la prueba para detectar problemas de heteroscedasticidad, la cual se presenta en la tabla 7, el cual presenta el estadístico de prueba.

Tabla 7. Prueba de heteroscedasticidad de White.

Observaciones por R cuadrada	1.207149
------------------------------	----------

Fuente: Elaboración propia.

La prueba de heteroscedasticidad de White arroja como resultado la aceptación de la hipótesis nula, por lo tanto hay presencia de homoscedasticidad en el modelo.

Por último se realiza la prueba de estabilidad estructural de Chow para el primer trimestre de 2009 (2009.1), en la tabla 8 se presenta el estadístico de prueba

correspondiente. Previamente se formuló la prueba de estabilidad estructural a los coeficientes, mediante la prueba de coeficientes recursivos, la gráfica sugiere un cambio estructural en el primer trimestre de 2009.

Tabla 8. Prueba de estabilidad estructural.

Prueba de Chow de punto de quiebre 2009:1	
Estadístico F de Fisher	3.830419

FUENTE: Elaboración propia.

La prueba de Chow muestra que existe cambio estructural en el PIB a partir del primer trimestre de 2009. Debido a esto, la ecuación presentada en la tabla 6, ya no es representativa para toda la muestra, lo cual hace necesario que se estime de nuevo la ecuación de la tabla 6 pero solo para la muestra a partir del primer trimestre de 2009, la ecuación se muestra en la tabla 9.

Tabla 9. Modelo final

Variable Dependiente: PIB			
Muestra (ajustada): 2009:1 2013:2			
Observaciones incluidas:24			
Convergencia lograda después de 6 iteraciones			
Variable	Coefficiente	Error estándar	Estadístico t
Y	11696.53	1575.032	7.426214
L	46859.18	10312.66	4.543851
AR(4)	0.585130	0.175319	3.337519
Coefficiente de determinación	0.939079	Estadístico Fisher (F)	178.2682

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar, los coeficientes tanto en lo individual como en lo colectivo, son estadísticamente significativos (estadísticos t y F, respectivamente). El modelo presenta un nivel de ajuste o bondad satisfactorio, siendo éste de 93.9 por ciento, lo cual es un nivel bastante alto para modelos de series de tiempo.

A continuación se interpretan los coeficientes de las variables del modelo: Si el Salario aumenta en \$1 el PIB aumenta en 11,696.53 millones de pesos, a precios de 2008, si el empleo aumenta en 1% el PIB aumenta en 46,859.18 millones de pesos a precios de 2008.

Conclusiones y recomendaciones

A continuación se presentan las siguientes conclusiones:

1. Se cumplió el objetivo de la presente investigación, al formular un modelo econométrico que estime la relación del ingreso y el empleo sobre el crecimiento económico.
2. El ingreso presenta una relación positiva sobre el crecimiento económico, lo cual es consistente con la teoría económica.
3. El empleo presenta una relación positiva sobre el crecimiento económico, lo cual es consistente con la teoría económica.
4. A partir del primer trimestre de 2009 se da un cambio estructural en el crecimiento económico del México, lo anterior se debió seguramente a la crisis mundial de 2009, originada en Estados Unidos por la crisis hipotecaria.

En función de lo anterior, se formulan las siguientes recomendaciones:

1. Es aconsejable continuar con la presente investigación, incluyendo otras variables independientes que puedan tener relación con el crecimiento económico.
2. Se recomienda, además de las pruebas formuladas en el presente estudio, realizar algunas otras para verificar el cumplimiento o no de los supuestos básicos del modelo lineal de regresión, entre los cuales se pueden mencionar, la detección de multicolinealidad imperfecta y de normalidad en los errores, entre otras, las cuales quedaron fuera del alcance de la presente investigación.
3. También se sugiere estimar coeficientes de corto y largo plazo, lo anterior se puede realizar a través de modelos autoregresivos, o modelos que expresen coeficientes en términos de elasticidades, debido a que el tema del crecimiento económico de un país siempre será un tema que estará en el centro de las discusiones económicas.

Referencias

- Abel, A.; Bernanke, B. (2004) *Macroeconomía*. 4ta Edición. Madrid, España: Pearson educación, S.A.
- Banco de México (2005), *Principales indicadores salariales en México*, México, Julio.
- Bernanke, B.; Frank, R. (2007) *Macroeconomía*. 3ra edición. Madrid, España: McGraw-Hill Companies, Inc.
- Birch, P.; Whitta-Jacobsen, H. (2005) *Introducción a la macroeconomía Avanzada*, volumen 1: crecimiento económico. España: McGrawHill Companies, Inc.

- Carrascal, U.; González, Y.; Rodríguez, B. (2001). Análisis Econométrico con Eviews. México: Alfaomega grupo editor, S.A de C.V.
- Cuevas, H. (2001). Un modelo clásico de crecimiento económico. En Revista de Economía Institucional. Vol.3 num 4. pp. 32-51, Universidad Externado de Colombia; Colombia.
- Gujarati, D. (2004). Econometría. 4ta Edición. México: McGraw-Hill editorial interamericana.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014). Banco de Información Económica. Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Jones, H. (1997) Introducción a las teorías modernas de crecimiento económico. 3ra Edición. Barcelona: Bosch, Casa Editorial, S.A.

Influencia del Consumo del Gobierno y del Consumo Privado en el Actividad Económica de México: Estimación de un modelo econométrico.

Cristóbal Alberto Velarde Pérez (velardecristobal@gmail.com), Alberto Galván Corral, Carlos Jesús Hinojosa Rodríguez.

Resumen

El Producto Interno Bruto, es el indicador que permite medir el crecimiento económico de un país. El objetivo de la presente investigación es determinar la influencia del consumo privado y el consumo del gobierno sobre la actividad económica en México. Se formularon modelos econométricos empleando el método de mínimos cuadrados ordinarios, mediante el programa Eviews 3.0, en todos los casos se empleó un nivel de confianza del 95 por ciento. La muestra para la estimación de los modelos comprendió del segundo trimestre de 1993 al tercer trimestre de 2013. En resultados se comenta si el consumo privado aumenta en 1 por ciento el PIB aumenta en 0.68 por ciento. Se concluye que La actividad económica es inelástica al consumo privado.

Antecedentes

El Producto Interno Bruto (PIB), es el indicador que permite medir el crecimiento económico de una región, ya sea una ciudad o un país. Medir el PIB es muy importante ya que es el principal indicador para conocer el crecimiento de la economía en un país, y le da seguridad a inversionistas tanto nacionales como extranjeros para realizar sus inversiones en el país. Además nos muestra la competitividad que hay en las empresas; si la producción de las empresas mexicanas no crece, esto trae como repercusión que no se está invirtiendo en la creación de nuevas empresas, según Argote (2011).

El PIB mide el crecimiento, sin embargo crecer no significa llegar a un desarrollo económico, y por lo tanto crecer no significa elevar la calidad de la vida de las personas; Un estudio de INEGI (2011) llamado “El PIB no es suficiente para elevar la Calidad de Vida”, demuestra que la medición del PIB no es suficiente para llegar a esa conclusión ya que mide solo los bienes y servicios.

Según datos del INEGI el comportamiento de los últimos años del Producto Interno Bruto ha oscilado entre el 2% y 4%. Desde el año 2000 cuando inició el sexenio de Vicente Fox, el PIB cayó de un 3.39 a un 2.03% de un sexenio a otro; en el 2006 cuando Felipe Calderón llega al poder pasó de un 2.03% a un 2.04% y en el nuevo sexenio se inició con un PIB del 1.5%.

Planteamiento del problema

El 2013 no fue un año muy alentador para la economía mexicana, ya que solo se creció un 1%, cuando se esperaba crecer un 3%; en el último trimestre del año 2013 el crecimiento del PIB sólo fue del 0,7% muy por debajo del 3er trimestre del año donde se tuvo un 1.4%, según datos del INEGI. Al presidente Enrique Peña Nieto, se le ha criticó fuertemente por el subejercicio del gasto público, ya que desde el punto de vista de varios expertos, como lo menciona la revista Sin Embargo, desaceleraba el crecimiento económico.

En el universo de variables y factores que influyen en el PIB y el crecimiento económico, encontramos dos variables que influyen en la medición del PIB, una es el Consumo Privado y la otra es el Consumo del Gobierno. Por lo anterior se formula la siguiente pregunta de investigación: ¿Qué influencia tiene el consumo privado y el consumo del gobierno en la actividad económica de México?

Objetivo

El objetivo de la presente investigación es determinar la influencia del consumo privado y el consumo del gobierno sobre la actividad económica en México.

Justificación

La siguiente investigación es un referente para aquellas personas que muestran intereses en conocer la influencia que tienen algunas variables sobre el Producto Interno Bruto; pueden ser estudiantes de licenciatura o maestría del área económico-administrativo, o pueden ser maestros que utilicen el modelo para verificar la evidencia empírica de una teoría; puede ser de utilidad para funcionarios del gobierno, pues le ayudará a tomar decisiones, y por último le sirve a toda aquella persona que está interesada en ampliar sus conocimientos sobre el tema.

Marco teórico

Muchos economistas y especialistas a través de los años han puesto mucha atención en teorías que tratan de explicar la actividad económica de un país; han tratado de explicar cómo se comporta la economía teniendo como objetivo entender su comportamiento y la manera en que ésta crece.

La medición de la Actividad Económica cobró vida hasta el siglo XX, después de la segunda guerra mundial; Kuznets y Stone hicieron un estudio para medir la actividad económica por medio de tres variables: el PIB, la tasa de desempleo y la tasa de inflación (Bernanke y Frank; 2007)

Desde el punto de vista de Bernanke y Frank (2007) el indicador más utilizado para medir la actividad económica de un país es el PIB, y este pretende medir la producción de una economía en determinado periodo de tiempo.

Según Dornbusch, Fischer y Startz (2004), una parte importante de la medición de la actividad económica es el gasto público o consumo de gobierno, el cual según estos autores es utilizado el multiplicador del gasto. Dicho multiplicador dice que un aumento en el gasto público eleva el crecimiento del ingreso, producción y PIB; el aumento del ingreso es un múltiplo del incremento del gasto público y cuanto mayor sea la propensión marginal a consumir más grande será el multiplicador que se deriva de la relación entre consumo e ingreso.

Desde el enfoque de Abel y Bernanke (2004) existe un método para medir el PIB, en el que incluyen al consumo privado como una variable que influye en el PIB. El consumo es el gasto de los hogares de nuestro país en bienes y servicios finales, incluidos los producidos en otros países, de manera que llegan a la conclusión de que si el consumo privado aumenta, el PIB también lo hará.

La política económica de Keynes basada en el consumo, ahorro e inversión, tiene también un punto de mucha importancia, la demanda agregada; esta no es otra cosa que el consumo total que absorbe una economía. Partiendo desde ese punto la elección de las variables del modelo, como lo son el Consumo Privado y el Gasto del gobierno, son puntos claves en la teoría de Keynes. (Jones; 1997).

La teoría General de Keynes dice en cuando a la demanda agregada se refiere, que el nivel de producción depende de las decisiones de consumo de las familias (Consumo Privado), de las decisiones de inversión de las empresas y del gasto del gobierno, haciendo una inclusión de las exportaciones e importaciones; también

menciona que la influencia del gobierno en la demanda agregada se da a través de los impuestos.

Método

A continuación se describen las variables empleadas en el presente estudio. Para evitar problemas de autocorrelación en la variable dependiente, se eligió el PIB desestacionalizado, con el fin de eliminar el componente estacional fuerte. Es una variable que mide la producción de un país y que se encuentra en datos trimestrales; está expresado en millones de pesos.

El Consumo Privado es una variable macroeconómica que se refiere al gasto que realizan las familias, empresas o instituciones privadas en un país. Dicha variable tiene una periodicidad trimestral y se encuentra en millones de pesos.

El consumo de gobierno o gasto público, es una variable macroeconómica que hace referencia al total del gasto corriente del gobierno en cualquiera de sus niveles institucionales; tiene una periodicidad trimestral y se encuentra también en millones de pesos.

Todas las variables fueron obtenidas del Banco de Información Económica del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) la muestra para la estimación de los modelos comprende del segundo trimestre de 1993 (1993.2) al tercer trimestre de 2013 (2013.3). Las tres variables están expresadas en millones de pesos, a pesos constantes de 2008.

Los modelos o ecuaciones se formularon empleando el método de mínimos cuadrados ordinarios, mediante el programa Eviews 3.0, en todos los casos se empleó un nivel de confianza del 95 por ciento, para la validación estadística de los coeficientes de las ecuaciones, de forma individual y colectiva, se emplearon los estadísticos t de student y F de Fisher, respectivamente, adicionalmente se realizaron pruebas, al modelo, para detectar la presencia de autocorrelación, heterocedasticidad y estabilidad estructural. Lo anterior de acuerdo a lo sugerido por Carrascal, González y Rodríguez (2001).

El procedimiento empleado, fue el propuesto por Gujarati (2004), que consta de los siguientes pasos:

1. Especificación del modelo econométrico de la teoría.
2. Obtención del modelo econométrico.
3. Estimación de los parámetros del modelo.
4. Pruebas de hipótesis.
5. Utilización del modelo para fines de control o de política.

El análisis se divide en dos fases, la primera de ellas es la influencia de las variables medida en tasas de cambio; la segunda se enfoca en medir la influencia de las variables independientes en términos de elasticidades.

Resultados y su discusión

Una vez definidas y seleccionadas las variables, tanto dependiente como las independientes, se procedió a formular la ecuación 1, donde el PIB está en función del

consumo privado y el consumo de gobierno, la notación para este modelo fue la siguiente:

$$PIB = C(1) + C(2)*CP + C(3)*CG.$$

El modelo se muestra en la Tabla 2. Para cada modelo, se presentan los valores de los coeficientes estimados acompañados de su error estándar y coeficiente t de student, adicionalmente se anexa el coeficiente de determinación del modelo y el valor del estadístico F de Fisher.

Tabla 1. Modelo del PIB vs Consumo privado y consumo de gobierno.

Variable Dependiente: PIB			
Muestra (ajustada): 1993:2 2013:3			
Variable	Coeficiente	Error Estándar	Estadístico t
C	1092227.	273480.8	3.993798
CP	1.209927	0.031303	38.65157
CG	0.979886	0.358896	2.730277
Coeficiente de determinación	0.990222	Estadístico Fisher (F)	4153.243

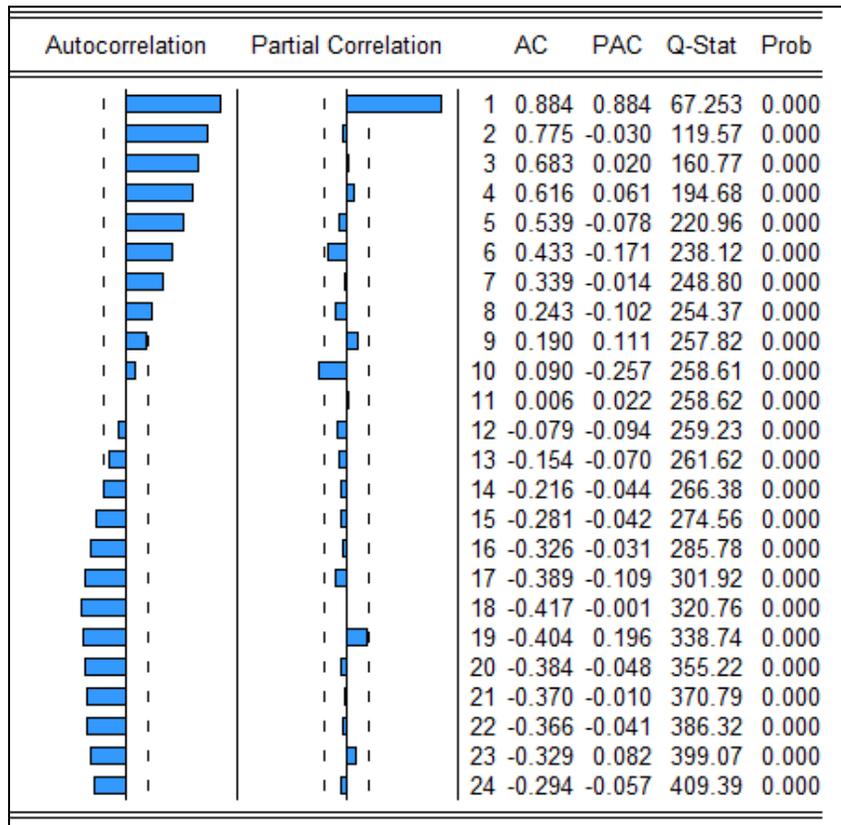
Fuente: Elaboración propia.

Como se aprecia en la tabla 1, los coeficientes, tanto en lo individual como en lo colectivo, son estadísticamente significativos (estadísticos t y F, respectivamente). El modelo presenta un nivel de ajuste o bondad satisfactorio, de 99.02 por ciento, lo cual es un nivel bastante alto para modelos de series de tiempo.

Una vez analizados los coeficientes obtenidos en la ecuación 1, los resultados deseados para las pruebas t de student, F de Fisher y prueba de bondad, se realizan las pruebas para detectar la presencia o ausencia de autocorrelación, heteroscedasticidad y estabilidad estructural.

En primer lugar, formula la prueba informal para detectar autocorrelación, consistente en el correlograma de residuales, el cual se presenta en la tabla 2.

Tabla 2. Correlograma de residuales



Fuente: Elaboración propia.

Al realizar el correlograma, para detectar de manera visual la existencia de auto correlación, éste sugiere la presencia de autocorrelación de orden 1, lo anterior se confirma al realizar la prueba formal de Breusch-Godfrey, la cual se presenta en la tabla 3.

Tabla 3. Prueba formal de autocorrelación de orden 1.

Observaciones por R-Cuadrada	65.43437
------------------------------	----------

FUENTE: Elaboración propia.

Como se aprecia en la tabla 3, no se acepta la ausencia de autocorrelación de orden 1, por lo tanto se acepta la presencia de autocorrelación de orden 1. Una vez detectada el problema de autocorrelación descrito, se procede a corregir el problema de autocorrelación de orden 1, incluyendo en el modelo un término autorregresivo de orden 1, el cual se muestra en la tabla 4.

Tabla 4. Modelo con corrección del problema de autocorrelación.

Variable Dependiente: PIB			
Muestra (ajustada): 1993:2 2013:2			
Variable	Coefficiente	Error estándar	Estadístico t
CP	1.041094	0.057398	18.13804
CG	2.802801	0.336363	8.332662
AR(1)	0.918075	0.039412	23.29402
Coeficiente de determinación	0.998536	Estadístico Fisher (F)	27630.78

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar, los coeficientes tanto en lo individual como en lo colectivo, son estadísticamente significativos (estadísticos t y F, respectivamente). El modelo presenta un nivel de ajuste o bondad satisfactorio, siendo éste de 92.6 por ciento, lo cual es un nivel bastante alto para modelos de series de tiempo.

A continuación se interpretan los coeficientes de las variables del modelo: Si el consumo privado aumenta en un millón de pesos el PIB aumenta en 1.04 millones de pesos, si el consumo de gobierno aumenta en un millo de pesos, el PIB aumenta en 2.80 millones de pesos.

Debido a motivos de extensión del presente artículo, no se presentarán nuevamente la tabla del correlograma de residuales y la prueba formal de autocorrelación de orden 1, en ambos se confirma la aceptación de la ausencia de autocorrelación de orden 1. A continuación se realiza la prueba para detectar

problemas de heteroscedasticidad, la cual se presenta en la tabla 5, el cual presenta el estadístico de prueba.

Tabla 5. Prueba de heteroscedasticidad de White.

Observaciones por R cuadrada	10.25732
------------------------------	----------

Fuente: Elaboración propia.

La prueba de heteroscedasticidad de White arroja como resultado la aceptación de la hipótesis nula, por lo tanto hay presencia de homoscedasticidad en el modelo.

Por último se realiza la prueba de estabilidad estructural de Chow para el primer trimestre de 2009 (2009.1), en la tabla 6 se presenta el estadístico de prueba correspondiente. Previamente se formuló la prueba de estabilidad estructural a los coeficientes, mediante la prueba de coeficientes recursivos, la gráfica sugiere un cambio estructural en el tercer trimestre de 2005.

Tabla 6. Prueba de estabilidad estructural.

Prueba de Chow de punto de quiebre 2005:3	
Estadístico F de Fisher	16.74305

FUENTE: Elaboración propia.

La prueba de Chow muestra que existe estabilidad estructural en el PIB a partir del tercer trimestre de 2005. Debido a esto, la ecuación presentada en la tabla 4, es representativa para toda la muestra.

Una vez discutidos los resultados de los coeficientes en términos de tasas de cambio o comúnmente llamados pendientes. Se formulará un modelo en términos de

elasticidades, para ello, se transformaron las variables en logaritmos, lo anterior se muestra en la tabla 7.

Tabla 7. Modelo logarítmico (elasticidades)

Variable Dependiente: Log(PIB) Muestra (ajustada): 1993:1 2013:2			
Variable	Coefficiente	Error estándar	Estadístico t
C	2.138187	0.778021	2.748239
Log(CP)	0.683993	0.038585	17.72701
Log(CG)	0.233756	0.061981	3.771395
AR(1)	0.909408	0.038622	23.54658
Coeficiente de determinación	0.998451	Estadístico Fisher (F)	17404.30

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar, los coeficientes tanto en lo individual como en lo colectivo, son estadísticamente significativos (estadísticos t y F, respectivamente). El modelo presenta un nivel de ajuste o bondad satisfactorio, siendo éste de 99.8 por ciento, lo cual es un nivel bastante alto para modelos de series de tiempo.

A continuación se interpretan los coeficientes de las variables del modelo: Si el consumo privado aumenta en 1 por ciento el PIB aumenta en 0.68 por ciento, si el consumo de gobierno aumenta en 1 por ciento, el PIB aumenta en 0.23 por ciento.

Debido a la extensión del trabajo, se omiten las pruebas del correlograma y la prueba formal de detección de autocorrelación, heteroscedasticidad y estabilidad estructural para el modelo expresada en logaritmos, por lo que solo se formula en forma directa el modelo incluyendo el término autorregresivo de orden 1, por el mismo motivo también se omiten las pruebas correspondientes para verificar que efectivamente se ha eliminado el problema de autocorrelación de orden 1.

Conclusiones y recomendaciones

A continuación se presentan las siguientes conclusiones:

1. Se cumplió el objetivo de la presente investigación, al formular un modelo econométrico que estime la relación del consumo privado y el consumo de gobierno con el PIB.
2. El consumo privado y el consumo de gobierno presentan una relación positiva sobre la actividad económica, lo cual es consistente con la teoría económica.
3. La actividad económica (PIB) es inelástica al consumo privado y el consumo de gobierno.
4. La actividad económica (PIB) presenta estabilidad estructural para la muestra o periodo comprendido del segundo trimestre de 1993 al tercer trimestre de 2013.

En función de lo anterior, se formulan las siguientes recomendaciones:

1. Es aconsejable continuar con la presente investigación, incluyendo otras variables independientes que puedan tener relación con la actividad económica.
2. Se recomienda, realizar algunas otras para verificar el cumplimiento o no de los supuestos básicos del modelo lineal de regresión, entre los cuales se pueden mencionar, la detección de multicolinealidad y de normalidad en los errores, entre otras, las cuales quedaron fuera del alcance de la presente investigación.
3. También se sugiere estimar coeficientes de corto y largo plazo, lo anterior se puede realizar a través de modelos autoregresivos o modelos de rezagos distribuidos.

Referencias

Abel, A.; Bernanke, B. (2004) Macroeconomía. 4ta Edición. Madrid, España: Pearson educación, S.A.

Bernanke, B.; Frank, R. (2007) Macroeconomía. 3ra edición. Madrid, España: McGraw-Hill Companies, Inc.

Jones, H. (1997) Introducción a las teorías modernas de crecimiento económico. 3ra Edición. Barcelona: Bosch, Casa Editorial, S.A.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014). Banco de Información Económica. Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Desarrollo económico de la producción de trigo en el Valle del Yaqui en los últimos años.

Leobardo Aballó Parra

Resumen

En el Valle del Yaqui es indispensable identificar el desarrollo que ha tenido la producción del trigo en los últimos años considerando las variables: agua, clima, mercado, costos de producción, tecnología y financiamiento para plantear un panorama de la situación actual que permita desarrollar perspectivas a futuro sobre el avance económico en la producción de este cultivo. La investigación muestra, como resultado, que las variables han impactado de manera negativa en los últimos años, por lo que esto ha repercutido en el desarrollo económico del trigo en la región. Se recomienda realizar alianzas para lograr un intercambio de técnicas de producción, comercialización y tecnología que permita incrementar el desarrollo económico. El tipo de investigación es exploratoria no experimental y longitudinal.

Antecedentes

Sin duda es indispensable el desarrollo que han tenido las variables del agua, clima, mercado, costos de producción, tecnología y financiamiento, ya que el rendimiento del trigo está ligado a los adelantos tecnológicos que cada día son más latentes, además del precio de este cultivo, que mantiene un comportamiento poco estable, también el costo de producción que cada vez se minimiza de mejor manera para tener un mayor beneficio, tanto en insumos como tecnificación, por su parte el agua es un elemento indispensable, ya que si no existe disponibilidad de este recurso no se podría sembrar, el clima es un factor importante en la producción del trigo más sin embargo es un elemento natural no controlado por el ser humano y además este factor se ha desarrollado con cambios constantes debido al efecto invernadero, y por último el financiamiento es un factor indispensable en el desarrollo económico del trigo, ya que

las uniones de crédito son las encargadas de otorgar un financiamiento para los productores de trigo en el Valle del Yaqui.

Planteamiento del problema

Existen distintos factores que pueden afectar la producción del trigo, el agua principalmente ya que en la región del Valle del Yaqui en los últimos años ha sido escasa, el mercado que se basa en la ley de oferta y demanda para determinar el precio, el clima que es un factor que no se puede controlar ya que se puede presentar como una contingencia no esperada, los costos de producción porque representan un alto porcentaje de las erogaciones a cubrir (88% del costo total), por parte de los productores, el financiamiento, ya que no es posible pensar en un desarrollo económico de las comunidades y de sus pobladores, sin la concurrencia del crédito formal que permita la incorporación de activos productivos que hagan competitivas las actividades económicas del sector rural y por último la tecnología ya que de esta variable depende la producción del trigo en cuanto a rendimiento, calidad, sofisticación y menor gasto. De lo anterior se desprende la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo impactan las variables del agua, mercado, clima, costos de producción, financiamiento y tecnología, al desarrollo económico de la producción del trigo en el Valle del Yaqui?

Objetivo

Analizar el impacto de las variables: agua, clima, mercado, costos de producción, tecnología y financiamiento que interactúan en el desarrollo económico de la producción de trigo en el Valle del Yaqui en los últimos años, para plantear un

panorama de la situación actual, que permita desarrollar perspectivas a futuro sobre el avance económico en la producción de este cultivo en la región.

Justificación

La cosecha de trigo en el valle del yaqui es líder en el país por ello el presente estudio toma como referencia el comportamiento de las variables que permiten a este cultivo desarrollarse con éxito, las cuales mediante un análisis podrán arrojaran información para estar en condiciones de elaborar estrategias viables que aseguren una producción sana en los próximos años.

En Sonora el trigo no solo constituye un cultivo y una actividad económica de los productores rurales, su producción está inmersa en la cultura de la misma, el Valle del Yaqui es un referente a nivel mundial sobre la producción de este cereal debido a que las condiciones climáticas del estado permiten que 75% de la producción de trigo. De ahí la importancia de analizar cada una de las variables de este cultivo con el propósito de identificar el beneficio económico en los últimos años (El economista, 2013).

Marco teórico

1. Variables que determinan la producción del trigo

1.1 Agua: La mejora de la utilización o de la productividad del agua se entiende frecuentemente en términos de obtener la mayor cantidad de cultivos posible por volumen de agua, es decir, más cultivos por gota. Por consiguiente, en un sentido amplio, el incremento de la productividad en la agricultura puede dar lugar a mayores

beneficios por cada unidad de agua tomada de los recursos hídricos naturales. Sin embargo, los cambios que ello provocaría en la utilización del agua en la agricultura exigen respuestas de los gobiernos para asegurar la productividad y la utilización sostenible de los recursos de tierras y aguas de los que depende la agricultura. (FAO, El agua y la agricultura, Junio 2002).

1.2 Clima: El clima también es una variable a considerar en el desarrollo económico del trigo ya que el clima es uno de los factores medioambientales que juega un papel muy importante en la agricultura, ya que este tiene que ver con las lluvias, las cuales al caer sobre el suelo permiten la absorción de los nutrientes disueltos en el agua por parte de las plantas, dando como resultado un excelente crecimiento y por ende una producción satisfactoria para los agricultores, así como también el agua influye en todos los seres vivos que existen en la tierra ya que el 90% de todos los seres vivos están constituidos por agua y el 10% de materia orgánica o seca. (Agricultura transgénica, Influencia del clima sobre la agricultura. Noviembre 2012).

1.3 Mercado: El mercado es otra variable importante dentro de la producción del trigo ya que el precio de mercado del trigo a nivel nacional se incrementó de 2007 al 2008 en más de 100%, lo cual representó una oportunidad para los productores. En el caso del trigo duro, el precio pasó de \$2,674.6 por tonelada a \$5,913.3, es decir tuvo un aumento de 121%, y en el caso del trigo suave, el precio se incrementó 133%, pasando de \$2,390.6 a \$5,577.4. A partir del mes de abril de 2008, los precios iniciaron el descenso y para el 2009, persiste la preocupación de los productores nacionales debido a los bajos precios del grano, que podrían no cubrir los costos de

producción. Desde el incremento más alto en el precio del trigo registrado a mediados de marzo de 2008, el trigo ha descendido en mayo del 2009, en 44%, ubicándose actualmente en \$3,304.5 por tonelada para el trigo duro y \$3,103.9 por tonelada para el suave. Por ello la importancia del precio en la producción de trigo y su volatilidad de un año a otro, y la problemática que existe por no reeditar la inversión y tener pérdidas. (Financiera Rural, 2009).

1.4 Costos de producción: Una cuarta variable relacionada al trigo son los costos enfrentados por los productores de trigo dependen del tipo de tecnología que utilizan, de los precios de mercado de los insumos, así como de la calidad y condiciones de la tierra y el clima.

La estructura denota que los costos directos forman la mayor parte de las erogaciones a cubrir por los productores (88% del costo total), especialmente los fertilizantes y el control de plagas representan el 46% de los costos de producción del trigo, por lo que una variación en los precios de los insumos afectará el precio del trigo y el margen de ganancia. (Financiera Rural, 2009).

1.5 Tecnología: La tecnología es una variable que le puede brindar al trigo grandes rendimientos ya que en los países desarrollados está cada vez más extendido el uso de soluciones tecnológicas para lograr una agricultura sostenible que lleve a la máxima eficiencia en el uso de recursos naturales, como el agua, suelo, energía, y fertilizantes ya que además ofrezca un ahorro de costes. Se trata, en suma, de duplicar el rendimiento sin multiplicar el uso de recursos. Las nuevas tecnologías permiten cultivar cada terreno en función de sus necesidades de fertilizantes, agua y

fitosanitarios según la orografía, el tipo de suelo y utilizando técnicas agronómicamente sostenibles. (NATURAL, Abril 2013).

1.6 Financiamiento: Por último el financiamiento siendo el vehículo para que los productores tengan acceso a factores como el progreso tecnológico, responsable de la productividad agrícola, como ejemplo el Valle del Yaqui. El financiamiento es una variable que tiene gran impacto en la producción del trigo, ya que el efecto que tiene el crédito en la producción agrícola es positivo, directo e inmediato. Sin embargo, no solo este factor influye en la producción. (El economista, 2014).

Método

Tipo de investigación

La presente investigación es del tipo exploratoria ya que la información se obtendrá por medio de bases de datos, en diferentes fuentes como: SAGARPA, INIFAP, CIMMYT, entre otras. Por otro lado es del tipo no experimental ya que esta se realiza sin manipular deliberadamente las variables, es decir, esta investigación no se modifica intencionalmente las variables; y por último es longitudinal ya que en el diseño se recolectan datos a través del tiempo, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes consecuencias.

Objeto de estudio

El objeto de estudio en esta investigación es el sector agrícola y específicamente las variables del agua, clima, mercado, costos de producción, tecnología y financiamiento con el fin de conocer el impacto en el desarrollo económico de la producción del trigo en el Valle de Yaqui, en los últimos años.

Materiales

En este apartado de la metodología, se elabora una guía de criterios para el análisis de las variables, las cuales son: el agua, clima, mercado, costos de producción, tecnología y financiamiento; que interactúan en el comportamiento del desarrollo económico de la producción del trigo.

Procedimiento

En la presente investigación se muestra el procedimiento, el cual consiste en una serie de pasos, para obtener los resultados esperados.

1. Descripción del tema a investigar a partir de la problemática identificada.
2. Identificación y elección de variables relacionadas con el tema de interés según los expertos del Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT).
3. Identificar el tipo de investigación a elaborar.
4. Definir el sujeto u objeto de estudio de la investigación.
5. Elaboración de los materiales a utilizar en la investigación.
6. Recolección de información.
7. Análisis e interpretación de resultados.
8. Conclusiones y recomendaciones.

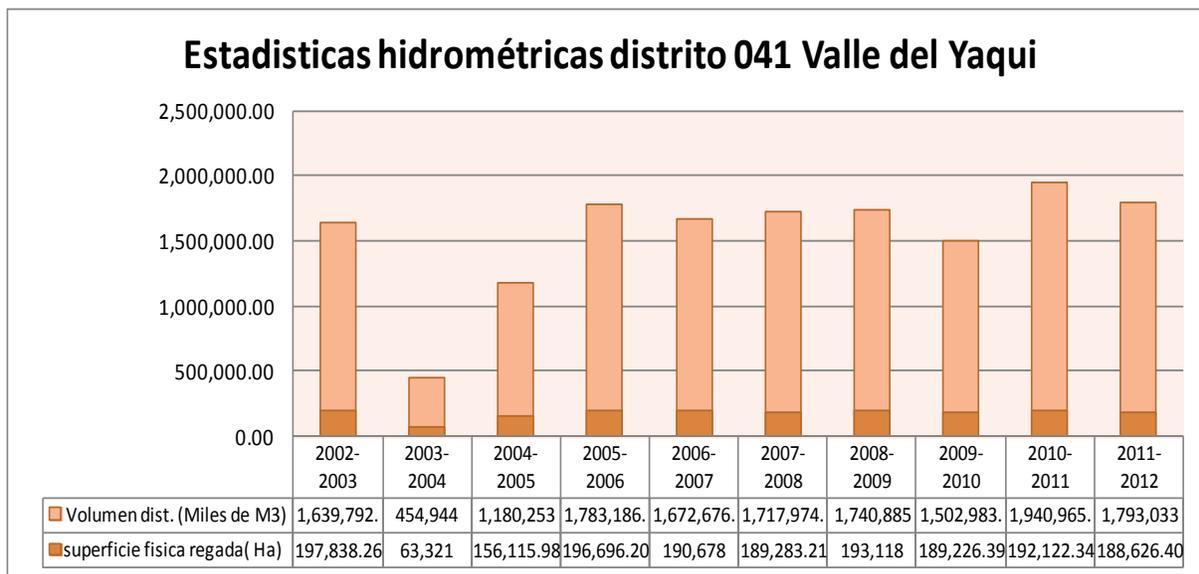
Resultados y discusiones

A continuación se muestra la información recopilada con el fin de expresar los resultados del desarrollo económico que ha tenido el cultivo del trigo en el Valle del Yaqui en los últimos años (2003-2013), para analizar y formular perspectivas.

Variable Agua

El agua determina la producción del trigo, por lo tanto, si se mantiene las condiciones estables de volumen distribuido y de hectáreas regadas junto con los avances tecnológicos en uso y manejo del agua, se podría tener mayor productividad en este cultivo y esto detonara un mayor beneficio para los productores mismo que se traducirá en un desarrollo económico en este cereal.

Figura 1: Estadísticas hidrométricas del distrito 041 Valle del Yaqui.



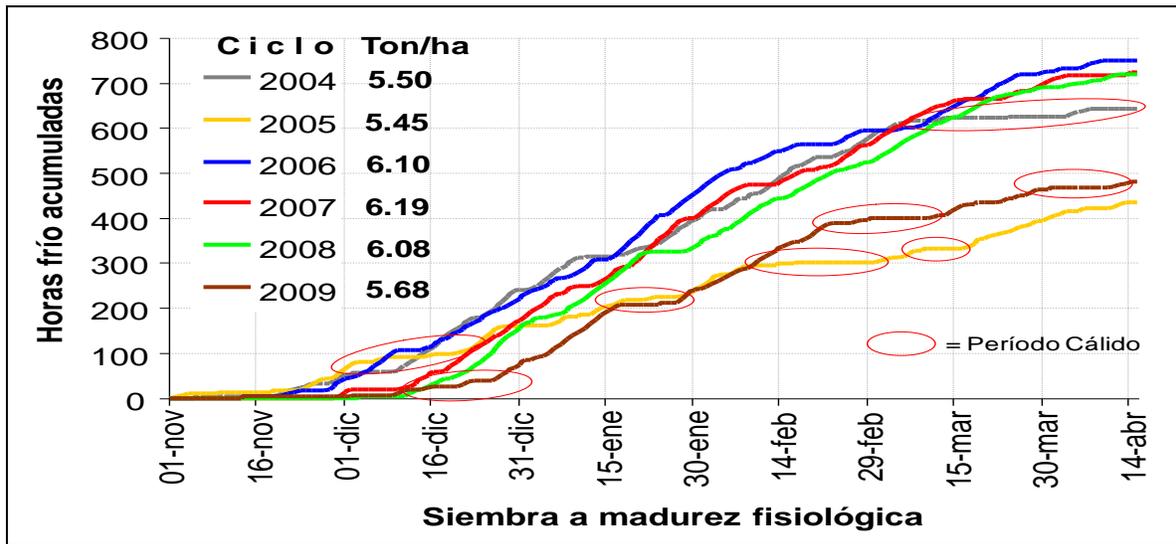
Fuente: Elaboración propia con datos de CONAGUA 2014. Estadística de hidrométricas del distrito 041 Valle del Yaqui.

En la figura 1, que contiene las estadísticas hidrométricas del distrito de riego del Valle del Yaqui (041), donde se expresa el volumen distribuido en miles de metros cúbicos, así como la superficie física regada en hectáreas, en el ciclo 2003-2004 es donde se tuvo una marcada disminución del volumen distribuido con 454,944 (miles de m³), y con una superficie regada de 63,321 Ha, provocado por el efecto de las sequia persistente en la región, seguido de una recuperación y tendencia a la alza, obteniéndose del año 2005 al 2012, ciclos con un volumen distribuido arriba de 1,500,000 (miles de m³), donde en el ciclo 2010-2011 se presentó el máximo con 1,940,965 (miles de m³) y con una superficie regada superando las 160,000 Ha, con un máximo de 196,696 Ha, en el ciclo 2005-2006.

Variable del clima

El clima es un factor de suma importancia en la producción de trigo, como anteriormente se describe, por lo tanto, al analizar la influencia de esta variable y su comportamiento, se puede decir, que al presentarse condiciones climatológicas favorables, se incrementa el rendimiento por hectárea y esto repercute en un mayor beneficio para los productores y esto podrá permitir que exista un desarrollo económico a los actores directos e indirectos del productor; pero al ser una variable que no se puede controlar se corre el riesgo de tener un impacto tanto positivo como negativo, en cuanto a la productividad y esto está directamente relacionado con los beneficios para los productores.

Figura 2. Dinámica de la acumulación de horas frío



Fuente: Ortiz E. 2014. Manejo Agronómico del trigo en el Sur de Sonora.

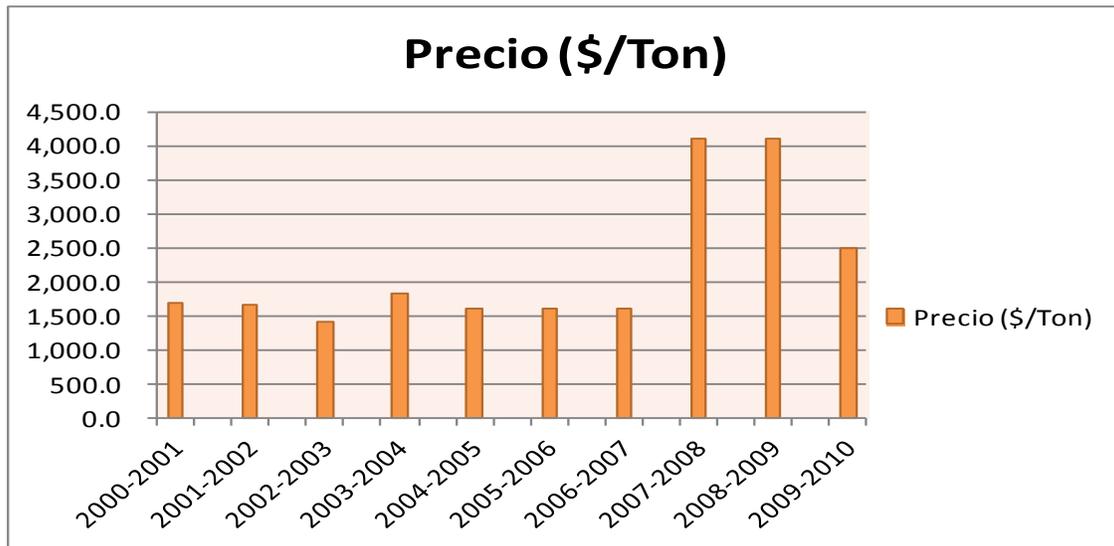
En la figura 2, se muestra cómo el factor clima influye en el rendimiento de toneladas por hectáreas en el cultivo del trigo en el periodo 2004-2009, en el año 2007 se observa que existe mayor presencia de horas frío por lo que el rendimiento fue el mayor en este periodo con 6.19 Ton/Ha, en los años 2006 y 2008 tuvo un rendimiento parecido al del 2007 ya que supero las 6 Ton/Ha, en los años 2004, 2005 y 2009 el rendimiento disminuyó alrededor de las 5 Ton/ha, estas disminuciones se debieron a que existió la presencia de clima cálido lo cual afecta la productividad de la planta del trigo, ya que cuando se siembra este cultivo debe de existir la presencia de un clima frío para el beneficio en Ton/Ha en la producción de este cereal .

Variable del Mercado

El mercado es un factor de suma importancia para detonar un desarrollo económico en la producción de trigo en la región del Valle del Yaqui, ya que el precio alto ha

beneficiado a los productores de esta región generando alto valor a sus producciones y rendimiento.

Figura 3: Estadística del precio por tonelada de trigo en el Valle del Yaqui.



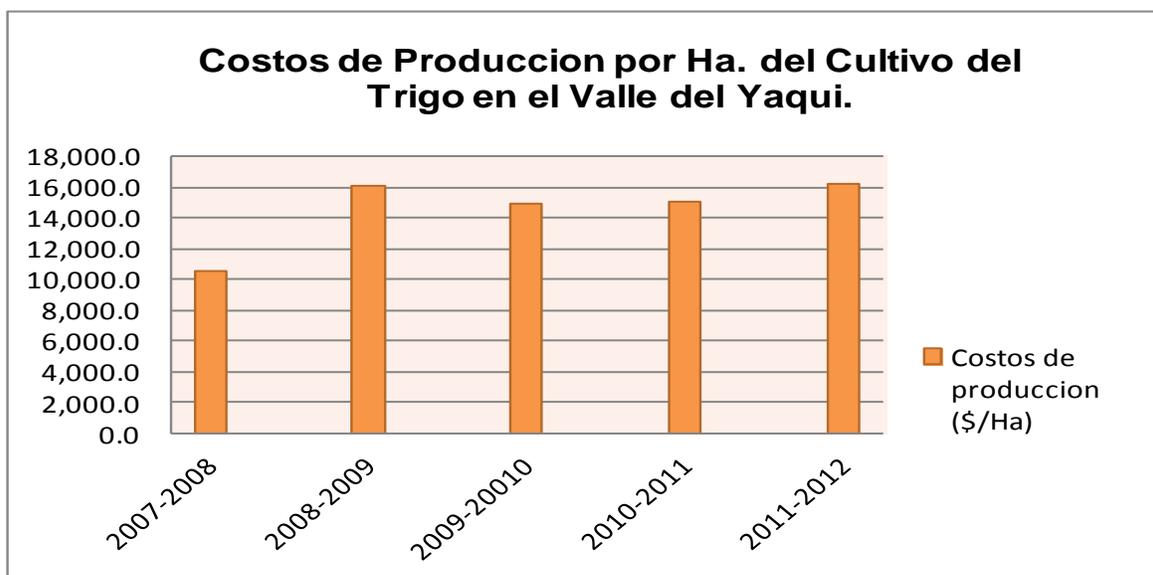
Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA 2014. Estadística de producción del cultivo de Trigo.

Como se observa en la figura anterior que corresponde a la variable del precio del trigo en el mercado, se muestra que el trigo mantuvo un precio estable desde el año 2000 a 2006 con alzas y bajas poco variantes, el precio más alto que se registró en mencionado periodo fue de \$1,830 por tonelada en los años 2003-2004, por consecuente hubo un cambio radical en el precio del trigo que empezó con una alza relevante en el precio en el año 2007-2008, esto debido a que se presentó la crisis de Estados Unidos, además agregándole la crisis mundial en países con alto valor agregado en exportaciones de trigo y productos básicos en los mercados mundiales, esto debido a que registraron episodios de alta inestabilidad climática, graves inundaciones y heladas.

Variable de Costos de Producción

Los costos de producción son una variable que impactan de gran manera en el desarrollo económico de la producción del trigo en el Valle del Yaqui, debido a que fluctúan considerablemente en el tiempo y en ocasiones representan más del 80% del total de utilidades que perciben los productores, por lo tanto, es importante que los costos de producción sean bajos para que exista rentabilidad en este cultivo y genere mayor captación de recursos y esto incentive un desarrollo económico en la producción de trigo.

Figura 4: Grafica de costos de producción por Ha de trigo en el Valle del Yaqui.



Fuente: Elaboración propia con datos de OEIDRUS Sonora, 2014.

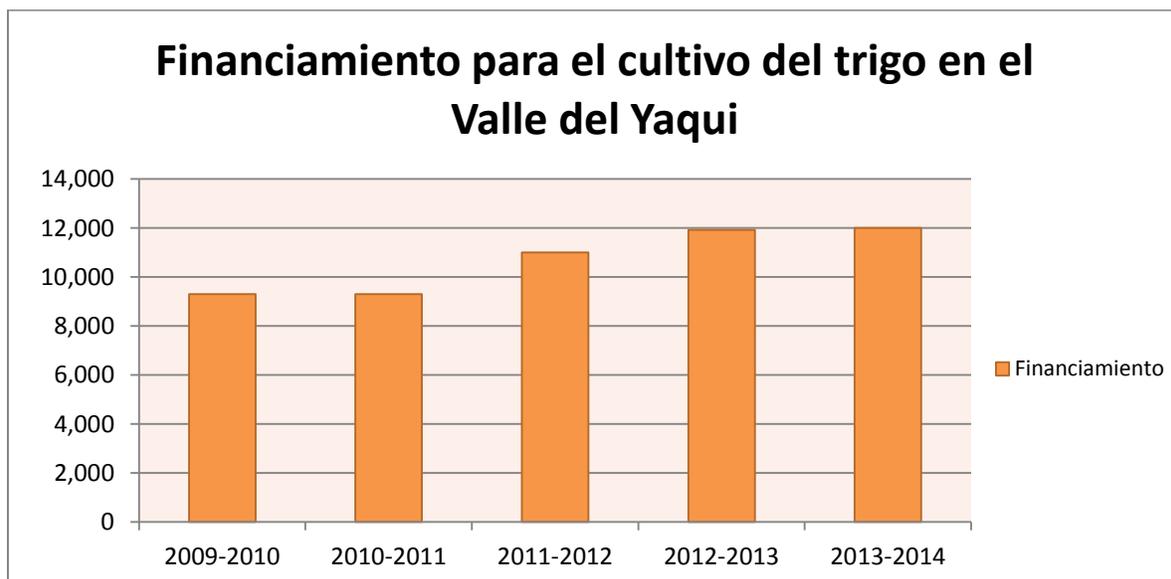
En la figura 4, se muestra el costo de producción del cultivo de trigo en el periodo 2007-2012, en 2007-2008 fue el costo más barato para el productor con \$10,461 por Ha, en 2008-2009 fue el costo más elevado con \$16,097, en 2009-2010 fue de \$14,889, en 2010-2011 fue de \$15,054 y en el periodo 2011-2012 fue de \$15,140. Estos costos de producción incluyen la preparación del terreno, la siembra o plantación,

fertilización, labores culturales, riego y drenaje, control de plagas y enfermedades, cosecha y costos directos e indirectos.

Variable financiamiento

El financiamiento es una variable que impacta de gran manera en el desarrollo económico de la producción del trigo en el Valle del Yaqui, ya que si las uniones de crédito no otorgaran el financiamiento para el cultivo del trigo, la mayor parte de los productores de esta región no pudieran sembrar este cultivo, ya que no todos cuentan con capital disponible para poder cubrir todos los costos que tiene dicho cultivo.

Figura 5: Grafica del financiamiento para el cultivo del trigo en el Valle del Yaqui



Fuente: Elaboración propia con datos de la Unión de Sociedades de Producción Rural del Sur de Sonora (USPRUSS) 2014.

En el periodo 2009-2010, el financiamiento otorgado fue de \$9,300 por hectárea, al igual que en 2010-2011, en 2011-2012 fue de \$11,000 por Ha, en 2012-2013 fue de \$11,920 por Ha y por último en 2013-2014 fue de \$12,000 por Ha.

Por otra parte el monto otorgado a financiar no debe ser mayor al 80% de los costos totales, ya que la aportación por parte de los productores debe de ser una cantidad no menor al 20%. El financiamiento ha ido en aumento considerando que los costos de producción también se han incrementado, por lo que esta variable ha permitido que los productores tengan recursos para hacer frente en su producción. Sería importante, en otro estudio, identificar el margen de utilidad que les está dejando ahora y compararlo con años anteriores para determinar si el financiamiento ha sido positivo o negativo al final del proceso de producción.

Variable Tecnología

La tecnología es una variable que impacta de gran manera en el desarrollo económico de la producción del trigo en el Valle del Yaqui, ya que en los últimos años los productores de esta región han estado utilizando la tecnología y les ha resultado positivamente al adquirir fertilizantes y semillas con mayor eficiencia y mejores métodos de sistemas de riego, entre otros que les permite mayores beneficios en la producción.

En base al Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP) la tecnología año tras año influye en gran parte al cultivo del trigo en el Valle del Yaqui, estos factores se conjugan para determinar la problemática del trigo para el ciclo siguiente. La actualización de los factores que intervienen en el desarrollo de

la producción del trigo, son necesarios para mantener una producción sana. Las técnicas de labranza, fertilización, manejo de enfermedades y plagas así como la obtención de nuevas técnicas de riego para factores climáticos no favorables en los próximos ciclos de producción son algunas de las tecnologías que se pretenden mejorar año con año para obtener rendimientos altos en los siguientes ciclos productivos. (INIFAP, 2009).

Discusiones

En la presente investigación se analizó las variables que impactan en el desarrollo económico de la producción el trigo en el Valle del Yaqui, las cuales son: agua, clima, mercado, costos de producción, financiamiento y tecnología; donde se recopiló estadísticas e información que permitió tener un panorama general del comportamiento del trigo en los últimos años y analizar de manera cualitativa los beneficios que han tenido los productores de esta región y la forma en que estos beneficios se pueden traducir a un desarrollo económico del Valle del Yaqui.

De acuerdo a los resultados encontrados de las variables ya mencionadas, existe una concordancia en cuanto a la producción de trigo en el Valle del Yaqui con lo que muestra el campo experimental Norman E. Borlaug- INIFAP, ASERCA, OEIDRUS, CONAGUA y USPRUSS.

Conclusiones y recomendaciones

Se puede llegar a la conclusión de que el desarrollo económico de la producción del trigo en el Valle del Yaqui en los últimos años ha ido a la baja ya que las variables del agua, clima, mercado, costos de producción, tecnología y financiamiento, han

interactuado de una manera inestable. Debido que algunas variables se comportaron de manera positiva como fue el agua, financiamiento y tecnología, y otras que no estuvieron tan acordes a las necesidades de la producción de trigo como fue el clima, mercado y costos producción.

La principal problemática que afectó y está afectando el desarrollo económico es el agua, ya que en los últimos años ha sido un recurso escaso, el clima es un factor que no puede controlar el ser humano, el precio del trigo ha presentado inestabilidad y una tendencia a la baja, por lo que ha afectado el beneficio de los productores en esta región, por otra parte los costos de producción han perjudicado fuertemente el desarrollo económico de la producción del trigo, los cuales incluyen la preparación del terreno, la siembra o plantación, fertilización, labores culturales, riego y drenaje, control de plagas y enfermedades, cosecha y costos directos e indirectos. El financiamiento juega un papel de suma importancia, ya que si que el gobierno o las uniones de crédito no otorgaran el financiamiento para el cultivo del trigo, la mayor parte de los productores de esta región no pudieran sembrar este cultivo, ya que no todos cuentan con capital disponible para poder cubrir todos los costos que tiene dicho cultivo. Por último la tecnología representa un fuerte impacto en esta investigación debido a que esta variable beneficia en cuanto a reducción de costos, mayor rendimiento y calidad en la producción del trigo.

Recomendaciones

Para el desarrollo económico en la producción del trigo, en el Valle del Yaqui es importante crear una cadena de valor especialmente para este cultivo junto con

Clúster de productores que permita la creación de una agroindustria dirigida a mejorar la situación actual de la región en cuanto a la producción del trigo y de esta manera detonar un desarrollo económico en el Valle del Yaqui.

De igual manera una alternativa viable para incentivar el desarrollo económico de la producción del trigo en la región, es mediante la creación de alianzas con otras regiones líderes en producción de este cereal, como por ejemplo el Valle de Mexicali o el Valle del Mayo, ya que con esto se podría lograr un intercambio de técnicas de producción, comercialización, tecnología e implementar una red de conexión económica entre estas tres regiones que permita mejorar la situación de cada una de ellas.

Referencias

Agricultura transgénica (2012). Influencia del clima sobre la agricultura. Página consultada Marzo 2014:

<http://panecillocantera.blogspot.mx/2012/11/influencia-del-clima-sobre-la.html>

ASERCA (2012) Agencia de Servicios a la Comercialización y Desarrollo de Mercado Agropecuarios. Página consultada Marzo 2014 de: <http://www.aserca.gob.mx/>

CAMPO EXPERIMENTAL VALLE DEL YAQUI (CEVY). 2001. Guía técnica para los cultivos del área de influencia del campo experimental Valle del Yaqui. INIFAP, CIRNO. Cd. Obregón, Sonora. 282 p.

CIMMYT (1998) Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo. Informe especial del trigo. No. 17b. Página consultada Marzo 2014:

<http://ibsa.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/10883/1225/64696.pdf>

CONAGUA (2014) Comisión Nacional del Agua. Estadística de hidrométricas del distrito 041 Valle del Yaqui. Página consultada Marzo 2014:

<http://www.conagua.gob.mx/>

EL ECONOMISTA (2011). El crédito agrícola en México. Página consultada Marzo 2014:

<http://eleconomista.com.mx/columnas/agro-negocios/2014/02/11/credito-agricola-mexico>

EL ECONOMISTA (2013). El trigo mexicano viene del sur de Sonora. Página consultada

Marzo 2014: <http://eleconomista.com.mx/columnas/agro-negocios/2013/08/14/trigo-mexicano-viene-sur-sonora>

FAO (2002) Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

El agua y la agricultura. Página consultada Marzo 2014:
<http://www.fao.org/WorldFoodSummit/sideevents/papers/Y6899S.htm>

Financiera Rural (2009). Dirección Ejecutiva de Análisis Sectorial Gerencia de Investigación. Monografía del Trigo Grano. Página consultada Marzo 2014:

http://www.financierarural.gob.mx/informacionsectorrural/Documents/Monograf%C3%ADa_Trigo-Junio-2009.pdf

INIFAP, (2009) Instituto Nacional de investigaciones forestales, agrícolas y pecuarias.

Página consultada Marzo 2014: <http://www.inifap.gob.mx/>

INIFAP (2009) Instituto Nacional de investigaciones forestales, agrícolas y pecuarias.

Seminario para la tecnología en la producción del trigo. Página consultada

Marzo 2014: <http://biblioteca.inifap.gob.mx:8080/jspui/bitstream/handle/123456789/1683/Seminario%20sobre%20tecnologia%20para%20la%20produccion%20de%20trigo.pdf?sequence=1>

OEIDRUS Sonora, (2014) OFICINA ESTATAL DE INFORMACION ESTATAL PARA EL DESARROLLO RURAL SUSTENTABLE DEL ESTADO DE SONORA. Página consultada

Marzo 2014: <http://www.oeidrus-sonora.gob.mx/>

Revista el Natural (2013). La tecnología punta de la agricultura. Página consultada

Marzo 2014: <http://www.abc.es/natural-biodiversidad/20130412/abci-agricultura-tecnologia-punta-201304121101.html>

SAGARPA (2014) Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Estadística de producción del cultivo de Trigo. Consulta Marzo

2014: <http://www.sagarpa.gob.mx/>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). 2001. Norma Oficial Mexicana NOM-001-FITO-2001, por la que se establece la campaña central el carbón parcial del trigo. Viernes 8 de Febrero, 2002. Diario Oficial. pp. 1-18.

USPRUSS (2014) Unión de Sociedades de Producción Rural del Sur de Sonora. Página consultada Marzo 2014: <http://www.uspruss.com/uspruss-villa-juarez-sonora>

La influencia del Producto Interno Bruto y las Exportaciones en la Inflación en México. Estimación de un modelo econométrico

Marcial Alejandro Salinas Murillo, Alberto Galván Corral.

Resumen

México en la actualidad está pasando un momento de transición con las reformas estructurales, se espera que la inflación aumente durante los primeros meses de 2014. El objetivo de la presente investigación fue determinar la relación existente entre el PIB y las exportaciones con la inflación en México. Se formularon modelos econométricos empleando el método de mínimos cuadrados ordinarios, mediante el programa Eviews 3.0, en todos los casos se empleó un nivel de confianza del 95 por ciento. Entre los resultados destacan que si las exportaciones aumentan en 1 por ciento la inflación aumenta en 2.68 por ciento. Se concluye que la inflación anual es elástica, en el corto plazo, al valor anual de las exportaciones.

Antecedentes

La inflación en México durante las últimas décadas ha sido un tema de vital importancia en las políticas económicas del Banco de México, tanto así que una de las principales metas del Banco de México es mantener la inflación por debajo 4% anual como uno de los objetivos primordiales permanentes.

Para medir y conocer el comportamiento de la inflación México las autoridades monetarias cuentan con el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) este indicador es de vital importancia para generar certidumbre en los agentes económicos, se publica con periodicidad mensual en el portal oficial del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). La inflación es un fenómeno que debe observarse permanentemente por su impacto directo en la economía familiar, ahí radica la sensibilidad y la importancia. Según datos del Banco Mundial, México en 2009

presentó una inflación de 5.3% anual, para 2010 fue de 4.2%, en 2011 fue 3.4%. De acuerdo a los datos de INEGI, la inflación en 2012 fue del 4.1% y en año 2013 fue de 3.97%.

Planteamiento del problema.

México en la actualidad está pasando un momento de transición con sus reformas estructurales, se espera que la inflación esté variando regularmente, en especial durante los primeros meses del año, pues según el portal de internet del Banco de México a principios de 2014 aumentó a 4.48% esto en el mes de enero, para la primera quincena del mes de febrero esta se redujo 4.21%, aun así por encima de la meta del Banco de México. La mayor causa de este aumento inflacionario, según la analista del economista Leonor Flores (2014) es la entrada en vigor de la reforma hacendaria y el aumento del metro en la capital del país.

Existen variables y factores que se encuentran permanentemente ligadas a la inflación las cuales se consideran de gran importancia en el control de la misma como son el Producto Interno Bruto (PIB) y las exportaciones entre otras, que al igual que la inflación se publican periódicamente en el portal del INEGI.

Objetivo

El objetivo de la presente investigación es determinar la relación que existe entre el PIB y las exportaciones con la inflación en México, a través de la formulación de modelos econométricos.

Justificación

El presente estudio es importante para diferentes sectores de la población como: estudiantes universitarios y de posgrados de ciencias económicas para el apoyo dentro de su carrera académica, a empresarios para tener un mejor panorama y conocimiento del fenómeno de la inflación, pues ésta va ligada directamente al desempeño de sus empresas, también puede ser de interés para funcionarios públicos, de nivel federal, estatal y municipal para comprender el comportamiento de misma, e incluso a cualquier interesado en conocer, entender y analizar un tema tan complejo y gran impacto en la sociedad en el crecimiento y desarrollo económico, como lo es la inflación en México.

Marco Teórico

La inflación, según Indacochea (1992), la define como el aumento continuado y sostenido en el nivel general de los precios de los bienes y servicios de una economía. Sin embargo, en sentido estricto, el alza de precios es la consecuencia de la inflación, y no la inflación misma. Cuando el nivel general de precios sube, cada unidad de moneda alcanza para comprar menos bienes y servicios. Es decir que la inflación muestra la disminución del poder adquisitivo de la moneda: una pérdida del valor real del medio interno de intercambio y unidad de medida de una economía. Una medida frecuente de la inflación es el índice de precios, que corresponde al porcentaje anualizado de la variación general de precios en el tiempo (el más común es el índice de precios al consumidor).

Por su parte, Jones (1997) afirma que las consecuencias de la inflación en una economía son efectos como puede ser la disminución del valor real de la moneda a través del tiempo, el desaliento del ahorro y de la inversión debido a la incertidumbre sobre el valor futuro del dinero, y la escasez de bienes.

De manera similar, (Larraín y Sachs 2002) argumentan que es fácil apreciar los costos de una inflación extremadamente grande, el dinero deja de ser un medio útil de intercambio y la producción de un país puede verse mermada considerablemente todo esto se ve a reflejado de manera negativa en el PIB de la nación.

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro de un territorio o nación, durante un periodo dado ya sea por un trimestre o un año. (Larraín y Sachs 2002).

En la teoría de la *demanda agregada* (Larraín y Sachs 2002) definen que es cantidad total de bienes y servicios demandada por residentes de un país para un nivel determinados de precios. Es decir Consumo(C), Inversión (I), y gasto de gobierno (G). Por lo que se obtiene la función:

$$Q_d = C + I + G.$$

De igual manera existen factores que están ligados a la inflación según Birch (2008), las exportaciones influyen de manera indirecta pues involucra productos y mercancías que van al exterior para participar en otros mercados, aunque con un agravante: la persistente inflación existente en el país productor va elevando en forma sostenida los costos del exportador.

La oferta agregada es el monto total del producto que empresas familiares deciden ofrecer pura en cierto conjunto de precios y salarios de una economía. (Larraín y Sachs 2002)

Método

A continuación se describen las variables empleadas en la formulación de los modelos econométricos de inflación. Antes de describir las variables, se mencionaran las características comunes a las variables, dependiente (inflación) e independientes (PIB y exportaciones) todas las variables fueron obtenidas del Banco de Información Económica (BIE) del INEGI, se transformaron a datos anuales. La muestra que se empleó para la formulación de los modelos econométricos comprendió los años de 1994 a 2013.

La variable inflación se calculó en base al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), publicado con periodicidad mensual, la inflación se calculó mediante la diferencia entre el INPC del mes de diciembre con respecto al mismo mes del año anterior, expresado en porcentaje de crecimiento del año base.

El PIB anual se obtuvo se calculó mediante la suma de los valores del PIB de cada uno de los cuatro trimestres correspondientes a cada año, está expresado en millones de pesos, a pesos corrientes de 2008.

El valor anual de las exportaciones se obtuvo mediante la suma del importe mensual de las exportaciones correspondientes a cada año, está expresada en millones de pesos, a pesos constantes de 2008.

Los modelos o ecuaciones se formularon empleando el método de mínimos cuadrados ordinarios, mediante el programa Eviews 3.0, en todos los casos se empleó un nivel de confianza del 95 por ciento, para la validación estadística de los coeficientes de las ecuaciones, de forma individual y colectiva, se emplearon los estadísticos t de student y F de Fisher respectivamente, adicionalmente se formularon pruebas de detección de autocorrelación, heteroscedasticidad y estabilidad estructural para los modelos, lo anterior de acuerdo a lo sugerido por Carrascal, González y Rodríguez (2001).

El procedimiento empleado es el propuesto por Gujarati (2004), que consta de los siguientes pasos:

6. Especificación del modelo econométrico de la teoría
7. Obtención del modelo econométrico
8. Estimación de los parámetros del modelo
9. Prueba de hipótesis
10. Utilización del modelo para fines de control o de política.

Resultados y su discusión

Una vez definidas y seleccionadas las variables, tanto dependiente como las independientes, se procedió a formular la ecuación 1, donde la inflación está en función del PIB y de las exportaciones(X), la notación para este modelo fue la siguiente:

$$\text{Inflación} = C (1) + C (2)*\text{PIB} + C(3)*X.$$

El modelo se muestra en la Tabla 1. Para cada modelo, se presentan los valores de los coeficientes estimados acompañados de su error estándar y coeficiente t de student, adicionalmente se presenta el coeficiente de determinación del modelo y el valor del estadístico F de Fisher.

Tabla 1. Modelo de inflación con PIB y Exportaciones

Variable Dependiente: INFLACIÓN			
Muestra: 1994 2013			
Observaciones Incluidas: 20			
Variable	Coeficient es	Error Estándar	Estadístico t
C	185.1015	26.72113	6.927157
PIB	-0.005496	0.000891	-6.169187
X	0.000300	5.91E-05	5.078849
Coeficiente de determinación	0.770585	Estadístico Fisher (F)	32.90964

Fuente: Elaboración propia.

Como se aprecia en la tabla 1, los coeficientes, tanto en lo individual como en lo colectivo, son estadísticamente significativos (estadísticos t y F, respectivamente). El modelo presenta un nivel de ajuste o bondad satisfactorio (77.06 por ciento), lo cual es un nivel aceptable, para modelos de series de tiempo.

Una vez, validado el modelo, al menos en sus estadísticos básicos prosigue la realización de pruebas para detectar problemas de auto correlación, por medio del

correlograma (tabla 2) además de la prueba formal de Breusch-Godfrey (tabla 3), prueba de heteroscedasticidad (tabla 4).

Tabla 2. Correlograma de los residuales

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	-0.213	-0.213	1.0465	0.306
		2	-0.104	-0.157	1.3129	0.519
		3	0.137	0.084	1.7995	0.615
		4	-0.233	-0.213	3.2873	0.511
		5	-0.064	-0.151	3.4079	0.637
		6	-0.120	-0.269	3.8614	0.695
		7	-0.101	-0.234	4.2051	0.756
		8	0.001	-0.245	4.2051	0.838
		9	0.192	0.031	5.6760	0.772
		10	0.028	-0.047	5.7110	0.839
		11	0.131	0.093	6.5498	0.834
		12	-0.053	-0.148	6.7060	0.876

Fuente: Elaboración propia.

Como se aprecia en la tabla 2, los correlogramas no muestran evidencia de autorrelación en los residuales. Sin embargo, dado que son datos anuales puede ejecutarse la prueba formal de detección de autocorrelación de orden 1, para tener evidencia más sólida que confirme lo anterior, el estadístico de prueba, del test de Breusch-Godfrey se presenta en la tabla 3.

Tabla 3. Prueba formal de autocorrelación

Observaciones por R-cuadrada	0.924758
------------------------------	----------

Fuente: Elaboración propia.

El estadístico de prueba permite aceptar la hipótesis de ausencia de autocorrelación de orden 1, confirmando la evidencia de la prueba no formal del correlograma de residuales.

Una vez verificada la presencia de autocorrelación, se procede a detectar la presencia o ausencia de heteroscedasticidad en los residuales, los resultados del estadístico de prueba se presentan en la tabla 4. La prueba formal que se formula para este propósito es la prueba de White con términos cruzados.

Tabla 4. Prueba de detección de heteroscedasticidad.

Observaciones por R-cuadrada	13.81826
------------------------------	----------

Fuente: Elaboración propia.

El estadístico de prueba del test de White de heteroscedasticidad con términos cruzados, no permite aceptar la presencia de homoscedasticidad, por lo que se concluye que los residuales presentan problemas de heteroscedasticidad. Existen varias formas para eliminar la heteroscedasticidad en los modelos, una de ellas la transformación de las variables a logaritmos, por lo que se procederá a esta alternativa Carrascal et al. (2001). Los resultados del modelo en logaritmos, se presentan en la tabla 5.

Tabla 5. Modelo en logaritmos.

Variable Dependiente: LOG(INFLACION)			
Muestra: 1994 2013			
Observaciones Incluidas: 20			
Variable	Coefficient es	Error Estándar	Estadístico t
C	107.5579	23.06848	4.662547
LOG(PIB)	-12.95835	3.202088	-4.046842
LOG(X)	2.683150	0.936528	2.864996
Coeficiente de determinación	0.740478	Estadístico Fisher (F)	28.10570

Fuente: Elaboración propia.

Como se aprecia en la tabla 5, los coeficientes, tanto en lo individual como en lo colectivo, son estadísticamente significativos (estadísticos t y F, respectivamente). El modelo presenta un nivel de ajuste o bondad satisfactorio (74.05 por ciento), lo cual es un nivel aceptable, para modelos de series de tiempo.

Continuando con el procedimiento, se procede a verificar si persiste la presencia del problema de heteroscedasticidad en el modelo, por lo que se calcula, nuevamente, la prueba de White de heteroscedasticidad con términos cruzados, el estadístico de prueba se presenta en la tabla 6.

Tabla 6. Prueba de White para modelo en logaritmos

Observaciones por *R-cuadrada	2.195445
-------------------------------	----------

Fuente: Elaboración propia.

El estadístico de prueba del test de White permite aceptar la presencia de homoscedasticidad, por lo que los residuales ya no presentan el problema de heteroscedasticidad en su varianza.

Aunque el modelo original no presentó problemas de autocorrelación, se verificará que no exista este problema en el modelo logarítmico, para efectos prácticos solo se presentará el estadístico de prueba del test formal de Breusch-Godfrey, omitiendo la prueba del correlograma a los residuales. El estadístico de prueba de Breusch-Godfrey se presenta en la tabla 7, este permite aceptar la hipótesis de ausencia de autocorrelación de orden 1 en los residuales.

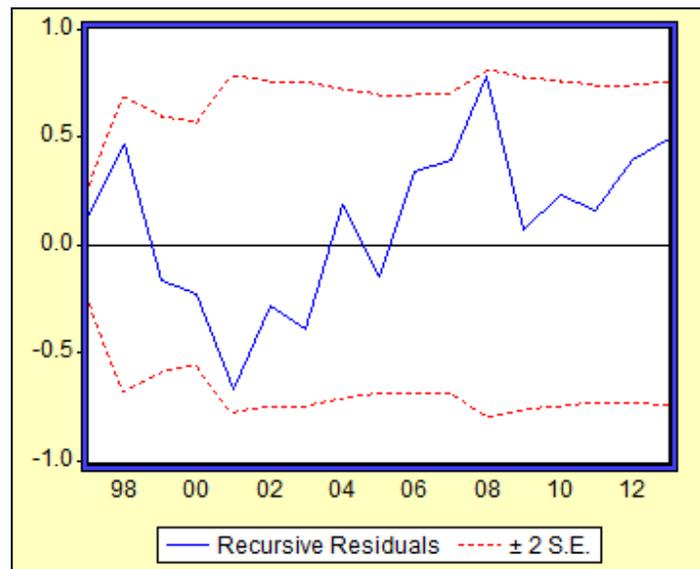
Tabla 7. Prueba de autocorrelación al modelo logarítmico

Observaciones por R-cuadrada	3.938025
------------------------------	----------

Fuente: Elaboración propia.

Una vez verificados que los supuestos de no autocorrelación y homoscedasticidad se cumplen para el modelo en logaritmos, se procederá a realizar la prueba de estabilidad estructural a los coeficientes, para ello, en primer lugar se aplica la prueba de coeficientes recursivos, la cual se presenta en la gráfica 1.

Gráfica 1. Prueba de coeficientes recursivos al modelo logarítmico



Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la gráfica 1, la gráfica de coeficientes recursivos no sugiere que haya cambio estructural por lo que se acepta la presencia de estabilidad estructural para los coeficientes.

A continuación se interpretan los coeficientes de las variables del modelo logarítmico (tabla 5). Si el PIB aumenta en 1 por ciento la inflación disminuye en 12.95 por ciento, si se toma el PIB como una variable aproximada del ingreso nacional, la evidencia sugiere que la inflación tiene elasticidad negativa al ingreso. Si las exportaciones aumentan en 1 por ciento la inflación aumenta en 2.68 por ciento.

Conclusiones y recomendaciones

A continuación se presentan las siguientes conclusiones:

5. Se cumplió el objetivo de la presente investigación, al formular un modelo econométrico que estime la relación de la inflación con el PIB y las exportaciones.
6. La inflación anual es elástica, en el corto plazo, al valor anual de las exportaciones.
7. La inflación anual presenta elasticidad negativa, en el corto plazo, en relación al valor del PIB.
8. La inflación anual presenta estabilidad estructural durante los años comprendidos de 1994 a 2013, lo anterior se atribuye al papel que sin duda, desempeña el Banco de México.

En función de lo anterior, se formulan las siguientes recomendaciones:

4. Es aconsejable continuar con la presente investigación, incluyendo otras variables independientes que puedan tener relación o influencia sobre la inflación.
5. Se recomienda, continuar con la realización de pruebas para verificar otros aspectos, entre los cuales se pueden mencionar, multicolinealidad, de normalidad en los errores, las cuales quedaron fuera del alcance de la presente investigación.
6. También se sugiere estimar coeficientes de corto y largo plazo, mediante la formulación de modelos autoregresivos o de rezagos distribuidos.

Referencias

- Birch, P.; Whitta-Jacobsen, H. (2005) Introducción a la macroeconomía Avanzada, volumen 1: crecimiento económico. España: McGrawHill Companies, Inc.
- Carrascal, U.; González, Y.; Rodríguez, B. (2001). Análisis Econométrico con Eviews. México: Alfaomega grupo editor, S.A de C.V.

Diario “El Economista” (2014). Noticias sobre inflación en México. Recuperado de:
<http://eleconomista.com.mx/inflacion>

Gujarati, D. (2004). Econometría. 4ta Edición. México: McGraw-Hill editorial interamericana.

Indacochea, C. (1992) Finanzas e Inflación 1era edición: México, Editorial Pearson Educación.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014). Banco de Información Económica. Recuperado de:<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Jones, H. (1997) Introducción a las teorías modernas de crecimiento económico. 3ra Edición. Barcelona: Bosch, Casa Editorial, S.A.

Larraín B., Sachs, J. (2002). Macroeconomía en la economía global: Pearson Education S,A

PARTE IV

Mejora Organizacional

Las causas del estrés laboral y sus consecuencias en la salud y en el desempeño de los trabajadores en los despachos contables de la Cd. de Huatabampo, Sonora.

Carmen Lucia Haufón Longoria

Resumen

La naturaleza del trabajo está cambiando con gran rapidez, tal vez ahora más que nunca el estrés causado por el trabajo represente una amenaza para la salud de los trabajadores y, como consecuencia, para la salud de las organizaciones. La metodología utilizada fue de tipo cuantitativa ya que se utilizó la recolección y análisis de datos y el tipo de estudio que se utilizó fue el explicativo. Por último los resultados alcanzados fueron que en los despachos contables se trabaja con mucho esfuerzo mental siendo la respuesta con mayor porcentaje y como consecuencias físicas de mayor frecuencia fueron dolores de cuello, hombros o brazos. Esta investigación arrojó un nivel medio de estrés laboral en los despachos contables de la Cd. de Huatabampo, Son.

Antecedentes

Por Selye (1930) La historia del estrés se inicia en la década de los noventa cuando el austrohúngaro en ese entonces estudiante de medicina, observó que los pacientes que analizaba presentaban síntomas comunes y de manera general como el cansancio, pérdida de apetito y de peso. Esto llamó mucho la atención de él, quien en un inicio lo denominó “Síndrome de estar enfermo”.

Por otra parte Selye (1930) realizó varios experimentos como fisiólogo y concluyó que el estrés, sufrido de forma prolongada, provocaba desordenes de origen desconocido como enfermedades cardíacas, hipertensión arterial y trastornos emocionales o mentales. Luego hizo extensivo su trabajo de investigación y determinó que no solo los agentes físicos eran nocivos para la salud sino también amenazas de carácter social o del entorno en que se desenvuelve.

El término estrés fue adoptado por la psicología y proviene del inglés 'stress' que hace referencia a la acción o presión de un cuerpo frente a otro. Finalmente, en 1950 publicó "Estrés: Un estudio sobre la ansiedad".

Por otra parte Maldonado (2013), realizó una investigación acerca del nivel de estrés laboral y su relación con el apoyo social percibido en trabajadores de la salud mexicanos. Dicha investigación consistió en describir el nivel de estrés laboral de los trabajadores y ver si existen diferencias entre el sexo y nivel de estrés detectado, los resultados obtenidos indicaron que el nivel de estrés, en promedio es alto; además revelaron que no existen diferencias significativas entre el nivel de estrés de los hombres y de las mujeres.

Planteamiento del problema

La palabra estrés se ha convertido en una palabra de moda en la sociedad actual, sin embargo, aunque es relativamente reciente la aplicación de este término, no cabe duda alguna de que es una condición que el ser humano ha experimentado desde sus orígenes.

El término estrés es complejo, de gran interés y genera en el ser humano gran curiosidad por descifrar y tratar de explicar sus orígenes, efectos, consecuencias, etc., dado que es una condición que nos afecta a todos y todas en diferentes circunstancias de la vida, y en grados diferentes; esto deja al descubierto que es un tema amplio, del cual si bien es cierto se han hecho infinidad de comentarios, discusiones, estudios e investigaciones, aún queda mucho por decir y analizar de este

fenómeno que experimenta el ser humano, el cual resulta ser tan necesario en algunas ocasiones, y en otras muy perjudicial.

Dada la importancia que tiene el estrés laboral para la salud tanto física como mental, en este estudio se plantea la siguiente interrogante: ¿De qué manera las causas del estrés laboral influye en la salud y en el desempeño de los trabajadores en los despachos contables de la ciudad de Huatabampo, Sonora?

Objetivo

Conocer las causas del estrés laboral y su influencia en la salud y en el desempeño de los trabajadores en los despachos contables de la ciudad de Huatabampo, sonora.

Justificación

Se ha observado que uno de los trastornos que con más frecuencia presenta el recurso humano en las organizaciones es el estrés. El estrés, dificulta las relaciones humanas, el desempeño laboral y la satisfacción personal convirtiéndose en un estado habitual o una forma de ser, razones que hacen necesario su tratamiento oportuno. El estrés es un fenómeno que se presenta cuando las demandas de la vida se perciben demasiado difíciles, es por eso que a lo largo de las siguientes páginas trato de reflejar cómo el recurso humano ha ido adquiriendo, una gran importancia en el mundo empresarial como un elemento diferenciador en las empresas y un factor determinante en el éxito de las mismas.

Desde esta perspectiva se intentó realizar una visión del estrés laboral en los trabajadores de los despachos contables en Huatabampo, Sonora; con el objeto de destacar aquellos aspectos que causan el estrés laboral, sus consecuencias y sintomatología del estrés. Las consecuencias del estrés sobre el funcionamiento del organismo son de índole fisiológica, psicológica y conductual. Por otra parte es inevitable experimentar cierto grado de estrés en la vida y en las ocasiones apropiadas resulta benéfico. No obstante, demasiado estrés es peligroso para la salud en general, ya que el cuerpo humano se altera en forma prolongada y perjudican las funciones de muchos sistemas del organismo. Su estudio es importante debido a que el estrés en una persona limita la parte productiva en sus labores y también genera una deficiencia en la salud del trabajador.

Marco Teórico

Por Román (2003), El estrés laboral está definido como el avance de la ciencia y la técnica se introducen nuevos materiales, instrumentos y condiciones de trabajo, así como diferentes organizaciones de la producción. Esto, si bien ha aliviado en gran medida el esfuerzo físico, ha aumentado las demandas de rendimiento en la ejecución del trabajo.

Por Román (2003), El estrés es un problema global y creciente que afecta a todos los países y a todas las profesiones y categorías de trabajadores.

Es cada vez más evidente que el estrés no afecta únicamente a los países industrializados, sino también a los países en desarrollo.

No todo el estrés es perjudicial por definición, dependerá del tipo de situación que origina el estrés que llamaremos situación estresora o estresor, de la

interpretación que hagamos podemos valorarlo como un reto o como una amenaza, de nuestra respuesta y, consecuentemente, del nivel de estrés que experimentemos.

- **Eustrés:**Es el nivel de activación del organismo necesario y óptimo para llevar a cabo nuestras actividades cotidianas, especialmente aquéllas que requieren una respuesta inmediata.
- **Distrés:**Es un nivel de activación del organismo, a nivel físico y psicológico, excesivo o inadecuado a la demanda de la situación, y que si se prolonga puede tener consecuencias negativas para la persona.

Por Trujillo y cols. (2007), Dividen en tres fases las situaciones de estrés según su duración:

- **Situación corta:**Provocada por estresores “suaves”, de una duración de unos segundos a pocas horas; si se continúa con la exposición habrá peligro para la salud.
- **Situación moderada:**Producida por situaciones más intensas (problemas familiares, sobrecarga de trabajo), que presentan una duración que puede ir desde varias horas hasta días.
- **Situación alta o severa:**Desencadenada por estresores crónicos (dificultades económicas, situaciones no modificables, reacción prolongada ante una pérdida de un ser querido, enfermedad permanente, el trabajo), con una duración de meses a años.

Método

Esta investigación estuvo conformada por todo el personal que labora en todos los despachos contables con excepción de los jefes o propietarios, ubicados en la Cd. de Huatabampo, Sonora.

Primeramente, se contaron todos los despachos contables en la Cd. De Huatabampo, Sonora conformando un total de “6” en toda la ciudad y posteriormente se contó todo el personal que labora en cada uno de ellos; obteniendo un total de “40” trabajadores. En este estudio no se utilizó muestra por qué cómo se mencionó anteriormente se investigó la totalidad de despachos contables en la ciudad de Huatabampo, Sonora.

Esta investigación es de tipo cuantitativa ya que se utilizó la recolección y análisis de datos para lograr los objetivos de esta investigación establecidos previamente.

En esta investigación el tipo de estudio que se utilizó es el explicativo, ya que su función es la de responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta.

Por Hernández (2010), Sostiene que la investigación explicativa “pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian”.

En el proceso de investigación es necesario el uso de instrumentos de recolección de datos, o cualquier recurso de tal manera que le permita al investigador acercarse al

fenómeno en estudio y extraer de ellos información. La información requerida se obtuvo gracias a la aplicación de las siguientes técnicas:

La técnica de la observación directa permitió visualizar las labores y funciones que desempeñan, los empleados de los despachos contables.

Por Rodríguez (2005), Señala que “la observación directa es aquella en la cual el investigador puede observar y recoger datos mediante su propia observación”.

Un cuestionario consiste en una serie de preguntas que se le formulan por escrito a la población seleccionada. Los cuestionarios que se aplicaron se basan en diferentes autores para que ésta técnica sea más confiable, los cuestionarios que se eligieron teniendo en cuenta los objetivos perseguidos por la investigación tienen las preguntas adecuadas, de modo que cada respuesta aporte elementos para llegar a la solución del problema, el mismo estaba estructurado por preguntas con respuestas de opción múltiple.

Por Dávila (2004), Señala que “el cuestionario es una técnica estructurada para recopilación de información de datos que consiste en una serie de preguntas, escritas o verbales, que el encuestado responde”.

Diseño: Se utilizaron dos cuestionarios elaborados por dos autores, para dar mayor validez y confiabilidad los cuales fueron “Cuestionario para evaluar estrés laboral: Modelo demanda-control-apoyo por Karesek y Therorel” y “Cuestionario de síntomas psicómaticos de estrés por Cooper”, de esos dos cuestionarios se conformó uno sólo dividiendo este en dos cuestiones: La primera concierne al trabajo y a las relaciones del entorno y la segunda cuestión fue con relación a síntomas físicos.

Validación: Para validar el cuestionario que se aplicó a todo el personal de los diferentes despachos contables en la Cd. Huatabampo, Sonora se recurrió al programa SPSS por sus siglas en inglés Statistical Product and Service Solutions. Seguidamente, se analizó la información arrojada por el cuestionario y la técnica de observación directa para poder así elaborar las gráficas correspondientes a cada pregunta efectuada en el cuestionario mediante este programa.

Aplicación: En un período de dos semanas del mes de marzo del 2014, se aplicaron 40 encuestas como se mencionó antes que corresponden al total de trabajadores de los 6 despachos contables ubicados en la Cd. de Huatabampo, Sonora para posteriormente analizar e interpretar los resultados obtenidos por encuesta aplicada.

Resultados y discusión

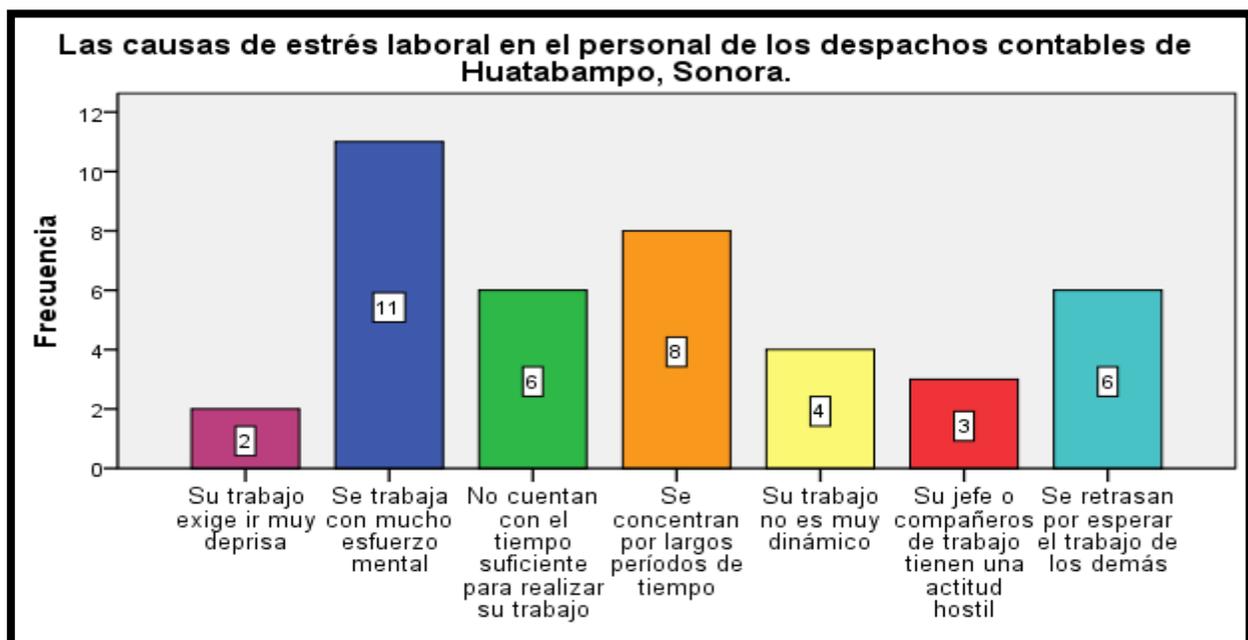
Luego de aplicar las encuestas se procedió a realizar el análisis y la respectiva interpretación de los resultados obtenidos. Se expresan algunos de los resultados con mayor relevancia en cuadros explicativos y gráficos estadísticos que facilitan una adecuada lectura de la misma y fácil comprensión de la problemática que es objeto de la presente investigación.

Cuadro N° 1: Las causas de estrés laboral en el personal de los despachos contables de la Cd. de Huatabampo, Sonora.

	Frecuencia	Porcentaje
Su trabajo exige ir muy deprisa	2	5.0
Se trabaja con mucho esfuerzo mental	11	27.5
No cuentan con el tiempo suficiente para realizar su trabajo	6	15.0
Se concentran por largos períodos de tiempo	8	20.0
Su trabajo no es muy dinámico	4	10.0
Su jefe o compañeros de trabajo tienen una actitud hostil	3	7.5
Se retrasan por esperar el trabajo de los demás	6	15.0
Total	40	100.0

Fuente: Elaboración propia.

Grafica N° 1: Las causas de estrés laboral en el personal de los despachos contables de la Cd. de Huatabampo, Sonora.



Fuente: Elaboración propia.

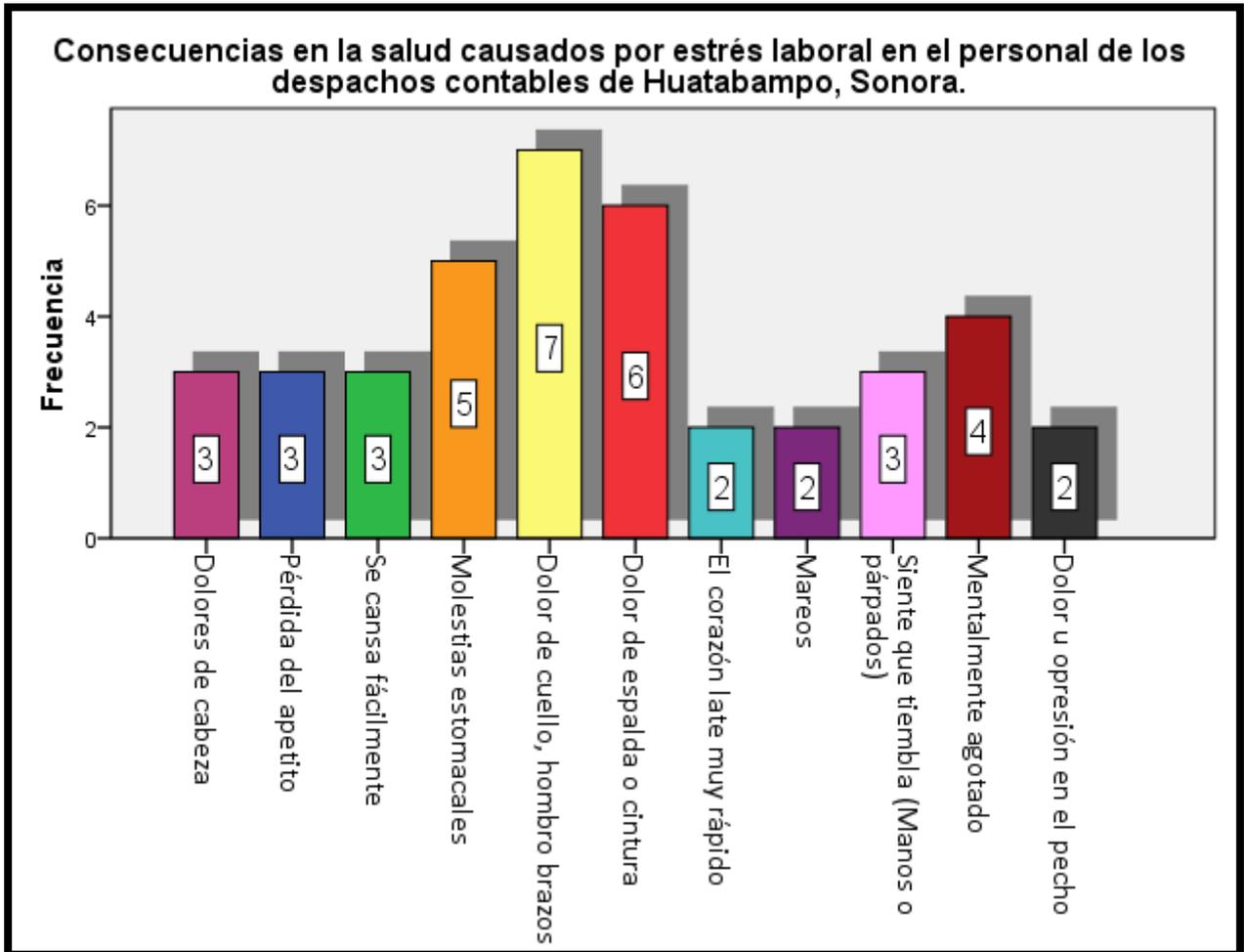
En la gráfica No. 1 se muestran las causas de estrés laboral en el personal de los despachos contables de la Cd. de Huatabampo, Sonora siendo la mayor causa por que se trabaja con mucho esfuerzo mental con un porcentaje del 27.5%, la segunda causa fue por qué se concentran por largos períodos de tiempo con un 20%, posteriormente por qué no cuentan con el tiempo suficiente para realizar su trabajo y por qué se retrasan por esperar el trabajo de lo demás con un 15% las dos, un 10% contesto por qué su trabajo no es muy dinámico, el 7.5% del personal de los despachos contables respondió que le causaba estrés laboral que su jefe o sus compañeros de trabajo tuvieran una actitud hostil hacia ellos y por último el 5% restante fue por qué su trabajo exige ir muy deprisa.

Cuadro N° 2: Consecuencias en la salud causados por estrés laboral en el personal de los despachos contables de Huatabampo, Sonora.

	Frecuencia	Porcentaje
Dolores de cabeza	3	7.5
Pérdida del apetito	3	7.5
Se cansa fácilmente	3	7.5
Molestias estomacales	5	12.5
Dolor de cuello, hombro brazos	7	17.5
Dolor de espalda o cintura	6	15.0
El corazón late muy rápido	2	5.0
Mareos	2	5.0
Siente que tiembla (Manos o párpados)	3	7.5
Mentalmente agotado	4	10.0
Dolor u opresión en el pecho	2	5.0
Total	40	100.0

Fuente: Elaboración propia.

Grafica N° 2: Consecuencias en la salud causados por estrés laboral en el personal de los despachos contables de Huatabampo, Sonora.



Fuente: Elaboración propia.

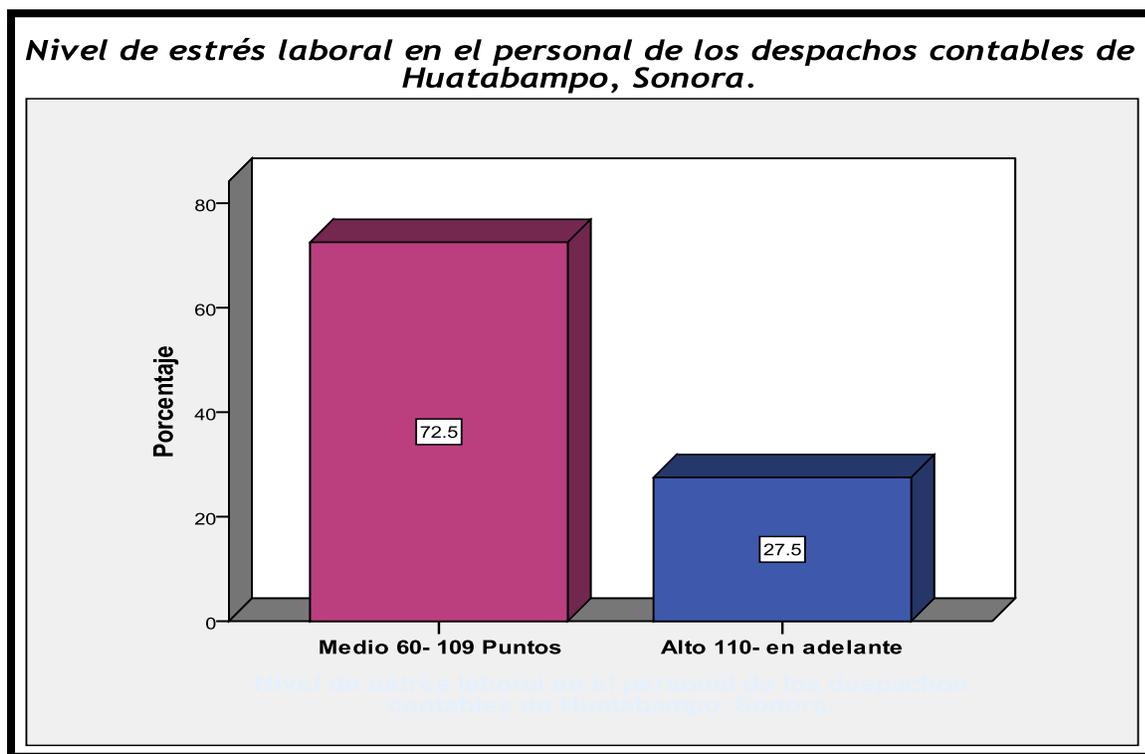
Las consecuencias en la salud causados por estrés laboral arrojaron los siguientes resultados dolor de cuello, hombro y brazos con un 17.5%, dolor de espalda o cintura con un 15%, molestias estomacales con un 12.5%, mentalmente agotado con un porcentaje de 10%, un 7.5% para dolores de cabeza, pérdida el apetito, se cansa fácilmente y para siente que tiembla manos o párpados y por último un 5% para mareos, el corazón late muy rápido y dolor u opresión en el pecho.

Cuadro N° 3: Nivel de estrés laboral en el personal de los despachos contables de Huatabampo, Sonora.

Bajo	Medio	Alto
10- 59 puntos	60- 109 puntos	110- en adelante puntos.
0	29	11

Fuente: Elaboración propia.

Grafica N° 3: Nivel de estrés laboral en el personal de los despachos contables de Huatabampo, Sonora.



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados obtenidos en la presente investigación reflejaron que un 72.5% de la población de estudio presentaron un nivel medio de estrés laboral, mientras que, un 27.5% presentó un nivel de estrés alto.

Conclusiones y Recomendaciones

Las causas de estrés laboral que se detectaron en esta investigación a la población encuestada fueron por qué su trabajo consiste en hacer siempre lo mismo, su trabajo exige ir muy deprisa, su trabajo exige trabajar con mucho esfuerzo mental, algunas veces no cuentan con suficiente tiempo para realizar su trabajo, su trabajo los obliga a concentrarse durante largos períodos de tiempo, su trabajo no es muy dinámico, a menudo se retrasan por esperar el trabajo de los demás y por último algunas personas contestaron que les ocasionaba estrés que su jefe y sus compañeros de trabajo en algunas veces tenían una actitud hostil o conflictiva hacia ellas.

Entre los síntomas físicos más frecuentes presentados por todo el personal de los diferentes despachos contables de la Cd. de Huatabampo, Sonora detectados por el cuestionario que se les aplicó fueron dificultad para conciliar el sueño, dolores de cabeza frecuentes, pérdida y aumento del apetito, cansancio, molestias estomacales, dolor de cuello, hombro o brazos, dolor de espalda o cintura, sensibilidad, palpitaciones o que el corazón late muy rápido, mareos o sensación de fatiga, temblor en manos o párpados y se sienten irritables.

Como recomendaciones para el afrontamiento por parte del individuo de los niveles de estrés a los que se ve sometido, día a día, durante el transcurso de su

jornada laboral, se ha desarrollado un decálogo de reglas que lo ayudará en el manejo y adaptación a las exigencias y demandas del trabajo.

1. Aprenda a relajarse. Debe aprender algún método de relajación para dejar fuera de su cuerpo y mente la tensión. Por ejemplo: técnicas de relajación, técnicas de respiración, técnicas cognitivas y técnicas de mejora en habilidades sociales
2. Lleve una dieta equilibrada y practique ejercicio físico regularmente.
3. Dedique a dormir las 8 horas diarias para conseguir su descanso.
4. No se preocupe por los asuntos poco importantes. Ponga las cosas en perspectiva.
5. No se enfade constantemente. Intente mantener el control sobre sus sentimientos de enfado y oriéntelos de forma constructiva.
6. Aprenda a organizarse.
7. Maneje el tiempo de forma eficaz.
8. Comparta tiempo con su familia, amigos y compañeros.
9. Asegúrese de que las metas que persigue tienen un significado personal para usted.
10. Haga uso de su sentido del humor. Aprenda a reírse de sí mismo y de las circunstancias sin descuidar su trabajo.

Referencias

Dávila, M. J. (2004). Investigación de mercados. México: Pearson education. Pp. 280.

Hernández, S. R. (2010). Metodología de la investigación. México: Mc. Graw Hill. Pp. 83-84.

Maldonado, R. S. (2013). Diagnóstico del nivel de estrés laboral percibido en trabajadores de la salud mexicanos. *Global conference on business and finance proceedings*, 8(1), 2 4.

Rodríguez, M. E. (2005). Metodología de la investigación. México: Mc. Graw Hill. Pp. 98.

Román, B. (2003). El estrés: un análisis basado en el papel de los factores sociales. *Revista Internacional de psicología clínica y de la salud*, 3(1), 141-157.

Trujillo y cols. (2007). *Vivir sin estrés*. México: Pax México. Pp. 32-40.

Estudio sobre la preferencia del consumidor de las tiendas de conveniencia y abarrotes del casco urbano de Navojoa, Sonora.

José Alfredo Leal Ruiz

Resumen

Las tiendas de conveniencia han venido desplazando a las tiendas de abarrotes en lo que al monto del ticket de compra corresponde, por lo tanto la presente investigación pretende analizar las preferencias del consumidor referente a las tiendas de conveniencia y tiendas de abarrotes de la ciudad de Navojoa, Sonora mediante la aplicación de 383 encuestas. Una de las principales conclusiones es que las tiendas de conveniencia han tenido buena aceptación en la ciudad de Navojoa, Sonora ya que han superado con una mejor percepción en muchos aspectos a las tiendas de abarrotes. Se recomienda organizar mejor las tiendas de abarrotes para poder combatir constante preferencia de los clientes hacia las tiendas de conveniencia.

Antecedentes

En la actualidad se han hecho numerosos estudios acerca de las tiendas de conveniencia a nivel internacional tal es el caso de la investigación denominada “Tiendas de conveniencia localizadas en estaciones de servicio: un nuevo formato comercial para nuevos usos del territorio” (Mira, Moreno y Espinosa, 2009) que habla de cómo a pesar de su reciente implantación, el número de tiendas de conveniencia ha aumentado substancialmente a lo largo de los últimos años en España.

En Colombia existen las denominadas tiendas de barrio que son iguales a los abarrotes (tienditas de la esquina) en México. Esta investigación lleva por nombre “Tienditas de barrio en Colombia” de Paramo (2012) lo que investiga es que se sabe que por ser un lugar de encuentros sociales, la tienda es un genuino espacio de reforzamiento cultural, un energizante de identidad cultural.

En la revista del GS1 México “Comercio tradicional en México. La tiendita de la esquina” (2012) habla del análisis sobre la situación del Canal Tradicional en México que servirá como referencia para conocer el comercio abarrotero de éste país ya que en esta investigación se plantea un problema de los abarrotes mexicanos el cual es que el comercio tradicional en México, enfrenta problemas de competitividad, generados por su modelo de negocio, la carencia de una sistematización de sus procesos y la falta de actualización tecnológica. El ticket promedio del 2011 aumentó en un 5.6% en las tiendas del estudio (tienditas de la esquina en México), para alcanzar \$22.9, en comparación con el crecimiento del mismo indicador para tiendas de conveniencia el cual fue de \$25.9.

La dinámica en la que entra una empresa poco competitiva es determinante para su futuro, al no poder incrementar sus ventas o valores agregados, los clientes elijen otras alternativas lo que impacta directamente en su venta; con bajo volumen no puede hacer buenas negociaciones de compra y al bajar su oferta orilla nuevamente al cliente a buscar opciones.

En Navojoa Sonora empezaron a penetrar las tiendas de conveniencia de una manera que denota la buena aceptación de la gente que radica en este municipio hacia este tipo de tiendas, ya que en la actualidad Navojoa cuenta con 33 tiendas de conveniencia, y si uno recorre las calles de la ciudad puede notar que hay más que están por construirse.

Planteamiento del problema

Es preocupante la situación de las denominadas “tienditas de la esquina” en la ciudad de Navojoa, Sonora, ya que actualmente el municipio cuenta con alrededor de 112 tienditas de la esquina y 33 tiendas de conveniencia y este número incrementa día a día mientras el número de tienditas de la esquina disminuye, es por ello que se crea la necesidad de realizar un estudio de mercado comparativo para conocer las preferencias de los consumidores y porque deciden uno u otro comercio.

Objetivo

Analizar las preferencias de los consumidores referentes a las tiendas de abarrotes y tiendas de conveniencia en la ciudad de Navojoa, Sonora, así como el impacto que ha tenido la implantación de ésta última en los clientes de los dos tipos de establecimientos, mediante una encuesta aplicada a los consumidores de las tiendas en cuestión. Para poder medir cuales son los factores que están afectando tanto a una tienda como a la otra.

Justificación

Esta investigación es conveniente ya que se podrá saber cuál es la razón del porque mucha gente prefiere comprar en las cadenas de tiendas de conveniencia y dejaron de comprar en las tiendas familiares o las famosas “tienditas de la esquina” por lo tanto, servirá como referencia a la sociedad navojoense y microempresarios propietarios de tiendas de abarrotes para saber si les está haciendo falta algo para poder competir fuertemente con las tiendas de conveniencia o en su defecto saber si están tomando el camino correcto para competir.

Según Comercio tradicional en México " La tiendita de la esquina", (2012) A diferencia de otros negocios que nacen como propuestas de mejora económica, las tienditas surgen en su gran mayoría como planes de contingencia para enfrentar o tratar de evitar la crisis económica de una familia.

Por lo tanto es importante que estas micro empresas puedan competir con las tiendas de conveniencia y así poder sacar adelante a la sociedad navojoense.

Marco teórico

Para Kotler & Armstrong (2007) investigar es la búsqueda de datos con fines de análisis de una situación dada. Ahora bien, entendemos por investigación de mercados: la obtención, clasificación y análisis de todos los hechos y datos acerca de los problemas relacionados con la transferencia y venta de mercancías y servicios del productor al consumidor, que se hace con el propósito de ayudar al ejecutivo a tomar decisiones que resuelvan a sus problemas de negocios

Para Ferrell & Hartline (2012) entender los procesos que llevan a cabo los consumidores y las empresas en la toma de decisiones de compra es fundamental para el desarrollo a largo plazo de relaciones mutuamente benéficas con los clientes. También es un primer paso necesario para descubrir similitudes entre los grupos de compradores potenciales que se pueden utilizar en la segmentación de mercados y en las decisiones de identificación de mercados meta.

Según Kotler & Armstrong (2007) el concepto de marketing establece que, para tener éxito, una compañía debe ofrecer mayor valor y satisfacción a sus clientes, en

comparación con sus competidores. Así, los gerentes de marketing deben hacer algo más que tan solo adaptarse a las necesidades de los consumidores meta.

Para Kerin, Hartley, & Rudelius (2009) las formas básicas de competencia forman un continuo que abarca desde la competencia pura, la competencia monopolística y el oligopolio, has el monopolio puro.

Método

- 1.- Se buscó un tema de estudio que afectara el diario vivir de la sociedad navojoense
- 2.- Se buscó antecedentes del problema citado para conocer ampliamente el tema
- 3.- Se estableció el planteamiento del problema
- 4.- Se estableció el objetivo que queríamos lograr con esta investigación
- 5.- Se justificó el porque es importante hacer una investigación de este tema.
- 6.- Se estableció un marco teórico para respaldar algunos de los términos que manejamos en esta investigación.
- 7.- Se analizó que método era el ideal para investigar nuestro tema de estudio.
- 8.- Se elaboró un instrumento (encuesta) el cual llevaba las preguntas esenciales para conocer la opinión de los clientes acerca de las tiendas de conveniencia y abarrotes.
- 9.- Se sacó la muestra de la población total de la sociedad navojoense
- 10.- Se hizo un piloteo con el 10% de la muestra para poder validar nuestro instrumento con un software estadístico (SPSS)
- 11.- Una vez validado nuestro instrumento se procedió a aplicarlo a la población total de nuestra muestra.
- 12.- Una vez aplicado nuestro instrumento se procedió a capturar los datos para que nos arrojaran las gráficas.

13.- Con las gráficas procedimos a analizar los resultados.

14.- Con estos resultados se llegó a dar nuestras conclusiones y recomendaciones.

La presente investigación se llevara a cabo con la aplicación de 383 encuestas entre los clientes de las tiendas de conveniencia y las tiendas de abarrotes de la ciudad de Navojoa, Sonora.

La fórmula aplicada para la muestra es la siguiente:

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

N= Población

D= Desviación estándar (nivel de confianza)

e= Error esperado

p= Proporción a favor

q= Proporción en contra

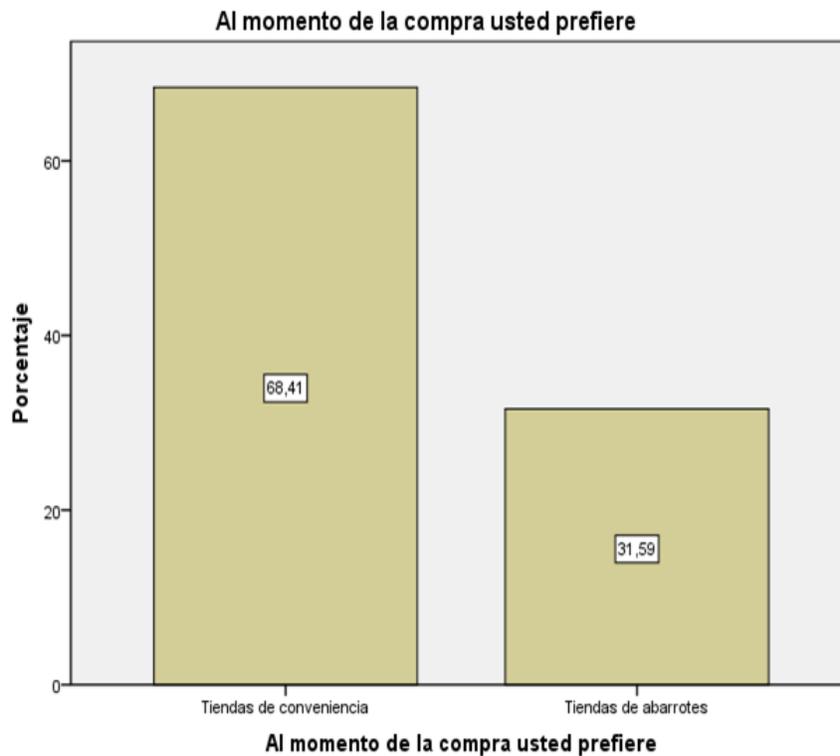
n= Tamaño de la muestra

Dicha investigación es cuantitativa según Hernández, Fernández y Baptista (2006), ya que en la actualidad, el análisis cuantitativo de los datos se lleva a cabo por computadora u ordenador, ya nadie lo hace de forma manual , en especial si hay un volumen considerable de datos como es en este caso, se utilizará el programa SPSS ya que contiene vista de variables y vista de datos, este paquete trabaja de una

manera muy sencilla, abre la matriz de datos y el investigador selecciona las opciones más apropiadas para su análisis.

Resultados y discusión

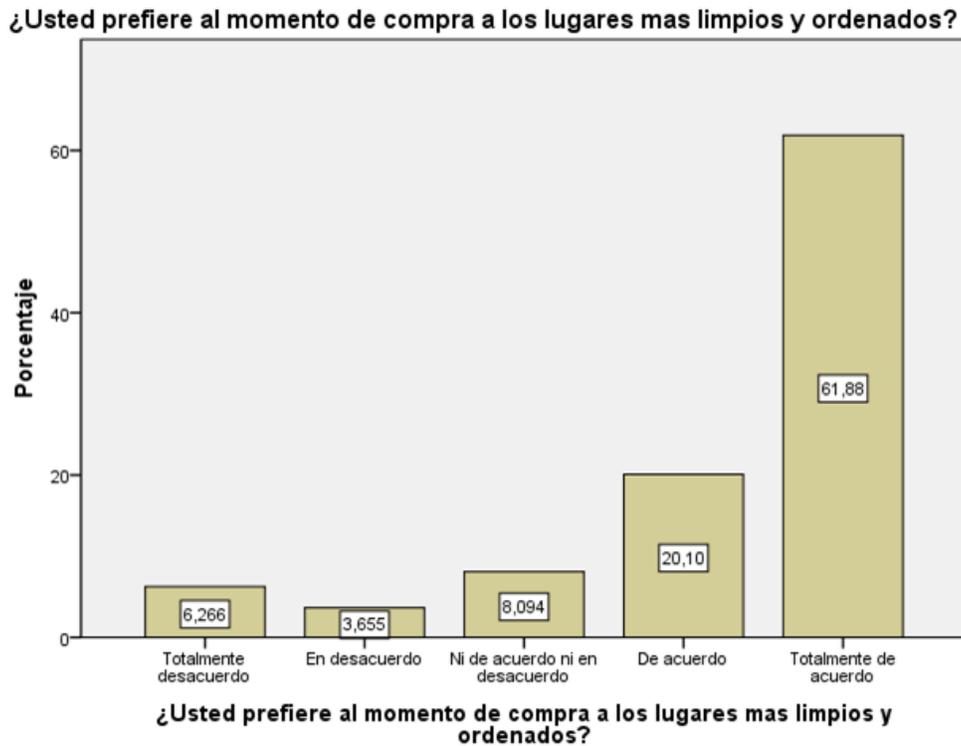
Gráfica 1. Preferencia al momento de compra



Fuente: Elaboración propia

En la gráfica número 1 se puede notar una notable preferencia de la población navojoense por las tiendas de conveniencia con un 68.41%, sin embargo todavía existe un 31.59% que prefiere comprar en las tiendas de abarrotes por lo que se recomienda que los dueños de tiendas de abarrotes mejorar sus tiendas en sus variables más débiles ya que aún hay mercado que puede ser atendido por ellos

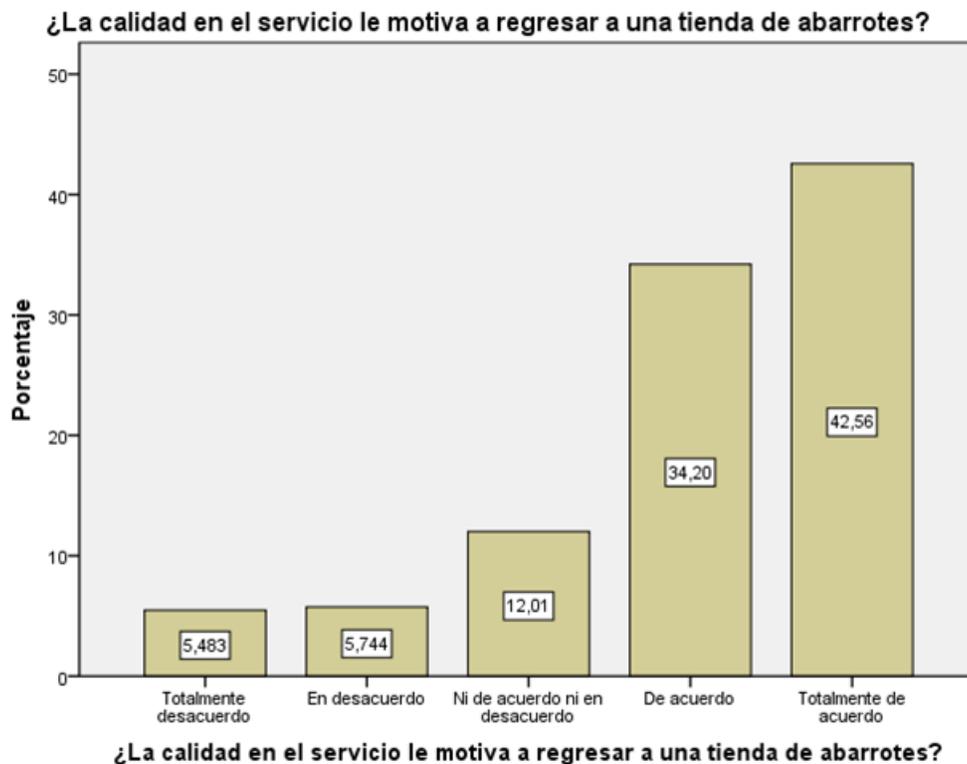
Gráfica 2. Preferencia de los lugares limpios y ordenados



Fuente: Elaboración propia

La gráfica número 2 muestra que la población navojoense definitivamente prefiere los lugares limpios y ordenados ya que un 61.88% está totalmente de acuerdo con esta variable y un 20.10% está de acuerdo con la misma.

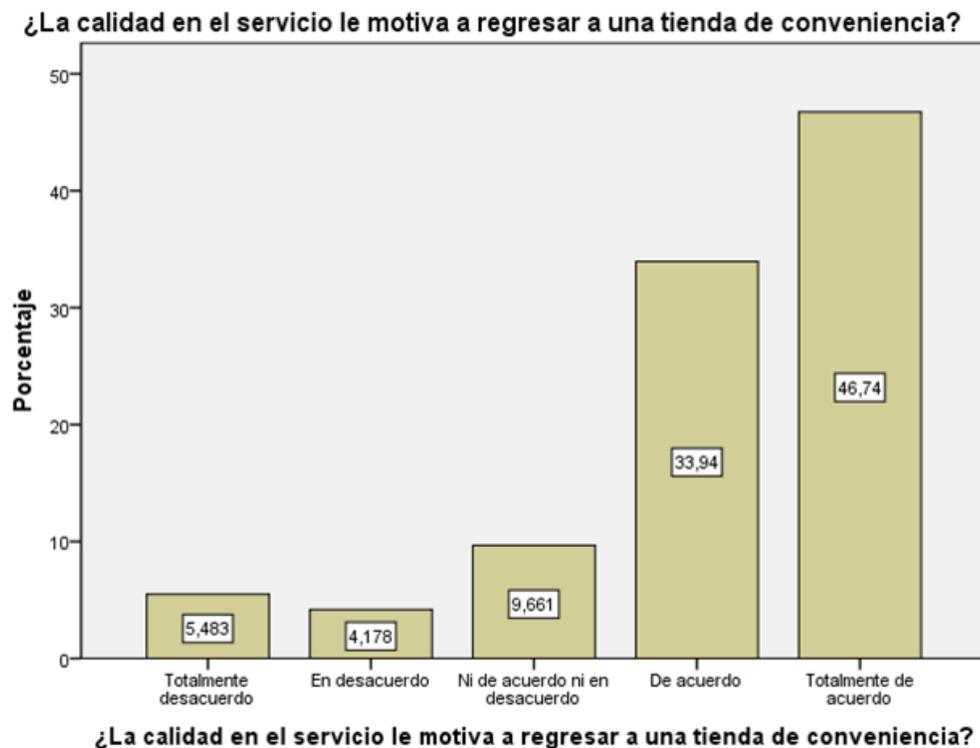
Gráfica 3 motivación para regresar a una tienda de abarrotes



Fuente: Elaboración propia

La gráfica número 3 muestra como la población navojoense piensa en volver a una tienda de abarrotes cuando esta le ofrece calidad en el servicio esto se asume ya que la gráfica muestra un 42.56% totalmente de acuerdo y un 34.20% de acuerdo con esta variable.

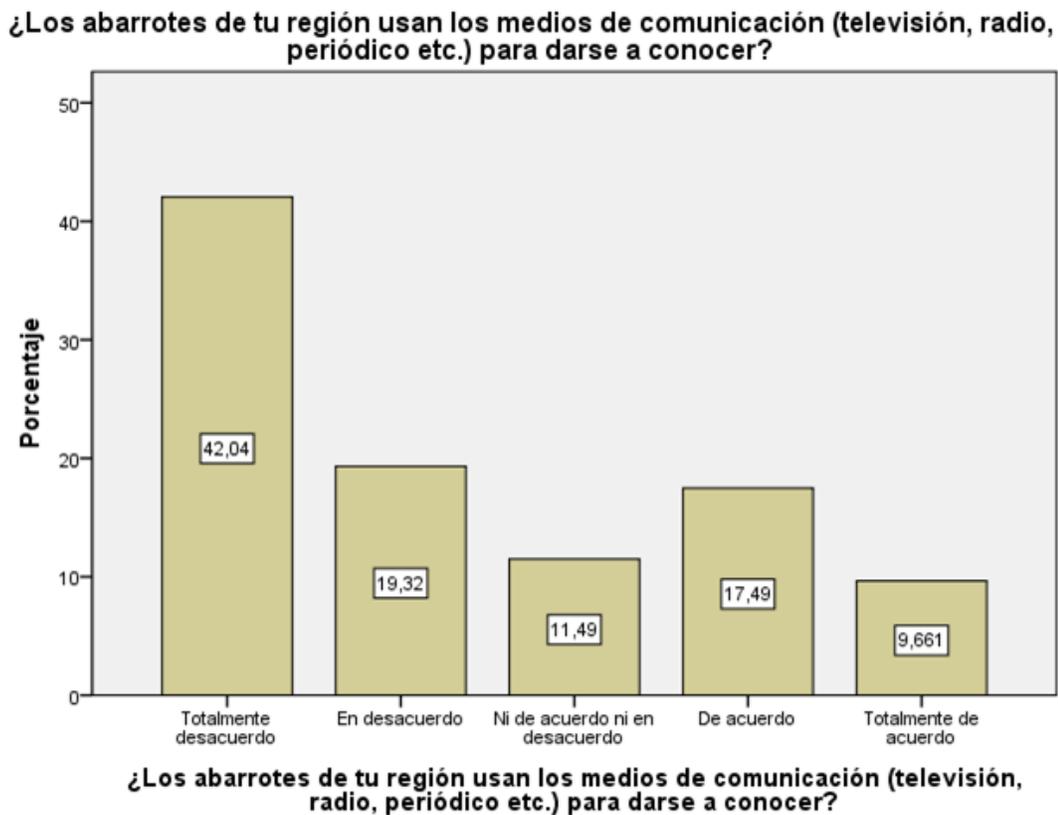
Gráfica 4 motivación para regresar a una tienda de conveniencia



Fuente: Elaboración propia

En la gráfica número 4 se observa que la gran mayoría de la gente espera una excelente calidad en el servicio por parte de las tiendas de conveniencia ya que el 46.74% de la población encuestada está totalmente de acuerdo en que la calidad en el servicio le motiva a regresar a una tienda de conveniencia.

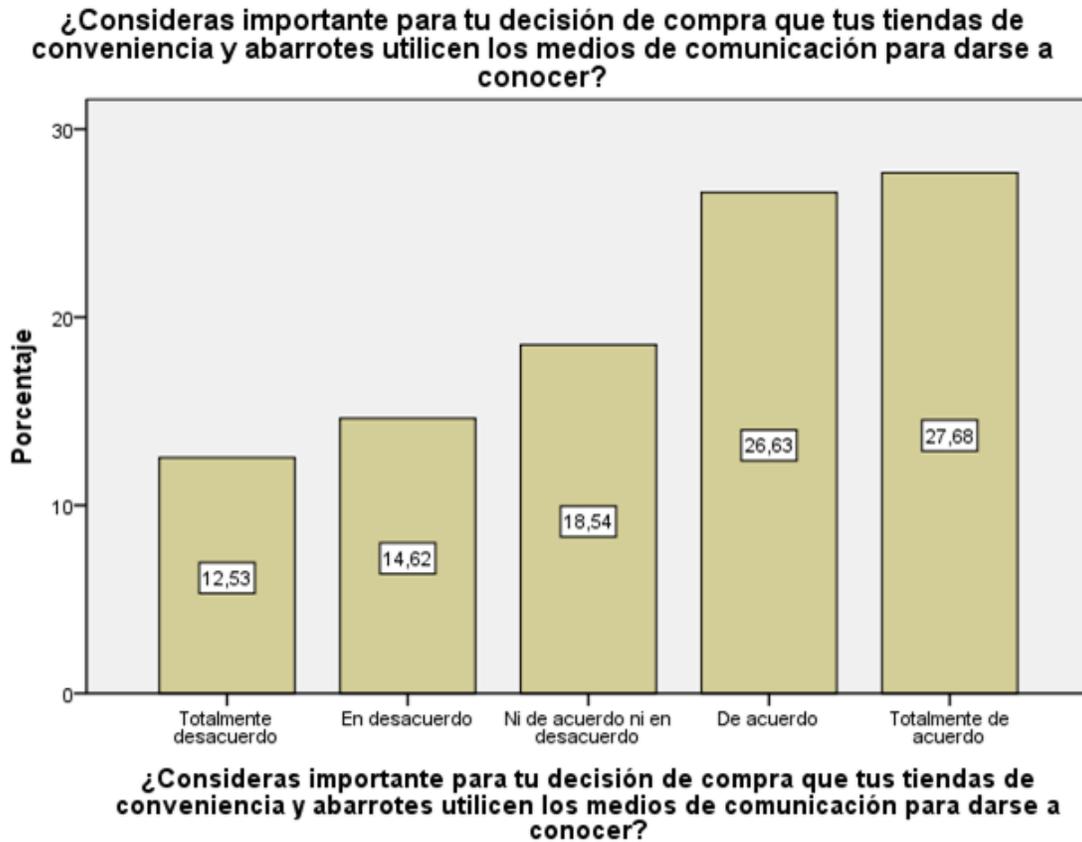
Grafica 5. Medios de comunicación en las tiendas de abarrotes



Fuente: Elaboración propia

En la gráfica número 5 se puede observar que muy pocas personas han visto o escuchado anunciar la tienda de abarrotes de su región, esto se puede deducir con las respuestas conjuntas de totalmente desacuerdo y en desacuerdo que juntas forman un 61.36%.

Gráfica 6. Importancia de los medios de comunicación



Fuente: Elaboración propia

En gráfica número 6 se puede observar que la población navojoense está de acuerdo en que las tiendas de conveniencia y abarrotes de la región se deben anunciar en los medios de comunicación, esto se puede deducir ya que un 27.68% está totalmente de acuerdo y un 26.63% de acuerdo con esta variable.

Conclusiones

Como conclusión se tiene la siguiente lista de factores que se llegaron a establecer gracias a los resultados obtenidos.

1.- Se tiene como conclusión que las tiendas de conveniencia han tenido buena aceptación en la ciudad de Navojoa, Sonora ya que han superado con una mejor percepción en algunos aspectos a las tiendas de abarrotes como lo es la publicidad que invierten en medios de comunicación las tiendas de conveniencia y los abarrotes no.

2.- Como se puede ver en la gráfica número uno las tiendas de conveniencia tienen una mayor preferencia por parte de los navojoenses con un 68.41 % mientras que las tiendas de abarrotes tienen un 31.59% lo que nos confirma lo que dice la revista (Comercio tradicional en México " La tiendita de la esquina" , 2012) que de acuerdo con Pulso Estratégico, el ticket promedio del 2011 aumentó en un 5.6% en las tiendas del estudio, para alcanzar \$22.9, en comparación con el crecimiento del mismo indicador para tiendas de conveniencia el cual fue de \$25.9.

3.- También se puede observar que aunque la población de Navojoa, Sonora prefiere las tiendas de conveniencia, aún hay una significativa población que prefiere las tiendas de abarrotes y que como vemos en la comparación de la gráfica 3 y 4 perciben un buen servicio en las 2 empresas, esto se debe a que como dice (Paramo, 2012) se ha alcanzado a dimensionar de forma más precisa su verdadera naturaleza. Se sabe que por ser un lugar de encuentros sociales, la tienda es un genuino espacio de reforzamiento cultural, un energizante de identidad cultural.

4.- Se concluye que los medios de comunicación juegan un papel importante en la decisión de compra de los consumidores.

5.- Al consumidor definitivamente no le gusta comprar en lugares sucios y desordenados

Recomendaciones

Se recomienda a las tiendas de abarrotes darse a conocer más en la región mediante la utilización de los diferentes medios de comunicación que llegan al cliente (periódico, TV, radio, internet, etc.), esta recomendación se da ya que los clientes consideran importante que este tipo de tiendas se promocioe de esa manera.

Se recomienda tanto a las tiendas de conveniencia como tiendas de abarrotes de la ciudad de Navojoa, Sonora tener bien organizadas sus tiendas ya que es uno de los aspectos en que el cliente pone más énfasis para su decisión de compra.

Otro de los aspectos que deben de tomar en cuenta dichas tiendas es la calidad en el servicio ya que la gente busca ser tratada como se merece.

Referencias

Ferrell, O. C., & Hartline, M. D. (2012). Estrategia de marketing quinta edición. México D.F.: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.

GS1 México. (2012). Comercio tradicional en México: La tiendita de la esquina. White paper, 4-14.

Hernández R, Fernández C, Baptista L. 2006. Metodología de la investigación. México: Mcgraw Hill.

Kerin, R. A., Hartley, S. W., & Rudelius, W. (2009). Marketing novena edition. Mexico D.F.: The McGraw-Hill companies, Inc.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2007). Marketing versión Latinoamérica décimo primera edición. Atlacomulco, Edo de México: Pearson Educación.

Mira Bernabeu, J. M., Moreno López, A., & Espinosa Segui, A. (2009). TIENDAS DE CONVENIENCIA LOCALIZADAS EN ESTACIONES DE SERVICIO: UN NUEVO FORMATO COMERCIAL PARA NUEVOS USOS DEL TERRITORIO. Papeles de geografía, 101 - 113

Paramo Morales, D. (2012). Tiendas de Barrio en Colombia. Pensamiento y gestion, 7 - 11.

Metodología para la validación de un instrumento que permita medir el impacto que tiene la innovación en las empresas familiares

María Elvira López Parra

Resumen.

Identificar el instrumento de medición en las Ciencias Sociales es tarea importante del investigador. Al respecto, se está realizando una investigación para identificar el grado de innovación que tiene la micro, pequeña empresa en Ciudad Obregón, lo que requiere de la determinación de un método para darle firmeza al instrumento que se aplicará y que mida la variable innovación en sus cuatro dimensiones como son: producto, proceso, comercialización y organización. Los resultados obtenidos fueron una serie de pasos que guían al investigador en la medición del documento incluyendo los requisitos de validez y confiabilidad.

Antecedente.

Para la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) son necesarias las nuevas fuentes de crecimiento a través de la innovación, para poder tener una recuperación de las empresas y avanzar hacia un camino de crecimiento sostenible, esta innovación supone, según la OCDE, la introducción de un producto, proceso o método nuevo o considerablemente mejorado. Ardavin (2010), comenta que en Austria, Finlandia, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos, la inversión en activos intangibles y en el crecimiento de la productividad multifactorial en su conjunto, representó entre dos tercios y tres cuartas partes del crecimiento de productividad laboral entre 1995 y el 2006, haciendo de la innovación el principal motor del crecimiento, lo que sugiere que la innovación también es una fuente clave para el futuro crecimiento de las economías emergentes, como es el caso de México.

Entonces, dada la advertencia que hace la OCDE en el sentido que la innovación es clave para potenciar el crecimiento económico, de ahí que la estrategia invita a los gobiernos a adoptar un enfoque amplio con respecto a la misma. Por tal razón las políticas dictadas en ese tema deben ser más abiertas y no sólo servir a la ciencia y la tecnología (CyT). Por otra parte las cinco áreas prioritarias que menciona la OCDE sobre innovación en las organizaciones, consideradas por Gurría (2010) son: (1) innovación en el recurso humano, o sea, que las personas sean capaces de innovar, que conozcan los métodos para crear y contar con su propia empresa y ser emprendedores, (2) innovación en empresas, al respecto grandes empresas han sobresalido en épocas de recesión económica por su innovación, como lo es: Microsoft, Nokia, Google, entre otros; (3) mejorar las condiciones tributarias para los emprendedores, (4) se debe explorar un nuevo modelo de gobernanza para la cooperación multilateral en el ámbito de la ciencia, la tecnología y la innovación internacional, esto es, que la OCDE propone que haya una medición de las políticas de innovación para mejorar su eficacia en la creación de bienestar social, como lo ha realizado la unión europea con la Estrategia Comunitaria 2020 que coloca a la innovación como un componente vital para salir reforzados de la crisis económica que actualmente tienen y (5) mejores formas de gobernar y medir las políticas de innovación (Gurría, 2010).

Todo esto traducido a la pequeña y mediana empresa se puede observar que es importante que los empresarios promuevan la innovación y el mejoramiento significativo de su quehacer operativo; que la organización muestre innovación en sus productos y servicios que ofrece a sus consumidores y que no desistan pensando en

que vienen tiempos difíciles, sino que sea la innovación el escudo que las proteja de los tiempos cambiantes que vienen.

Planteamiento del problema.

Según el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) del censo económico 2009, la microempresa ha tenido una participación relevante en los indicadores económicos del país, por la generación de personal ocupado que genera, aun cuando sea la gran empresa la que remunere al mayor número de personas ocupadas. De ahí la importancia de analizar los diferentes factores de éxito que tienen las empresas micro que se encuentran en nuestra región, de tal manera que se puedan proponer estrategias e innovación que les permita llegar a la madurez y consolidación, o sea que sobrevivan en el tiempo.

En México como en otras partes del mundo, el problema de la micro, pequeña y mediana empresa radica sustancialmente en las formas, técnicas y herramientas administrativas que deja de utilizar el director o empresario de los negocios. En España según Méndez (2011), el 70% de las empresas micro, pequeñas y medianas fracasan entre el cuarto y quinto año de vida. También Velázquez (2012), afirma que los fracasos de la pequeña y mediana empresa se deben a errores administrativos y tropiezos financieros.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la Fundación Española de Ciencia y Tecnología han desarrollado un documento que muestra una propuesta de norma práctica para encuestas de investigación y desarrollo experimental y han conformado el Manual de Frascati (2002). Este documento nace de

la necesidad de investigadores de un seguimiento a las mejoras realizadas en las organizaciones a través de estadísticas confiables sobre innovación debido a que este concepto ha tomado un papel importante en la economía y un creciente interés por diversas instituciones. Por otra parte existe el Manual de Oslo (2006), elaborado por la OCDE y Eurostat que muestra las directrices para la recogida e interpretación de información relativa a innovación, fruto del plan nacional de ciencia y tecnología de la comunidad de Madrid en el periodo 2005-2008. Estos dos ejemplares procuran crear un concepto sobre innovación y ayudar a los investigadores a tener las mismas variables para su estudio y discusión.

En México, dada la importancia de la innovación en las organizaciones se creó en el año 2006 el Premio Nacional de Tecnología e Innovación (PNTI) que cuenta, a su vez, con el Modelo Nacional de Gestión de Tecnología e Innovación (Modelo NGdTi) que tiene el propósito de impulsar el desarrollo de las empresas y organizaciones mexicanas de cualquier tamaño y giro con el fin de hacerlas competitivas de clase mundial a través de la gestión de tecnología explícita, sostenida y sistemática.

En el Instituto Tecnológico de Sonora, se está llevando a cabo una investigación sobre la innovación y su relación con los factores de éxito en la micro, pequeña y mediana empresa, por lo que se quiere medir el grado de innovación con el que cuenta este sector económico (MIPYMES) y su relación con la permanencia de las mismas. Por lo anterior se hace la siguiente pregunta de investigación

¿De qué manera se podrá validar el instrumento a aplicar a las micro, pequeñas y medianas empresas considerando la variable de innovación y sus directrices?

Objetivo.

Mostrar una metodología para darle firmeza al instrumento que se aplicará a la micro, pequeñas y medianas empresas que mida la variable innovación en sus cuatro dimensiones como son: producto, proceso, comercialización y organización apoyado por el Manual de Frascati y el Manual de Oslo propuestos por la OCDE.

Justificación.

La conveniencia de presentar esta investigación es para aquellos profesores o académicos e investigadores que requieran de un instrumento validado en un contexto regional y que se pueda replicar de manera confiable. La relevancia social de este proyecto se encuentra en la aplicación de la ciencia, lo que busca acercarse de la mejor manera a la verdad y explicarla, de ahí que esta metodología para validar un instrumento puede disminuir las posibilidades de error. De ahí que las personas beneficiadas con este proyecto serán los usuarios de la investigación que deseen replicar el instrumento en sus proyectos, y aunque no es una regla, puede apoyar a resolver el problema de validación o bien considerarlo para el nuevo cálculo de la confiabilidad.

La información que se obtenga con este proyecto servirá para que se analice el proceso de medición del instrumento y se obtenga la validez y confiabilidad que requiere toda investigación seria y científica y de esta forma se pueda replicar, cuidando los requisitos de medición.

Marco Teórico.

A continuación se muestra el marco teórico que consta de dos bloques de información: (1) tiene que ver con innovación y empresas familiares, mismas que son las variables que se están incluyendo en el instrumento y (2) las bases para elaborar un método de medición aceptable para la investigación a realizar.

Innovación y Empresas Familiares

Por innovación se comprende según el Manual de Oslo (2006), la introducción de un producto o servicio o bien de un proceso nuevo o significativamente mejorado y se incluye la introducción de un método de comercialización y de organización nuevo aplicado a los negocios.

Esta innovación que se desarrolla en las cuatro dimensiones (producto, proceso, comercialización y organización) tiene una estrecha relación con la competitividad que han mostrado las empresas. En Austria, Finlandia, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos, la inversión en activos intangibles y en el crecimiento de la productividad multifactorial en su conjunto representó entre dos tercios y tres cuartas partes del crecimiento de productividad laboral entre 1995 y el 2006, haciendo de la innovación el principal motor del crecimiento (Ardavin, 2010).

Considerando lo anterior, el gobierno desde años anteriores ha procurado brindar apoyo la micro, pequeña y mediana empresa a través de programas y fondos de financiamiento que le han permitido incorporar nuevos productos, procesos o métodos de distribución para su crecimiento y desarrollo.

La micro, pequeña y mediana empresa generalmente están conformadas por un grupo de familiares que se reúnen para crear una fuente de trabajo que les permita

desarrollar sus habilidades y con ello obtener un beneficio económico. Por empresa familiar se puede entender, a una compañía que ha estado identificada por lo menos durante dos generaciones con una familia y cuando esta vinculación ha ejercido una influencia mutua sobre la política de la compañía y sobre los intereses y objetivos de la familia. (Donnelley, 1984 pag. 34).

Proceso idóneo para la recolección de datos en un proyecto de investigación

Para Hernández, Fernández y Baptista (2010) la medición en las ciencias sociales es el proceso de vincular conceptos abstractos con indicadores empíricos. De tal forma que un instrumento de medición es adecuado cuando contiene datos observables que representan significativamente las variables a investigar.

Existen dos requisitos que debe cumplir toda medición o instrumento de recolección de datos y son: confiabilidad y validez.

La confiabilidad en un instrumento de medición es el grado en que su aplicación repetida produce resultados iguales. Para asegurarse de esto es necesario que el investigador aplique alguna de las siguientes técnicas:

- a) Medida de estabilidad: consiste en aplicar el instrumento a un grupo piloto en una primera ocasión y posteriormente en una segunda y hasta en una tercera vez lo vuelva a aplicar al mismo grupo, de tal forma que las respuestas sean consistentes; esto es, si los resultados de las diferentes aplicaciones es altamente positiva, el instrumento es considerado confiable.
- b) Método de formas alternativas o paralelas: aquí se muestran dos o más versiones y se aplican a un mismo grupo en dos o más veces, y se busca que las respuestas sean consistentes.

- c) Método de mitades partidas: en este método solo se aplica una vez pero en el instrumento aparece la información repetida aunque su redacción no sea igual, de tal forma que el encuetado sea consistente en las respuestas que son similares.
- d) Coeficiente Alfa de Cronbach: desarrollado por J. L. Cronbach, mencionado por Hernández et. al (2010) el cual requiere que los instrumentos se hayan aplicado y se hace un cálculo que los sistemas realizan en automático como es el SPSS que por sus siglas en inglés quiere decir Statistical Product and Service Solutions. Sus valores oscilan entre 0 y 1 y entre más cercano se encuentre del 1 su confiabilidad es más elevada.
- e) Coeficiente KR-20: desarrollado por Kuder y Richardson (1937) mencionados por Hernández et. al (2010) y que consiste en coeficiente para estimar la confiabilidad de una medición, su interpretación es la misma que la del coeficiente alfa de 0 y 1.

Por otro lado, la Validez muestra el grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir. La validez es un concepto que puede tener diferentes tipos de evidencias como son:

- a) Evidencia de contenido: es el grado en que la medición representa al concepto medido.
- b) Evidencia de criterio: establece la validez de un instrumento de medición comparándola con algún criterio externo.
- c) Evidencia de constructo: se refiere al grado en que una medición se relaciona con otras mediciones de acuerdo con conceptos o teorías que están siendo medidos.

Cuando un instrumento cuenta con las tres evidencias de validez se puede decir que se acerca más a representar la variable o variables que se van a medir.

Los factores que pueden afectar la confiabilidad y validez según Hernández et. al. (2010) son: (1) la improvisación, (2) utilización de instrumentos desarrollados en el extranjero y no validados con el nuestro, (3) instrumentos inadecuados en su lenguaje para las personas a las que se le aplicará, entre otros.

Para construir un instrumento de medición se puede: (1) elegir un instrumento ya desarrollado y disponible y adaptarlo a los requerimientos particulares de la investigación y (2) construir uno nuevo de acuerdo con la técnica apropiada para ello.

Las investigaciones serias deben reportar la validez y confiabilidad del instrumento que se está utilizando de tal forma que le dé certidumbre a los usuarios de dicha investigación así como a otros investigadores que deseen aplicar el mismo instrumento en otro contexto. Para la confiabilidad se debe mostrar el valor que va de 0 a 1 y en el caso de la validez se debe mencionar el método utilizado de validación y su interpretación.

Los tipos de instrumentos de medición con los que se dispone son:

- a) Escalas para medir la actitud: por ejemplo la escala de Likert, diferencial semántico, Escalograma de Guttman, técnica de Cornell.
- b) Cuestionarios
- c) Análisis de contenido
- d) Observación
- e) Pruebas e inventarios estandarizados
- f) Sesiones de profundidad

g) Archivos y otras formas de medición

El recolectar datos implica tener un instrumento de medición disponible o bien desarrollar uno nuevo para posteriormente medirlo para obtener su confiabilidad y validez y de esta manera estar en posibilidades de aplicarlo.

Método

Para esta propuesta se tiene como objeto de estudio el instrumento que se aplicará en el proyecto denominado: Empresas Familiares e Innovación, un factor de supervivencia, el cual consta de un conjunto de preguntas con opción múltiple para su respuesta, así como otro conjunto de preguntas a responder de forma directa, finalmente se encuentra un grupo de preguntas con Escala de Likert. Todas ellas diseñadas para medir cuatro variables de la innovación en las empresas como son: producto, proceso, comercialización y organización.

El procedimiento realizado para esta investigación fue:

- Identificación del instrumento a analizar
- Consulta de marco teórico y de referencia para adoptar una metodología para medir dicho instrumento
- Elaborar una metodología que permita identificar la confiabilidad y validez del instrumento

Resultados y Discusiones.

A continuación se muestra la metodología propuesta por Hernández, et. al (2010) y adaptada al instrumento de la investigación antes mencionada. Para su mejor comprensión se define cada paso realizado.

Primer paso: identificar la lista de variables que se desean medir

Variable: Empresa Familiar	Variable: Innovación
----------------------------	----------------------

Segundo paso: considerar su definición conceptual y operativamente

Variable: Tipo de Innovación	Definición conceptual según el Manual de Oslo	Definición operativa
Producto	Es la introducción de un bien o servicio nuevo o significativamente mejorado en sus características o en sus posibles usos.	Esta variable se medirá por el número de productos nuevos o significativamente mejorados que ha realizado la empresa (sujeto de estudio)
Proceso	Es la introducción de un método de producción o de distribución nuevo o significativamente mejorado. Incluye mejoras en técnicas, equipo o software	Esta variable se medirá por el número de procesos nuevos o mejorados que la empresa haya realizado.
Comercialización	Es la introducción de un nuevo método de comercialización que entrañe importantes mejoras en el diseño o presentación del producto, en su posicionamiento en la promoción del producto o en su precio.	Esta variable se medirá por el número de métodos nuevos o mejorados que modifiquen la presentación, posicionamiento, precio y promoción del producto que la empresa haya realizado
Organización	Es la introducción de un nuevo método de organización aplicado a las prácticas de negocio,	Esta variable se medirá por el número de prácticas de negocio, al trabajo o relaciones

	al trabajo o a las relaciones externas de la empresa	externas de la empresa, siempre y cuando sea por primera vez en la empresa.
Variable	Definición conceptual	Definición operativa
Empresas Familiares	Aquella organización de propiedad de una familia, que tiene control y administra manteniendo la expectativa de que la empresa continúe de una generación a otra (Miller & Le-Breton 2005, mencionado por Romero, 2006)	Al menos dos personas que laboran en la empresa deben ser familiares, además de que el dueño será parte de la familia y tiene el control de la misma.

Paso 3: Elegir el instrumento o los instrumentos que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptados al contexto de lo que se investigará: al respecto en esta investigación se consideró la Encuesta Nacional de Innovación en el Sector Manufacturero (2001) aplicado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y validado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Además se hicieron las primeras adaptaciones, considerando que el instrumento se aplicará a la micro, pequeña y mediana empresa del sector industrial, comercial y de servicio en el municipio de Cajeme, Sonora.

Paso 4: Identificar el nivel de medición de cada pregunta (ítem): la encuesta está integrada por 60 reactivos con un nivel de medición nominal.

Paso 5: Identificar la codificación de datos en cada ítem y variable: al respecto, en el instrumento se asignó un valor numérico a cada ítem que los representa. Por ejemplo en la pregunta 6 la variable es el “Sexo” del encuestado y la categorías son Hombre y Mujer y el valor asignado o la codificación es de 1 y 2 respectivamente, así para todas las preguntas.

Paso 6: Aplicar una prueba piloto. Esto ayudará a realizar el cálculo de la confiabilidad y de ser posible la validez del instrumento. Al momento se está aplicando la prueba piloto a un grupo de empresarios seleccionados aleatoriamente.

Paso 7: Sobre la base de la prueba piloto se modifica, ajusta o mejora el instrumento considerando los resultados de confiabilidad y validez del instrumento y con esto se tiene un instrumento listo para su aplicación.

Para considerar la confiabilidad del instrumento se calculará el coeficiente alfa de Cronbach.

Las investigaciones serias deben reportar la validez y confiabilidad del instrumento que se está utilizando, de tal forma que le dé certidumbre a los usuarios de dicha investigación, así como a otros investigadores que deseen aplicar el mismo instrumento en otro contexto. Para la confiabilidad se debe mostrar el valor que va de 0 a 1 y en el caso de la validez se debe mencionar el método utilizado de validación y su interpretación.

Conclusiones y recomendaciones

Es importante comprender el significado de medir en las ciencias sociales, y cómo se deben recolectar los datos para que representen verdaderamente las variables que se desean explicar con la investigación.

En la presente investigación se muestra una serie de pasos que le permiten al instrumento una firmeza o credibilidad para su aplicación con la finalidad de que en verdad se pueda medir el grado de innovación que tienen las pequeñas y medianas empresas en el municipio de Cajeme, y de esta manera se puedan hacer propuestas de mejora o bien estrategias que les permitan a estas entidades crecer y consolidarse. Se deben llevar a cabo cada uno de estos pasos presentados en este proyecto, de tal forma que se pueda replicar el instrumento en regiones del Sur de Sonora.

Se recomienda utilizar el SPSS para el cálculo de la Confiabilidad y explicarlo en el informe técnico o bien en el informe final de la investigación con el propósito de presentar una certeza en el instrumento.

Referencias.

Ardavin, J. (2010). La estrategia de innovación de la OCDE. Periódico el Economista.

Página consultada en Marzo de 2013 de,
<http://eleconomista.com.mx/columnas/columna-especial-valores/2010/06/23/estrategia-innovacion-ocde>

Censos Económicos (2009). Micro, pequeña, mediana y gran empresa : estratificación de los establecimientos: Censos Económicos 2009 /Instituto Nacional de Estadística y Geografía. México: INEGI, 2011.

Donnelley, R. (1984) Citado por Martínez Noguera Roberto en Empresas Familiares y Análisis Organizacional y social. Buenos Aires: Ed. Macchi.

Gurría, A. (2010). OECD: invertir en innovación para potenciar el crecimiento. Servicio de información comunitario sobre investigación y desarrollo. Página consultada en Marzo de 2013 de, http://cordis.europa.eu/fetch?CALLER=ES_NEWS&ACTION=D&RCN=32148

Hernández, R. Fernández, C. y Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación. 5ª. Edición. México: McGraw Hill Interamericana.

Manual de Frascati (2002). Propuesta de Normas prácticas para encuestas de investigación y desarrollo experimental. Editado por la CDE y FECYT. Página consultada en Marzo 2014 de http://www.idi.mineco.gob.es/stfls/MICINN/Investigacion/FICHEROS/ManuaFrascati-2002_sp.pdf

Manual de Oslo (2006). Directrices para la recogida e interpretación de información relativa a innovación. Página consultada en Marzo 2014 de http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/OECD OsloManual05_spa.pdf

Méndez, A. (2011). Expansión.com. Expansión y empleo. De qué mueren las empresas. Página consultada en Septiembre de 2012 de <http://www.expansion.com/2011/03/10/empleo/mercado-laboral/1299781914.html?a=d1b5efa333663398bf1c2b9c60648a2e&t=1348350287>

Premio Nacional de Tecnología e Innovación (2014). Fundación Premio Nacional de Tecnología, A.C. Página consultada en Abril de 2014 de http://www.fpnt.org.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=42&Itemid=68

Comportamiento de la competencia en el sector hotelero, de la ciudad de Navojoa.

Víctor Manuel Valle Valenzuela, (victor_vallevzla@hotmail.com) & Cecilia Aurora Murillo Félix

Resumen

La presente investigación se desarrolló con el propósito de conocer el comportamiento actual de la competencia en el sector hotelero del municipio de Navojoa, Sonora. El método empleado fue una entrevista con un total de nueve reactivos aplicada a los gerentes de los principales hoteles de la ciudad de Navojoa. Se concluye que si existe una verdadera competencia en el sector hotelero de la ciudad de Navojoa, Sonora. Se recomienda un uso más eficiente de estrategias de marketing para resaltar las fortalezas de cada hotel y atraer a un mayor segmento de la demanda que se está desaprovechando en el sector hotelero.

Antecedentes

Según Ramírez y Guzmán (2013), en un sector tan fragmentado como el hotelero las respuestas de la industria a los cambios en el mercado se manifiestan de forma aislada en función tanto de la intensidad de las presiones competitivas, con la capacidad organizativa de las diferentes unidades, constituyendo las multinacionales hoteleras estadounidenses sus principales protagonistas. Sin embargo, la cada vez más estrecha interdependencia de los comportamientos sectoriales en el ámbito local y el dinamismo que presenta la industria en el mundial, están provocando que dichos factores actúen directamente en la evolución y desarrollo de la industria hotelera mexicana en el cambio de milenio y requiere de ella una reestructuración en sus modos de competir, dada la modificación y evolución de las premisas hasta ahora establecidas. Dentro del sector hotelero específicamente, y guardando una estrecha

relación con las tendencias generales observadas en el sector turismo en general, las tendencias a las que se enfrenta el sector son fundamentalmente las siguientes:

- Uso del Internet.
- Búsqueda de la diferenciación.
- Capital humano.

Además, tomando un enfoque hacia las redes sociales en términos de marketing hotelero, Miranda y Ruiz (2014), argumentan que con base en el análisis realizado a las redes sociales de los hoteles de cuatro y cinco estrellas de la ciudad de Tijuana, la mayoría de los hoteles no cuentan con un administrador de la red social, lo que trae como consecuencia la falta de actualización permanente de información. Dentro de las estrategias de análisis de las redes sociales de los hoteles objetos de estudio, se han realizado consultas sobre los servicios que ofrecen y se ha detectado que en la mayoría de los casos, el tiempo de respuesta es muy lento y otros incluso no respondieron. Por tanto los hoteles en su mayoría carecen de estrategias de marketing en sus redes sociales. Se detecta una gran oportunidad en este sector para el desarrollo e implementación de estrategias eficientes de marketing en las redes digitales, que permitan influir en la decisión de compra de los consumidores, a través de ofrecer una diversidad de productos y/o servicios que permitan interactuar con los clientes obteniendo una mejor satisfacción y de esa manera influyan en su decisión de compra.

Planteamiento del problema

En Navojoa, Sonora, se cuenta con 18 establecimientos de hospedaje para todo tipo de clientes: residentes, viajeros, comerciantes, deportistas, empresarios y

artistas, acordes a las necesidades que plantee cada uno de ellos. Pero aun poseyendo esta variedad no se aprecia de manera clara si existe una verdadera competencia entre ellos, esto, al no encontrar fuertes campañas de marketing en las calles, spots de radio e incluso televisivos, volantes, trípticos o anuncios en la misma infraestructura del negocio como se puede encontrar en empresas de otros giros localizadas en la ciudad. ¿Acaso los hoteles no se consideran competencia entre sí y no toman estrategias para promocionarse?

Objetivos

El principal objetivo es detectar el área de oportunidad que tiene el sector hotelero y por consiguiente una tentativa aclaración de si existe o no una competencia de la industria en la ciudad. Con la aplicación del método se detectarán las características del entorno y, al mismo tiempo, de qué manera se puede dar una conclusión, y claro, un resultado para la descripción de la situación actual de la competencia en el sector hotelero.

En conclusión las principales hipótesis a las que se darían respuesta serían:

- Existe una competencia real en el sector hotelero de la calle Pesqueira de la ciudad de Navojoa, Sonora.
- Los consumidores no están eligiendo el hotel que más les conviene.
- Los oferentes no están aprovechando al máximo sus recursos, para obtener mejores utilidades y mantener un mayor número de demandantes.
- La estrategia de marketing que actualmente utilizan los hoteles no impacta en la decisión del consumidor.

Justificación

La investigación descriptiva es realizada debido a que actualmente no se ve una competencia clara entre los hoteles de la ciudad de Navojoa, es decir, esto en comparación con otras empresas de distinto giro dentro de la ciudad, por ejemplo: supermercados, boutiques, pizzerías, entre otros. En estos tipos de negocios, siempre se ven promociones, distintos tipos de publicidad, etc.

El impacto de los resultados del método aplicado ayudará a la comprensión y respuesta de la situación de competencia en el sector hotelero de la ciudad de Navojoa, beneficiando tanto a oferentes para lograr hacer su hotel más atractivo, como a demandantes para elegir de manera más clara y objetiva el hotel que se adapte más a sus necesidades, todo esto, sobre si existe o no la competencia, y debido al panorama actual, como es el comportamiento de ambas partes, proponiendo ideas, sugerencias y áreas de oportunidad en el mercado para aprovecharlas. Así mismo, servir como un antecedente para situaciones similares en términos de competencia del sector hotelero en la región.

Marco teórico

Uno de los términos más utilizados dentro de la economía es la competencia, pero ¿qué es la competencia?, Competencia económica es definida por Bosh y Mariscal (2014), como la rivalidad entre empresas que participan en un mercado aplicando sus mejores estrategias de manera que pueden minimizar sus costos, maximizar sus ganancias y así mantenerse activas e innovadoras frente a otras empresas rivales.

En un mercado tan competido como el de México, las empresas tienen que preocuparse por ofrecer productos y servicios de alta calidad para no quedar al margen de las preferencias de los consumidores.

Esta competencia se aplica a todo tipo de sectores de la economía, pero por fines prácticos se tomará en cuenta su comportamiento en el sector hotelero de la ciudad de Navojoa, Sonora. Y como parte del análisis de este comportamiento es necesario saber las características de este sector.

Según Equipo Vértice (2008), las características del sector hotelero son:

- Se produce un contacto directo con el productor y el consumidor, puesto que pertenece al sector servicios.
- Requiere contactos internos permanentes entre los diferentes componentes de la organización del trabajo y entre sus distintos departamentos jerárquicos.
- Necesita innovaciones rápidas y continuas en relación con las necesidades y preferencias de los clientes.
- Sufre directamente el impacto de la situación económica, política y social.
- Es una industria de producción limitada (alojamiento).

Dentro del sector hotelero suelen existir diferencias entre los hoteles, por ello Secretaría de turismo (2014), establece una clasificación a base de estrellas donde, el número de estrellas refleja de modo intuitivo el tipo de oferta que el hotel ofrece a

sus huéspedes (Figura 1), de modo que hoteles con cualidades superiores obtienen también mayor número de estrellas al ser evaluados.

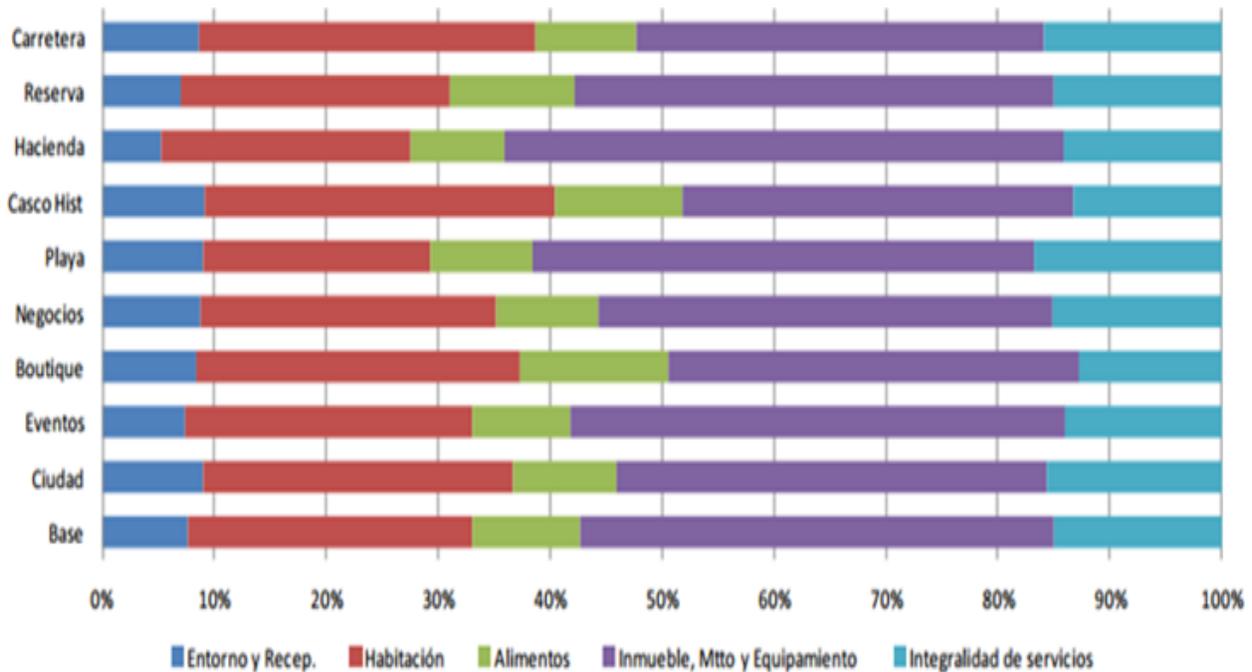
Figura 1. Clasificación hotelera.

	Una estrella: solo ofrece lo indispensable.
	Dos estrellas: servicios e infraestructura básicos
	Tres estrellas: instalaciones adecuadas, servicio completo y estandarizado, sin grandes lujos.
	Cuatro estrellas: instalaciones de lujo y servicio superior.
	Cinco estrellas: instalaciones y servicios excepcionales

Fuente: Secretaría de turismo (2014).

Además Secretaría de turismo (2014), menciona que una característica innovadora del sistema de clasificación hotelera mexicana (SCH) es que reconoce e incentiva la vocación del hotel y el desarrollo de propuestas de valor especializadas en hotelería (Figura 2), ya que la experiencia turística es muy diversa y los huéspedes buscan diferentes espacios para alojarse, según la ocasión y el motivo del viaje. Ante dichas vocaciones los hoteles tienen que adecuar los servicios generales que ofrece.

Figura 2. Adecuación a vocación del hotel.



Fuente: Secretaría de turismo (2014)

Método

Para la realización de la presente investigación, se utilizó como instrumento, una entrevista constituida por nueve preguntas, de las cuales dos fueron de respuesta abierta, mientras que las siete restantes fueron de opción múltiple. La entrevista fue dirigida a gerentes o administradores superiores de los siguientes hoteles de la ciudad de Navojoa: Best Western Hotel del rio, Navojoa Plaza, Sicomoro, Soria, Hacienda Cazadores, California, Fiesta Navojoa y Motel del Mayo.

Dicha entrevista contaba con preguntas detonantes para comprobación de las hipótesis como: ¿A qué tipo de consumidor está dirigido el hotel?, ¿Qué lo diferencia de los demás hoteles?, ¿Qué tiempo tienen establecidos en la ciudad?, y la principal de

mayor impacto ¿Consideran que existe una verdadera competencia entre los hoteles de la ciudad, o más bien se ven como complementos uno del otro?

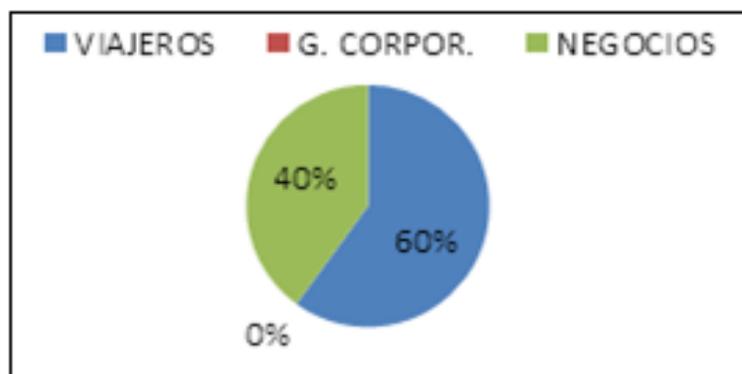
Además se realizó una investigación de campo, en donde se recopiló información sobre los servicios que ofrece cada uno de los hoteles, asistiendo de manera presencial a cada uno de ellos y preguntando a los encargados administrativos sobre dichos servicios, que servirán como comparación entre cada uno de los hoteles a los que se aplicó la entrevista, además de identificar diferenciaciones entre sí.

Resultados y discusión

A continuación se presentarán los resultados arrojados por la entrevista aplicada a cada uno de los gerentes de los hoteles.

La primera pregunta va dirigida con la intención de saber hacia qué tipo de consumidores va dirigido el hotel, según la Gráfica 1. El 60 por ciento de los hoteles va dirigido hacia los consumidores de tipo “viajero”, el 40 por ciento a consumidores de tipo de “Negocios”, mientras que ninguno de los hoteles va dirigido a un consumidor de clase “Grupo Corporativo”.

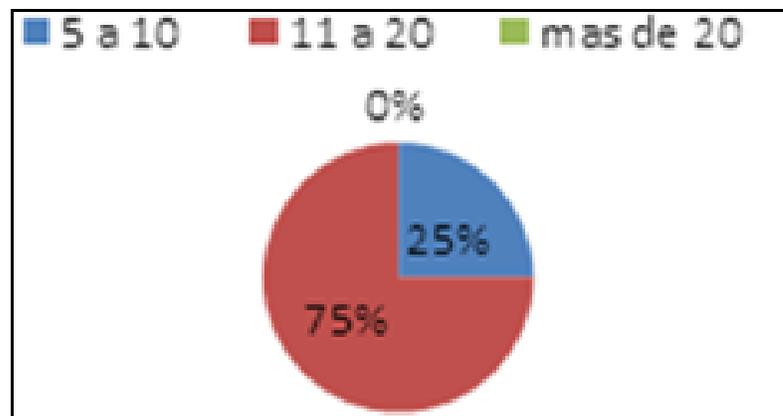
Gráfica 1. Tipo de consumidor al que va dirigido el hotel.



Fuente: Elaboración propia.

La pregunta número dos tiene las intenciones de conocer el rango de tiempo que los hoteles tienen en la ciudad de Navojoa desde su construcción. Los datos arrojaron que el 25 por ciento de los hoteles tienen entre cinco y diez años de antigüedad, el 75 por ciento restante tiene entre once y veinte años de existencia en la ciudad, y absolutamente ninguno de los encuestados tiene un tiempo mayor de veinte años (Gráfica 2).

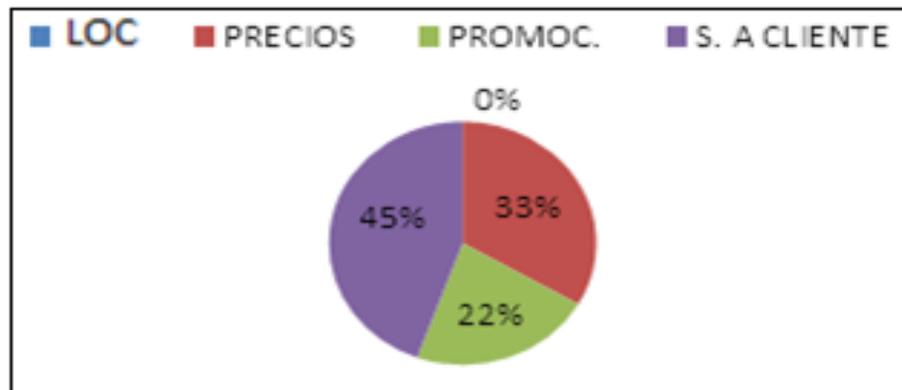
Gráfica 2. Años establecidos en la ciudad.



Fuente: elaboración propia.

La tercera pregunta tiene intención de saber qué es lo que piensan los encargados de los hoteles, sobre que los diferencia de los demás. El 45 por ciento afirmó que es el Servicio al cliente, el 33 por ciento dijo que los precios, el 22 por ciento que eran las promociones, y el cero por ciento dijo la localización del hotel (Gráfica 3).

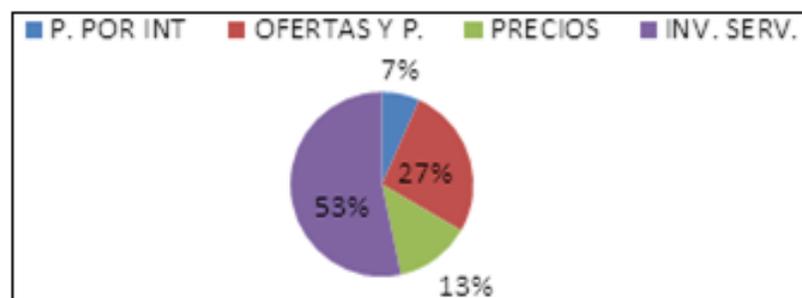
Gráfica 3. Qué diferencia un hotel de otro.



Fuente: elaboración propia.

En cuarto lugar se tiene una pregunta va encaminada a saber cuál es la estrategia de Marketing que utiliza cada hotel. En la Gráfica 4 respaldando a los resultados de la gráfica 3 se puede observar que el 53 por ciento de los hoteles afirman que es la innovación en su servicio su principal arma de marketing, en segundo lugar con un 27 por ciento se encuentran las ofertas y los paquetes, luego se tiene con un 13 por ciento los precios, y por último con 7 por ciento utilizan la publicidad por internet.

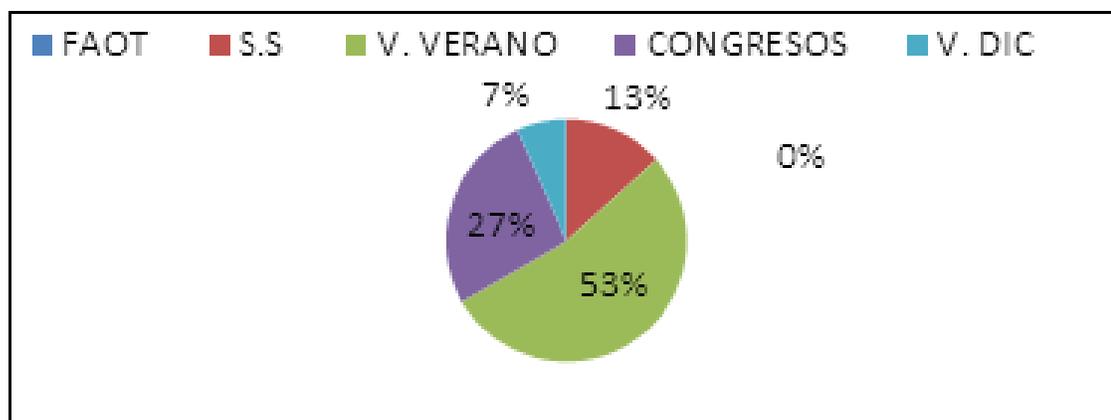
Gráfica 4. Estrategia de marketing del hotel.



Fuente: elaboración propia.

Después se tiene la pregunta número cinco, la cual, cuestiona cuando se tiene mayor afluencia de clientes en el hotel (en ciertas temporadas del año o cuando hay un evento en específico). Según los datos de la Gráfica 5 se observa que un 53 por ciento de los hoteles encuestados declara que es en vacaciones de verano cuando tienen mayor clientela, posteriormente con un 27 por ciento de los hoteles declaran que cuando hay un congreso; con el 13 por ciento se dice que es en vacaciones de semana santa y con la menor cifra un 7 por ciento afirman que es en vacaciones de diciembre.

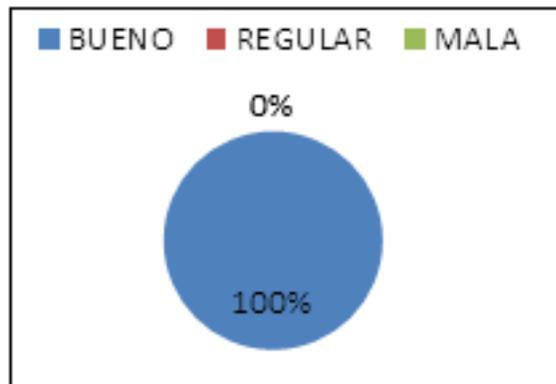
Gráfica 5. Situación donde se presenta mayor afluencia de clientes.



Fuente: elaboración propia.

La pregunta número 6 es una pregunta abierta por lo que se pasará a la pregunta número 7, para efectos de presentación. La número siete cuestiona cual es la perspectiva que se tiene sobre el sector hotelero a futuro, haciendo un pequeño hincapié en que existe la tentativa de que se abrirá un nuevo parque industrial en Navojoa. Con un 100 por ciento los hoteleros expresaron que sería bueno (Gráfica 6).

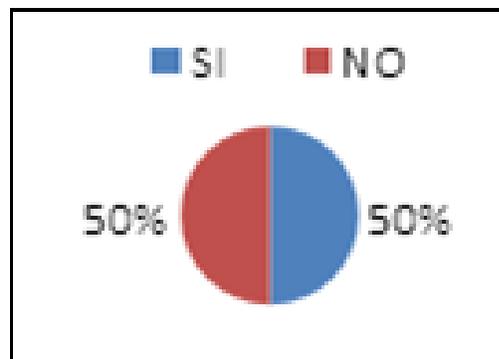
Gráfica 6. Perspectiva del sector hotelero.



Fuente: elaboración propia.

Luego está la pregunta ocho como complemento de la pregunta número siete, la cual dice que si de acuerdo a la perspectiva anterior planeaban invertir en el negocio, y aun siendo el 100 por ciento los que dijeron que era bueno, solo el 50 por ciento planea invertir en el negocio como muestra la Gráfica 7.

Gráfica 7. Se planea invertir en el hotel.



Fuente: elaboración propia.

Por último se tiene la pregunta número 9 la cual sugería si se creía que hay una verdadera competencia entre los hoteles de Navojoa, Sonora o si solo se veían como

complementos uno del otro. Los resultados despertaron interés porque es mayor el porcentaje de los hoteles que dicen que se ven como complementos con el 63 por ciento, mientras que solo el 37 por ciento considera que si hay una competencia real (Gráfica 8).

Gráfica 8. Consideración de los demás hoteles como competencia o complementos.



Fuente: elaboración propia.

Investigación de campo

En todos los hoteles se encontró con las mismas ofertas de servicios, siendo estos: TV, estacionamiento, internet, despertador, seguridad, secador de cabello, servicio de fax, servicio de restaurante al cuarto, lavandería, teléfono.

En lo que diferían unos hoteles de otros era contar con: jardín para eventos, salones para juntas, desayuno exprés, desayuno continental. Por otro lado solo la mitad de los hoteles contaban con alberca; además, solo uno contaba con habitaciones para discapacitados y otro con servicio de café a cuarto.

Conclusiones y recomendaciones

Gracias a los datos obtenidos se puede afirmar que los hoteles en Navojoa, Sonora van más dirigidos hacia una clientela de tipo viajero, con una mayor afluencia de clientes durante vacaciones de verano, con una antigüedad de entre 11 y 20 años; la mayor parte de los hoteles se distinguen por su servicio al cliente y buscan su continua innovación como estrategia de mercadotecnia, este es un factor importante en la investigación porque indica que es un elemento por el cual los hoteles compiten entre sí. Además, por ser esta su estrategia de marketing, el 50 por ciento planea invertir en el propio negocio, mientras que el otro 50 por ciento afirma que no lo hará por encontrarse en una zona de confort.

Se tiene una visión buena por parte de los hoteleros referentes a su sector en el futuro, a pesar de la crisis europea, la crisis de 2008 y el bajo crecimiento económico de México en 2013.

Por último, la pregunta clave de la encuesta, si consideran que existe una verdadera competencia entre los hoteles, para sorpresa la mayoría de los hoteles afirmó que se percibían más como complemento que como competencia, pero según los resultados y datos de esta investigación se puede observar que “si existe una verdadera competencia entre los hoteles de Navojoa, Sonora”; todos los hoteles toman acciones para acaparar un mayor segmento de la demanda, además de hacer uso de herramientas de mercadotecnia como: las promociones, los paquetes, las diferencias en los precios y publicidad por internet, así vayan dirigidos al mismo tipo de consumidor o no.

Se recomienda:

- Utilizar estrategias de marketing para los consumidores como espectaculares en la ciudad y carreteras, mantas en la infraestructura del mismo hotel, anuncios en la televisora regional y spots en radio.

- Resaltar los beneficios de hospedarse en el hotel, y destacar el o los servicios que lo diferencian de los demás como: jardín para eventos, salones para juntas, desayuno exprés, desayuno continental, habitaciones para discapacitados y servicio de alberca.

- Tener un encargado de las redes sociales del hotel, dándole a través de estas una publicidad mostrando la infraestructura del hotel, los servicios que posee y promociones atractivas para el consumidor.

- Salir de la zona de confort en la que se encuentran varios de los hoteles por el tiempo establecidos en la ciudad, cada día aumentan más las empresas en el sector hotelero de la ciudad de Navojoa, Sonora, por lo que la demanda se mostrará aún más repartida entre ellas.

- Mayor promoción turística por parte de la oficina de convenciones y visitantes (OCV) en redes sociales, páginas de internet y ciudades vecinas sobre los sitios emblemáticos de Navojoa; así señalando los hoteles situados en el municipio en donde los turistas puedan tener una agradable estancia.

Referencias

- Bosh, E., & Mariscal, E. (20 de Marzo de 2014). <http://www.coparmex.org.mx>.
http://www.coparmex.org.mx/upload/bibVirtualDocs/6_entorno_octubre_08.pdf
- Equipo Vértice. (2008). *Gestión de hoteles*. España: Editorial Vértice.
- Miranda Zavala, A. M., & Ruiz Andrade, J. G. (2014). *Factores que influyen en la decisión de compra de los clientes a través de las estrategias de marketing con redes sociales en el sector hotelero*.
- Ramírez Flores, M. S., & Guzmán Bedolla, F. (2013). *Tendencias del sector hotelero internacional*.
- SECTUR. (22 de Marzo de 2014). <http://cestur.sectur.gob.mx>. Obtenido de http://cestur.sectur.gob.mx/pdf/estudioseinvestigacion/estudiosfondosectorial/analisismejorespracticass/2012_FSIDITT_ClasificacionHotelera_FactorDelta_VersionCorta.pdf
- SECTUR. (22 de Marzo de 2014). <http://www.sectur.gob.mx/>. Obtenido de http://www.sectur.gob.mx/PDF/productos_turisticos/TurismoParaTodos/PROYECTO_CLASIFICACION_HOTELERA_SECTUR.pdf
- Tamayo, A. (2003). *Competencia y sentido social: un modelo de desarrollo para América Latina*. Ecuador: Editorial Abya Yala.

PARTE V

Desarrollo Sustentable

Diseño de un catálogo fotográfico digital para el Museo Regional del Mayo de la ciudad de Navojoa, Sonora.

Gilberto Gómez Rosas, María Marysol Báez Portillo, Lizette Marcela Moncayo Rodríguez.

Resumen

El presente trabajo es llevado a cabo en el Museo Regional del Mayo del municipio de Navojoa, Sonora, a través de las experiencias prácticas de un grupo de alumnos del Programa Educativo de Licenciado en Administración de Empresas Turísticas del Instituto Tecnológico de Sonora Unidad Navojoa, durante el semestre Enero-Mayo de 2012. El objetivo del presente proyecto es diseñar un catálogo fotográfico digital, a través de una experiencia práctica, con la finalidad de contar con una herramienta visual que muestre un panorama general de los productos culturales exhibidos en el Museo Regional del Mayo. Lo anterior es muy importante llevarlo a cabo, ya que permitirá tener un acercamiento preliminar a las exhibiciones mostradas en las salas del museo.

Palabras clave

Diseño, catálogo, digital, museo, productos culturales.

Antecedentes

El presente trabajo es llevado a cabo en el Museo Regional del Mayo a través de las experiencias prácticas realizadas por alumnos del Programa Educativo de Licenciado en Administración de Empresas Turísticas del Instituto Tecnológico de Sonora Unidad Navojoa durante el semestre Enero-Mayo de 2012.

El proyecto nació derivado de una plática con el administrador general, donde expuso las necesidades del museo, quedando como una de las prioritarias el diseño de un catálogo fotográfico, en el cual se muestren los productos culturales de las salas de exhibición.

Es importante mencionar una breve historia acerca del nacimiento y evolución de este sitio cultural, el cual, se inauguró como tal el 12 de julio de 2002, y está ubicado en las instalaciones de la antigua estación del Ferrocarril del municipio de Navojoa, Sonora, siendo coordinador desde sus inicios el Profesor Lombardo Ríos Ramírez.

Sin embargo, es importante mencionar que las instalaciones donde se encuentra el museo existen desde el año 1954, y a la fecha cuenta con cinco salas de exhibición y dos espacios adicionales, en los cuales se exhibe la historia del inmueble, y un archivo histórico fotográfico del municipio.

Para efectos de este trabajo es importante definir el significado de museo. Álvarez Candal (1974) menciona que un museo es una institución permanente sin finalidad lucrativa, al servicio de la sociedad y de su desarrollo abierto al público, que adquiere, conserva, investiga, comunica y exhibe para fines de estudio, de educación, de deleite, testimonios materiales del hombre y su entorno.

Es importante mencionar que alrededor del mundo hay muchos museos que cuentan con catálogos fotográficos digitales. Tal es el caso del Museo Histórico Nacional que en diciembre del 2005 lanza el mayor catálogo digital en línea del país, con más de 20 mil imágenes.

Así pues, el propósito del presente trabajo es el diseño de un catálogo fotográfico digital, el cual permita tener un acercamiento con los productos culturales exhibidos en el Museo Regional del Mayo.

Planteamiento del problema

Los museos virtuales son una parte importante de la realidad museística actual pero es necesario reflexionar acerca de sus ventajas puesto que posibilitan el acceso colectivo

a productos de la creación humana, permiten el acceso gratuito de cualquier persona en todo momento y lugar a representaciones de obras de arte reales, posibilitando su disfrute a personas afectadas por alguna discapacidad o que por problemas económicos y de distancia no pueden acudir al museo físico.

En base a lo anteriormente mencionado, surge la siguiente interrogante como planteamiento del problema ¿Diseñar un catálogo fotográfico digital, será una herramienta visual que permita mostrar los productos culturales exhibidos en el Museo Regional del Mayo?

Justificación

En el año 2001 la Real Academia de la Lengua Española define catálogo como una relación ordenada en la que se incluyen o describen de forma individual libros, documentos, personas, objetos, etc., que están relacionados entre sí.

Un catálogo es una comunicación visual, es decir, es un punto de encuentro entre la empresa y sus clientes potenciales. Para efectos del presente trabajo, un catálogo digital para el sitio cultural en cuestión, resulta relevante, ya que a través de este, se tendrá un acercamiento preliminar a las exhibiciones mostradas en las salas del museo.

Asimismo, por medio de este documento se podrá dar a conocer en un espacio del catálogo destinado para ello, información general sobre las visitas guiadas al museo, las salas de exhibición temporal, las presentaciones de libros, los cursos y talleres artísticos, las clases de actividades físicas, las exposiciones fotográficas, de pintura y escultura, los espectáculos musicales, entre otros.

Si el catálogo se llevara a cabo, el Museo Regional del Mayo contaría con una herramienta digital que además de mostrar los productos culturales, de alguna manera sería una estrategia publicitaria para difundir los productos y servicios de dicho sitio.

Objetivo

Diseñar un catálogo fotográfico digital, a través de una experiencia práctica, con la finalidad de contar con una herramienta visual que muestre los productos culturales exhibidos en el Museo Regional del Mayo.

Fundamentación teórica

En el año 1923 se empieza la construcción de la estación del ferrocarril del río mayo en la ciudad de Navojoa, Sonora por órdenes del General Álvaro Obregón. Participaron en su construcción arquitectos americanos y canadienses que trabajaban para la compañía Kansas City. Concluyendo esta misma en el año 1924, iniciando funciones como tren carguero y pasajero.

Después de la muerte del General Álvaro Obregón Salido, el inmueble quedó con la denominación de “Estación del Ferrocarril del Mayo. El edificio quedó prácticamente abandonado hasta que en 1957 fue adjudicado como casa habitación por la familia Ronaud Martínez.

A principios del año 2001 se empiezan las gestiones para la creación de una Casa de la Cultura en la Ciudad de Navojoa, Sonora, y es a fines de ese mismo año cuando se inician las pláticas para adquirir el edificio de la antigua Estación del Ferrocarril del Río Mayo y cuando se da el primer pago para la compra de dicho inmueble. Así pues, el día miércoles 30 de enero del año 2002 se hace la entrega de las llaves de la casa

por parte de la familia Ronaud Martínez. A partir de entonces empieza la actividad en vías a la creación del Museo Regional del Mayo.

El 28 de enero del 2002 el Comité Ciudadano Promotor de la Cultura en coordinación con la Dirección de Educación y Cultura del H. Ayuntamiento de Navojoa y el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH), lanzan una convocatoria a todos los habitantes de la Región del Mayo invitando a la población a que participen en la campaña de donación de objetos para su exposición en alguna de las salas del museo.

Para lo anterior, se instalaron dos módulos de recolección, el primero localizado en las escalinatas del Palacio Municipal de Navojoa, y el segundo ubicado al frente del inmueble de la Antigua Estación del Ferrocarril del Río Mayo.

Esta actividad generó una respuesta inmediata y entusiasta por parte de la población navojoense. Asimismo, se conjuntaron esfuerzos con los museos hermanos de Huatabampo, Etchojoa y Álamos así como la Dirección de Museos del Estado, logrando inaugurar el museo el día 12 de julio del mismo año siendo coordinador el Profesor Lombardo Ríos Ramírez.

Actualmente el inmueble cuenta con cinco salas y dos espacios distribuidos de la siguiente manera: en la sala uno se encuentra lo referente a la Prehistoria y Colonia de la región sur de Sonora, la sala dos cuenta con exposiciones temporales tales como exposiciones de fotografía, pintura, escultura, etc.

Así mismo la sala tres y cuatro tratan sobre etnología referente a la etnia Mayo, y por último en la sala cinco, se encuentran fotografías, artefactos y muebles pertenecientes al siglo XX. Es interesante señalar que aunado a lo anterior se cuenta

con dos espacios más, en el espacio uno, se encuentra información sobre la historia del inmueble, y el espacio dos, cuenta con el archivo histórico fotográfico de Navojoa. Después de mencionar la estructura general del museo es conveniente señalar que el presente proyecto se llevó a cabo a través de una experiencia práctica, realizada por un grupo de alumnos del PE de LAET de ITSON Unidad Navojoa. En esta estadía se pudo percatar de la necesidad de diseñar un catálogo fotográfico digital que mostrara de manera general como están constituidas las salas del museo.

Un catálogo es una relación ordenada en la que se incluyen o describen de forma individual libros, documentos, personas, objetos, etc., que están relacionados entre sí. Real academia Española (2001).

Muchas empresas utilizan los catálogos impresos para presentar a los clientes sus productos y servicios, ya que estos pueden ver con detenimiento las fotografías y descripciones de los productos que desean comprar.

En el caso del museo, esta herramienta puede ser de gran utilidad para despertar el interés en los visitantes potenciales del museo y para dar a conocer las actividades que en él se llevan a cabo. Asimismo, claro está, para que el público en general tenga un acercamiento preliminar con los productos o colecciones exhibidos.

Metodología

En el presente apartado se muestran las fases en las cuales se divide el proyecto, es decir, se podrán observar los pasos llevados a cabo para la realización óptima del proyecto.

El primer paso fue la asignación de empresas, donde se realizó una reunión en el Centro Académico y de Servicios (CAS) con todos los alumnos inscritos en las materias

de prácticas profesionales, y en donde se dio a conocer la empresa y los compañeros de equipo que trabajarían juntos durante todo el semestre.

Segundo paso una vez conocido el nombre de la empresa asignada que en este caso fue el Museo Regional del Mayo, se asistió a este lugar para ponerse en contacto con las personas encargadas y ponerse a su disposición, además de acordar horarios de asistencia, y llenado de los formatos correspondientes tales como hoja de registro de proyecto, elaboración y firma del convenio.

Tercer paso, el equipo técnico se dio a la tarea de involucrarse en cada una de las actividades administrativas y operativas del museo. Cabe señalar que las actividades administrativas se refieren al llenado del libro que contiene las entradas y salidas de los visitantes, así como la captura de dicha información, la cual es imprescindible para posteriormente determinar estadísticas de afluencia al museo.

En ese tenor, las actividades operativas consisten en realizar visitas guiadas a estudiantes y visitantes en general de distintos lugares de la ciudad y del país. Asimismo, se planificaron y organizaron eventos culturales como presentaciones de libros, mesas redondas, y conferencias. Finalmente el equipo técnico del proyecto apoyaba en el montaje, desmontaje, decoración y organización de la sala 2 de exposiciones temporales del Museo Regional del Mayo.

Posteriormente, la cuarto paso del proyecto consistió en observar las oportunidades de mejora del museo, destacando la poca afluencia de visitantes, la falta de publicidad y la falta de un catálogo fotográfico digital, quedando este último como la acción de mejora a desarrollar por parte de los alumnos.

Cabe señalar que durante la estadía del equipo técnico en la empresa, mensualmente se presentaron reportes parciales de actividades al asesor del proyecto, los cuales consistían en un documento que mostrara los avances del proyecto y las actividades operativas y administrativas llevadas a cabo semanalmente.

Finalmente el quinto paso se realizó el informe técnico del proyecto, incluyendo la sustentación, procedimiento y los resultados del mismo. En esta etapa el empresario si lo considera pertinente firma un documento en el cual se asienta si está satisfecho con el desarrollo y resultados del proyecto.

Resultados y discusión

En el presente apartado se muestran los resultados del proyecto, mismos que se podrán observar en el orden en el que se presentaron cada uno de los pasos del proyecto.

El primer resultado que se obtuvo fue un convenio de colaboración semestral con el Museo Regional del Mayo, donde se asentaron compromisos por las partes (institución-. Posteriormente, se asistió a este lugar para acordar las generalidades del proyecto y la manera en la que se habría de trabajar, así como la firma de documentos necesarios para la estadía de los estudiantes en la empresa.

Los resultados obtenidos en la tercera etapa fueron los siguientes: se atendieron aproximadamente a 200 alumnos de primarias, 100 alumnos de secundaria, 80 alumnos de preparatoria y 50 alumnos universitarios del municipio de Navojoa y alrededores. Se brindaron recorridos a 40 personas en promedio de la comunidad en general. Se participó en la organización de eventos en lugares como la plaza Santa Fe y el museo Regional del Mayo.

El resultado de la cuarta fase fue en relación al diseño de un catálogo fotográfico digital, el cual fue sugerido en primera instancia por los líderes del museo y fue planteado al inicio del proyecto en el apartado de objetivo.

El catálogo presenta al inicio una breve reseña de los antecedentes del museo, asimismo explica cuántas salas lo integran; son cinco salas y dos espacios. Sala 1: la prehistoria, *sala 2: exposiciones temporales*, salas 3 y 4: etnográficas, sala 5: siglo xx. En dicho catálogo se ofrecen recorridos a los demás museos que integran el Sistema Municipal de Museos de Navojoa: Museo Hutezzo, Museo de sitio Tehuelibampo, además claro está del Museo Regional del Mayo.

Finalmente, en el catálogo digital se dan a conocer las actividades llevadas a cabo en el museo como, presentaciones de libro, charlas, actividades artísticas y culturales, conferencias, entre otros.

Conclusión y Recomendación

En base a lo anteriormente mencionado se puede concluir que el diseño de un catálogo digital para el Museo Regional del Mayo tendrá beneficios considerables ya que posibilitará el acercamiento a los productos culturales sin que el tiempo, la distancia y los recursos financieros sea una limitante.

Asimismo, se sugiere que dicho catálogo digital se suba a alguna plataforma, pudiendo ser en las redes sociales, o en el sitio web del museo. Lo anterior, servirá como una

estrategia publicitaria para dar a conocer los productos culturales exhibidos en las salas de dicho repositorio cultural.

Finalmente, resulta importante señalar que las manifestaciones culturales de un lugar, así como la historia, raíces, costumbres, objetos, entre otros, son la huella que han dejado nuestros antepasados y por lo tanto son una riqueza que hay que preservar y difundir. Como lo menciona Cerdá Hernández en el año 2005, un museo permite el encuentro con las distintas manifestaciones culturales, que han tenido lugar a lo largo de la historia. En este sentido, el diseñar una herramienta que permita tener un acercamiento aunque no sea físico, resulta realmente valioso para la sociedad.

Referencias:

Benjamín Valenzuela García. (1996). MI TERRUÑO, relatos, vivencias y semblanzas de Navojoa, 1era Edición, Guadalajara Jalisco. Ed. Adriana.

Catálogo Fotográfico Digital del Museo Histórico Nacional.

http://www.nuestro.cl/notas/noticias/archivo_foto_digital.htm

Cerdá Hernández R. Cerdá Hernández P. Cerdá Hernández M. (2005). Animación Cultural. Primera Edición. Barcelona. Editorial Altamar.

[EL MUSEO ARQUEOLÓGICO PROVINCIAL “SAMUEL ALEJANDRO LAFONE](#)

[QUEVEDO” DE ANDALGALÁ \(1974\): CONCEPTO Y PRÁCTICA.](#)

<http://170.210.139.77/memoria/PDF/MESA%20TEMATICA%2016/MT%2016%20-%20Alvarez%20Candal.pdf>

Museo Regional del Mayo Prof. Lombardo Ríos Ramírez. Recuperado el día 10 de Abril del 2012 de:

http://www.sic.gob.mx/ficha.php?table=museo&table_id=226

Real Academia Española. 2001. Diccionarios. Recuperado el día 14 de marzo de 2012 del sitio web: <http://lema.rae.es/drae/?val=catalogo>.

Real Academia Española. 2001. Diccionarios. Recuperado el día 14 de marzo de 2012 del sitio web:

<http://lema.rae.es/drae/?val=cat%3%A1logo+fotografico>

Sitios web. 2012. Museo Regional de Mayo:

<http://www.ocnavoja.com/sitios-museos.php>

Sitio Oficial. 2012. Museo Regional del Mayo:

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100002534755823>

Diagnóstico de desarrollo endógeno en el municipio de Álamos, Sonora

Milagros Del Rosario Urbalejo Gastelum & Cecilia A. Murillo Félix

Resumen

En los últimos años ha surgido un nuevo paradigma conocido como desarrollo endógeno, el cual consiste en la generación de desarrollo mediante la organización de los miembros de las comunidades para ampliar su capacidad de aprovechar las potencialidades naturales e infraestructuras disponibles en un determinado territorio (Vásquez Barquero, 2004). En este sentido, se optó por realizar el presente diagnóstico de desarrollo endógeno en el municipio de Álamos, Sonora, a fin de desarrollar estrategias que ayuden a detonar el desarrollo regional. La metodología que se utilizó fue *Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local* propuesta por Silva (2003); se aplicaron 100 encuestas en establecimientos comerciales formales e informales del municipio para conocer su situación actual.

Antecedentes

Tal como lo afirma Vázquez Barquero (2007), desde principios de los años ochenta se ha ido extendiendo el uso del término desarrollo endógeno con gran fortuna, y en el mundo académico y profesional ha tenido una gran difusión, debido a su utilidad para interpretar los procesos de desarrollo de territorios y países, en tiempos en los que se producen grandes transformaciones en la economía y la sociedad como consecuencia del aumento de la integración económica, política y cultural.

La conceptualización del desarrollo económico evoluciona y se transforma a medida que lo hace la sociedad, los países, regiones y ciudades tienen que dar solución a nuevos problemas y que las innovaciones y el conocimiento se difunden por

las organizaciones económicas y sociales; el desarrollo endógeno según Garofoli (2009), es capaz de garantizar la autonomía del proceso de transformación del sistema económico local y que sea relativamente sostenible, debe basarse en el entorno local y en la habilidad para controlar ciertas variables fundamentales que determinan el desarrollo económico local. Estas variables son:

- A) El uso de los recursos locales
- B) La habilidad de controlar, localmente, los procesos de acumulación
- C) Capacidad para innovar
- D) La existencia de interdependencias productivas, intersectoriales e intersectoriales a nivel local.

Entonces desarrollo endógeno para Garofoli (2009), es la capacidad que tienen los territorios para innovar a nivel local.

Por otra parte, Según Sassone & Camacho (2005), un número importante de países del mundo está experimentando y estudiando iniciativas que promuevan una nueva organización de la producción inscrita bajo nuevos enfoques para abordar el desarrollo desde una dimensión territorial como mecanismos de motorización del desarrollo local. Este proceso ha cobrado mayor impulso a partir de las últimas décadas, donde las economías y en general las sociedades vienen conociendo, a distintas escalas, dimensiones e intensidad, procesos de cambio estructural significativo. El desarrollo de estos cambios ha provocado una nueva fase de reestructuración tecnológica y organizativa que está afectando a las formas de

producción conocidas, a la organización de la producción misma y a la gestión empresarial tradicional, también y muy especialmente, al papel del Estado y al marco regulatorio de los países. Los enfoques tradicionales de desarrollo han entendido simplistamente la “flexibilización” como la desmejora de las relaciones laborales para obtener mayores ingresos por la vía de la reducción de costos salariales, pero el enfoque de desarrollo endógeno plantea incrementar las ganancias brutas en las iniciativas productivas organizadas bajo distintos esquemas, mediante la búsqueda de mecanismos que propicien mejores condiciones de competitividad a través de la innovación, la diferenciación y la calidad del producto o del servicio, es decir, implementando estrategias que aprovechen ventajas competitivas dinámicas basadas en un recurso humano capaz de adaptarse a los cambios con flexibilidad, cualificado y comprometido con el proceso de producción debido al fomento de una gestión que favorece el trabajo decente.

Entre los países que han desarrollado modelos de desarrollo endógeno se encuentra Venezuela, un país que estaba inmerso en una situación económica crítica a raíz del desplome de los precios petroleros en el mercado mundial, para dar solución a este problema, se planearon distintos modelos de desarrollo, pero por una u otra cosa no funcionaron; por lo que fue necesario que se iniciara en serio la búsqueda de mecanismos capaces de fomentar un "desarrollo sustentable" basado en la creación de una sociedad más igualitaria; es a partir de ese momento que se empieza a hablar del "desarrollo endógeno", que se trata de un horizonte, una consigna que surgió en busca de una respuesta popular.

Se considera que el "desarrollo endógeno" venezolano no es una alternativa teórica ya empaquetada como "modelo alternativo", listo para su aplicación. Es más bien una manera de referirse a la búsqueda de un camino. (Dick, 2007)

Por su parte, en México, específicamente en los Municipios de San José del Rincón y Villa Victoria, Estado de México, se han realizado estudios sobre desarrollo endógeno, enfocados a promover el desarrollo del cultivo de nopal, dicho proyecto fue inicialmente desarrollado como una opción para incidir positivamente en la seguridad alimentaria de las familias, no obstante, el excedente de producción vino a influir en el mercado regional y en otros aspectos del desarrollo comunitario, lo cual confirma un efecto multiplicador endógeno de actividades económicas y no económicas derivadas de la producción intensiva y sustentable del nopal, los resultados fueron muy favorables y se pudo lograr mejorar parcialmente las condiciones de vida de los habitantes de ambos municipios. (Rendón Rojas & Herrera Tapia, 2011)

Planteamiento del problema

Álamos, es un municipio ubicado en el sur del Estado de Sonora, que cuenta con una gran cantidad de recursos que pueden ser aprovechados potencialmente por sus habitantes; lamentablemente las personas de la comunidad no han puesto mucho énfasis en aprovechar al máximo dichos recursos, y el gobierno municipal, por su parte, carece de estrategias que ayuden a impulsar el desarrollo en la localidad, es por ello que se está realizando el presente diagnóstico de desarrollo endógeno consistente en un análisis de todos los recursos potenciales con que cuenta la comunidad, para de esta forma dar respuesta a la siguiente interrogante: ¿Cuáles

serían las estrategias a seguir por el municipio de Álamos, Sonora para detonar el desarrollo endógeno de la región?.

Objetivo

Realizar un diagnóstico del potencial endógeno del municipio de Álamos, Sonora, a fin de desarrollar estrategias que ayuden a detonar el desarrollo endógeno de la región.

Justificación

Mediante la realización del presente diagnóstico será posible desarrollar alternativas que mejoren significativamente las condiciones de vida de los habitantes, la economía del municipio, así como también la promoción del uso eficiente y responsable de los recursos existentes; además se podrá entender la forma en la que se puede contribuir para que exista un desarrollo endógeno en la región. Por otra parte, dicho diagnóstico impactará a todos los habitantes del municipio, además de que le servirá al gobierno municipal de base para saber cómo impulsar estrategias que vayan encaminadas a fortalecimiento del municipio.

Marco teórico

Uno de los cambios más importantes que ha tenido lugar en la teoría del desarrollo económico en los últimos veinte años es la formación de un nuevo paradigma que se conoce como desarrollo endógeno, el cual puede definirse como, la generación de desarrollo mediante la organización y la inducción de los miembros de las comunidades para ampliar su capacidad de aprovechar las potencialidades

naturales e infraestructuras disponibles en un determinado territorio y acceder a los servicios de educación, información, salud, asistencia técnica, financiera, para producir bienes y servicios con respeto al medio ambiente, que multipliquen empleos y bienestar social en beneficio de una mejor calidad de vida (Vásquez Barquero, 2004).

Para Ruiz Durán (2004), la estrategia de desarrollo endógeno parte de la existencia de los recursos y capacidades locales no totalmente aprovechados y cuya movilización podría facilitar la reestructuración de los sistemas productivos, así como favorecer el ajuste de la economía a los cambios económicos e institucionales. En este contexto, lo más probable es que el éxito de una ciudad o región dependa de su capacidad para mejorar y potenciar los recursos de que dispone. Para ello, es preciso identificar, en primer lugar su potencial de desarrollo endógeno. Este potencial comprende todos aquellos factores que pueden contribuir al desarrollo de la propia región, tales como los recursos materiales y los que ofrece el entorno, infraestructuras de transporte y comunicaciones, estructuras urbanas, capital físico y capital humano, incluyendo dentro de este último el nivel de instrucción de la población, la calificación profesional, la aptitud para dirigir empresas y la capacidad innovadora.

Boisier (2004), menciona que el desarrollo endógeno es único y diferente en cada una de las unidades territoriales, es complejo, adaptativo, sistémico y con un funcionamiento semejante a la capilaridad. Éste proceso no es automático, mucho menos, bajo un funcionamiento por mediación de políticas universales y uniformizantes, éste proceso es específicamente de carácter local, tal impulsor es

únicamente responsabilidad del gobierno del respectivo territorio como agente concreto del Estado en ese nivel.

Por su parte Rappo y Vázquez (2007), afirman que el desarrollo regional y sus políticas han tenido dos actores, el gobierno en sus tres niveles y la iniciativa privada, de tal manera que el desarrollo de las regiones dependían de las iniciativas del gobierno y de las inversiones que éste mismo generaba, con el fin también de atraer inversiones de capital privado hacia las regiones que como tal decidían impulsar.

Según Vázquez Barquero (2004), las cuatro fuerzas que impulsan el desarrollo son: la organización flexible de la producción; la difusión de las innovaciones y el conocimiento; el cambio y adaptación de las instituciones, y el desarrollo urbano del territorio.

Hernández, et al (2012), comentan que el desarrollo de los países, las regiones y las ciudades no dependen exclusivamente de los aspectos económicos sino también de los recursos humanos, instituciones y culturales que constituyen su potencial de desarrollo endógeno, a saber: capacidades empresariales, estructura social y política, innovación, conocimientos, tradiciones y cultura.

El desarrollo endógeno local se sustenta en el uso de los recursos con que cuentan las localidades; estos constituyen el potencial del “desarrollo” y, por tanto, la planificación estratégica territorial se convierte en un instrumento necesario (Vázquez Barquero, 2009).

Isham et al. (2004), por su parte, concluyen que los recursos naturales son importantes para un país y una región y que son factores importantes para el

crecimiento con ayuda de las instituciones para poner en práctica políticas públicas capaces de sacar el máximo beneficio de ellos, de manera sustentable.

Método

El concepto de base del desarrollo local es la idea de determinar, por un lado, cual es el potencial de recursos con el que se cuenta y que está subutilizado y, por otro lado, cuáles las necesidades que se requiere satisfacer de las personas, de las comunidades, de las colectividades, de los municipios, y de la sociedad en su conjunto. En el presente proyecto se utilizó la metodología propuesta por Silva Lira (2003), la cual está basada en los siguientes aspectos:

- Analizar el potencial endógeno con que se cuenta en el sector, es decir todos los recursos tanto físicos, humanos, financieros, económicos, etc.
- Determinación de unos objetivos estratégicos a partir del conocimiento del potencial económico local, análisis de los recursos y potencialidades de la zona, así como de las principales carencias y obstáculos que pueden existir para que surjan y se desarrollen actividades económicas.
- Creación de los medios que involucren a todos los agentes económicos en este proceso. Se trata en este caso de introducir la dinámica y la estructura del asociativismo y de cooperación en torno a una institución de seguimiento y ayuda a las iniciativas y acciones de desarrollo.
- Creación de medidas de acompañamiento y realización de estrategias que brinden una solución a la problemática

Además de la metodología anterior, también se optó por realizar un sondeo en el municipio de Álamos, consistente en la aplicación de encuestas. Primeramente, para la elaboración del instrumento, se tomó como base el cuestionario de Censos Económicos 2014 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y se hizo una readaptación, construyendo un modelo de encuesta consistente de 21 preguntas, de las cuales 2 eran de respuestas directas, 11 preguntas de respuesta múltiple y 8 de respuestas dicotómicas. Dicho instrumento se aplicó a 100 establecimientos comerciales formales e informales del municipio de Álamos, Sonora, mismos que se seleccionaron por muestreo no probabilístico por conveniencia. Posteriormente, se graficó la información obtenida y se analizaron cada uno de los gráficos.

Resultados y discusión

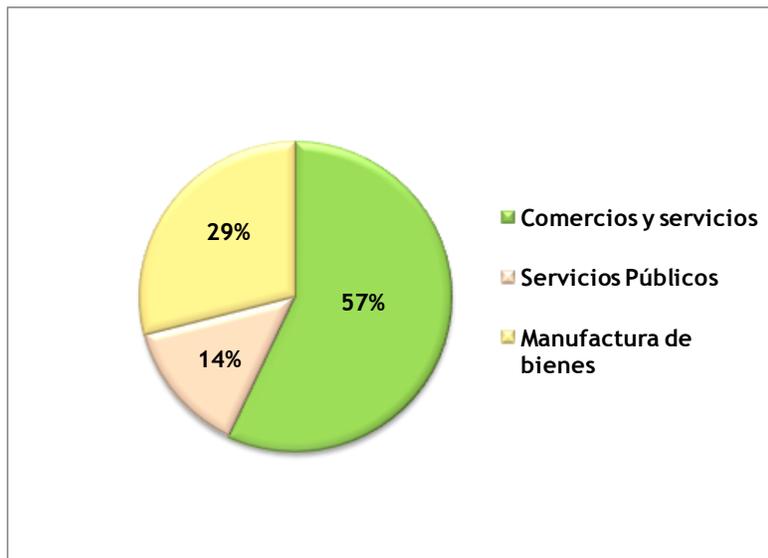
Tabla 1. Actividades comerciales del Municipio de Álamos

Principales actividades comerciales del Municipio de Álamos, Sonora	
Elaboración de cajeta	Elaboración de salsas
Carpinterías	Elaboración de postres y dulces
Tortillerías de harina y maíz	Artesanías
Elaboración de papalotes	Pastelerías
Cafeterías	Venta de chiltepín y sus derivados
Elaboración de piñatas	Preparación de alimentos
Elaboración de pan	Elaboración de jugos y bebidas
Abarrotes	Cenadurías

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 1, se muestran las principales actividades comerciales del municipio, como se puede observar son en su mayoría comercios informales cuya elaboración es manual.

Gráfica 1. Tipo de actividad económica



Fuente: Elaboración Propia

El 57% de las actividades económicas de los establecimientos del municipio son comercios y servicios, el 29% corresponde a manufacturas de bienes y el 14% es de servicios públicos.

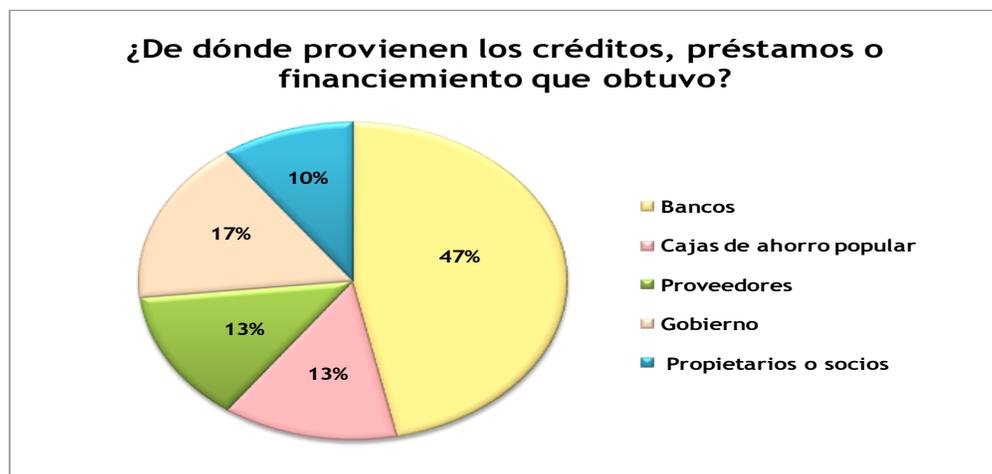
Gráfica 2. Obtención de créditos, préstamos o financiamiento



Fuente: Elaboración Propia

En la gráfica 2, se observa que el 70% de los establecimientos de Álamos afirman que no han obtenido ningún crédito para el sostenimiento de su negocio, y el 30% restante dice si haber obtenido algún crédito o tipo de financiamiento.

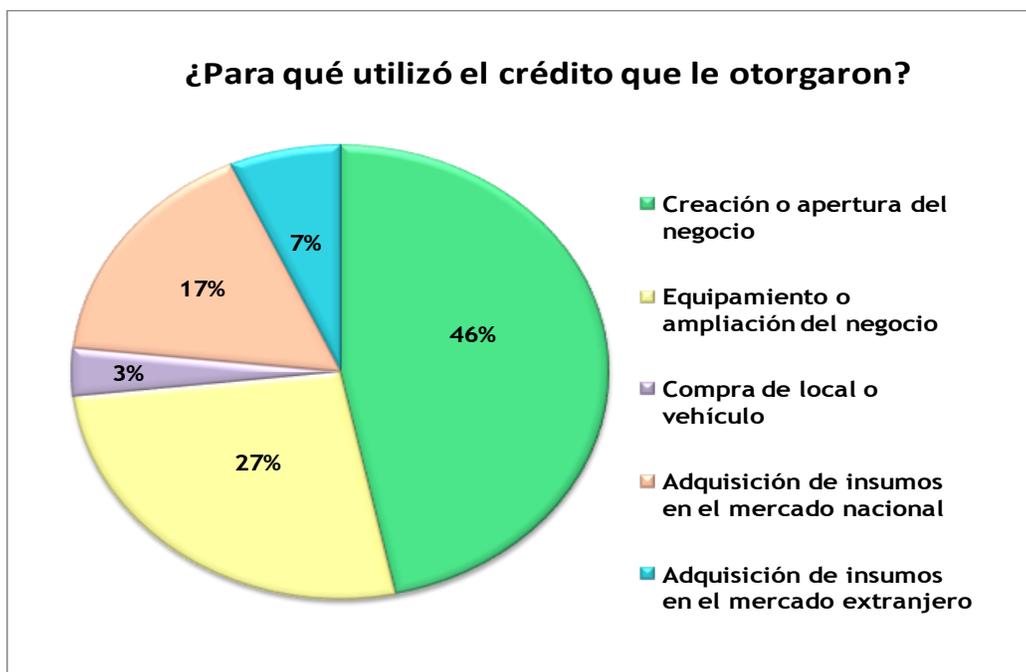
Gráfica 3. Proveniencia de los créditos, préstamos o financiamiento obtenido



Fuente: Elaboración Propia

Del 30% de los establecimiento que afirma si haber obtenido un crédito, préstamo o tipo de financiamiento, el 47% afirma que ha obtenido un préstamo bancario, el 13% dice haberlo obtenido de una caja de ahorro popular, mientras que el 13% afirma haber obtenido un financiamiento con proveedores, el 17% dice que obtuvo financiamiento del gobierno y por último el 10% dijo que lo obtuvo de los mismos propietarios o socios del negocio.

Gráfica 4. Utilización de los créditos, préstamos o financiamiento

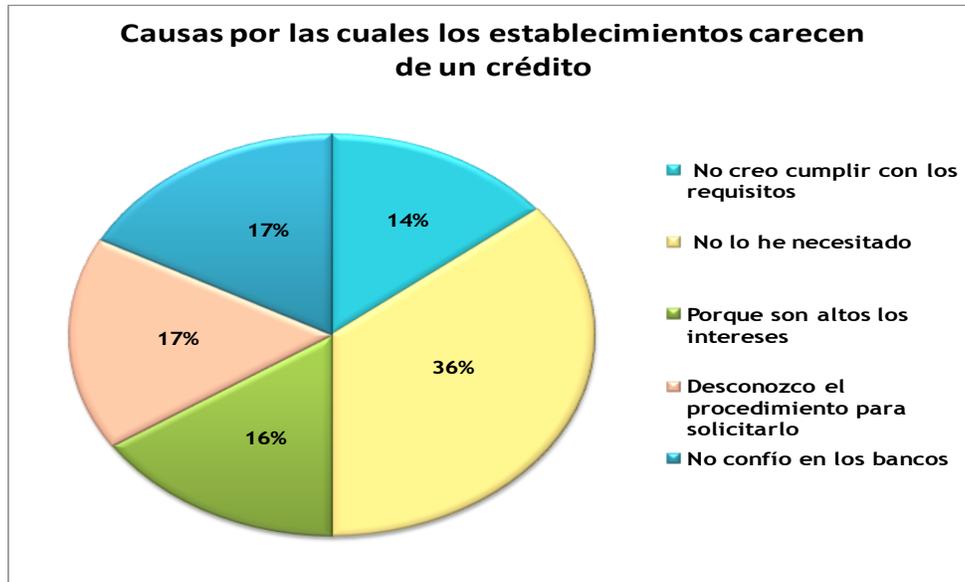


Fuente: Elaboración Propia

Tal como se observa en la gráfica 4, el 46% de los establecimiento que obtuvieron un crédito afirma haberlo utilizado en la creación o apertura de su negocio, mientras que el 27% dice haberlo utilizado para el equipamiento o

ampliación, el 3% afirma que lo utilizó para la compra de local o de vehículo, así mismo el 17% afirma que lo utilizó para la adquisición de insumos en el mercado nacional y el 7% lo utilizó para la adquisición de insumos en el mercado extranjero.

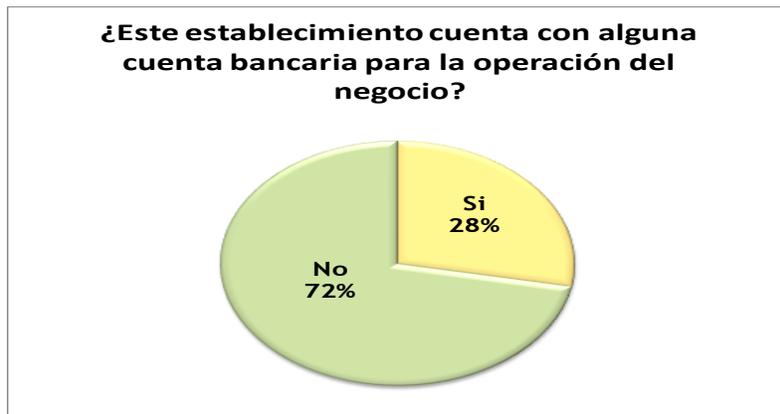
Grafica 5. Causas por las cuales los establecimientos carecen de un crédito



Fuente: Elaboración Propia

El 14% de los establecimiento que afirma no haber obtenido un crédito, préstamo o tipo de financiamiento dice que una de las causas por las que no tiene un préstamo es porque no cree cumplir con los requisitos, el 36% afirma que no lo ha necesitado, por su parte, el 16% afirma que carece de un crédito porque son altos los intereses, el 17% dice desconocer el procedimiento para solicitarlo, y por último el 17% afirma que no confía en los bancos.

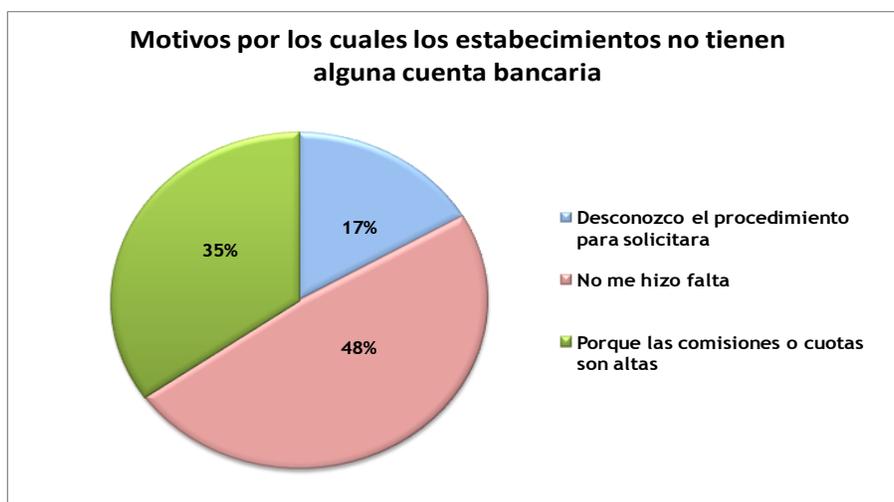
Gráfica 6. Cuenta bancaria para la operación del negocio



Fuente: Elaboración Propia

El 72% de los establecimientos comerciales y de servicios del municipio de Álamos, Sonora, afirma que no tiene una cuenta bancaria para la operación del negocio, mientras que el 28% dice si tenerla.

Gráfica 7. Motivos por los cuales los establecimientos no tienen una cuenta bancaria



Fuente: Elaboración Propia

Como lo muestra la gráfica 7, el 17% de los establecimientos que afirmaron no contar con una cuenta bancaria, afirma que el motivo por el cual no la tiene es porque desconoce el procedimiento para solicitarla, el 48% dice que no le ha hecho falta, mientras que el 35% afirma que el motivo es que las comisiones o cuotas son altas.

Conclusiones y recomendaciones

Después del análisis de todos los recursos con los que cuenta el municipio de Álamos, Sonora, se puede concluir que efectivamente el municipio cuenta con las potencialidades necesarias para que en el municipio se pueda dar un desarrollo endógeno.

Por otra parte, a partir de los resultados obtenidos mediante las encuestas realizadas se puede percatar que aún falta un impulso de crecimiento en los establecimientos comerciales y de servicios del municipio; esto es porque el 70% dice que no ha obtenido algún crédito o financiamiento para el sostenimiento de su negocio, por lo que se recomienda que se implementen estrategias donde se den a conocer más las opciones de financiamiento, las características y el procedimiento para la solicitudes, ya que 17% de los dueños de los negocios dice desconocer el procedimiento para solicitarlo, el 16% afirma que carece de un crédito porque son altos los intereses y el 17% afirma que no confía en los bancos.

Algunas de las estrategias que el municipio de Álamos debería de implementar para detonar el desarrollo endógeno en la región son:

- Considerar la participación de los diferentes actores locales, tanto sociales como productivos, ya que la intervención activa de estos en los procesos de desarrollo

regional, desarrollo productivo, desarrollo de la innovación y tecnología y desarrollo institucional permite lograr un crecimiento económico a partir de la acumulación de capital en el territorio local.

- Los establecimientos comerciales del municipio debe de promocionar más su negocio y aprovechar las oportunidades que se les presente, así como estar más informados en cuanto a las fuentes de financiamiento existentes.

- El gobierno, por su parte, debe de brindar apoyo a los distintos establecimientos comerciales y de servicios del municipio, a fin de que estos crezcan.

- Creación de una incubadora de negocios en el municipio, por parte del H. Ayuntamiento o por medio de las universidades, a fin de promover la creación de nuevos negocios y asegurar el éxito de proyectos emprendedores.

- Se deben de crear mejores condiciones de servicios para los habitantes del municipio, dándole mayor impulso a los más esenciales como lo es la educación y los servicios públicos.

- Aunque las empresas en el municipio de Álamos no tienen un desarrollo empresarial significativo, el hecho de motivar la creación de nuevas unidades empresariales, por parte de los propios actores locales, ya sea por necesidad u oportunidad, permite formar grupos empresariales con capacidad productiva, como son los sectores de las empresas manufactureras de elaboración de artesanías, cajeta y otros alimentos típicos de la región, por lo que se propone que se puedan dar asesorías o pláticas que incentiven la creación de nuevos negocios que puedan ser redituables para los habitantes de la región.

- Impulsar mayoritariamente el turismo en la región, ya que Álamos es un pueblo mágico que tiene un enorme potencial turístico que atrae a muchos turistas.

- A pesar de existir una escasa innovación y creación de nuevas tecnologías a nivel local en el municipio de Álamos, es necesario que los actores productivos se encarguen de introducir nuevas tecnologías e innovar en procesos productivos, ya que esto mejora los procesos de producción y por ende mejora la economía de sus negocios.

- Fomentar en cada uno de los habitantes el interés por el desarrollo de la comunidad.

- Crear las condiciones para que exista una coordinación entre el gobierno municipal y los habitantes.

Por último, Se recomienda continuar el análisis de desarrollo endógeno en el municipio de Álamos, Sonora; a fin de que se siga fomentando el interés en los distintos actores locales y en el mismo gobierno municipal; además se sugiere por la importancia, desarrollar mejoras o formular políticas de desarrollo local para que de esta forma se pueda logara un desarrollo endógeno, que vaya encaminado al fortalecimiento del municipio.

Referencias

Boisier, S. (2004). Desarrollo territorial y descentralización. El desarrollo en el lugar y en las manos de la gente. Revista EURE.

Dick, P. (2007). El desarrollo Endógeno: ¿Camino al socialismo del siglo XXI? Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales.

Garofoli, G. (2009). Las Experiencias del Desarrollo Económico Local en Europa: Las enseñanzas para América Latina. URB-AL.

Hernández Fernández, L., Romeo Borré, J., Bracho Rincón, N., & Morales, M. (14 de Enero de 2012). Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe. Recuperado el 22 de Marzo de 2014, de Empresa. Conocimiento e innovación factores claves del modelo de desarrollo endógeno.

Isham, J., Prithett, L., Woolcock, M., & Busby, G. (2004). The Variates of Resource Experience: How Natural Resource Export Structures Affect the Political Economy of Economy Growth. Middlebury College, Department of Economics.

Rappo Miguez, S., & Vázquez Toriz, E. (2007). Lineas Estrategicas para construir una prpuesta de Desarrollo Sustentable en la región centro-oriente de Puebla. Puebla, Puebla.

Rendón Rojas, L., & Herrera Tapia, F. (2011). Hacia el desarrollo endógeno de las comunidades mazahuas del Estado de México, contribuciones a partir de la producción del nopal. . Paradigma Económico , 111-140.

Ruiz Durán, C. (2004). Dimensión territorial del Desarrollo Económico de México. México D.F: Facultad de Economía, UNAM.

Sassone, P., & Camacho, M. (2005). Desarrollo endógeno: Un debate necesario. Venezuela: Instituto Latinoamericano de investigadores sociales.

Silva Lira, I. (2003). Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local . Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Vázquez Barquero, A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. Investigaciones Regionales , 183-210.

Vázquez Barquero, A. (2004). Desarrollo endógeno: Interacción de las fuerzas que gobiernan los procesos de crecimiento económico. En V. y. Baer, En la frontera del desarrollo endógeno. Temuco, Chile: Ediciones Universidad de la Frontera.

Vázquez Barquero, A. (2009). Desarrollo local, una estrategia para tiempo de crisis . Apuntes del Cenes.

Vázquez Barquero, A. (2004). Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno. España: Ediciones Pirámide.

Título: Propuesta para la creación de una Operadora turística Navojoa Tours.

Rodolfo Valdez Romero, (roddo08@hotmail.com), María Marisol Báez Portillo & Angelina Olivas Domínguez.

Resumen

La ciudad de Navojoa Está ubicada en el sur del Estado de Sonora, colinda al norte con los municipios de Cajeme y Quiriego, al este con Álamos, al suroeste con Huatabampo y al oeste con Etchojoa. La siguiente propuesta es un proyecto turístico que busca fomentar recorridos por las regiones ya que cuentan con un excelente clima y una extensa variedad de flora y fauna propias de la región, es un destino nuevo e interesante en nuestro país pues cuenta con características idóneas para el ecoturismo. Es un municipio rodeado de comunidades y ranchos habitados por personas con una gran vocación hospitalaria; los lugareños se ofrecen como guías, nos brindan hospedaje y nos dan a conocer sus artesanías y costumbres típicas.

Palabras clave: operadora turística, tours, marketing, turismo, canales de distribución.

Antecedentes

Sonora es el segundo Estado más grande de México, tiene desiertos, montañas, valles y mar. Su clima, de sofocante calor durante el verano contrasta con el frío que impera durante el invierno. Cuenta con una vasta historia y una cultura que invita a conocer; Aquí se asentaron diversas tribus que aún se encuentran en el Estado preservando tradiciones muy particulares.

Navojoa es la cabecera del municipio del mismo nombre, se ubica al sur de Sonora, y colinda al norte con Cajeme, al este con el Pueblo Mágico de Álamos, al suroeste con Huatabampo y al oeste Etchojoa; cuenta con una superficie territorial de 4,380

km². Navojoa, se encuentra en una posición privilegiada, encontrándose en la estrecha franja del Valle del Mayo, entre las montañas y la costa, caracterizado por su excelente clima, flora y fauna que son propias de la región.

Álamos es una ciudad que desprende magia. Su bella y bien conservada arquitectura, sus estrechos callejones empedrados, sus acogedoras fachadas que le han dado el sobrenombre de "la ciudad de los portales", sus leyendas, tradiciones y expresiones artísticas, transportan del floreciente pasado a un presente activo y cultural. Estos atributos y matices son los que enamoran y los que le dieron el mérito para ser considerado como Pueblo Mágico en 2005. La arquitectura de esta hermosa ciudad es una fusión entre el estilo barroco español y el indígena, pero además esconde la magia de contar con un agradable clima durante todo el año, lo que ofrece una estancia placentera e ideal para el desarrollo de eventos culturales.

Huatabampo, sonora se ubica al sur del Estado, colinda al norte con el municipio de Etchojoa, al sur con el municipio de Ahome, Sinaloa, al este con los municipios de Navojoa y Álamos y al oeste con el Golfo de California. Huatabampo es un lugar que desprende de forma natural sus costumbres indígenas, que mantiene vivas sus tradiciones, que nos ofrece la exquisitez de sus platillos y nos comparte la belleza de sus playas.

Planteamiento del problema

Las tour operadoras son una parte importante para la realización de distintos paquetes accesibles para los turistas realizando diferentes recorridos en los municipios que se mencionan a continuación Huatabampo, Navojoa y Álamos. Todo esto para que el

turista disfrute su estancia en los diferentes lugares mencionados ya que cuenta con un buen atractivo turístico y cultural.

Debido a la demanda que se ha venido generando referente a los Servicios Turísticos ¿considera necesario la propuesta de establecer una operadora turística en el sur de sonora la cual beneficie a los habitantes de la ciudad de Navojoa, Álamos y Huatabampo atrayendo turistas a los lugares mencionados generando una derrama económica para la comunidad.

Justificación

Con dicha propuesta de una nueva operadora turística es que dé a conocer sus localidades, sus atractivos naturales y arquitectónicos, entre más grande sea la expansión de este conocimiento, más grande será la satisfacción de las personas que estén interesadas en visitar dichos lugares, trayendo consigo una derrama económica para los habitantes del lugar. Esta propuesta despertó el interés ya que no cuenta establecida en la ciudad de Navojoa ninguna tour operadora turística dedicada a ofrecer paquetes y diferentes recorridos por las diferentes zonas turísticas del sur del estado de sonora.

Objetivo

Crear una tour operadora turística en la ciudad de Navojoa, Sonora, mediante una investigación de mercado para resaltar las riquezas naturales como también los atractivos con los que cuenta sus municipios.

Marco teórico

Las habitualmente llamadas tour operadoras son agencias de viajes mayoristas o mixtas que se denominan de esa forma por su gran tamaño y por su actividad. Suelen ser grandes grupos empresariales integrados de forma horizontal con otras agencias de viajes, o de forma vertical con algún tipo de proveedor turístico, habitualmente compañías aéreas o cadenas hoteleras. (Cerviño, 2008).

La palabra francesa tour significa en consecuencia, vuelta y su utilización es de una perspectiva de viaje circular o viaje con regreso al lugar de origen que se remonta posiblemente al siglo XVII cuando con ella se denominaba en Francia a los viajes que se realizaban a los principales centros culturales. (Quesada, 2007).

Marketing es una función de las organizaciones y un conjunto de procesos para crear, comunicar y entregar valor a los clientes, y para gestionar las relaciones con estos últimos de manera que beneficien a la organización y a todos los interesados, si bien los orígenes de marketing se remontan a los primeros procesos de intercambio voluntario que llevaron a cabo las personas para satisfacer sus necesidades básicas y supervivencia. (Andreu, 2006).

Turismo es el conjunto de actividades que realizan las personas durante sus desplazamientos y estancias en distintos lugares diferentes al de su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo menor a un año con fines de ocio, negocios u otros motivos, a su vez la persona que realiza turismo recibe la denominación de turista o visitante que pernocta. (Cabarcos, 2006).

La vía que utiliza el fabricante para llevar sus productos al consumidor es el canal de distribución podríamos definirlo como el camino que recorren los productos hasta

llegar al usuario final. Esto facilita el proceso de intercambio, esencia del marketing. Las decisiones referentes al canal afectan directamente a los demás elementos del marketing. (Pinto, 2008).

El paquete turístico, integrado por diferentes productos, ha sido durante mucho tiempo la forma clásica de ofrecer al cliente los servicios integrados. Sin embargo, hoy en día estamos asistiendo a unos cambios en la actitud del consumidor o viajero. Cansado ya de los mismos productos y de la misma forma de organizarlos y con más cultura viajera y mayor dominio de otros idiomas, que están orientando al mercado a la producción individualizada. (Mitre, 2006).

Una agencia de publicidad es una organización especializada en la creación de diversos conceptos relacionados con la publicidad; que a través de diversos medios, realiza proyectos específicos para la creación de conceptos publicitarios integrales para sus clientes. Las agencias de publicidad trabajan a la par con la compañía que los contrata para el desarrollo adecuado. (Pedroza, 2005).

El FODA es un dispositivo para determinar los factores que pueden favorecer (fortalezas, y oportunidades) y obstaculizar (debilidades y amenazas) el logro de objetivos organizacionales. Identifica hasta qué punto la estrategia actual de una organización son capaces para afrontar cambios que tiene lugar en el medio ambiente de la empresa (Rodríguez, 2005).

Los costos que nos llevan a distinguir entre costos externos y costos internos, según procedan de un gasto surgido en el ámbito externo o interno de la empresa. Es fundamental para obtener costos más cercanos posibles a la realidad y los organismos

deben buscar sistemas contables que obtengan costos lo más exactos posibles de sus productos (Rondan. 2013).

La propuesta del valor que se ofrece al cliente. De manera esencial, una propuesta de valor es la razón que hay entre lo que el cliente obtiene de una compañía y lo que le paga a esta, en relación con las alternativas de la competencia. Como es evidente los clientes obtendrán muchas cosas que valoren de un bien o servicio específicos. (Hitt, 2006).

Método

La presente investigación para dicha propuesta se realizó para dar a conocer la viabilidad del proyecto en cuanto el interés por parte de las personas que desean adquirir dicho servicio. Los instrumentos que fueron utilizados para la realización del diseño de dicha propuesta fueron cuestionarios, entrevistas, análisis de mercado y análisis FODA. Para las encuestas se hizo una segmentación de 50 personas por municipio o poblado.

Fase 1. Iniciando con un análisis foda donde muestra las fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas el cual determinara la viabilidad de dicho proyecto.

Fase 2. Realización del coste de insumos para establecer la empresa y determinar los gastos que generara el llevarla a cabo.

Fase 3. La ubicación en que se va establecer la operadora turística en el mercado.

Fase 4. Medios que se utilizara para dar a conocer la empresa o bien los paquetes turísticos.

Fase 5. Se aplicó un método de evaluación por medio de encuestas para determinar la satisfacción del cliente.

Resultados y discusión.

La Empresa Tour Operadora “Navojoa Tour” está dirigida a todas las personas y empresas que estén interesadas en adquirir el servicio o paquetes turísticos en la región de Navojoa, Álamos y Huatabampo.

Tabla 1.1 FODA aplicado a la Investigación de Mercado

Análisis FODA.

<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las empresas de Navojoa muestran interés por la empresa. 2. Cuenta con lugares para su ubicación céntrica. 3. Precios accesibles más bajos que la competencia. 4. Material de buena calidad 	<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No contar con estrategias establecidas 2. Falta de personas capacitadas. 3. Las personas no cuentan con experiencia en atención al turista. 4. Muchas personas no conocen las actividades que se ofrecen
<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No existen empresas tour operadoras en Navojoa. 2. Debilitamiento de competidores 3. Atraerá nuevos empleos en la ciudad. 4. Difusión al sector turístico. 	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Que las personas no adquieran el servicio ofrecido 2. Introducción del servicio en el mercado. 3. No contar con los recursos suficientes para llevar a cabo el proyecto 4. Baja afluencia de turistas por temporadas del año.

Tabla 2.1 COSTOS Y GASTOS DE LA EMPRESA TOUR OPERADORA.

Costos Fijos	Precios	Totales
Renta del Local	4000	
Salario de empleados	3000	\$7,000

Costos Mixtos		
Paquete Megacable	700	
- Teléfono		
- Cable		
- internet		
Servicio de Luz	600	
Servicio de Agua	250	1,550

Costos Variables		
Papelería	2500	
Promoción	4000	6,500
	Gastos Totales	\$15,050

2.2 COSTEO DE MEDIOS PUBLICITARIOS

Conceptos	Precios
lonas	\$300
internet	1000
volantes	3
Tarjetas de la empresa	5
Spot de radio	500

3.1 Ubicación en que se va establecer la operadora turística.

Esquina Boulevard Sosa Chávez y Rafael J. Almada, Colonia Juárez



4.1 Plan de medios de promoción

Se elaborara un plan de medios donde se describen los elementos necesarios para la inversión para la publicidad.

Tarjeta de la empresa: Se le darán directamente al cliente para cuando requiera un servicio.

Volante: Se repartirán en la ciudad en los lugares estratégicos con el fin de que el cliente conozca nuestros servicios y paquetes turísticos que ofrece la operadora turística.

Lonas: Estarán establecidas en zonas céntricas, centros comerciales y entradas de acceso a la ciudad para que los turistas y personas en general para que puedan observarlas.

Información vía web: Esta contara con una página oficial para aquellas personas que hagan uso o que deseen adquirir información vía web de dicha empresa, también se contara con una página en facebook.

Spot de Radio: Se dará a conocer mediante una pequeña y breve descripción de lo que ofrecerá la empresa como son promociones, paquetes turísticos, teléfonos y ubicación donde puedan adquirir los servicios ofrecidos.

5.1 En la siguiente gráfica se muestra el Segmento de Mercado Y canales de distribución a los que va dirigida la empresa.

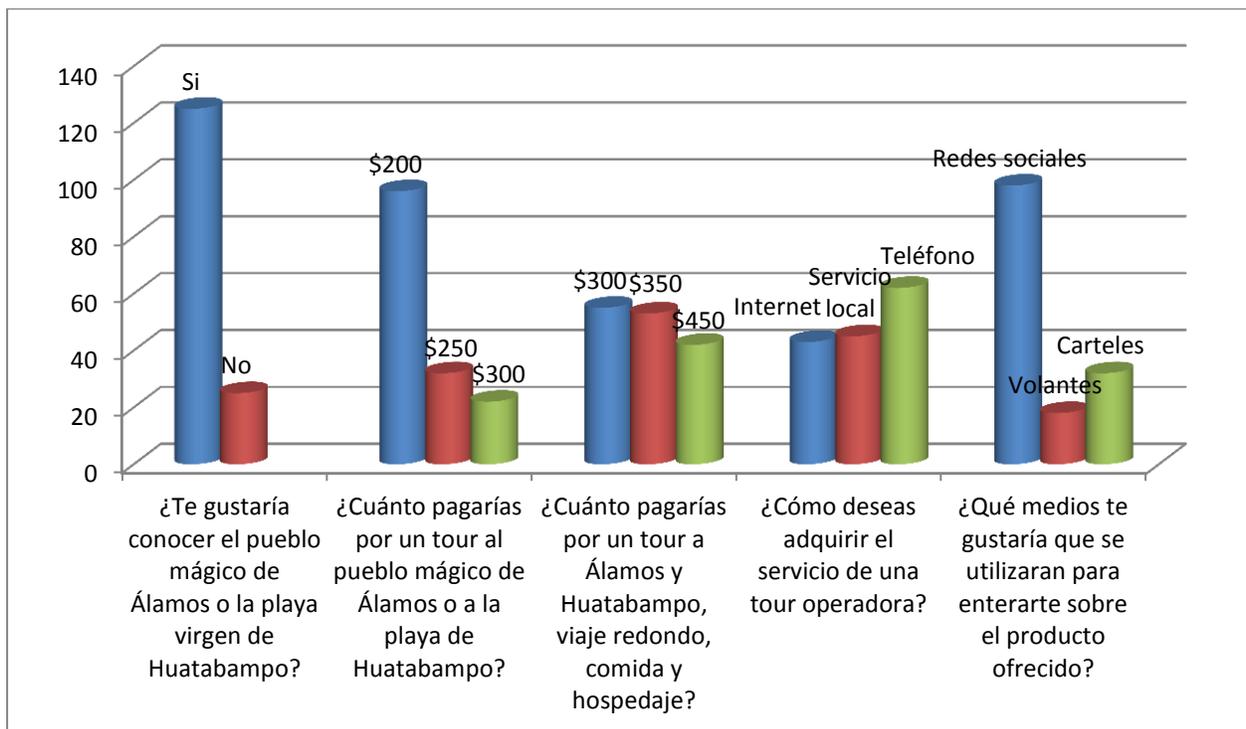


Un 10 % a Turista Internacional

Un 60 % a Personas en la Región

Un 20% a la población extranjera

Tabla 5.2 En la siguiente gráfica se muestran los resultados obtenidos de personas encuestadas en la región.



6.1 Encuesta Aplicada

ENCUESTA DE MERCADO

Tour Operadora

Navojoa -Tour

Nombre _____

Edad _____

subraye con una \surd la respuesta que considere correcta

1. ¿Te gustaría conocer el pueblo mágico de Álamos o la playa virgen de Huatabampo?

SI _____

NO _____

2. ¿Cuánto pagarías por un tour al pueblo mágico de Álamos o a la playa de Huatabampo?

200. _____ 250 _____ 300 _____

3. Cuánto pagarías por un tour a Álamos y Huatabampo, viaje redondo, comida y hospedaje?

300 _____ 350 _____ 450 _____

4. ¿Cómo deseas adquirir el servicio de una tour operadora?

Internet _____ Servicio local _____ Teléfono _____

5. ¿Qué medios te gustaría que se utilizaran para enterarte sobre el producto ofrecido?

Redes Sociales _____ volantes _____ Carteles _____

Conclusión y Recomendación.

En la propuesta mencionada se puede concluir que una operadora turística en la ciudad de Navojoa, tendrá beneficios considerables ya que posibilitará el acercamiento de nuevos turistas.

Asimismo, se sugiere que con dicha propuesta tenga propaganda en las diferentes redes sociales. Lo anterior, servirá como una estrategia publicitaria para dar a conocer nuestra empresa y los paquetes que se ofrecerán a los posibles clientes.

Finalmente, resulta importante señalar que las manifestaciones culturales por lo tanto son una riqueza que hay que preservar y difundir en las personas para que visiten nuestros municipios ya que cuentan con diversos atractivos que a los turistas les interesa admirar.

En este sentido, el proponer una operadora turística que permita tener un acercamiento físico, resulta realmente valioso para la sociedad.

Referencias.

Andreu Manuel. (2006) principios y estrategias de marketing 1 ed. UOC .Barcelona.

Aranda Mitre María. (2006) la producción e intermediación turística en el sector de las agencias de viajes 1 ed. Ediciones de la universidad de Oviedo. Asturias.

Castro Quesada Renato. (2007) elementos del turismo 1 ed. Euned. San José costa rica.

Escandón Pedroza José. (2005) la promoción internacional para productos y servicios 1 ed. Isef. México.

Fernández Cerviño julio. (2008) Marketing Sectorial 1 ed. Esic editorial. España.

Hitt .A. Michael. (2006) Administración. 9 ed. Pearson. México.

López pinto Bernardo. (2008) los pilares del marketing 1 ed. UPC. Barcelona.

Novas cabarcos Noelia. (2006) promoción y venta de servicios turísticos 1 ed. Ideas propias. España.

Rodríguez J. (2005). *Como Aplicar la Planeación Estratégica a la Pequeña y Mediana Empresa 2*. 1ra Ed. TRILLAS, México.

Rondan, F. (2013), *Gestión de Precios*, (6ta Ed.), ESIC, Madrid.

Diagnostico turístico en el Ejido Choquincahui en Álamos sonora, para determinar su potencialidad turística.

Tania Abigail Ortega Palma, John Sosa Covarrubias.

Resumen

El presente artículo tiene la finalidad de presentar el diagnóstico turístico realizado en el Ejido Choquincahui en Álamos, Sonora, con el objetivo de valorar su vocación turística, considerando los recursos con los que cuenta; para ello se utilizó la metodología de Boullón, R. (1997), la cual integra una ficha de inventario de recursos turísticos, herramienta que se elabora in situ a través de la observación del evaluador, registrando una serie de elementos que forman parte del sitio.

Se encontró que el Ejido cuenta con las características suficientes para su aprovechamiento turístico, pues su diversidad de flora y fauna cuentan con un gran potencial para el desarrollo de actividades del turismo de naturaleza que puedan ser ofertadas y operadas por los locales.

Antecedentes

México es una tierra llena de historia y con un diverso escenario geográfico, mismo que ha permitido, durante los últimos siglos, el desarrollo de una gran gama de conocimientos, tradiciones y lenguas que reflejan toda la riqueza natural y cultural que diferencia de una manera excepcional al territorio nacional del resto del mundo.

En las últimas dos décadas se han desarrollado diversos destinos turísticos con orientación hacia la naturaleza, donde se ha dado énfasis en la construcción de alojamiento para propiciar la mayor estancia y gasto de los visitantes.

Álamos se ubica al Sureste del Estado de Sonora, a una altura de 520 metros sobre el nivel del mar. Está localizado a 396 kilómetros al sur de Hermosillo, la capital de Sonora y a 50 kilómetros de Navjoa. Limita al Norte con el Municipio de Rosario, al Sur con el Estado de Sinaloa, al Este con el Estado de Chihuahua y al Oeste

con los Municipios de Huatabampo, Navojoa y Quiriego y tiene una extensión territorial de 6,947.47 kilómetros cuadrados, lo que representan el 3.75 por ciento del total estatal y el 0.35 por ciento del nacional.

En Álamos se decretó un Área Natural Protegida llamada Área de Protección de la Flora y Fauna "Sierra de Álamos- Río Cuchujaqui", con una superficie de 92 mil 889 hectáreas que albergan hasta 1200 especies de plantas y a más de 480 especies de animales, sin contar la gran variedad de insectos, arácnidos y otros organismos presentes. Las arboledas y estanques naturales hacen de este el lugar perfecto para la pesca deportiva, observación de aves, ciclismo de montaña y paseos a caballo.

A través de un diagnóstico turístico en el Ejido Choquincahui se podrán descubrir las actividades y atractivos posibles a realizar que al visitante le dejen una experiencia inolvidable, ya que rescata mediante un breve recorrido un amplio conocimiento sobre la importancia que reviste el Área Natural Protegida.

Planteamiento del problema

El Ejido Choquincahui cuenta con una gran riqueza natural la cual puede ser aprovechada a través del turismo de naturaleza, ya que se pueden realizar diversas actividades en este ámbito, ofreciendo servicios complementarios que faciliten la estancia al turista. Las actividades que se pueden realizar dentro del Ejido pueden ser de ocio, recreación y educativas ya sea para los científicos o turistas en general ya que dentro del Ejido existe flora y fauna que predominan en el lugar.

Es por ende que se pretende realizar un diagnóstico turístico el cual demuestre el potencial turístico del sitio, para que a partir de ahí la gente de la comunidad se incorpore a través de una estrategia turística y de esa manera se vean beneficiadas.

En base a lo anterior, surge la necesidad de dar respuesta a la siguiente interrogante: ¿El Ejido Choquincahui cuenta con las características suficientes de potencialidad turística para ser aprovechados?

Objetivo

Elaborar un diagnóstico turístico en el Ejido Choquincahui en Álamos, Sonora, con el apoyo de la metodología de Boullón, R. (1997), para determinar su potencialidad turística.

Justificación

Álamos destaca por ser uno de los lugares con gran potencial turístico, cuenta con destinos para realizar actividades turísticas, dentro de los cuales se encuentra el Ejido Choquincahui, que está ubicado aproximadamente 60 Km de la cabecera municipal.

La intención de elaborar diagnóstico turístico es para verificar si los recursos naturales con los que se cuenta son sujetos de aprovechamiento, a partir de ello, inicia el desarrollo del proyecto donde se define la estrategia de desarrollo turístico del sitio.

Así mismo, es importante diversificar la oferta turística de Álamos, con el fin de crear nuevas alternativas de actividades para sus visitantes, y con ello lograr

aumentar tanto la tasa de retorno, afluencia, como de permanencia, incrementando la derrama económica.

Marco Teórico

Según la SECTUR, (2004) el diagnóstico turístico es el oceso determinante para conocer el potencial turístico de un recurso, e iniciar la planeación de los proyectos. Se hace para identificar y valorar si los recursos naturales y culturales con los que se cuenta pueden motivar un viaje y que por consiguiente atraer turistas, en donde será la clave para identificar las actividades y servicios turísticos que se ofrecerán al turista.

Un diagnóstico de proyectos turísticos se convierte en una etapa muy importante, ya que es el primer filtro para determinar qué tan factible es o no un proyecto turístico desde el punto de vista sociocultural y ecología, con lo que se analiza y evalúa si los recursos son factibles de aprovechamiento.

La SECTUR, (2004) afirma que el turismo de naturaleza comprende todos aquellos viajes que tienen como fin realizar actividades recreativas en contacto directo con la naturaleza y las expresiones culturales que le envuelven con una actitud y compromiso de conocer, respetar, disfrutar y participar en la conservación de los recursos naturales y culturales. Ha dividido al Turismo Alternativo en tres grandes segmentos, cada uno compuesto por diversas actividades, donde cabe mencionar, que cualquiera de las actividades que a continuación se definen, puede requerir de guías, técnicas y equipos especializados: ecoturismo, turismo de aventura y turismo rural.

Actualmente, México cuenta con 154 ÁNP de carácter federal, que suman una superficie alrededor de 19 millones de hectáreas, representando una gran diversidad biológica y por ende un potencial para el desarrollo del turismo de naturaleza. Esta riqueza natural coloca a México entre los 12 países del orbe como mega biodiversos, lo que también permite reflejarse en las manifestaciones pluriculturales que coadyuvan con la naturaleza, tal es el caso de las comunidades rurales y en especial las indígenas, pues la mayoría de los grupos étnicos de México, están establecidos en áreas naturales de alto valor biológico, entre éstas las ANP permitiendo contar con valores turísticos prioritarios para impulsar el Turismo de Naturaleza (Dirección de Desarrollo de Turismo Alternativo, 2006).

El inventario de recursos turísticos, es el catálogo ordenado de lugares, atractivos naturales y culturales así como la enumeración de acontecimientos que son o pueden ser; mediante una adecuación de interés para la demanda turística (De la Torre, 2004).

Ceballos (2003), indica que ecoturismo es; el viaje medioambientalmente responsable, a áreas relativamente poco alteradas, para disfrutar y apreciar la naturaleza a la vez que se promueve la conservación, tiene un bajo impacto ambiental y proporciona un beneficio socioeconómico a la población local.

Turismo en áreas rurales (TRAS) se define como cualquier actividad turística implantada en el medio rural, considerando como partes integrantes las áreas naturales, litorales, etc.

MÉTODO

Para desarrollar el diagnóstico turístico se integraron las siguientes actividades basadas en la metodología de Boullón, R. (1997):

1. Acuerdos con la institución solicitante: Se llevó a cabo la presentación con el Director y Coordinador de Turismo del Área de Protección de Flora y Fauna de la Sierra de Álamos-Río Cuchujaqui, donde se estableció el proyecto a realizar, así como los lineamientos proporcionando distintos documentos para la realización del trabajo. Así mismo, se establecieron fechas y horarios para la entrega de avances del diagnóstico.

2. Inventario de los recursos naturales turísticos. A través de diversas visitas de campo, se aplica el instrumento de evaluación denominado ficha de inventario de los recursos naturales turísticos, el cual es el formato oficial en el cual se anotarán las características susceptibles a evaluar del lugar, registrando su extensión, ubicación geográfica, flora y fauna, actividades susceptibles de desarrollar, afluencia turística, facilidades de acceso, señalamientos, acondicionamiento, por mencionar algunos. Su llenado es a través de la observación y de la percepción del evaluador.

3. Informe del potencial turístico. Una vez recopilada la información en la ficha de inventario, se analiza y se integra un documento denominado informe de potencial turístico, donde se fundamentan las razones por las cuales se considera con o sin potencial turístico.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A continuación en la tabla 1 se anexa ficha de inventario de recursos naturales turísticos que se elaboró a través de las visitas de campo al Ejido Choquincahui.

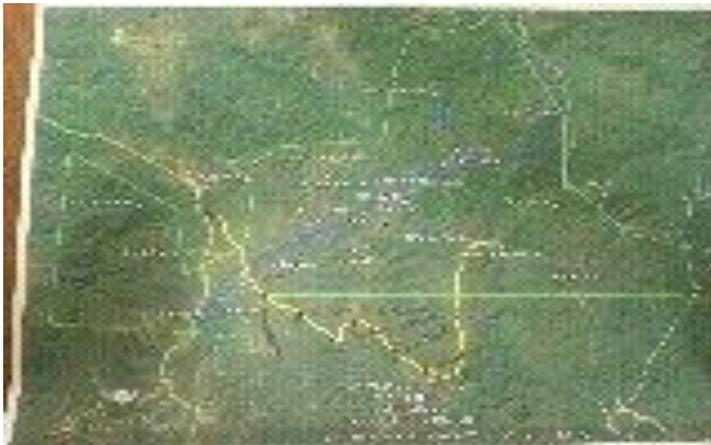
Tabla1. Ficha de inventario de recursos naturales turísticos del Ejido Choquincahui.

Tania Abigail Ortega Palma. (2013)

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	TIPO	SUBTIPO
Recursos naturales	Biológicos	Fitogeográficos	Selva y bosque
NOMBRE DEL EVALUADOR: Tania Abigail Ortega Palma			
FECHA: 13 de febrero a 13 de mayo 2013			
HORA DE ENTRADA: 9:00 am			
HORA DE SALIDA: 6:00 pm			
TEMPERATURA: 23.6° C			
NOMBRE: Ejido Choquincahui			
UBICACIÓN GEOGRÁFICA: El ejido Choquincahui está ubicado a una latitud, N 26° 58'55'' y con una longitud W 108° 40'39'' y se encuentra ubicado a 578 metros sobre el nivel del mar.			

INTEGRACIÓN TERRITORIAL:

Ejido Choquincahui, Álamos, Sonora, México.

MAPA DE ACCESO:

Mapas de álamos. 2013. Ubicación. Recuperado el día 15 de marzo 2013 de:

<http://maps.google.com/>

ACCESO:

El acceso para llegar al ejido choquincahui es por medio de una carretera de terracería, con aproximadamente 60 kilómetros de Álamos a Choquincahui.

RÉGIMEN DE PROPIEDAD:

Es de régimen ejidal con una extensión territorial de aproximadamente 4000 hectáreas, de las cuales se encuentran repartidas entre los 23 ejidatarios.

EXTENSIÓN:

El recurso dentro del cual se pretende realizar los recorridos, podría ubicarse entre 1500 hectáreas aproximadamente.

RECURSO VISUAL:

Choquincahui cuenta con pendiente en forma de inclinación medio-fuerte y con diferencias del relieve típicas, definiciones de bordes agudos, entre media inclinación a baja.

CLIMA:

Las temperaturas máximas llegan a ser de 44° C, mientras que las mínimas son de 2° C, en cuanto a la media anual es de 23.6° C

El periodo de lluvias se presenta en los meses de julio, agosto, septiembre, y en los meses de diciembre y marzo hay períodos de heladas.

Debido a las temperaturas extremas, en tiempos calurosos se recomienda llevar ropa ligera, sombrero y lentes de sol para los recorridos. En invierno protégete con ropa abrigadora pues las noches son frescas.

INDICE DE BIENESTAR:

Dependiendo del tipo de visitante se va apreciar la comodidad o confort que en su caso un turista puede percibir del recurso.

VEGETACIÓN:

El ecosistema está ubicado en selva baja caducifolia, donde predomina el encino-pino y con un tipo de asociación vegetacional, como el sabino, el pino, el encino, amapa, torote, palo barril, pitaya, hechos, palma de la virgen, palmilla, cedro, algarrobó, estas antes mencionadas son las más representativas del lugar

FAUNA:

Existen especies silvestres como el jaguar, la zorra, gato montés, y si pueden destinarse para la observación u otras actividades, y las especies más sobresalientes se encuentra, el venado, cangrejo escorpiones, urracas, coas (roja-negra), pájaros carpinteros, pericos, guacamayas, cholís, chichilacas, gavilanes, cholugos, tortugas, lagartijas, guicos, pichí cuate, víbora, Alicante,.

PARAJES:

- El aguaje
- El platanal (pantano)
- El arroyo (lugar de anidación)
- La palma de la virgen
- El cerro de la estrella

MIRADORES:

Choquincahui cuenta con un mirador natural llamado “cerro de la estrella” del cual se puede disfrutar una observación sideral así como ver un paisaje apreciando Álamos y Sinaloa.

INTERNACIÓN:

Se llega a la cabaña en carro por terracería, y los recorridos ofrecidos son por senderos y brechas para poder apreciar todos los recursos.

CONTAMINACIÓN Y BASURA:

Se debe valorar la presencia del medio y ayudar a conservar el medio en no contaminar de ninguna manera, para ello se encuentran botes de basura dentro de los recorridos para ayudar a la preservación.

FACILIDAD PARA VISITAR EL ÁREA:

el acceso al recurso es de cuota, ya que como está dentro de un área natural protegida y el costo del brazalete es de 27.00 pesos por persona y el recorrido es dependiendo del paquete turístico que elijas.

SEÑALAMIENTOS:

Se cuenta solo con señalamientos informativos dentro del recurso.

ACONDICIONAMIENTO:

Las instalaciones y/o servicios con los que cuenta es: agua potable, sanitarios, depósitos para basura, áreas de acampado, cabañas, renta de equipos, servicio de guías, paseos, entre otros.

MANIFESTACIONES CULTURALES y ARTESANALES:

Se fabrican principalmente artículos de palma, muebles de madera, estos para uso y consumo propio, así como elaboración de pan, cajeta, queso, panelas y requesón.

AFLUENCIA:

Las temporadas de mayor afluencia de visitantes al recurso es en temporada de verano y en vacaciones de semana santa y diciembre.

ACTIVIDADES:

Se realizan actividades recreativas como: ordena de vacas, elaboración de quesos, cabalgata, recolección de huevos de gallina, hospedaje en cabaña o en área de camping, observación sideral, observación de flora y fauna silvestre, recorridos guiados y alimentación.

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Tomando en consideración la información que se ha expuesto anteriormente, de acuerdo a los resultados obtenidos y en función de los objetivos planteados en la presente investigación, concluyendo, es de crucial importancia la elaboración y aplicación de un diagnóstico turístico el cual se convierte en el primer filtro para determinar qué tan factible es o no un proyecto turístico desde el punto de vista socio cultural y ecológico, con lo que se analiza y evalúa si los recursos son factibles de aprovechamiento.

Es por ello que se concluyó que un proyecto de turismo de naturaleza en el Ejido Choquincahui es viable ya que cuenta con los componentes turísticos necesarios para que el proyecto pueda llevarse a la práctica para aquellas personas que les guste el turismo orientado hacia la naturaleza, debido al tipo de actividades que se pueden practicar podrá ser del agrado del turista.

Es importante recomendar la creación de paquetes turísticos que lo avalen ante el turista, así como elaborar recorridos previamente establecidos, además de crear las rutas añadir señalamientos informativos y restrictivos, seguido la difusión y comercialización del proyecto para darle el auge que se requiere para su mercantilización.

REFERENCIAS

Carlos Castillo Sánchez. CONANP. 2013. Consulta. Recuperado el día 15 de marzo 2013 de: <http://www.conanp.gob.mx/anp/consulta/anps.pdf>

El clima de Álamos. 2012. Recuperado el día 7 de marzo 2013 de:
http://www.elclima.com.mx/alamos_sonora.htm

Festival Alfonso Ortiz Tirado. 2013. Antecedentes. Recuperado el 15 de marzo 2013 de: <http://www.festivalortiztirado.gob.mx/>

Mapas de álamos. 2013. Ubicación. Recuperado el día 15 de marzo 2013 de:
<http://maps.google.com/>

OCV. 2013. Historia. Recuperado el día 9 de marzo 2013 de:
<http://www.ocvalamos.com/historia.php>

Pueblos mágicos. 2013. Ficha. Recuperado el 1 de marzo 2013 de:
http://www.pueblosmexico.com.mx/pueblo_mexico_ficha.php?id_rubrique=256

SECTUR, (2004). Turismo alternativo una nueva forma de hacer turismo. México, segunda edición.

Mónica Pérez de las Heras (2003). La Guía del Ecoturismo o Como Conservar la Naturaleza a través del Turismo. Segunda edición. Aedos, s.a

Arturo Crosby. (2003) Desarrollo y Gestión del Turismo en Áreas Rurales y Naturales. Centro europeo de formación.

Memorias del II Encuentro Nacional de Economía y Finanzas 2014, se terminó de editar en el Instituto Tecnológico de Sonora en Noviembre de 2014. Consúltese en la página:

www.itson.mx/publicaciones



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SONORA
Educar para Trascender