



UMR
Management Review

UMR

Vol. 2 No. 1

No. De reserva 04-2014-081110025600-203 ISSN 2007-977X

CÁLCULO DE LOS DETERMINANTES DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

Unidos para el periodo de 2005 a 2016.

CALCULATION OF DETERMINANTS OF INTRAINDUSTRY TRADE BETWEEN MEXICO AND THE UNITED STATES
for the period 2005 to 2016.

Recepción: 6 de Enero del 2017; Aceptación: 3 de Febrero del 2017
Publicación: 28 de Abril del 2017



Aglaé Villalobos Escobedo

Maestra en Administración PNPC
Licenciada en Administración
Profesora con adscripción a la UANL
Universidad Autónoma de Nuevo León, México
E-mail: robotica01.gt01@pmc.gob.mx, licaglaeve@gmail.com

Christian Arturo Quiroga Juárez

Maestro en Administración PNPC
Licenciado en Ingeniería en Administración industrial
Profesor con adscripción UPB
Universidad Politécnica del Bicentenario, Guanajuato México.
E-mail: cquirogaj@upbicentenario.edu.mx, quirogachristian87@gmail.com

Resumen Abstract

El objetivo de este estudio consiste en calcular mediante el análisis de regresión lineal múltiple los determinantes del comercio intraindustrial (CII) de México y Estados Unidos en función de 21 ramas de la manufactura que corresponden a los niveles de exportaciones e importaciones para el periodo de 2005 a mayo 2016, dichos datos fueron tomados de la plataforma de la agencia estadística de los Estados Unidos (United States Census Bureau).

Palabras clave: Comercio Intraindustrial, Economía, Econometría, Comercio internacional.

The objective of this study is to estimate the determinants of intra-industry trade (CII) between Mexico and the United States, considering twenty one branches of the economy and using linear regression analysis. The input data were obtained from United States Census Bureau. The input data represent the levels of imports and exports for the period 2005 to May 2016.

Key words: Intra-industry trade, Economy, Econometrics, International Trade.

Introducción

Existen diversas definiciones sobre comercio intraindustrial, respecto a este concepto Rentería et al., (2012, p. 1381), citando a Bernhofen & Brown (2005), menciona que las diversas actividades productivas de las multinacionales han aumentado y que el CII, es entendido como el intercambio de bienes pertenecientes a una misma industria, dentro del comercio mundial. Rentería et al., (2012) citando a Canals (1994), menciona que “el comercio interindustrial es el reflejo de las ventajas comparativas naturales o estáticas y el Comercio Intraindustrial es de las ventajas comparativas adquiridas o dinámicas” (p. 1382). El comercio intraindustrial (CII) es un indicador de los flujos de comercio simultáneo de exportaciones e importaciones de diferentes tipos de bienes dentro de una industria entre diversas regiones en el mundo (Selaive, 1998) Además repercute directamente en el desarrollo económico regional ya que si una región cuenta con mano de obra capacitada o bajos costos de producción esta atraerá inversiones de capital lo que produce empleos y mejor calidad de vida para la región. Si una región es productiva, pues será más competitiva. Esquivel (1992) menciona que a partir de reconocer la existencia del CII, se han sugerido diferentes formas de cuantificarlo, uno de estos es el índice de Balassa (1974) por su parte Esquivel (1992) observo que

Grubel y Lloyd, sugirieron que el CII podía ser estimado, para el caso de un bien individual i , como la razón entre la parte del comercio que se encuentra equilibrada y el comercio total de dicho bien. Según Valderrama y Neme (2011) “las bondades del índice Grubel-Lloyd (1975) relativas a su fácil interpretación y ponderación comercial lo han hecho el favorito, para el contraste empírico. Existe una problemática la cual consiste en que si se desconocen los niveles de CII entre México y Estados Unidos se complicaría el establecimiento de estrategias para elevar la competitividad y el desarrollo económico regional, es aquí donde este estudio encuentra su mayor pertinencia ya que tiene un impacto positivo en dos dimensiones:

- Cuantificará el CII mediante el uso de un modelo econométrico y según Moreno y Posada (2007) el comercio intraindustrial es de vital importancia para los países que cuentan con políticas de desarrollo regional tendientes a elevar la competitividad y también para países que cuentan con modelos de desarrollo regional y económico que a su vez permite una mayor dinámica exportadora y la atracción de inversión extranjera.

- Tendrá un aporte de consulta bibliográfica ya que Valderrama y Neme (2011) mencionan que a pesar de la creciente proporción

del CII en el comercio mundial en intercambio de bienes y servicios, son limitados los estudios en el caso de México. Planteada la problemática de esta investigación se propone la utilización de una herramienta usualmente aplicada en la econometría, el análisis de regresión múltiple la cual permitirá encontrar cuál de las variables independientes tiene mayor impacto sobre la variable dependiente. La principal limitante y de acuerdo con Esquivel, 1992 “debe señalarse que uno de los problemas más importantes que representan al realizar la medición del CII tiene que ver con el grado de agregación con el que se trabaje, en particular, cuando se trabaja con información muy agregada pueden presentarse dos tipos de sesgo: 1) el efecto de signo contrario y el 2) el efecto de ponderación” (p.123).

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43>

El comercio internacional

El origen de la ventaja comparativa se encuentra en la teoría de los factores de la Teoría de la balanza comercial, esta teoría explica la manera de mantener favorable la balanza comercial, ideal aspiracional de los mercantilistas y sus políticas comerciales. Los mercantilistas fueron partidarios de una intervención general, a proteger a la clase de comerciantes, ejerciendo un control riguroso de los artículos de lujo. Pero para conseguir estos fines se debieron establecer aranceles, reglamentar el comercio exterior e implantar un monopolio del comercio exterior. La ganancia del comercio exterior se medía por el excedente del volumen de trabajo exportado respecto a las importaciones (Gaytan, 2005).

La función del comercio

Se dice que los orígenes del comercio provienen de un elevado nivel en el grado de especialización en la producción de algún bien, se cree que aun nuestros antepasados cooperaban con sus recursos escasos y a través de esta cooperación se producen más bienes. Esta especialización eleva el nivel de vida mediante la producción de más bienes y servicios que están disponibles para el consumo.

La especialización implica comercio y no puede darse sin él, en la teoría también se dice que el productor usa solamente una pequeña parte del producto de su consumo personal e intercambia el excedente por los bienes y servicios de otros productores especializados. El intercambio interno de bienes y servicios entre habitantes de un mismo país se llama comercio doméstico y cuando se habla de comercio entre productores de diferentes países entonces se habla de comercio internacional (Chacholiades, 1992).

La teoría clásica del comercio internacional

Según Chacholiades (1992) La teoría clásica dice que los países deben aprovechar sus recursos naturales y especializarse en la producción de artículos que gocen de ventajas comparativas, es decir una nación

Antecedentes

debe exportar lo producido en buenas condiciones con el fin de importar de otras naciones bienes producidos en mejores condiciones, estableciendo así una división internacional del trabajo.

La teoría clásica también tiene limitaciones ya que esta teoría tiene lugar debido a la existencia de diferencias en costos comparativos debidos a la existencia de diferentes funciones de producción entre países, si las funciones de producción fueran las mismas, los requerimientos de trabajo para la producción serían necesariamente los mismos en todos los países, ósea todos serían igualmente eficientes en la línea de producción, sin embargo no es así.

La ventaja comparativa

La ley de la ventaja comparativa, se dice que es uno de los mayores logros de la escuela clásica de economía, y lo que postula esta teoría es muy sencillo: los países del mundo pueden beneficiarse de la especialización internacional y del libre comercio.

Esta teoría es el pilar de lo que Alfred Marshall llamó la teoría pura del comercio internacional, este clásico de la economía define “pura” como un adjetivo que indica una teoría que trata con factores “reales” en contraposición con factores monetarios. David Ricardo consideró el caso en que un país es más eficiente que otro en todas las líneas de producción y logró probar que aun en estas circunstancias, el comercio es aun rentable, también dijo que la especialización internacional debe estar basada en la ventaja comparativa.

Proporción de los factores H-O

El Eli Hecksher y Bertil Ohlin proponen en 1919 la proporción de los factores que se basa en dos postulados:

1. los bienes difieren en su composición de trabajo y capital, ósea requieren una distinta intensidad de factores y los países difieren en su oferta de factores.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43>

2. Supone la existencia de uniformidad de la tecnología y gustos en los diferentes países con tratados de libre comercio, no contempla los costos de transporte, mercado perfecto e inmovilidad de los factores productivos (Gaytan, 2005). Según Chacholiades (1992) el modelo H-O responde a ¿cuáles son los últimos determinantes de la ventaja comparativa? en la ventaja comparativa la dirección del comercio se determina las relaciones de precios y equilibrios previos al comercio. Estas relaciones dependen de las fronteras de posibilidades de producción de los países que comercian y de sus condiciones de demanda, ya que las fronteras de posibilidades de producción dependen de la tecnología y dotación de factores, por lo tanto los factores que finalmente determinan la estructura de comercio se pueden deber a diferencias en tres datos fundamentales entre los países relacionados.

- a) Dotación de factores
- b) Tecnología
- c) Gustos

En la teoría Ricardiana no se explican las determinantes finales de la ventaja comparativa. En la teoría, la ventaja comparativa dependía de diferencias comparativas en la productividad del trabajo (tecnología) pero Ricardo no se preocupó por explicar la base de estas diferencias.

Un país tiene una ventaja comparativa en la producción de aquel bien que se usa más intensamente, el factor más abundante del país. Y a esta proporción se le conoce como teorema de Heckcher-Ohlin. Esta teoría está basada en supuestos y estos son:

- 1.- la tecnología es la misma en todos los países.
- 2.- un factor “z” siempre es intensivo en trabajo en relación con un segundo bien “w”. Esto se puede decir así, el factor es intensivo con respecto al bien “w”.

Según Chacholiades (1992) Otro de los supuestos del teorema H-O consiste en que las funciones de producción son idénticas entre países. En general, se puede distinguir cuatro diferentes categorías de factores de producción.

- 1.- Insumos específicos (materia prima)
- 2.- Factores escasos de los cuales no podemos apropiarnos (lluvia, sol, etc.)
- 3.- Factores libres (tales como el sol o el aire)
- 4.- condiciones referentes a la producción (conocimiento técnico)

Cuando en las cuatro identidades incluyen factores de producción, las funciones de producción se convierten en idénticas entre los países. Para la validez del modelo H-O se

requiere que uno de los factores sea intensivo en trabajo en relación con el otro bien.

Ventaja competitiva o nueva teoría del comercio

Según Ferreiro, 2004 en los clásicos no se encontraba explicación al comercio intraindustrial y no se consideraba la capacidad de los gobiernos para influir de manera negativa o positiva sobre la competitividad de sectores específicos.

Esta teoría de la ventaja competitiva pretendía examinar la competitividad de las industrias sobre una base global en lugar de considerar factores específicos de los países para determinar su competitividad, focalizando la atención en como los gobiernos e incluso industrias privadas pueden alterar las condiciones de un país para mejorar la competitividad. Michael Porter dice que el éxito de una empresa reside en su posicionamiento estratégico, mismo que es una función del sector industrial donde opera (Steinberg, 2000).

El comercio intraindustrial

En la teoría clásica del comercio internacional se explica el comercio interindustrial, ya que se basa principalmente en las ideas de los precursores, como Adam, donde se señala que el libre comercio entre las naciones es beneficioso para todas las partes involucradas, llamándola así ventaja absoluta.

Posteriormente David Ricardo propone la ventaja comparativa, basándose en los aportes de Adam Smith, pero con el argumento de que no son necesarias las diferencias absolutas sino que es suficiente que dichas diferencias de costos sean relativas, así los países exportaran los bienes que se producen más eficientemente e importaran los bienes que produzcan de manera menos eficiente.

El comercio beneficia al factor que es específico para el sector exportador de cada país, pero perjudica al factor específico de los sectores competidores con la importación con ambiguos efectos sobre el factor móvil.

Según Krugman y Obstfeld, (2000) “Un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad de producir ese bien en términos de otros bienes es menor en ese país que en otros países”.

Eli Hecksher y Bertil Ohlin, consideran las funciones de producción entre países iguales y afirman que una nación exportará (importará) aquel bien en el cual utilice su bien más abundante (escaso) en forma intensiva.

La crítica a este modelo es que no refleja los problemas y las políticas sectoriales, debido a que la dotación de factores, las ventajas comparativas de costos y los flujos subsecuentes de comercio determinan la composición estructural de la economía de un país (Dussel, 1986). En la Teoría Neoclásica se dio una reformulación de la teoría de la ventaja comparativa, basada en los costos de oportunidad. La ventaja comparativa ha fundamentado su idea en las diferencias de productividad basados en las diferencias en las funciones de producción entre países y ha formado el punto de partida para el estudio de más teorías.

La Nueva Teoría del Comercio Internacional que combina el comercio internacional con la organización industrial es relativamente nueva y la mayor parte del comercio mundial actual es de carácter intraindustrial.

Se observaba que la teoría clásica no respondía a la

realidad de lo ocurrido, que era incoherente con la evidencia manifestada empíricamente, ya que se manifestaban intercambio de flujos de productos similares, sobre todo en países desarrollados con similares proporciones de factores y preferencias.

Según Mercado y Godínez (1995) mencionan que Helpman y Krugman (1989), clasifican en dos corrientes de interpretación las diversas explicaciones sobre el CII: la explicación “más popular”, que nos dice que resulta de la diferenciación del producto y las economías de escala. La explicación “exótica” fue propuesta por Brander en 1981, y elaborada en 1983 por Brander y Krugman, donde el comercio internacional representa un comercio de dos sentidos (de ida y vuelta) de productos idénticos, debido a la discriminación de precios.

En 1981 Helpman aplicó el modelo de competencia monopolística de Lancaster (1979/1980) y en 1999 señala que el objetivo del nuevo modelo es de una visión integradora del comercio internacional.

Según Sotomayor (2008), con el modelo de Chamberlain-Heckscher-Ohlin (C-H-O) y lo proporcionado como instrumentos por los autores anteriores, se da la posibilidad de demostrar la existencia del CII, iniciándose así la nueva teoría del comercio internacional. Para inicios de esta nueva década en el 2001, Taegi y Oh (2001), aplicaron un “enfoque de corte transversal para el análisis de los efectos del tamaño del país y nivel de ingresos sobre el CII” (Sotomayor, 2008, p. 21).

Melitz en el 2003, considera el comercio de bienes diferenciados, y en seguida Antrás y Helpman (2004) realizan las extensiones para incluir las estrategias de las empresas en cuanto a sus decisiones de exportar o considerar la producción en el exterior, permitiendo evaluar ambos tipos de comercio en un contexto global.

Para explicar el comercio intraindustrial, la teoría incorporó conceptos, como: economías de escala, diferenciación de productos y competencia imperfecta, así como modelos

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43>

tradicionales (oligopolio tipo Cournot y competencia monopolística) de la organización industrial. Por ello, la llamada “nueva teoría de comercio” realmente es “vieja teoría de organización industrial”, de esta manera, Krugman analiza el efecto de la estructura de mercado en el comercio internacional, usando el análisis de equilibrio parcial y la teoría del bienestar (Krugman, 1995).

Según Bajo (1991), los patrones de comercio intraindustrial difieren según los países, ya que los países industriales tienden a intercambiar entre sí bienes de consumo, mientras que entre países industriales y en desarrollo predomina el intercambio de bienes semimanufacturados. Valderrama, Ríos y Neme (2010), indican en su análisis a las industrias manufactureras en México en función a su CII, que el incremento en este tipo de comercio a nivel mundial, tiene sus causas en las diferencias tecnológicas y las estructuras de mercado, y se ha derivado de diversos factores; como las actividades de las empresas multinacionales con la instalación de plantas productoras diversificadas en otros países produciendo intercambios de materiales, bienes finales y componentes, por los diferentes niveles salariales.

Se debe considerar el papel de la geografía en la economía dependiendo del nivel de agregación que afecta el CII, además de los

sucesos mencionados los costos de transacción han disminuido en las últimas décadas, el desarrollo de las tecnologías de información y comunicación global e internet han impactado los intercambios y se ha generado un nuevo mecanismo de trabajo que fomenta la especialización y outsourcing.

La importancia del CII, según Valderrama, Ríos y Neme (2010), se basa en que este tipo de comercio se ha incrementado considerablemente en México (de un 68% en 1985 al 88% en el 2007), y el estudio de éste puede ayudar a cuantificar la importancia de otros determinantes de intercambio comercial adicionales y no solo con la dotación relativa de factores, de estas observaciones se pueden generar instrumentos de política industrial. Otra razón para el estudio de la teoría para un país, es que si un comercio es mayormente de tipo Intraindustrial, todos los factores ganan, ya que se aprovechan las ventajas competitivas, realizando una expansión de la producción doméstica.

Una razón más observada es que al agrupar a las industrias de acuerdo al CII, este representa la evidencia de los costos de ajuste que se asocian a la expansión del comercio, derivado de la integración económica, permitiendo la evaluación de las políticas aplicadas.

Buitelaar y Padilla (1996), mencionan que el análisis de CII, no solo tiene relevancia teórica, ya que al

contemplar el nivel de este tipo de comercio se puede explicar el grado de competitividad de un país y sirven como base de las políticas económicas que buscan fortalecer las fuentes que la generan, este tipo de análisis también contribuye y es relevante en las negociaciones de acuerdos de libre comercio, ya que los resultados del CII, afectan los resultados de estos acuerdos.

Comercio intraindustrial en México

Sotomayor (2008), nos menciona que de acuerdo a la OCDE (2002), “México ha sido uno de los países con más alto y creciente comercio Intraindustrial (CII) para los periodos de 1988-91, 1992-95 y 1996-2000.

De acuerdo con Mercado y Godínez (1995), menciona que el comercio intraindustrial en México es comparativamente alto, esto sobre todo en relación a Estados Unidos, esta investigación destaca que concuerdan con esta afirmación investigaciones como Esquivel (1992) y Mattar y Schatan (1993).

A mediados de los ochenta en México, con la apertura comercial y la llegada en 1994 del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, en el país se dio una transformación en la industria, por sectores de crecimiento de CII, se dio en un principio por la industria automotriz, textil, químicos y en

los bienes intermedios.

Derivada de los sucesos económicos en México se da según Sotomayor “una nueva especialización del patrón comercial mexicano: la existencia de un importante flujo de comercio intra-industrial” (2008, p. 263), se observa una mayor integración de México al comercio mundial, sobre todo con la presencia de la maquiladora, siendo una fuente importante de divisas.

Derivada de los sucesos económicos en México se da según Sotomayor “una nueva especialización del patrón comercial mexicano: la existencia de un importante flujo de comercio intra-industrial” (2008, p. 263), se observa una mayor integración de México al comercio mundial, sobre todo con la presencia de la maquiladora, siendo una fuente importante de divisas.

En general para México se realizan trabajos para determinar los índices del CII total, sin tomar en cuenta los componentes horizontal y vertical, sin embargo los modelos de NeoHeckscher-Ohlin, señalan la importancia de diferenciarlos.

Para Sotomayor, el CII debe ser calculado sin considerar los flujos del comercio maquilador, ya que la industria maquiladora corresponde a una industria de partes y componentes, y dada su naturaleza de corte intra-firma y el comercio de bienes en diferentes etapas de producción, se sugiere evitar la sobre-estimación de los índices de CII, eliminando esta industria del cálculo.

Se señala que el comercio intraindustrial ha aumentado su importancia relativa en relación al interindustrial dentro de las últimas décadas, dado a que cada vez es mayor el intercambio de productos entre países de factores y preferencias similares.

La naturaleza del CII en México con los países socios del TLC es de tipo vertical, por las diferencias en el desarrollo económico y dado a que esta comprende una considerable proporción del comercio total se observa su importancia.

La teoría Neo-Heckscher-Ohlin, es el marco adecua-

do para explicar un comercio que se basa en ventajas comparativas, ya que “la diferencia en las dotaciones de factores explica el comercio de diferentes calidades, más que un comercio de diferentes variedades” (Sotomayor, 2008, p. 275).

Una de las variables que ha favorecido al CII en México ha sido la inversión extranjera, que ha generado el desarrollo industrial, que con el TLC permitió una mayor inversión a las actividades de exportación.

La situación de México poco favorable producida por su dependencia con el mercado estadounidense en cuanto a los productos manufacturados, se ha mencionado desde trabajos anteriores, desde la apertura comercial se observa que los problemas de la industria mexicana no se han resuelto, pero si se han agudizado, esto aunado a que México depende de sus ventajas comparativas (relativa abundancia de mano de obra no calificada con bajos salarios), que lleva a competir en base a este tipo de diferencias y no por la calidad de productos.

Esquivel en 1992, realiza el cálculo de los niveles de CII de México con Estados Unidos para el periodo de 1981 y 1990, a tres dígitos de la clasificación uniforme del comercio internacional (CUCI), utilizando la medida de Grubel y Lloyd, realizando una caracterización de las industrias por tipo de comercio, aplicando la tipología similar de los trabajos de Ros (1987) y Casar (1990), obteniendo un CII para 1980 de 27.91% y 54.31% para el año 1990, siendo el mayor el último año y siendo las mayores secciones de artículos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte y artículos manufacturados diversos.

En cuanto al estudio del comercio intraindustrial mexicano ha sido poco, según menciona Según Esquivel en 1992 menciona que Tornell (1986), señala las ventajas de la liberación selectiva del comercio, el argumento de esta proposición es que el comercio generado por una liberalización selectiva generaría un comercio de carácter intraindustrial. El comercio tendría doble ventaja que no destruiría la planta industrial nacional y al mismo tiempo se podría preparar

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43>

para la apertura con otros países, el autor realiza una cuantificación del CII de México, utilizando los índices de Grubel y Lloyd, con el resto del mundo para el año de 1980, tratando de demostrar que el CII de México es mayor con los países que tiene una dotación similar de factores, comprobando esto con sus resultados.

El estudio de Casar (1989) consistió en analizar el papel de los tipos de sectores en la transformación del comercio de manufacturas de México, durante 1983-1987, esta investigación basada en la metodología de Ros (1987), trabajando con un nivel más agregado de 49 ramas del sector manufacturero.

El trabajo de Unger y Unger (1990) se desarrolla al estimar el comercio interindustrial, pero implícitamente el CII, sobre tres periodos (1975-1978, 1979-1982 y 1983-1985) del sector manufacturero mexicano, en uno de sus enfoques menciona que las industrias innovadoras o con gran densidad tecnológica el comercio interindustrial sigue siendo sobresalientes, y en los sectores de química y automotriz el comercio tiende a ser de tipo intraindustrial.

Otro de los trabajos que se han realizado en el caso de México es el de Rudolf y Padilla (1996), donde analizan los índices del CII, frente a sus principales socios comerciales, utilizando los datos a cuatro dígitos, del periodo de 1990 a 1995, por índices de región

y producto, derivado de este análisis estos autores encuentran que el CII de México representa más del 40% del comercio total con el mundo.

Rentería et al., (2012) en su estudio de Comercio intraindustrial para el caso de México en el sector textil analizan el periodo de 1989 a 2009, obteniendo que el CII ha aumentado en este periodo, siendo el sector de prendas de vestir el mayor como resultado de la presencia de la maquiladora en dicho sector y en el comercio total en su conjunto ha aumentado debido al comercio intrafirma de las grandes empresas.

Medición del CII

Esquivel (1992) menciona que a partir de reconocer la existencia del CII, se han sugerido diferentes formas de cuantificarlo, uno de estos es el índice de Balassa (1974).

$$E_j = \frac{1}{n} \sum_i^n \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad (1)$$

Donde E_j es el índice de CII para el país j , X_i y M_i representan las exportaciones e importaciones, respectivamente, del bien i realizadas por el país j . Este índice consiste en la suma (no ponderada) de las razones de la balanza comercial del bien i con respecto al comercio total de dicho bien, dividido entre el número total de productos. Cuando todo el Comercio es de carácter Intraindustrial (cuando $X_j = M_j$ para todo i), el índice E_j

asume el valor 0 y cuando todo el comercio es de carácter interindustrial asume el valor de 1.

Esquivel (1992) observó que Grubel y Lloyd, sugirieron que el CII podía ser estimado, para el caso de un bien individual i , como la razón entre la parte del comercio que se encuentra equilibrada y el comercio total de dicho bien, es decir,

$$B_j = \sum_i^n B_i \frac{X_i + M_i}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \times 100 \quad (2)$$

Donde X_i y M_i representan el valor de las exportaciones y de las importaciones del bien i ésimo, respectivamente. $|X_i - M_i|$ refleja la parte del comercio que no está equilibrada. Si el bien i se comerciara de manera puramente intraindustrial ($X_i = M_i$) el índice sería igual a 100, mientras que si todo el comercio fuera de carácter interindustrial, B_i sería 0.

Para obtener el nivel promedio de CII para una industria o para un país en general, Grubel y Lloyd propusieron un índice ponderado, en donde la participación de cada bien o industria en el total del comercio actúa como ponderador. Es decir,

$$B_j = \sum_i^n B_i \frac{X_i + M_i}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \times 100$$

El índice puede reescribirse:

$$B_j \frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \times 100 = \left[1 - \frac{\sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \right] \times 100 \quad (3)$$

De acuerdo con Esquivel, 1992 “debe señalarse que uno de los problemas más importantes que representan al realizar la medición del CII tiene que ver con el grado de agregación con el que se trabaje. En particular, cuando se trabaja con información muy agregada pueden presentarse dos tipos de sesgo: 1) el efecto de signo contrario y el 2) el efecto de ponderación” (p.123).

De acuerdo al tipo de sesgo en cuanto al efecto del signo contrario, podría darse una sobreestimación del CII, pues en una industria se podrían agrupar productos, que por sus características pertenezcan a diferentes industrias, y si los productos agrupados se comercian interindustrialmente y generan saldos con signos opuestos entre sí, se estaría clasificando como intraindustrial y no como de tipo interindustrial como debería ser.

En cuanto al efecto de ponderación se generaría al estimar el índice de CII en bienes agrupados si no se tomara en cuenta algún elemento indicativo de la importancia de los bienes que forman el grupo de productos estudiado, esto podría actuar en alguno de los dos sentidos. El riesgo de trabajar con información muy desagregada es subestimar el nivel de CII, siendo más relevante en sectores en los que a partir del comportamiento de la empresa son explicados, por ejemplo el caso de las empresas multinacionales, al realizar su producción a nivel internacional. La agregación es uno de los problemas más importantes para la medición del CII, pues se debe determinar cuál es el más apropiado para la estimación, para saber cuál es el nivel adecuado, esta se basa en la definición de industria que se adopte y puede basarse en tres aspectos:

- 1) Sustitución en la producción
- 2) Intensidad tecnológica similar
- 3) Sustitución en el consumo (p. 7).

Citando a Krugman (1988) Esquivel nos dice que cualquier definición de industria utilizada no será compatible con la información estadística disponible, por esto la cuantificación será solamente una aproximación al nivel del CII.

La utilización del índice Grubel y Lloyd presenta algunas ventajas, entre ellas que:

- 1) Al ser un índice ponderado evita uno de los sesgos de agregación que ocurre al medir el CII.
- 2) A diferencia de otras medidas que se han propuesto, este y Lloyd no presupone la necesidad de corregir por el desequilibrio comercial total, lo que evita sub o sobre estimaciones para ciertos años.
- 3) Permite hacer comparaciones con resultados obtenidos en trabajos anteriores ya que la mayor parte de ello ha sido utilizando el indicador simple de Grubel y Lloyd (Esquivel, 1992, p.124)

Según Valderrama y Neme (2011) “las bondades del índice Grubel-Lloyd (1975) relativas a su fácil interpretación y ponderación comercial lo han hecho el favorito, para el contraste empírico CII” p37.

Por otra parte, Hamilton y Kniest (1991), citados por Blanes y Rodríguez (2006) “fueron los primeros en señalar que un incremento del índice de Grubel y Lloyd entre dos países o grupos de países puede ser engañoso si se desea evaluar correctamente los costes de ajuste de un proceso liberalización comercial” p.77.

Brühlhart (1994) citado por Valderram, Ríos y Neme (2010) nos mencionan que el índice aceptado para calcular el cambio marginal en los intercambios industriales es el de este autor, que trato de robustecer las observaciones hechas y contribuyo para que no se sufra del sesgo que ocasiona el desequilibrio comercial y el problema de la agregación sectorial El índice es conocido como Brühlhart A (**IBA**) y se define como:

$$IBA = \frac{[(|\Delta X| + |\Delta M|) - (|\Delta X - \Delta M|)] / [(|\Delta X| + |\Delta M|)]}{[(|\Delta X - \Delta M|) / (|\Delta X| + |\Delta M|)]} = 1 - \frac{(|\Delta X - \Delta M|) / (|\Delta X| + |\Delta M|)}{(|\Delta X| + |\Delta M|) / (|\Delta X| + |\Delta M|)} \quad (4)$$

el autor realiza una cuantificación

DOI: https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43

DOI: https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43

Donde $|\Delta X|$ y $|\Delta M|$ son el cambio neto de las exportaciones e importaciones, respectivamente; $|\Delta X - \Delta M|$ representan el cambio neto del saldo comercio y $|\Delta X| + |\Delta M|$ el cambio neto del comercio total. El **IBA** se define en el intervalo cerrado $[0,1]$. Un valor cercano a 0 implica que el comercio marginal fue completamente del tipo interindustrial- los cambios en las exportaciones son iguales a los de importaciones. Un **IBA**=1 revela que el aumento de un periodo a otro se debió a un aumento del intercambio internacional al interior de las industrias. La segunda medida del comercio intraindustrial marginal de Brühlhart es **IBB**, el cual constituye un indicador de la distribución de las ganancias-o pérdidas- derivadas de las variaciones del comercio intraindustrial, empleándose para los estudios de problemas estructurales para una medida de los costos de ajuste, ya que tiene información específica de las industrias. Teniendo que:

$$IBB = \frac{|\Delta X - \Delta M|}{|\Delta X| + |\Delta M|} \quad (5)$$

IBB Definido en el intervalo $[-1,1]$. Si **IBB** > 0, los cambios de la industria i son mayores a los cambio en las importaciones, por tanto fortalece su posición como exportador neto, pero si **IBB** < 0, se debilita su posición como exportador, es decir es importador neto, por tanto el Comercio Marginal es mayor cuando **IBB** está más cerca de 0. El **IBB** y el **IBA** se encuentran correlacionados, si un ejemplo fuera **IBB** = 0 el **IBA** = 1, el cambio neto del saldo comercial en relación al cambio neto del comercio total es 0 (no hay cambio en su posición como exportador neto), entonces el cambio en el comercio es únicamente intraindustrial.

respectivamente. $|X_i - M_i|$ refleja la parte del comercio respectivamente. $|X_i - M_i|$ refleja la parte del comercio manera puramente intraindustrial ($X_i = M_i$) el índice que no está equilibrada. Si el bien i se comerciara de manera puramente intraindustrial ($X_i = M_i$) el índice sería igual a 100, mientras que si todo el comercio fuera de carácter interindustrial, B_i sería 0. Para obtener el nivel promedio de CII para una industria o para un país en general, Grubel y Lloyd proponen un índice ponderado, en donde la participación de cada bien o industria en el total del comercio actúa como ponderador, es decir,

$$B_j = \sum_i^n B_i \frac{X_i + M_i}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \times 100$$

El índice puede reescribirse:

$$B_j \frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \times 100 = \left[1 - \frac{\sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \right] \times 100 \quad (3)$$

Para la realización de este trabajo de investigación se tomó como base la teoría de la proporción de los factores de H-O, considerando 21 ramas de la industria manufacturera, las cuales fueron utilizadas en el índice de Grubel & Lloyd, el cual mide la coincidencia en los flujos comerciales de un país con respecto a otro. Las ventajas de utilizar este índice son:

- 1.- Al ser un índice ponderado se evita uno de los sesgos de agregación.
- 2.- No presupone la necesidad de corregir por el desequilibrio comercial total, lo cual evita sub o sobre estimaciones para ciertos años.
- 3.- Permite hacer comparaciones con otros resultados obtenidos en trabajos anteriores, la mayor parte de los cuales ha utilizado el indicador simple de Grubel y Lloyd.

$$B_j = \sum_i^n B_i \frac{X_i + M_i}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \times 100 \quad (2)$$

Donde: Donde X_i y M_i representan el valor de las exportaciones y de las importaciones del bien i ésimo, respectivamente. $|X_i - M_i|$ refleja la parte del comercio manera puramente intraindustrial ($X_i = M_i$) el índice sería igual a 100, mientras que si todo el comercio fuera de carácter interindustrial, B_i sería 0. Para obtener el nivel promedio de CII para una industria o para un país en general, Grubel y Lloyd proponen un índice ponderado, en donde la participación de cada bien o industria en el total del comercio actúa como ponderador, es decir,

Metodología

Los datos de entrada son de la agencia de estadística de los Estados Unidos a nivel de seis dígitos de segregación según la clasificación uniforme del comercio internacional (CUCI) y el periodo de estudio será del año 2005 al mes de mayo del año 2016 debido a disponibilidad de datos y será a nivel de 21 ramas de la industria manufacturera. Derivado del análisis se propuso un modelo empírico explicativo del comercio intraindustrial el cual consta de ocho variables explicativas y una variable explicada las cuales son:

- 1.- **Intensidad comercial (INCOM)** que representa la importancia en términos de comercio de cada país involucrado.
- 2.- **Balance (B)** es una variable que corrige el índice de Grubel y Lloyd.
- 3.- **Tratados Comerciales (TC)** es una variable que indica la presencia de tratados comerciales entre ambos países en cada uno de los años en cuestión.
- 4.- **Diferencia poblacional (DPO)** esta variable representa la diferencia absoluta entre el tamaño de las poblaciones de ambos países en cada uno de los años en cuestión.
- 5.- **Crecimiento porcentual del PIB en México (CPPIB)** esta variable representa el crecimiento porcentual del PIB en México para el periodo en cuestión.
- 6.- **Tipo de cambio (ER)** representa la paridad del peso mexicano con respecto al dólar estadounidense.
- 7.- **Inversión extranjera (IEX)** representa la entrada de capital al país con motivos empresariales.
- 8.- **Exportaciones de productos de alta tecnología (EXPAT)** Las exportaciones de productos de alta tecnología son productos altamente intensivos en investigación y desarrollo, como son los productos de las industrias aeroespacial, informática, farmacéutica, de instrumentos científicos y de maquinaria eléctrica.

Posteriormente los datos son tratados con la técnica de análisis de regresión múltiple utilizando como software de apoyo el Spss 19 IBM Statistic con la finalidad de encontrar los determinantes del modelo.

Resultados

Año	Existencia de comercio intraindustrial
2005	Si
2006	Si
2007	Si
2008	Si
2009	Si
2010	Si
2011	Si
2012	Si
2013	Si
2014	Si
2015	Si
2016	Si

VARIABLES ENTRADAS/ELIMINADAS			
MODELO	Variables Entradas	Variables Eliminadas	MÉTODO
1	EXPAT, CPPIB, B, IEX, ER, INCONM, DPO		Entrar

a. Variable dependiente: CII

b. Todas las variables solicitadas introducidas.

Figura 1.

Elaboración propia con base en la aplicación del índice de Grubel y Lloyd En la tabla de la figura 1 se describe la existencia o no existencia de comercio intraindustrial desde el año 2005 al mes de mayo de 2016, en dónde para cada uno de los años del periodo se destaca la presencia de CII con base en el índice de Grubel y Lloyd.

En torno a los resultados obtenidos del análisis de regresión múltiple cabe resaltar que la variable correspondiente a tratados comerciales TC fue eliminada del análisis por no tener significancia para el estudio.

Figura 2. Variables consideradas en el estudio

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de Spss 19 En la figura 2 se muestran las siete variables consideradas en el análisis de regresión múltiple las cuales según el software son adecuadas para el estudio. El modelo obtenido es el identificado en la ecuación 6 en dónde se describen los pesos de cada una de las variables.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43>

RESUMEN DEL MODELO

MODELO	R	R cuadrado	R cuadro ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin - Watson
1		18	.7	11	

Figura 3. Resumen estadístico del modelo

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de Spss 19 En la figura 3 se evidencia que el modelo presenta un R cuadrado ajustado de 0.773 lo que significa que las variables explicativas explican en 77.3% el comercio intraindustrial, además se observa un 2.6 obtenido de la prueba Durbin-Watson lo cual indica que no existe autocorrelación en el modelo propuesto.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43>

Conclusiones

En esta investigación se abordó de manera teórica el comercio intraindustrial CII, mediante un análisis bibliográfico a profundidad, posteriormente se calculó el CII entre México y Estados Unidos para el periodo de 2005 a mayo de 2016 (considerando 21 ramas de la manufactura) utilizando el índice de Grubel y Lloyd, destacándose que para todo el periodo en cuestión existió CII entre ambos países.

Tomando como base la teoría de la proporción de los factores de Heckscher y Ohlin se propuso un modelo econométrico explicativo del CII el cual se conformó de 7 variables independientes las cuales en conjunto explican el 77.3% del fenómeno analizado.

Al concluir este trabajo se pretende dar paso a futuras líneas de investigación y se deja como posible referente bibliográfico para posteriores estudios en torno al tema, ya que si bien el CII es importante para el desarrollo económico regional también debe considerarse otras dimensiones, permitiendo la inclusión de estrategias que permitan proteger actualmente el medio ambiente, dado a que México según los últimos acontecimientos e investigaciones se menciona que si bien ha incrementado el CII, también ha ido en aumento en el índice de contaminación ambiental sobre todo en zonas donde existe un alto número de empresas manufactureras (León, 2016).

Bibliografía

Bajo, O. (1991). Teorías del comercio internacional. Barcelona, España. Antoni Bosch editor.

Balassa, B. A. (1979). Intra-industry trade and the integration of developing countries in the world economy. Washington, DC: World Bank.

Bernhofen, D. M., & Brown, J. C. (2005). An empirical assessment of the comparative advantage gains from trade: evidence from Japan. *The American economic review*, 95(1), 208-225, <https://doi.org/10.1257/0002828053828491>

Buitelaar, R. M., & Padilla, R. (1996). El comercio intraindustria de México con sus principales socios comerciales. *Estudios económicos*, 77-116.

Canals, J., & Canals, J. (1994). La internacionalización de la empresa: cómo evaluar la penetración en mercados exteriores (No. 658.4/C21i).

Casar Pérez, J. I. (1989). Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano 1978-1987 (No. 382.0972 C38).

Chacholiades, M. C. (1992). *Economía internacional*. McGraw-Hill,

Cristóbal, J. V. B., & Rodríguez, D. R. (2006). Los ajustes comerciales y productivos en la Unión Europea ampliada: consecuencias para España. *Fundacion BBVA*.

Dussel, E. (1986). Cuatro temas en torno a la Teología y Economía. *Cristianismo y Sociedad*, 87, 67-91.

Esquivel, G. (1992). Una nota sobre el comercio intraindustrial México-Estados Unidos. *Estudios Económicos*, 119-137, <https://doi.org/10.24201/ee.v7i1.301>

Ferreiro Aparicio, J., Gómez Vega, C., & Rodríguez González, C. (2004). Una evaluación mediante índices de atracción de los efectos de la ampliación de la Unión Europea sobre la IED en España. *Ekonomiaz*, 130-145.

Gaytán, R. T. (2005). *Teoría del comercio internacional*. Buenos aires, Argentina: Siglo veintiuno editores.

Helpman, E., & Krugman, P. R. (1989). *Trade policy and market structure*. MIT press.

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2000). *International Economics: Theory and policy*, Massachusetts. 5 edición, Addison Wesley, Longman

León, M. (2016). 6 ciudades del país que están más contaminadas que la CDMX. 28/07/2016, de El financiero Sitio web: <http://www.elfinanciero.com.mx/nacional/ciudades-del-pais-queestantamcontaminadas-que-la-cdmx.html>.

Mattar, J., & Schatan, C. (1993). El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos: Autopartes, electrónicos y petroquímicos. *Comercio Exterior*, vol. 43. Núm. 2. Febrero. Bancomext, México. OECD (1996)

Mercado, A., & Godínez, J. A. (1995). El comercio intraindustrial de bienes en la frontera norte de México: el caso de Baja California. *Frontera Norte*, 7, 14.

Melitz, M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725, <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>

Moreno, A. I., & Posada, H. M. (2007). Evolución del Comercio Intraindustrial entre las regiones colombianas y la Comunidad Andina 1990-2004: un análisis comparativo. *Lecturas de Economía*, 66, 83.

Rentería, G. A. J., Bustillos, B. I. J., Urista, V. I., Vázquez, E. L., & Vega, G. A. Q. (2012, July). El comercio intraindustrial en el sector textil y de prendas de vestir en México.

In Global Conference on Business & Finance Proceedings (Vol. 7, No. 2, p. 1379). Institute for Business & Finance Research.

Santibáñez, A. L. V., & Castillo, O. N. (2011). Los determinantes del comercio intraindustrial, horizontal y vertical, en las industrias manufactureras de México. *Estudios Económicos*, 35-68.

Selaive, J. (1998). Comercio intraindustrial en Chile. *Central Bank of Chile*.

Sotomayor, M. (2009). Medición del comercio intraindustrial no maquilador de México. *Investigación económica*, 68(268), 39-68, <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2009.268.37382>

Steinberg, F. (2000). *La nueva teoría del comercio internacional, y la política comercial estratégica*. Madrid, España. Eumed.net

Taegi, K., & Oh, K. Y. (2001). Country size, income level and intra-industry trade. *Applied Economics*, 33(3), 401-406, <https://doi.org/10.1080/00036840122211>

Unger, K., & Unger, K. (1990). Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional la evidencia de las industrias química y automotriz (No. 382.60972 U5).

Valderrama Santibáñez, A. L., Ríos Bolívar, H., & Neme Castillo, O. (2010). El comercio industrial en México: Una clasificación de industrias.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43>

Copyright (c) 2017 Aglaé Villalobos Escobedo y Christian Arturo Quiroga Juárez



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Usted es libre para Compartir (copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato), siempre que cumpla las condiciones de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

No Comercial: Usted no puede hacer uso de la obra con propósitos comerciales

Sin Derivadas: Si remezcla, transforma o crea a partir de la obra, no podrá distribuir la obra modificada

[Resumen de la licencia](#) – [Texto completo de la licencia](#)

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.43>

EMPREDEDOR Y EMPRESARIO UNA CONSTRUCCIÓN DESDE LA DINÁMICA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

BUILDING AN ENTREPRENEUR AND FROM THE DYNAMICS OF ECONOMIC THOUGHT

Recepción: 13 de Enero del 2017; Aceptación: 10 de Febrero del
2017 Publicación: 28 de Abril del 2017

Resumen Abstract

El nacimiento de empresas y la supervivencia de otras en un mercado competitivo está sujeta al papel que desempeñan emprendedores y empresarios. En la historia del pensamiento económico se pueden encontrar contribuciones a la formación de empresario y emprendedor. Este trabajo, expone los principales enfoques del pensamiento económico que han contribuido con el desarrollo del concepto de empresario y emprendedor. Al respecto, se abordan las concepciones de las escuelas económicas, desde la óptica de los representantes más relevantes, para comprender al empresario como agente que produce beneficios mediante la gestión de recursos; adicionalmente, se muestra cómo se concibe al emprendedor, en el rol de innovador, de agente de cambio, y oportunista para crear nuevas empresas o aprovechar oportunidades de negocios. Finalmente se presenta una reflexión sobre los esfuerzos de los estados latinoamericanos para desarrollar la mentalidad emprendedora y la creación de empresas, con el objeto impulsar el crecimiento económico de los países y la región en general.

Palabras claves: *Desarrollo empresarial, Empresario, Emprendedor, Innovación y Desarrollo Económico.*

Códigos Jel: B1, M2, M13

The birth of companies and other survival in a competitive market is subject to the role of entrepreneurs and businessmen. In the history of economic thought can be found contributions to the formation of a businessman and entrepreneur. This work presents the main approaches of economic thought that have contributed to the development of the concept of businessman and entrepreneur. In this regard, the concepts of economic schools are addressed from the perspective of the most important representatives, to understand the entrepreneur as agent producing benefits through resource management; additionally it shows how the entrepreneur is conceived in the role of innovator, change agent, and opportunistic to create new businesses or take advantage of business opportunities. Finally a reflection on the efforts of Latin American states has to develop the entrepreneurial mindset and business creation, in order to boost economic growth of the countries and the region in general.

Keywords: *Business Development, Entrepreneur, Entrepreneur, Innovation and Economic Development.*

Jel Codes: B1, M2, M13
ISSN 2007-977X Vol.2 No.1



Wilfrido de Jesús Primo Tapia

Economista (Universidad de Cartagena, Colombia). Magíster en Desarrollo Empresarial (Universidad del Magdalena, Colombia). Doctorando en Ciencias Económicas (Universidad del Zulia, Venezuela). Docente de la Universidad de Cartagena en el área de economía para el Programa Administración de Empresas.
wprimot@unicartagena.edu.com
Dirección Programa Administración de Empresas Campus Piedra de Bolívar, Avenida del Consulado Calle 30 No. 48 – 152, Cartagena, Bolívar, Colombia.
orcid.org/0000-0002-5827-929X

Héctor Felipe Turizo Tapia

Economista (universidad del Atlántico-Colombia). Magíster en Desarrollo Empresarial. (Universidad del Magdalena-Colombia). Funcionario de la escuela superior de Administración Pública - ESAP

Introducción

demanda, los mercados, los precios, el desempleo, la inflación (Terapuez & Botero, 2007) y el comportamiento del sistema económico, dejando de lado el concepto de empresario y emprendedor, aunque lo define como un importante factor de producción – habilidad empresarial – siempre ha mostrado mayor interés por la tierra, el trabajo y el capital; recientemente por la tecnología y el conocimiento.

Para muchos economistas, en la teoría económica, el empresario y emprendedor han sido asociados al factor trabajo, haciéndolo ver como un trabajo común y corriente. Aun así, el papel de emprendedor, es un talento especial que no es tan común como el de un trabajador ordinario.

En este orden de ideas, la capacidad emprendedora de cada individuo ha sido asociada al rol del empresario que asume riesgos, hace innovaciones y gestiona procesos de cambio en su organización y en el contexto. Durante el desarrollo y construcción del pensamiento económico cada una de las escuelas y economistas han dado una interpretación del papel que ha cumplido el empresario como agente dinamizador de la actividad económica y gestor del crecimiento y desarrollo económico. Aunque a lo largo de la historia lo que más ha llamado el interés de

los economistas es responder por qué unos países son más ricos que otros. Ésta preocupación siempre ha sido resuelta desde el punto de vista cuantitativo, es decir, que las variables que influyen en el desarrollo económico tienen un carácter exógeno. Desde esta perspectiva se dejan de lado otras variables como el emprendimiento y el empresario que, entre otras, podrían tener mayor peso a la hora de dar respuesta sobre la riqueza o no de algunas naciones. Tradicionalmente, las figuras de empresario y emprendedor, se han identificado, en la mayoría de los casos, en una misma persona. Por lo anterior, es necesario aclarar que empresario es quién dirige, es decir, el responsable del buen funcionamiento de la empresa; el emprendedor puede tomar iniciativas, asumir riesgos y aprovechar oportunidades para sacar beneficios en la creación de nuevas empresas, por ello es un innovador, que, aunque no aporte capital como lo hace el empresario, sus habilidades lo hacen muy diferente. (Véase Cuadro 1)

Este trabajo constituye una revisión de la construcción del concepto de empresario y emprendedor a través de la evolución del pensamiento económico y desde los diferentes aportes y puntos de vista de escuelas de pensamiento y economistas representativos. Así pues, también pretende mos-

trar cómo se ha interpretado el rol, que tanto, empresario como emprendedor han desempeñado durante la historia de las ideas económicas, y lo más importante, la función que cumple que como generador de riqueza.

Objetivo | Marco Teórico

El objetivo de este estudio es analizar, desde la dinámica de las escuelas de pensamiento económico, los aportes que han contribuido con la construcción del concepto de emprendedor y empresario, con la finalidad hacer una caracterización desde los roles y funciones que desempeñan en el mundo empresarial o de negocios. Por lo anterior, el estudio, desde el punto de vista conceptual, trata de responder las preguntas: ¿Cuáles son los aportes que desde las escuelas de pensamiento económico han contribuido en la formación del concepto de emprendedor y empresario? ¿Cuáles son las características, desde las teorías económicas, que diferencian a un empresario de un emprendedor?

El marco referencial de este trabajo está dado por las teorías que estructuraron el cuerpo doctrinario de la economía, que a través de estudios del desarrollo de las ideas económicas, se consolidó en escuelas de pensamiento. En consecuencia, se apoya en las teorías expuestas por cada uno de los más relevantes pensadores, cuyos aportes, ayuden a interpretar el papel del emprendedor y empresario. De esta manera, se inicia con los lineamientos mercantilistas, pasando por los aportes fisiócratas, luego por los clásicos y neoclásicos, sumando los de la escuela socialista y por último con los economistas y escuelas más recientes.

Por lo anterior, el tema se ubica en el estudio en las aportaciones que hicieron economistas y escuelas de pensamiento durante el desarrollo histórico - económico de la humanidad y de cómo desde sus teorías definen o conceptúan el emprendedor y el empresario como actores y gestores de desarrollo económico. Siendo así, el paradigma sobre el cual se trabaja es el papel del empresario y del emprendedor interpretado desde la óptica de las escuelas de pensamiento económico. Especificando aún más, la particularidad estudiada se enmarca dentro de la función que cumplen ambos como agentes dinámicos y generadores de cambio y progreso.

Ilustración 1. El empresario y el emprendedor como agente dinámico en la actividad económica.



Fuente: Grebel (2007, p. 148). Adaptado por los autores.

Metodología

Paralelo entre empresario y emprendedor

Este estudio tiene un carácter histórico - documental, dado que pretende hacer un análisis de sobre las contribuciones que, desde las escuelas económicas, que permitan mostrar la construcción del concepto de emprendedor y empresario; comprende la función que cumplen en la empresa y la sociedad, y sus características más importantes. Por consiguiente, pretende mostrar la relación del empresario y el emprendedor, con el progreso de las naciones.

Para tal fin se recurre a instrumentos o documentos escritos sobre la historia del pensamiento económico, complementadas con documentos representativos y bibliografías sobre el tema de emprendimiento y empresario. Posteriormente, se toman los aportes más significativos para el estudio, haciendo un recorrido cronológico desde los Mercantilistas, hasta los institucionalistas, enfatizando en elementos que describen el rol emprendedor y el rol del empresario con el objeto de hacer una caracterización.

En **PARALELO ENTRE EMPRESARIO Y EMPRENDEDOR**

INGRESOS este orden de ideas, es preciso comparar y contrastar, las categorías empresario y emprendedor de tal manera que permita independientemente del rol que desempeñe cada uno, ubicar su origen para tomar los elementos históricos de referencia, con el propósito de entender la función que cumplen, desde los diferentes enfoques o escuelas de pensamiento. Por lo anterior, se inicia con la definición de emprendedor, posteriormente con empresario y por último se muestra en conjunto las relaciones entre ambos, sin dejar de lado la influencia que tiene como variables generadoras de crecimiento y desarrollo económico.

El proceso emprendedor Según Zimmerer y Scarborough (Zimmerer & Scarborough, NM, 1996), está fundamentado en la teoría económica (Caldera, Rodríguez, & Moreno). En este sentido exponen que J.B. Say fue el primero en conceptualizar el término emprendedor, alrededor de 1800. Para Say, el emprendedor “cambia los recursos económicos de un área de muy baja productividad hacia otra área de la más alta productividad y rendimiento”. Además, afirman que la función más importante del emprendedor, era hacer cosas diferentes, dicho de otro modo, el cambio; poniéndolo como en el centro tanto del proceso de producción como de la teoría de distribución, lo cual iría más tarde a influenciar en otros teóricos de la economía.

En este sentido, el emprendedor representa la figura estelar de la economía de mercado y se encarna en un agente con determinadas características para crear e innovar, también para adoptar las decisiones necesarias que le permitan acometer con éxito nuevos proyectos o negocios y saber asumir los riesgos que se encuentran en este desempeño particular.

Del mismo modo, la acción del emprendedor es siempre comenzar o acometer una obra, un empeño o un negocio, bien de nueva creación o que representa una innovación, más o menos radical, sobre lo ya existente, y que, en cualquier caso, encierra dificultades y riesgos singulares y complejos, a la vez, que entraña motivación, ante los diferentes desafíos y retos.

Por otro lado, el término “empresario” tiene muchas connotaciones y la literatura sobre el tema es diversa. Existe, por ejemplo, bibliografía sobre el empresario como factor de producción, coordinador y su relación con el equilibrio, manager y líder carismático, innovador, factor de crecimiento económico, y otros (Londoni, 2006) A pesar de esta relativa abundancia de significados, los libros de texto de economía tratan el tema de manera parcial o, simplemente, no lo mencionan de forma directa. (Calvin & Francis, 1999) El término parece haber surgido en el siglo XV, y se aplicaba a personas que corrían riesgos, especialmente durante las guerras. Ya para el siglo XVI, el término se refería a “un hombre de negocios a gran escala que acordó proveer, asumiendo la responsabilidad de combinar los factores de producción por su cuenta y riesgo”. (Elkjaer, 1991) Probablemente el origen de la palabra entrepreneur, es celui qui entreprend, que implica una persona activa y con iniciativa. La palabra tiene su origen en el verbo entreprendre, que tiene un significado similar a “lograr que las cosas se hagan”. Hasta el siglo XVI, entrepreneur significaba: (1) tomar, apoderarse de (saisir); (2) sorprender, descubrir (surprendre).¹

Se entiende, entonces, que la persona empresaria (en el idioma inglés conocido como “entrepreneur”) es aquel agente, con la energía, el dinamismo y la flexibilidad para resolver los problemas y además ambiciosa e inquiridora (Acosta & Natralia, 2003). Este tipo características y estrategias provienen del latín quaero que significa “buscar”. La teoría moderna del empresario está principalmente interesada en estudiar la característica primaria del empresario: la búsqueda de, o descubrimiento de, nuevo conocimiento (Acosta & Natralia, 2003)

¹ Elkjaer (1991, 805), citando a Bloch y Wartburg (1950). Hoselitz (1962), ofrece un análisis aún más detallado de los orígenes lingüísticos del término entrepreneur y su uso antes de la aparición de Cantillon.

Quizás, desde algunas escuelas de pensamiento, el papel del empresario, no lo definen con claridad, pero dejan entrever sus teóricos, que es un elemento importante, ya sea en el modo de producción capitalista o socialista. Con esta perspectiva, precisamente, no se puede pasar por alto fácilmente el papel y la contribución del empresario, dado que en el mecanismo de precios el empresario es pasivo e invisible. Pero, cuando hay desequilibrio, incertidumbre, información imperfecta o racionalidad limitada, el papel del empresario es suplir al mecanismo de precios. La figura del empresario es introducida en el análisis del proceso como el agente que descubre y explota oportunidades que habilitan el tránsito desde el desequilibrio hacia el equilibrio. Hayek indica que los empresarios son una clave de la coordinación:

No puede decir nada pero que, en determinadas condiciones, el conocimiento y las intenciones de los diferentes miembros de la sociedad se supone que vienen más y más en un acuerdo o, por decirlo de la misma cosa en menos general y menos precisa, pero más concreta, que la expectativas de la población y en particular de los empresarios se volverán más y más correcto (Hayek, 1937).

Siempre que los mercados sean abiertos y estén libres de interferencia externa por parte de las autoridades, los empresarios actuarán promoviendo ajustes equilibrantes. El proceso del mercado es, en este sentido, necesariamente competitivo y empresarial. (Von Mises & Kirzner, 1973) En términos de bienestar, sujetar el ingreso de los empresarios a un sector rentable tiene efectos inversos a los deseados: retrae la división del trabajo, el incremento de la productividad y la acumulación de capital. Una sociedad en la que existe competencia entre empresarios es capaz de coordinar pero también de orientar fuerzas para liberar y economizar recursos, por un lado, y lograr el crecimiento económico, por otro (Kirzner, 1997).

El Espíritu Empresarial Mercantilista

Los nuevos descubrimientos del siglo XV, marcaron la transición de Europa hacia otra época en que el mundo europeo se vio colmado de sorpresas. Nuevas tierras, nuevas confirmaciones de esa teoría con la redondez de la tierra, el descubrimiento de pueblos hasta ahora desconocidos y el encuentro de riquezas insospechadas, transformaron las costumbres medievales y originaron una nueva mentalidad (Ramírez, 2002). La apertura de minas de oro y plata del nuevo mundo y el acceso a nuevos recursos naturales estimularon el comercio y el desarrollo de economías basadas en dinero (Ramírez, 2002). Esto quiere decir que, el espíritu mercantilista, se traducía en el afán de obtener utilidades, buscando el lucro a través de empresas y negocios que permitieran la acumulación de metales preciosos y acrecentar la riqueza. Este cambio de mentalidad de la sociedad europea, surgida de las ideas emancipatorias de Lutero y Calvino, transformaron la conducta social del hombre y su destino después de la muerte. Fue así como el protestantismo y especialmente el calvinismo promovió el espíritu mercantilista de ahorro, la ambición económica y la adquisición de riquezas por medio de sagaces tratos y libertar en toda suerte de operaciones económicas (Ramírez, 2002)

De esta manera empezaron a funcionar las primeras empresas de negocios, tal cual, como las firmas comerciales funcionan hoy, surgieron por los descubrimientos, las conquistas y las colonizaciones, apoyadas en el nuevo espíritu protestante. Los mercaderes, que se lucraban de todo tipo de actividad, sirvieron de base para la consolidación de un fuerte Estado que favoreció la expansión del comercio y la protección, tanto de la competencia como de otros ataques. Desde ese momento aparecen, como antes, las primeras sociedades o firmas comerciales con personería jurídica, diferentes a las personas naturales, como la Compañía de las Indias Orientales, en Inglaterra. Es necesario resaltar que el nuevo elemento de la sociedad es el empresario, con afán permanente de obtener beneficios y acumular riqueza. Junto a esto surgen nuevas estrategias de gestión de gestión empresarial, como la publicidad, los precios escritos en las mercancías y el uso del papel moneda. También aparecen los primeros bancos y nuevos instrumentos para garantizar deudas y financiar negocios.

En este sentido, el perfil del empresario mercantil estaba fundamentado bajo el principio de lucro, pareciéndose al capitalista afanado por conseguir riquezas, exponiendo lo mínimo, dado el sentido proteccionista y conservador del empresario.

¿Emprendimiento, de Los Fisiócratas o de Los Mercantilistas?

La fisiocracia que significa “norma o ley de la naturaleza”, se desarrolla en Francia a mediados del Siglo XVII y parte del XVIII. Considerada, por muchos, como la primera escuela económica importante. El más destacado, en tomar como referencia el papel del empresario, fue Richard Cantillón (1680-1734), cuya obra de 1755, *Essai sur la nature du commerce en general* (Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general, escrita entre 1730 y 1734). Precisamente fue, Cantillón, quien introdujo por primera vez el concepto de empresario, aduciendo que la economía funcionaba como un sistema de mercados organizados e interrelacionados, de tal manera, que alcanzaban un tipo de equilibrio, dada la relación entre individuos e instituciones. El sistema tiende a ajustarse por el libre juego de los empresarios egoístas que dirigen <<todo el trueque y la circulación del Estado>> (Ekenlund, Robert, & Herbert, 2003). Los empresarios, como otros participantes, están interrelacionados recíprocamente, en tanto que son consumidores y clientes los unos respecto a los otros.

En consecuencia, el mercado es concebido como un espacio de competencia permanente, entendido, más bien, como un proceso de rivalidad entre los contendientes para ganar clientes. En esta competencia, el papel del empresario, es vital y omnipresente, puesto que reacciona ante los movimientos de precios en los mercados específicos. Es destacable también, la posición dada al empresario en el estrato económico-social, lo cual, lo llevó a plantar:

Cabe afirmar que, si se exceptúan el príncipe y los terratenientes, todos los habitantes de un Estado son dependientes; que pueden, éstos, dividirse en dos clases: empresarios y gente asalariada; que los empresarios viven, por decirlo así de ingresos inciertos, y todos los demás cuentan con ingresos ciertos durante el periodo que ellos gozan, aunque sus funciones y sus rangos sean muy desiguales. El papel que tiene una paga, el cortesano que cuenta y el criado que dispone de un salario, todos ellos quedan incluidos en este último grupo. Todos los demás son empresarios, y ya se establezcan con un capital para desenvolver su empresa, o bien sean empresarios de su propio trabajo, sin fondos de ninguna clase, pueden ser considerados como viviendo en un modo incierto, los mendigos mismos y los ladrones son empresarios de esta naturaleza. (Ensayo, p. 43).

Vale la pena señalar, que Cantillón distingue entre empresario capitalista y emprendedor, el primero tiene respaldo de su capital y es el propietario, fabricante o comerciante y el segundo es quien trabaja por sí sólo o dependiendo de su propio trabajo. No obstante, los empresarios enfrentan la incertidumbre del mercado y corren riesgo, pero, es aún más incierto, el juego del empresario que no cuenta con capital que el capitalista mismo; dado que las ventas y los precios de venta son inciertos y no fijos, su ganancia se convierte asimismo en un residuo incierto, al respecto Cantillón anota,

Estos empresarios no pueden saber jamás cual será el volumen del consumo en su ciudad, ni cuánto tiempo seguirán comprándoles sus clientes, ya que los competidores tratarán, por todos los medios, de arrebatárselos la clientela: todo esto causa tanta incertidumbre entre los empresarios, que cada día alguno de ellos caen en bancarrota (Ensayo, p. 41).

Por ello, Cantillón, quiso establecer el principio, de que todo el trueque y circulación del Estado, se realizara por mediación de los empresarios, asignando a la actividad empresarial como esencia la competencia y viceversa. (Ekenlund, Robert, & Herbert, 2003).

En resumen, Richard Cantillón, con rigor y criterio, se dedicó a analizar los dos factores de la producción de riqueza nacional: tierra (lo natural) y trabajo (productivo) (lo humano). Es el primer economista en desarrollar esta idea. Al combinar ambos factores en el balance comercial nacional se debería procurar que los bienes importados tengan mayor proporción del factor natural - tierra, al mismo tiempo que los exportados posean mayor parte del valor factor - trabajo. Cuanto más producto natural tenga una economía nacional, tantas más personas podrá mantener, pues el hombre vive del consumo de la materia, no del valor creado en el trabajo. Frente a la idea del bien común y de la necesidad de actitudes de cooperación, planteó el problema del riesgo y la incertidumbre, inherentes a la actividad empresarial, en un horizonte individualista, y clasista (por esta razón se le considera precursor del concepto de empresario como sujeto que asume riesgos). Para él sólo cuentan dos clases: la de los independientes, príncipes y grandes propietarios, o la de los dependientes que se dividen a su vez en empresarios y asalariados. Los empresarios reciben un salario inseguro (no conocen con seguridad los beneficios que puede aportarles su negocio), los otros, un salario seguro. Cantillón, es contrario, a la concepción colectiva del comportamiento cooperativo, que había propugnado antes el Mercantilismo.

Del mérito, esquivo para Cantillón, Adam Smith, que al criterio de muchos el “Padre de la Economía Política” y que como ningún otro fue citado por éste es su obra cumbre; lo es quizás porque su vida intelectual se desarrolla en un mercantilismo tardío, pocos años antes del florecimiento de la fisiocracia. Es por ello, muchos dicen, que su teoría muestra la apertura a las nuevas ideas del emprendedor y empresario, no es mercantil, pero que tiene la viveza del individualismo mercantil; también mucho de la fisiocracia, por el valor dado a la tierra en la producción y así del liberalismo económico, muy contrario, al pensamiento proteccionista mercantil.

Los Economistas Clásicos y la Empresarialidad

Si se asocia el papel del empresario, no sólo al dueño de la empresa, o en términos más apropiados dentro de la economía clásica, al capitalista. Éste se puede asociar más al empresario, con base en las necesidades del mercado y el afán de lucro, busca la maximización del beneficio aumentando la productividad del trabajo, a través de la especialización y el mejoramiento de las habilidades del trabajador. Por ello, se puede identificar con un aventajado empresario, aunque su papel no sea explícito en la definición de empresario o emprendedor, se muestra como el dueño del negocio.

Los economistas clásicos, representados por Adam Smith, David Ricardo y J.S. Mill, incluido Carlos Marx, concebían al empresario como el propietario del negocio, es decir, todo aquel que era propietario del capital. Durante éste periodo del capitalismo, que aún se encontraba en proceso de gestación, no existía diferencia entre el empresario y el capitalista, las individualidades empresariales primaban y ocupaban una posición relevante en la sociedad.

Es necesario resaltar que no hicieron esa gran diferenciación, puesto que existían complejas dificultades de carácter histórico, el desarrollo de la industria y de las empresas, aún

estaban en proceso de consolidación y de transición para alcanzar un nuevo peldaño en su desarrollo. De ahí, Smith, en su incunable obra de la economía, la Riqueza de las Naciones, concede importancia al progreso económico, siendo uno de los factores fundamentales del crecimiento económico, descansa en un concepto que, en cierto modo, fue institucionalizado por él, la división del trabajo. Desde esta óptica, la división del trabajo, contribuye a incrementar la producción, debido a la especialización y destreza que logra adquirir el trabajador durante su actividad laboral en la empresa, al adquirir el trabajador mayores destrezas y habilidades en el

trabajo, se produce un ahorro de tiempo en beneficio del empresario, con las tareas simplificadas y casi de carácter rutinaria conlleva a la invención de nuevas máquinas, elevando la productividad y generando un impacto en el desarrollo empresarial. En términos sencillos, Smith afirma que la división del trabajo descansa en la magnitud del mercado, el crecimiento de las ciudades y en la libertad del mercado como pilares fundamentales del progreso y del desarrollo industrial.

Por lo tanto, Smith considera importante el concepto de “hombre económico,” al que mueve únicamente el interés personal, consiguiendo los fines que persigue por medio de la competencia. El interés personal no contradice, según el autor, los intereses generales, pues así es el orden natural (Karatiev & Rindynes, 1962).

Otro enfoque de los clásicos, aunque incipiente del desarrollo empresarial, se encuentra en David Ricardo, dado lo que concierne, al análisis sobre la maquinaria, para lo cual plantea, que la esperanza de obtener utilidad anima al empresario particular a la introducción de nuevas maquinarias, así “estará determinado por los efectos que de ella se esperan sobre las utilidades o, según sus palabras, sobre el producto neto, más bien, que sobre el producto bruto de la industria.

Muestra que un aumento de maquinaria puede conducir al aumento del producto neto con una disminución simultánea del producto bruto.” (Roll, 1999). Esto significa que con el aumento de la técnica en la producción se puede producir un desplazamiento de la mano de obra.

Desde la Posición de John Stuart Mill (1806 – 1873), el progreso empresarial se descompone en tres aspectos: aumento del capital, aumento de la población y mejoras en la producción. Bajo la influencia de Say, se esfuerza por resaltar que el empresario requería una capacidad especial, pero no la precisa de manera puntual (Terapuez & Botero, 2007). Afirma que el empresario debe:

... tener una remuneración por su tiempo y su trabajo. La dirección de las operaciones comerciales e industriales suele recaer en la persona que suministra la totalidad o la mayor parte de los fondos con los que se realizan, y que, casi siempre, es la única interesada o la más interesada (al menos directamente) en el resultado. Para ejercer esta dirección con eficiencia, si la empresa es grande y complicada, se precisa una gran asiduidad en el trabajo y con frecuencia una habilidad más que ordinaria. Esta asiduidad y esta habilidad tienen que remunerarse (Mill, 1951).

[Mill] enfatizó más la importancia del emprendimiento para el crecimiento económico. Expresó que el desarrollo del entrepreneurship requiere habilidades no comunes y lamentó la inexistencia de una palabra en el idioma inglés que tuviera el mismo significado que el término “entrepreneur” en francés. (Mill, 1951). A causa de esto se le considera quien introdujo el término *entrepreneur* en el uso general de los economistas ingleses.

J. B. Say y la Administración de los Recursos

Las contribuciones hechas por Jean Baptiste Say, al

concepto de empresario y emprendedor, estaban fundamentados en su experiencia, dado que se consolidó como uno de los primeros empresarios de la mecanizada industria francesa de los hilados de algodón. El relaciona directamente al empresario con la actividad productiva industrial, e introduce la idea de administración y coordinación de los recursos como características centrales en la cotidianidad que el mundo capitalista va a desplegar a lo largo del siglo XX, no sólo en el interior de las actividades empresariales sino de manera análoga en cualquier organización que produzca esta sociedad (Ekenlund, Robert, & Herbert, 2003). Al respecto dice: “Es aquel que unifica todos los medios de producción y logra, con el valor de los productos, el restablecimiento de todo el capital empleado más el valor de los salarios, intereses y rentas que paga, además de los beneficios que le pertenecen”. Y precisa que para tener éxito debe poseer “discernimiento, perseverancia y cierto conocimiento del mundo de los negocios.

La experiencia personal de Say con la aparición del capitalismo industrial de su época le hace redescubrir la figura del empresario, de la que ya Cantillon había hablado, y que es presentado ahora como: el maestro-fabricante en la industria, el campesino en la agricultura, el comerciante en el comercio y en las tres ramas en general, como la persona que toma sobre sí la responsabilidad inmediata, el riesgo y la dirección de una empresa de trabajo, bien sea con capital propio o prestado.

En este sentido el empresario utiliza con frecuencia algún capital de su propiedad, pero su retribución como empresario debe estar conceptualmente separada de su retribución como capitalista. Esto porque el empresario pone en movimiento todo tipo de trabajo, aunque no todas las clases de trabajos requieren las mismas grandes dotes empresariales. Lo que cuenta a la hora de pagar sus altas remuneraciones a los empresarios es la escasez del talento empresarial y el riesgo corrido por el empresario, riesgo no solamente de pérdida de fortuna sino también de pérdida de fama.

Por lo anterior el empresario hace cálculos aproximados a la cantidad del producto específico, el monto probable de la demanda y los medios de producción: unas veces deberá emplear un gran número de trabajadores, otras tendrán que comprar o encargar las materias primas, buscar trabajadores, encontrar consumidores y prestar, en todo momento, una gran atención al orden y a la economía. Por ello el empresario debe dominar el arte de la superintendencia y el de la administración. Debe tener una rápida destreza para el cálculo, que le permita comparar los gastos de producción con el probable valor del producto una vez terminado y puesto en el mercado. En el curso de todas estas complejas operaciones hay una gran cantidad de obstáculos que remontar, de ansiedades que reprimir, de contratiempos que subsanar y de expedientes que proyectar. Los que no posean una mezcla de todas estas cualidades necesarias fracasarán en sus empeños; sus empresas pronto se derrumbarán y su trabajo se retirará rápidamente del capital en circulación, dejando sólo a aquel que esté dirigido con éxito, es decir, con habilidad. La capacidad y el talento requeridos limitan, de esta manera, el número de competidores.

Por todo esto Say, junto con la actividad industrial, enriquece el concepto con ideas como la de perseverancia o actividad continuada que es realmente un elemento

estructural en toda acción que hoy se considere como empresarial.²

El Pensamiento de los Socialistas Utópicos en el Desarrollo Empresaria

A propósito de los Economistas de la corriente socialista, denominados por Carlos Marx como Utópicos, concebían a la sociedad en un cuadro fantástico del futuro del sistema socialista, las fantasías de los utópicos penetraron en todos los rincones de la vida humana, los problemas económicos y sociales querían resolverlos por el querer de ellos, es decir, las pasiones impulsan la historia de la humanidad como preconcebida por la divinidad.

Desde esta perspectiva, Charles Fourier, uno de los representantes relevantes de ésta corriente de pensamiento desarrolló una fantasía jamás conocida por la humanidad, “a pesar de su inmadurez y de su carácter fantástico, su teoría contiene el embrión de ideas valiosas, desarrolladas posteriormente por Marx. También atribuye una considerable importancia al desenvolvimiento de las fuerzas productivas al empleo de nuevos instrumento de producción” (Karatiev & Rindynes, 1962).

² Ekelund, Robert y Hebert, Robert. “Historia de la Teoría Económica y de su Método” 3 Ed. Madrid, Mc Graw Hill. 2005.

A pesar de su falta de ponderación, Fourier, estableció treinta seis periodos de desarrollo social y cuatro periodos de desarrollo de la sociedad, comprendió acertadamente que cada período de transición del desarrollo de la sociedad a otro nuevo está relacionado con la invención de nuevos instrumentos de producción.

Fourier, en su afán de construir una sociedad idealista, elaboró un proyecto de organización que denominó las falanges, lo que debía ser la sociedad socialista, estructurado en la asociación de las disímiles clase sociales para armonizar las relaciones de producción en la sociedad, para organizar las falanges se requerían cuatro millones de francos y los capitalistas por su condición eran los llamados a proporcionar los recursos económicos, aporte este que los convertiría en accionista y miembros de la falange. Sobre este aspecto, Fourier, estableció un proceso de distribución de los ingresos producidos por la falange en tres partes, así: al capital, los obreros y el talento humano, de manera proporcional.

Con este modelo de organización, Fourier creía y estaba convencido que acabaría con los males de la sociedad capitalista y alcanzaría un nivel de desarrollo empresarial, nunca antes visto por la humanidad.

Otro de los grandes pensadores en la sociedad utópica es Robert Owen, quienes lo consideraban el padre del sistema de producción industrial. Marx se refería a Owen como “el padre de las fábricas y de los bazares cooperativos”. A los nueve años comenzó a trabajar en empresas comerciales. A los veinte años dirigía una fábrica de hilado de algodón en la ciudad Mánchester, Inglaterra. En ésta fábrica dio a conocer su talento de innovador e introdujo diversos perfeccionamientos técnicos, adquiriendo una connotada popularidad en los círculos industriales de Inglaterra. Como empresario de la época extendió el radio de acción en Inglaterra y abrió otra fábrica en la ciudad de New Lanark, donde también introdujo nuevos procedimientos técnicos para aumentar la producción a nivel interno, impulsó y organizó racionalmente la producción, también logró mejorar los problemas que padecían los obreros.

Robert Owen era un innovador perenne del periodo, la fábrica de Lamark se convirtió en modelo, no había instituciones que correspondieran a la democracia ni mucho menos policías y cárceles, elevó el nivel de vida de los obreros con respecto a otras empresas. También impulsó la construcción de vivienda de los obreros, se le considera el fundador de la caja de ahorro y de seguro, construyó las guarderías de los niños y las casas cuna e institucionalizó los comités sanitarios. Fue el pionero en reducir la jornada laboral, el legado histórico de Owen, ha servido a los empresarios modernos en sus propósitos de implementar lo que se puede llamar el desarrollo empresarial social. Además, su mayor aporte, al desarrollo empresarial, lo establece en su desmesurado propósito por defender los obreros, por las condiciones que padecían en las fábricas, lo indujo a una lucha abierta por una legislación fabril. También reclamaba la abolición del trabajo infantil en las fábricas, propuso la creación de unos inspectores fabriles pagados y estaba de acuerdo en reducir la jornada laboral en los adolescentes, en algunos casos, estas reivindicacio-

nes tuvieron eco, debido a la labor titánica realizada por Owen dado por el proceso de metamorfosis que encarnó en la posición de empresario transformador.

En esta misma perspectiva sobre la corriente de los socialistas utópicos, merece en estima el legado de Saint Simón, de noble familia, ostentó el título de Conde, tuvo el privilegio de tomar de la fuente intelectual de uno de sus profesores célebres del pensamiento enciclopedista D'Alembert, fue contemporáneo de los sucesos revolucionario de Francia. Engels lo llamó, el hijo de la gran revolución francesa.

Saint Simón, pensó que estaba predestinado para hacer grandes transformaciones en la reconstrucción de la sociedad humana, incursionó en la ciencia con el propósito de descubrir las leyes del desarrollo social. Pensó en reformar la ciencia, con la idea que ésta podía reformar el régimen social y los males de la sociedad capitalista. En su interés por la consecución de reformar la ciencia y con los acontecimientos de la revolución francesa observó que la confrontación entre la aristocracia y la burguesa, no es más que la lucha de clase, concepto que descubre de manera imprecisa.

Es evidente que el concepto de empresario enunciado por Saint Simón lo manifiesta en la célebre parábola:

“Supongamos que Francia perdiera un buen día tres mil hombres, y entre ellos cincuenta físicos, cincuenta químicos, cien organizadores de la producción, etc. Tal pérdida sería para Francia catastrófica, convertiría al país en un cadáver, paralizaría su desarrollo ulterior; admitamos ahora que Francia perdiera tres mil hombres y entre ellos todos los duques y los aristócratas más célebres; esto provocaría únicamente lagrimas a algunos franceses, que son buenas personas, pero la pérdida sería únicamente moral, sin consecuencias graves para el progreso económico del país (Karatiev & Rindynes, 1962).

El gran mérito de Saint Simón consiste en reconocer la importancia del desarrollo industrial como la locomotora que jalona el progreso de la sociedad y la importancia que tienen los empresarios para el desarrollo empresarial presente y futuro. Bajo esta óptica consideró a los industriales integrados por los mismos industriales, comerciantes y capitalistas, en su opinión, consideraba que la nueva sociedad debería ser dirigida por los industriales talentosos y grandes capitalistas. Además, de ser partidario de una asociación donde el propietario de la producción no fuera el empresario, sino la colectividad o sea que el empresario debería trabajar bajo las directrices de la asociación.

Por último, el socialismo utópico – escribía Lenin – “criticaba la sociedad capitalista, la censuraba y maldecía, soñaba con su destrucción y fantaseaba en torno a un régimen mejor, tratando de convencer a los ricos de la inmoralidad de la explotación.” (Lenin, 1905).

El Marxismo en el Desarrollo Empresarial

Carlos Marx, descendiente de una familia judía de clase media, considerado por los opositores de su teoría, como el ideólogo del proletariado, el economista revolucionario que utilizó la economía política como un instrumento de la lucha política en contra del capital.

El aporte de Marx al desarrollo empresarial se puede constatar en el programa de la Liga de los Comunistas; que fue publicado en febrero de 1848 en Londres con el nombre de “Manifiesto del Partido Comunista”. En este documento Marx no diferencia, el empresario del capitalista, no obstante, señala a la burguesía como la clase social propietaria de los medios de producción y pregona que ha desempeñado en la historia un papel alternativo revolucionario:

“La burguesía no puede existir sino a condición de revolucionar incesantemente los instrumentos de producción y, por consiguiente, las relaciones de producción, y con ello todas las relaciones sociales. La conservación del antiguo modo de producción era, por el contrario, la primera condición de existencia de todas las clases industriales precedentes. Una revolución continua en la producción, una incesante conmoción de todas las condiciones sociales, una inquietud un movimiento constante distingue la época burguesa de todas las anteriores.

Todas las relaciones estancadas y enmohecidas, en su cortejo de creencias y de ideas veneradas durante siglos, quedan rotas; las nuevas se hacen añejas antes de llegar a osificarse, Todo lo estamental y estancado se fuma; todo lo sagrado es profanado, y los hombres, al fin, se ven forzados a considerar

serenamente sus condiciones de existencia y sus relaciones recíprocas.” (Marx & Engel, 1848)

Marx, sostuvo que con la llegada de la burguesía a los lugares más remotos del planeta, las antiguas industrias nacionales han sido destruidas y están destruyéndose continuamente por el incesante desarrollo de los instrumentos de producción y el surgimiento de nuevas técnicas de producir las mercancías que universalizan el intercambio entre naciones, y al constante progreso de los medios de comunicación y la baja de los precios de las mercancías constituyen el arma de la burguesía para demoler cualquier muralla de Jericó. En ese sentido plantea que:

“la burguesía, a lo largo de su dominio de clases, que cuenta con siglos de existencia, ha creado fuerzas productivas más abundante y más grandiosa que todas las generaciones pasadas juntas. El sometimiento de las fuerzas de la naturaleza, el empleo de la máquina, la aplicación de la química a la industria y a la agricultura, la navegación de vapor, el ferrocarril, el telégrafo eléctrico, la asimilación para el cultivo de continentes enteros, la apertura de ríos a la navegación, poblaciones enteras surgiendo por encanto, como si saliera de la tierra. ¿Cuál de los siglos pasados pudo sospechar siquiera que semejantes fuerzas productivas dormitasen en el seno del trabajo social?” (Marx & Engel, 1848).

Asimismo, Marx - decía - en el Manifiesto que, con la llegada al poder de la burguesía había triturado los vestigios de las fuerzas productivas del feudalismo, y ha acelerado en años luz el progreso de todas las diversas ramas de la industria:

“Ante nuestros ojos se está produciendo un movimiento análogo. Las relaciones burguesas de producción y de cambio, las relaciones burguesas de propiedad, toda esta sociedad burguesa moderna, que ha hecho surgir como por encanto tan potentes medios de producción y de cambio, se asemeja al mago que ya no es capaz de dominar las potencias infernales que ha desencadenado con su conjuro. Desde hace algunas décadas, la historia de la industria y del comercio no es más que la historia de la rebelión de las fuerzas productivas modernas contra las actuales relaciones de producción, contra las relaciones de propiedad que condicionan la existencia de la burguesía y su dominación.” (Marx & Engel, 1848)].

De esta manera la teoría de Marx permite caracterizar al capitalista y empresario, el innovador, como un actor social concreto. Éste se encuentra motivado por el afán de ganancia en una lógica de acción más maximizadora que satisfactoria. Esta lógica de acción racional se expresa claramente en el análisis del pasaje de la producción artesanal a la producción industrial (Marx, 1987a). Para Marx, el objetivo que mueve al actor capitalista es la generación de ganancia, que depende de la generación de plusvalor. Por ello la tecnología como expresión concreta de la capacidad de conocimiento aparece con el desarrollo de las fuerzas productivas.

En este sentido, el cambio técnico está dado por la pretensión del capitalista de ampliar el capital variable respecto a la composición orgánica del capital (Marx, 1987b). No se trata entonces de una evolución predeterminada y exógena a la lógica económica, sino intrínseca a la praxis específica de uno de los actores fundamentales: el capitalista o empresario y el emprendedor o innovador. Además, reconoce la

fuerza laboral como un actor no como un factor, introduce así mayor complejidad en el tipo de acción del capitalista, ya que en sus decisiones de innovación debe considerar la acción de otros actores (Elster, 1990: 152-153).

El concepto de empresario expuesto por Marx lo sustenta en la capacidad creadora de la burguesía moderna, con una mentalidad innovadora que busca aumentar la ganancia a través del movimiento permanente de las fuerzas productivas, como el desarrollo de nuevas formas, procedimientos y técnicas que en la lógica del cambio se constituyen incontrolables.

EL EMPRESARIO Y EMPRENDEDOR ENFOQUE PRE - NEOCLÁSICO

Según el enfoque neoclásico, el empresario es aquel que cumple con la función de coordinar, organizar y supervisar un negocio. Es la persona que adquiere diversos factores productivos (trabajo, capital y tierra) y los combinan de una determinada manera en el proceso económico (función empresarial), para vender un producto que genere los ingresos suficientes con el fin de remunerar a los distintos factores y obtener un beneficio.

Durante al siglo XIX, Austria, Suecia y Alemania proporcionaron muchos teóricos de la economía, influyentes y ampliamente conocidos. Sobre la base de las primeras ideas de los fisiócratas, estos pensadores realizaron significativos progresos en la teoría del entrepreneur. Algunas de las contribuciones alemanas fueron las de J. H. Von Thunen (1783-1850), H. K. Von Mangoldt (1824-68), Gottlieb Hufeland (1760-1817), y Adolf Riedel (1809-1872).

Leon Walras y el Papel del Empresario

Según Coriat y Weinstein (2002, 2005), la visión de empresa en el marco del enfoque neoclásico ortodoxo basado en Walras —enfoque marginalista— se sustenta en tres

aspectos: a) el objetivo del análisis es la búsqueda de condiciones de equilibrio en situaciones de competencia e información perfecta, ausencia de incertidumbre y un determinado estado de las técnicas; b) las firmas funcionan bajo un esquema de racionalidad perfecta, lo que les permite tomar siempre decisiones acertadas y buscar el objetivo de maximizar beneficios; c) se privilegia el análisis del intercambio más que el de los procesos de producción.

En este contexto, la empresa tiene como principal función aplicar los factores de la producción a los insumos con el objeto de producir bienes y servicios. Por ello, desde el punto de vista neoclásico tradicional, los únicos datos del «ambiente» que debe conocer son precios de productos y factores. Lo que supone que la empresa realiza esta tarea eficientemente en tanto conoce, y puede aplicar de manera adecuada, todas las técnicas disponibles. También se asume que hay una cooperación fluida y ausencia de conflictos entre todos aquellos que están involucrados

en el funcionamiento de la empresa.

Derivado del enfoque neoclásico convencional de empresa, la actividad de los empresarios resulta irrelevante porque su participación se reduce a efectuar los cálculos que permiten maximizar beneficios a su empresa ante los cambios en los datos generados por el mercado.

El enfoque neoclásico tradicional supone que la actividad de los empresarios está determinada por las condiciones que enfrentan. En otras palabras, solamente refleja condiciones objetivas de los sectores y mercados en los que operan. En consecuencia, ante un mismo cuadro exógeno, todas las firmas tenderán a comportarse de modo similar; de igual manera, si las condiciones de mercado cambian también lo hará, homogéneamente, el comportamiento de las empresas.

Los Aportes Johann Heinrich Von Thünen

Thünen, Terrateniente Alemán, más conocido como el padre de la economía espacial, por sus aportes al estudio de la localización de las actividades agrarias, consolidados en su obra *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft and Nationalökonomie* (El estado Aislado), publicada en 1826. Se considera que rompió con el pensamiento económico de su tiempo,

especialmente la escuela clásica inglesa. Al mismo tiempo, su obra retoma algunos de los principios de los autores del siglo XVIII y, contrariamente a la mayoría de los economistas de su época, sus análisis se basaban en observaciones empíricas, distintamente de los análisis abstractos realizados por aquellos.

Es pertinente anotar que, para Von Thünen, es clara la relación entre el emprendedor y el beneficio, concebido este último sobre la base del riesgo y su ingenio. Por ello, “el emprendedor podía tener la doble característica de tomador de riesgo e individuo sumamente inteligente” (Rodríguez y Jiménez, 2005, p. 75). Es así como, Thünen integra la idea de Bentham del empresario - innovador, y la de Cantillon sobre el empresario que asume riesgos, de tal manera que al preguntarse si los emprendedores eran tomadores de riesgos o innovadores o si eran las dos cosas a la vez, termina respondiendo que se unen en una sola persona los dos atributos (Formaini, 2001, p. 5).

En este orden de ideas, Thünen “fue uno de los primeros economistas en afirmar que inicialmente la actividad empresarial consiste en asumir riesgos” (Freiling, 2005). Por esto define la ganancia del empresario por los siguientes elementos: beneficio menos interés del capital invertido, seguro contra pérdida y salarios de la dirección, y aclara que:

Este residuo consta de dos partes: primera, el pago por ciertos riesgos, especialmente las variaciones en los valores y las probabilidades de quiebra de toda la Empresa, que no puede ser asegurada contra este riesgo, y segunda, la extraproductividad del trabajo del elemento directivo, debido al hecho de que está trabajando para sí. (Knight, 1947).

El riesgo asumido por el empresario y su capacidad productiva para realizar innovaciones deben tener cierta contraprestación, por consiguiente, Thünen afirma que el empresario debe tener un ingreso que compense el riesgo asumido por las diarias contingencias que presenta el acontecer económico. Las noches sin sueño del empresario no son improductivas, pues sostiene que la necesidad es la madre de la invención (Terapuez & Botero, 2007). Precisamente por su preocupación se convierte en explorador, descubridor o inventor de su campo de actividad. Además, señala que en la noche, a diferencia de los empleados, el empresario no puede descansar tranquilamente hasta el día siguiente, porque él sigue pensando en cómo ampliar el mercado, disminuir sus costos y reemplazar los bienes que corren el riesgo de convertirse en obsoletos (Terapuez & Botero, 2007).

Hans von Mangoldt y el Riesgo de Ser Empresario

Economista alemán (1824-1868), autor expone una teoría sobre la renta generada por la capacidad emprendedora del empresario, la cual muestra en su obra *La ciencia de la ganancia del empresario*. Tanto a Mangoldt como a Thünen se les considera en el ámbito austriaco-alemán, los primeros aportantes a la teoría del empresario quienes además son considerados los más prominentes teóricos del emprendimiento (Terapuez & Botero, 2007).

El tema sobre el empresario gira en torno al cameralismo, y el análisis de su función empresarial tuvo un lento desarrollo, aunque en forma constante, y

culminó en la obra de Mangoldt, donde explica compleja y minuciosamente el beneficio. En este sentido “Analiza las bases y límites de los beneficios y concluye que una distribución asimétrica del conocimiento entre los actores económicos es la causa que explica por qué y cómo se obtienen los beneficios más elevados” (Freiling, 2005), aunque de igual manera considera que el beneficio del emprendedor será el pago por su habilidad y que dicho beneficio, a la vez, se compone de un grupo complejo de elementos únicos que divide en tres partes:

Primera, una prima sobre aquellos riesgos de tal naturaleza que no puedan ser eliminados mediante el seguro; segunda, el interés y los salarios del empresario, incluyendo únicamente los pagos por formas especiales de capital o esfuerzo productivo, que no admiten ser explotados por nadie que no sea su propietario; tercera, la renta del empresario. Esta última se subdivide en: a) renta del capital; b) renta del salario; c) renta de la gran Empresa, y d) renta del empresario en un sentido estricto. (Knight, 1947).

Luego de darse cuenta de la importancia del tiempo en los riesgos asumidos por el emprendedor, Mangoldt, incluye el tiempo como variable en la ecuación de la toma de riesgos que asume el emprendedor. Es así como, a “lo largo del proceso productivo, la mayor incertidumbre y, por lo tanto, el riesgo, afectarían la función del emprendedor [...] Mangoldt se anticipó a la distinción entre riesgo e incertidumbre que posteriormente desarrollaría Frank Knight” (Formaini, 2001).

A mediados del siglo XIX, Mangoldt ofreció una teoría de la ganancia del emprendedor, entendida como la renta de la capacidad emprendedora o el talento especial, no rutinario y escaso, que utiliza en la adecuada combinación de factores. Estas primas a la escasez, que denominó Mangoldt, son posiblemente una expresión defectuosa, dado que, en últimas, los ingresos de los factores de producción no dependen solamente de su escasez y limitación. (Terapuez & Botero, 2007).

Para él, “el emprendimiento y la innovación son aprobados como un factor importante de la empresa” (Rodríguez & Jiménez, 2005), por lo cual asocia al emprendedor con una persona que innova constantemente.

CONTRIBUCIONES DE LOS NEOCLÁSICOS

La escuela clásica finalizó con la llamada revolución marginal en la década de 1870 y, desde entonces, sus doctrinas centrales pasaron ser reconocidas como la renovación del pensamiento clásico o neoclasicismo (Blaug 1986). Durante este período, aproximadamente de 1880 a 1910, las producciones teóricas británicas y austriacas dominaron el pensamiento económico, con economistas representativos como Alfred Marshall (1842-1924), A. C. Pigou (1877-1959), Carl Menger (1840-1921), y Friedrich Von Wieser (1851-1926). Estos economistas trataron el tema del empresario y emprendedor pero, no agregaron valor a la teoría de la actividad del entrepreneur, aunque utilizaron trabajos de la escuela fisiocrática y la clásica, aunque trataron extensamente los temas relacionados con el beneficio de la empresa (Wieser, 1967).

Alfred Marshall y la Empresa como factor de producción

Para A. Marshall, la empresa significa uno de los agentes esenciales del desarrollo económico, y junto

con John Bates Clark (1847-1938) se esforzaron por incluir al empresario dentro de sus modelos de crecimiento económico. Así lo demostró en su obra Principios de Economía, en donde explica los factores de producción, de cuya cooperación nace la oferta de productos o ingreso nacional, y son tierra, trabajo, capital y empresa.

De esta manera indica la existencia de la “organización” como un cuarto factor de producción, para hacer de la utilidad un ingreso del factor y “había considerado que el nivel de este dependía de la escasez más o menos acusada de la aptitud de los hombres para organizar” (James, 2002, p. 355). A estos hombres los denominaría Business management y su éxito se lo asignaría al hecho de poseer un sólido y robusto carácter para los negocios (Rodríguez A. , 1999). En este sentido, Marshall “hizo eco del sentimiento de J. B. Say en lo referente al trabajador superior, enfatizando en las capacidades de mando requeridas” (Rodríguez & Jiménez, 2005).

De igual manera, declaró que existe un cierto dividendo anual, formado por los productos materiales e inmateriales fabricados en un país en el curso de un año. Ese ingreso nacional nacía como resultado de la cooperación de los cuatro factores de producción, tierra, trabajo, capital y empresa. El problema de la distribución consiste en definir qué fuerzas determinan

la distribución del dividendo nacional entre los cuatro factores de producción (Ferguson, 1979).

En términos de la ganancia, poco aporta; pues el empresario es el capitalista y las ganancias constituyen un ingreso sobre el capital. Es cierto que, en relación con esto, distinguió apenas la empresa como un cuarto factor en la producción, y así trazó una línea tenue entre tierra, trabajo, capital y empresa. La poca importancia prestada a la teoría de las ganancias a razón del riesgo y enfatizó en declarar que las ganancias son sólo un ejemplo de equilibrio entre la demanda y la oferta. En este caso, la demanda es la demanda de capacidad para los negocios, y la oferta, el total de esa capacidad. Manifestó que las ganancias a corto plazo son cuasi rentas. A largo plazo un aliciente para la iniciativa (Ferguson, 1979). Por otro lado, manifestó que los emprendedores son líderes por naturaleza y están dispuestos a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información completa. Al igual que Mill, aseguró que los entrepreneurs poseen numerosas habilidades especiales y que son pocas las personas capaces de definirse de esa manera. Sin embargo, “reconoció que una persona puede aprender y adquirir dichas habilidades” (Rodríguez & Jiménez, 2005).

También fue uno de los introdujo consideraciones morales en el desempeño de la función de empresario, aunque señala, que no había nada de malo en el deseo de acumular riqueza como símbolo de éxito en los negocios. Exaltó que la caballerosidad en los negocios debía incluir el espíritu del bien público, por lo cual correspondía a los economistas examinar si el empresario había acumulado su riqueza mediante mecanismos legales o fraudulentos. De allí en adelante, algunos autores han tendido a introducir consideraciones éticas en la reflexión teórica sobre la figura del empresario.

Emprendedor como innovador Joseph Schumpeter

J.A. Schumpeter (1883-1950), de origen Austriaco, muy reconocido en la teoría económica por su obra *Teoría del desenvolvimiento económico* (1912), donde expone, con una visión moderna el papel que cumple el empresario como agente dinamizador y clave principal del crecimiento y desarrollo económico.

Schumpeter, en su visión sobre la dinámica del sistema capitalista incorpora sus teorías sobre el empresario, la innovación, el interés y el ciclo económico; consolidándolas en su obra cumbre. Esta teoría sobre el desarrollo económico da una explicación de los factores endógenos que producen el desarrollo del sistema económico, sin ignorar que los cambios también pueden ser exógenos. Pero su interés se centra en aquellos factores que provienen del interior del mismo, coincidente con Marx, en el estudio del cambio socioeconómico desde un modelo de desarrollo endógeno. Es así, que la interpretación Schumpeteriana del desarrollo o desenvolvimiento (alemán: *entwicklung*), debe entenderse con una doble significación: crecimiento y dinámica.

En consecuencia, el capitalismo dinámico, parte del modelo estático planteado por Walras, sin ciclos económicos. En éste estado estacionario, según Schum-

peter, sólo existen dos factores: la tierra y el trabajo que reciben remuneración; puesto que el capital no existe, por lo tanto, no hay ni intereses, ni beneficios, manejándose un nivel de certidumbre absoluto y la obtención de la información completa al estilo del mercado de competencia perfecta que, aunque no muestre crecimiento, si presenta movimiento.

Por consiguiente, supone la existencia de cinco factores que impulsan y alteran el cambio, del estado estacionario, estos, no son otra cosa que las innovaciones: a) La introducción de un nuevo bien, b) La introducción de un nuevo método de producción, c) La apertura de un nuevo mercado, d) La conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o de bienes semi-manufacturados y e) La creación de una nueva organización de cualquier industria

Estas innovaciones aparecen en el estado estacionario, y uno de sus impactos conduce a la generación de nuevas empresas; las cuales son asimiladas gradualmente por otras nuevas empresas o por empresas ya establecidas. En la medida en que se difundan y se asimilen las innovaciones por el aparato empresarial, se alcanzaría un nuevo estado estacionario; hasta tanto no se presenten nuevos procesos de innovación. Es aquí donde entra a jugar un papel importante el empresario, como el agente, encargado de realizar las innovaciones, concebirlas y hacerlas realidad en las empresas. Asimismo, el empresario, necesita de crédito de los bancos para introducir las innovaciones en las empresas; dado que, sin crédito no habría desarrollo. Por esto, el papel del sistema bancario es fundamental, puesto que juzga la solidez de los proyectos de innovación y financia las aventuras empresariales, y es quien asume los riesgos de los eventuales fracasos, y así, esa estrecha relación representa cuerpo y alma del sistema capitalista. En este orden de ideas, una vez que el sistema supera la condición de estado estacionario por la aparición de las innovaciones, surge el beneficio empresarial y el monto del interés que se debe pagar.

El beneficio aparece en el momento en que el empresario pague el crédito al banco, que es el remanente, después de pagar el principal y los intereses, obviamente el banco recibe la suma de los intereses pactada con el empresario.

De esta forma, se produce el desarrollo económico en el capitalismo competitivo, sin embargo, los cambios ocasionados por las innovaciones, desde la visión schumpeteriana, se mueve con tropiezos y nunca en forma continua, produciéndose rupturas en el sistema que afectan su dinámica. Esto lleva al estudio del ciclo económico; donde el desarrollo económico se da en forma de fluctuaciones y sucesivas aproximaciones que representan un movimiento ondulatorio. Así se presenta, porque las innovaciones aparecen en forma discontinua, en racimos. Los cambios en los ciclos generan algunos efectos secundarios sobre la demanda de empresas, derivadas de los cambios ocasionados por la aparición de las innovaciones. Entre estos efectos secundarios se pueden mencionar seis. El primero tiene que ver con la expansión de nuevas industrias o de industrias ya establecidas como fruto de la aparición de nuevas innovaciones. El segundo, ocasionada por la aparición de nuevos, mejores instrumentos y equipos de producción. El tercero, derivado del aumento del ahorro de las empresas que han alcanzado beneficios,

fruto de la aplicación exitosa de las innovaciones. El cuarto, como resultado de la mejora de sectores letárgicos, como fruto del mejoramiento industrial general. El quinto, por el logro de las economías de escala alcanzadas por empresas pioneras, que luego se van transmitiendo a otras empresas de la misma industria. Finalmente, por los beneficios alcanzados por las empresas que no han adelantado ninguna actividad innovadora.

Es así como se explica el funcionamiento y la dinámica del sistema capitalista, donde salta a la vista el papel jugado por el empresario que adelanta innovaciones, financiado por el sector bancario. Schumpeter, señaló que la innovación, tanto el motor del capitalismo como del progreso económico en general. Los empresarios, a su vez, son los agentes de la innovación. En este sentido el empresario, de Schumpeter, actúa en clave dinámica y desequilibradora. Su «proceso de destrucción creadora» supone la ruptura de un equilibrio establecido para imponer uno nuevo. En la nueva situación el empresario tendrá una posición de privilegio (poder de mercado) que resultará ser la recompensa por su innovación (nuevos productos, nuevos procesos, nuevos mercados, nueva fuente de aprovisionamiento, nueva organización). Pero la trascendencia de la función del empresario reside en la acción desequilibradora que im-

pulsa el sistema económico hacia un proceso de desenvolvimiento – terminología de Schumpeter – en el que cada nuevo equilibrio se determina en un nivel de crecimiento mayor.

En consecuencia, el empresario innovador era el agente clave en los procesos de desarrollo económico. Sin embargo, Schumpeter descargó de la responsabilidad única de la innovación al empresario innovador individual, haciendo una clara distinción entre el empresario innovador y el capitalista, el director o el propietario de la empresa. También lo distingue del inventor. El empresario trata de lograr realizaciones. En definitiva, ser empresario, no es para Schumpeter una profesión. Sólo se es empresario cuando se llevan a la práctica innovaciones, es decir, que gran parte de las innovaciones no hay que inventarlas, se encuentran presentes en la sociedad, Por tanto, el carácter de empresario es efímero y funcional. En cuanto al factor social, los empresarios no constituyen una clase social, como los terratenientes, los capitalistas y los obreros. Es decir, ser empresario no significa de por sí una posición de clase ni tampoco la presupone (pp. 87).

Desde el punto de vista de la función del empresario, Schumpeter, dice: “solamente se es empresario cuando se llevan a la práctica nuevas combinaciones, y se pierde el carácter en cuanto se ha puesto en marcha el negocio” (pp. 88). Así, al parecer, el creador también es devorado, en tanto que creador, por su propia creación: se es empresario para dejar de serlo. Se trata, entonces, de una función especial - la realización de nuevas combinaciones - que es “el privilegio de un tipo de hombres que son mucho menos numerosos que aquellos que disponen de la posibilidad objetiva de hacerlo”.

Según Schumpeter, durante la vida, un empresario debe enfrentar y sortear tres de obstáculos. En primer lugar, una vez que comienza a nadar contra la corriente, la incertidumbre, demanda del empresario un mayor grado de “racionalidad consciente”, que la acostumbrada en la corriente circular, basada más en las rutinas y en la experiencia previa. En segundo lugar, obstáculos psíquicos, “No es sólo objetivamente más difícil realizar algo nuevo que lo habitual y lo que ha sido probado por la experiencia, sino que el individuo siente repugnancia por ello” (pp. 95). En tercer lugar, obstáculos “del medio social contra aquel que desee hacer algo nuevo” que van desde “impedimentos legales o políticos” hasta la condena a “toda conducta desviada” (pp. 96)

También afirmó, que lo más importante de un sistema de mercado capitalista, es que recompensa el cambio, al beneficiar por medio de monopolios de corto plazo a quienes crean productos y procesos nuevos. Las ganancias que los empresarios consiguen de esta manera les permiten: 1) financiar actividades creativas para responder a las oportunidades que perciben; 2) superar tanto la naturaleza conservadora de quienes deben cooperar en el lanzamiento de productos nuevos como la oposición de aquellos cuyos mercados pueden sufrir a causa de estos productos; y 3) ampliar sus canales de distribución para que un gran número de clientes conozcan rápidamente los productos nuevos. Las ganancias a través de mono-

polios constituyen, para Adam Smith, una señal de ineficiencia económica; para Schumpeter, la evidencia de una actividad empresarial valiosa en una economía sana y dinámica (Nakamura, 2000). Por último, la función empresarial innovadora es el factor más relevante de desarrollo económico y además, arrastra con su acción a un proceso de imitación al resto de los empresarios, en beneficio de los consumidores (O’Kean, 1989).

En general, Schumpeter distinguía en la práctica cuatro tipos de empresarios: el fabricante- comerciante, el capitán de industria, el director y el fundador de la empresa. Por ello, el empresario, para Schumpeter, es el hombre innovador y de iniciativa, sea cual sea el lugar que ocupe. A pesar de ello, consideraba que nadie era empresario en forma permanente, sino algo temporal, que cualquiera podía llegar a alcanzar en un momento dado. Para Schumpeter, el empresario es quien realiza el acto empresarial. Destacando que la situación de los grandes empresarios estaba transformándose rápidamente: la función perdía importancia cada vez más y los obstáculos con que tropezaba en la realización de su misión disminuían progresivamente de intensidad. La humanidad se habitúa cada vez más fácil a

las innovaciones, pues afirma que “la misma innovación se está reduciendo a la rutina” (Schumpeter, 1971)

Respecto al beneficio que percibe el emprendedor, no es un salario, sino un valor descontado de las ganancias por el incremento en el valor de los activos de la empresa. Para él, la cualidad de emprendedor sólo tiene sentido cuando se llevan a cabo nuevas combinaciones y se pierde el carácter en cuanto se ha puesto en marcha el negocio.

Los Riesgos y la Incertidumbre de Frank Knight

Frank Knight nació el 7 de noviembre de 1885 en Illinois (EE.UU.) y falleció en 1972. Es considerado uno de los fundadores de la llamada Escuela de Chicago, y como tal, uno de los más notorios exponentes norteamericanos de la ortodoxia clásica de la época, uno de los economistas más eclécticos y posiblemente el pensador más profundo y erudito en Estados Unidos.

En su trabajo de tesis doctoral en filosofía, publicado en 1921, con el nombre de Riesgo, incertidumbre y beneficios. El objetivo principal era analizar sus implicaciones a propósito de la controversia sobre la retribución empresarial, es por ello que trata de dar respuesta a las preguntas ¿Cuál era la distribución justa de los beneficios de una empresa? y ¿Los beneficios de una empresa corresponden enteramente a quien aporta el capital o al distribuirlo también se debe tener en cuenta la habilidad del emprendedor para conseguirlo? Dichas interrogantes, surgieron desde las propuestas de los economistas clásicos, sobre si la renta, el beneficio y el salario corresponden a la aportación de los factores tierra, capital y trabajo, respectivamente. Esta teoría fue replanteada por los neoclásicos, donde le dan prioridad al productor individual y no a la clase capitalista, la cuestión era si se igualaban la contribución a la

producción y la remuneración que se obtiene de ella (Pradier & Serrano).

Para el periodo 1891-1904 Estados Unidos era sometido a huelgas cada vez más violentas, hecho que suscitó gran parte de la incertidumbre que se manejaba en la industria, y por otro lado los riesgos que asumían los que aportaban el capital y aportaban su propia destreza. Es por esto que se trataba de dilucidar si el beneficio de una empresa corresponde enteramente a quien aporta el capital o si se tiene que tomar en consideración, al distribuirlo, la aportación del empresario a su consecución.

Es en este momento cuando se identifica un agente que no solamente puede ser capitalista, sino, que, además posee un talento especial para los negocios y no había sido suficientemente considerado como un factor de la producción por la teoría económica precedente. Ese “nuevo” factor de producción era justamente el emprendedor o empresario (Terapuez & Botero, 2007). Así, Knight, da por hecha la existencia del emprendedor como una persona con gran influencia en la economía pero que lastimosamente hasta ese momento no se había tenido en cuenta en sus justas proporciones (Terapuez & Botero, 2007).

Antes de entrar a definir el empresario y emprendedor desde la óptica de Knight es necesario aclarar

las interpretaciones del riesgo y de la incertidumbre, puesto que desde estas dos categorías se caracteriza y se le asignan funciones a cada uno.

Para Knight, el “riesgo” es la aleatoriedad con probabilidades conocidas que a la vez se pueden asegurar (Terapuez & Botero, 2007), en tanto que la “incertidumbre” la define como la aleatoriedad con probabilidades desconocidas que no se pueden asegurar. En este sentido interrelaciona los beneficios y la empresa con la existencia de incertidumbre, asumiendo que existe incertidumbre mensurable, o riesgo propio e incertidumbre inmedible o incertidumbre. Por esta razón el riesgo es asegurable, mientras que la incertidumbre no, considerando, que ésta última hace más altas las utilidades; como consecuencia de los constantes cambios en los ambientes en que tiene lugar la actividad económica. Por ello, manifiesta que sin cambios no habría utilidades, sin embargo, sostiene que no es el cambio como tal, “sino la divergencia de las condiciones reales respecto de las que se esperaban y tomaron como base para organizar los negocios, lo que produce las utilidades” (Roll, 1996) (Terapuez & Botero, 2007).

Con relación a la incertidumbre, es asumida por un emprendedor cuando decide iniciar “una operación claramente arriesgada, lo hace porque cree que, como saldo final, ofrece una oportunidad atractiva” (Kizner, 2006), aunque considera que “el empresario, más que reducir la incertidumbre, asegura y garantiza una renta al dudoso o tímido y cuya actividad es prestar servicios productivos por una remuneración fija, esto es, el empresario es quien asegura a los propietarios de servicios productivos contra la incertidumbre y fluctuación de sus rentas” (Brunet & Alarcón, 2004)

Por otro lado, la figura del empresario que se enfrenta a la incertidumbre, expresa Knight, constituye un agente muy dinámico que impulsa el desarrollo y promueve la innovación; por lo tanto, tiene un difícil encaje dentro del análisis de equilibrio estático (Gonzalez, 2004), dado que el medio en que el emprendedor realiza su labor es dinámico, en el cual, si se modifica una variable, también se modifican otras en mayor o menor medida.

Cuando Knight habla del juicio que el emprendedor tiene para los negocios y menciona que: El espíritu empresarial representa ese juicio que no puede ser evaluado en términos de su producto marginal, en consecuencia, no se le puede asignar un salario.

Lo anterior se debe, porque el espíritu empresarial es un juicio para analizar los eventos más inciertos, tales como comenzar una nueva empresa, definir un nuevo mercado y quién lo va a llevar a cabo (Foss y Klein, 2004, p. 9; al respecto véase también Wood, 2005). Igualmente, Knight, menciona que:

... en nuestras decisiones hay una incertidumbre irreducible a cálculo, se da siempre la posibilidad de equivocarse (liability to err) que es lo que explica, justamente, la aparición de beneficios y su atribución al empresario [...] La gestión de la incertidumbre en la empresa es, por tanto, la función que distingue al empresario del mero gestor (manager). (Prad (Pradier & Serrano)

En su obra, Knight, ve al empresario como la persona que toma a su cargo los riesgos no asegurables de la producción y, así, tiene un papel esencialmente dinámico. Desarrolla, así mismo, una teoría dinámica del beneficio empresarial. Estableció que los emprendedores siguen un proceso metódico para crear la empresa. Por eso lo consideró, el receptor del beneficio puro, como ingreso residual, después de haber descontado todos los pagos contractuales. Dicho ingreso residual es su recompensa por asumir la incertidumbre. El empresario, según él, es el capitalista que busca su beneficio en un mercado dinámico, y que no teme asumir riesgos. En el mismo sentido, Knight:

... proveyó dos grandes contribuciones al pensamiento emprendedor: la primera asociada enfáticamente a la distinción entre los riesgos asegurables y la incertidumbre no asegurable; la segunda, al adelantar una teoría de las ganancias que relaciona la incertidumbre no asegurable con el veloz cambio económico, por un lado, y con las diferencias de la habilidad empresarial, por el otro. (Rodríguez & Jiménez, 2005)

En síntesis, Knight distingue entre riesgo e incertidumbre. Por una parte, riesgo es lo objetivo y susceptible de ser medido, por lo cual puede ser incluido en los costos de la empresa, pero también se puede prevenir y disminuir mediante la constitución de seguros. Por otra parte, la incertidumbre es de carácter subjetivo y, es precisamente, la que permite explicar y justificar la función del empresario.

En últimas, para Knight, los riesgos que asume el emprendedor no significan nada si la incertidumbre puede ser asegurada. Ello hace que prácticamente el emprendedor que no asume riesgos sea en realidad un administrador. Es en ésta condición que entra a caracterizar al emprendedor y le asigna siguientes atributos:

Cuadro 1 Características y Atributos del Emprendedor de Frank Knight.

Persona inteligente que asume riesgos e incertidumbre y asegura al dudoso o tímido

Energía indomable, gran optimismo, autoconfianza y mucha fe

Creatividad e imaginación

Tenacidad y persistencia

Los emprendedores no se hacen sino que nacen. Sostiene que la habilidad para los negocios es en algún grado heredada

Efectividad para el logro de beneficios

Agentes de cambio e innovación

El dinero es su mayor motivación

Conocimiento de sí mismo y del sector

El éxito del emprendedor depende de tres elementos: capacidad, esfuerzo y suerte

Fuente: Citado en TARAPUEZ CHAMORRO, EDWIN, ZAPATA ERAZO, JAIRO ANDRÉS and AGREDA MONTENEGRO, ESPERANZA. Knight and his contributions to the entrepreneur theory. *estud. gerenc.*, Jan./Mar. 2008, vol.24, no.106, p.83-98. ISSN 0123-5923. Adaptado por Autores.

Adicionalmente establece que los emprendedores siguen cuatro pasos para crear la empresa, así (Wood, 2005, p.32): Estimación de la demanda futura que se quiere satisfacer, Estimación de los resultados futuros de las acciones que intentan satisfacer esa demanda, Evaluación de la exactitud de las estimaciones y la probabilidad de alcanzarlas, y la Selección del plan que se considera tiene mayor probabilidad de éxito.

Por último, Knight, no hace una clara distinción entre emprendedor y empresario, sólo desde el punto, en el cual cada uno asume el riesgo o la incertidumbre, aunque expone que el empresario o capitalista, dueño de la empresa es quien asume el riesgo y tiene un rol diferente al de director de la empresa.

El institucionalismo de John Kenneth Galbraith en el desarrollo empresarial

Con el vertiginoso desarrollo del capitalismo en los Estados Unidos durante el siglo XX, el célebre economista, John Galbraith, del partido Demócrata, manifiesta que hay una mutación en las grandes corporaciones empresariales del mundo. Según Galbraith, el propietario de la empresa no tiene el poder de decisión como en el periodo precapitalista; las decisiones están determinadas por un grupo de técnicos y expertos profesionales del área de la administración y la economía, los cuáles constituyen el axis de las corporaciones modernas. A este grupo de técnicos y profesionales expertos en los disímiles temas empresariales para la toma de decisiones, Galbraith, lo llamó tecnoestructura.

Para J. Galbraith, la tecnoestructura, con su comportamiento y toma de decisiones en la empresa, modifica radicalmente las reglas del sistema capitalista. Además, reduce, las relaciones de la gran empresa con el Estado, y lo más importante, determina las necesidades del consumidor a través de la publicidad en los medios de comunicación, con lo cual, el poder del consumidor se pierde. Al mismo tiempo, la tecnoestructura, no tiene como finalidad esencial la obtención del máximo beneficio, su interés es hacer crecer la firma y posesionarla en el mercado, al igual que fortalecer la investigación científica en los diferentes campos, siendo sus frutos usufructuados por el sector privado, aquí la tecnoestructura trata de confundir los propósitos con los del Estado.

Galbraith, reitera su tesis de la tecnoestructura en que hay una abismal diferencia entre la:

“empresa muy grande y la empresa de los manuales de economía es una diferencia de estructura. Es aquí donde interviene la tecnoestructura. En la gran empresa las decisiones más importantes son tomadas no por una persona aislada, sino por muchas personas. Nadie tiene por si solo todos los elementos necesarios para decidir el lanzamiento de un producto, la apertura de una fábrica suplementa-

ria o la implementación en nuevos mercados. Se hace necesario acudir a los conocimientos, a la experiencia y al juicio de los gerentes, de los directores comerciales, de los ingenieros, de los científicos, de los abogados, de los contables, de los jefes de personal y de todos los de más depositarios de un saber especializado. Cada cual contribuye aportando la parcela de su experiencia de especialista.” (Galbraith, 2000).

De igual modo asegura Galbraith que con el “desarrollo de la empresa la tecnoestructura se hace al poder. La razón es evidente: sólo aquellos que poseen los conocimientos necesarios para participar en el proceso de decisión ejercen influencia.” (Galbraith & Salinger, 2001).

Los apóstoles del liberalismo en el desarrollo empresarial: Mises y Hayek

Mises, “concebía la economía como un proceso de mercado donde el empresario o la conducta empresarial de los agente económicos, desempeñan el principal papel” (Mises, 2003). Del mismo modo, afirma que, en una economía dinámica, los empresarios no aciertan en sus previsiones, lo que lleva a que algunos de ellos obtener pérdidas y otros beneficios.

En su defensa descomunal de la economía de mercado, Mises sostiene que, el “capitalismo estimula la innovación; cualquier perfeccionamiento de los sistemas de producción lleva aparejado el lucro consiguiente; quienes se aferrarán perezosamente a métodos periclitados sufren pérdidas patrimoniales; aquellos que estiman hacer algo mejor que los demás no tropiezan con cortapisa alguna para poner de manifiesto tal habilidad” (Mises, 2003). En ese mismo sentido, plantea que los procesos de innovación e invento en la producción empresarial están soporados por el proceso de acumulación y el ahorro, sobre este punto dice:

“Todo avance por el camino de la prosperidad es fruto del ahorro. Los ingeniosos inventos resultarían inútiles, en la práctica, si los factores de capital preciso para su explotación no hubieran sido pre-

viamente acumulados mediante el ahorro. Los empresarios invierten el capital, ahorrado por terceros, con miras a satisfacer del modo mejor las más urgentes y todavía no atendidas necesidades de los consumidores. Al lado de los técnicos, dedicados a perfeccionar los métodos de producción, desempeñan, después de quienes supieron ahorrar, un papel decisivo en el progreso económico. El resto de los hombres no hace más que beneficiarse de las actuaciones de estos tres tipos de adelantados. Cualquiera que sea su actividad, el hombre de la calle no pasa de ser simple beneficiario de un progreso al que nada ha contribuido” [(Mises L. v., 2011).

El desarrollo empresarial de Mises, gira alrededor de los empresarios como actor principal que contribuye a dinamizar la actividad económica, los ahorradores y los técnicos estos últimos son los encargados de transformar y perfeccionan los procesos de producción, para que los consumidores disfruten de mejores productos en las economías de mercado.

Para el adalid de la economía de mercado, Hayek, su teoría no se centra en el empresario en sí, sino en la importancia que tiene el mercado para transmitir la información requerida por los empresarios. El punto clave está en saber cómo

los individuos obtienen la información, es decir, la existencia de una tendencia hacia el equilibrio económico implica que las expectativas que se forman los agentes económicos son acertadas (Hayek, 1937).

Reto del desarrollo empresarial para América latina

La prioridad en el siglo XXI para América Latina consiste en multiplicar los emprendedores a través de una política de Estado; los emprendedores del futuro no pueden ser los tradicionales microempresarios descontextualizados del siglo pasado. Los emprendedores que necesita la región deben poseer unas cualidades acordes con la exigencia de la economía globalizada y enfocar su energía y su talento hacia la creación de empresas dinámicas que puedan diversificar el tejido productivo y generar empleos sostenibles.

Es innegable que, en América Latina, no se está produciendo una real transformación en política de desarrollo empresarial, que incorpora el fomento de “nuevos emprendimientos y la promoción de una nueva mentalidad que valore la actividad empresarial. Prueba de ello es que en los últimos años han surgido numerosos programas y organizaciones de creación de nuevas empresas y fomento al espíritu empresarial tanto, a nivel nacional como en un ámbito municipal,” (Kantis, 2008)

Las organizaciones que han liderado el proceso de emprendimiento en América Latina con frecuencia corresponden al sector privado, pero con un contenido de carácter público. Además, las universidades tanto públicas como privadas, en América Latina, han incluido en los programas de administración de empresas, la política de emprendimiento, donde los potenciales emprendedores presentan sus proyectos para la creación de nuevas empresas. En el caso de Colombia ha jugado un papel importante, el SENA, en materia de creación de empresas. También es relevante la política de los tratados de Libre Comercio, debido a los bloques económicos que se han gestado por la globalización, factor primordial para replantear la política de emprendimiento y la creación de empresas.

DOI <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.44>

Las políticas del desarrollo empresarial en América Latina, Estados Unidos y la Unión Europea

En el contexto de la globalización, no es extraño, que en América Latina hay un despertar en el sector privado, público y académico por la política de desarrollo empresarial. Se está experimentado un lento, pero “incesante transmisión hacia una nueva cultura emprendedora, ha habido manifestaciones de nuevo interés en muy distintos estamentos de la sociedad civil de los países de la región.” (Kantis, 2008) Las universidades latinoamericanas por muchos años habían guardado silencio académico en la política de emprendedores, quizás consciente del limitado aporte que han hecho, están “iniciando programas de nuevos emprendedores, introduciendo materias relacionadas en los programas de estudios de otras carreras profesionales y desarrollando trabajo de investigación sobre múltiples fenómenos de la creación de empresas” (Kantis, 2008).

De hecho, en el plano político, se está asistiendo a un fenómeno de proliferación, de iniciativas con la finalidad de impulsar la creación de nuevas empresas que apoyan la reconstrucción del deteriorado tejido productivo industrial y empresarial de los países latinoamericanos. Durante y después de la época perdida, la aplicación del modelo de desarrollo de los últimos tiempos ha traído consigo de

graves consecuencias. Además, los gobiernos municipales de la región no han sido ajenos a esta ola de políticas empresariales, hasta el punto de institucionalizar programas para la creación de empresas, tomando como base a los jóvenes, y el sector privado para el desarrollo de la empresarialidad.

Kantis, arguye que los medios de comunicación en América Latina están contribuyendo en los procesos de transformación de la cultura de emprendedores, razón por la cual, se escuchan diversas programaciones sobre el tema. Del mismo modo, han tomado auge, los congresos, las conferencias y los talleres en este campo. De esta manera, se puede comprender y entender que la proliferación de programas de emprendimiento, tienen una doble connotación: por un lado, se ha impulsado un espíritu emprendedor, debido a la política de desarrollo empresarial, y, por otro lado; este mismo espíritu emprendedor se ha extendido a disímiles campos y a los procesos de innovación e invención, en la política de desarrollo empresarial y focalizados a sectores específicos.

La mayor potencia del mundo, Estado Unidos, la política empresarial y de emprendimiento tiene una connotación muy diferente a

los países de América Latina. En este país, los centros de enseñanzas y de investigación privadas – más que las “agencias gubernamentales – son la que se dedican a mantener y difundir la mentalidad emprendedora, profundamente arraigada en la cultura norteamericana; mientras que las políticas públicas se concentran en mejorar las condiciones del entorno y el financiamiento de las nuevas empresas.” (Kantis, 2008). La política sobre el espíritu emprendedor ha sido la columna vertebral de la libertad económica del corazón del capitalismo y ha convertido a Estados Unidos en la potencia, con el mayor índice de emprendedores en el mundo.

De otra parte, la Unión Europea ha impulsado con ahínco la promoción del espíritu empresarial a las políticas de desarrollo empresarial, en efecto, se ha iniciado una discusión sobre este tema en el seno de los países que hacen parte de la Unión Europea, cabe agregar, que hay abundante información acerca del espíritu emprendedor.

.Además, el “Observatorio Europeo de la Pymes” sobre creación de empresa y demografía empresarial, ponen en evidencia las desventaja competitiva del viejo continente y plantean, en consecuencia, la necesidad de reaccionar con políticas claras que favorezcan un cambio en el paradigma empresarial para cerrar la brecha con el resto de países desarrollados, sobre los índices de emprendedores.

DOI <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.44>

Conclusiones

El objetivo planteado en este estudio se alcanza porque recoge las contribuciones que las diferentes escuelas económicas y sus principales exponentes hicieron en la construcción del concepto de empresario y emprendedor, destacando sus argumentos sobre el rol y las funciones que desempeñan en la sociedad y en la empresa. Este sirve de escenario para determinar la caracterización de empresarios y emprendedores actualmente.

Desde los postulados mercantilistas, caracterizados por la acumulación incesante de riqueza, se erigió el concepto de empresario y emprendedor, aunque no hay una clara diferenciación, pero, sobresale se afán egoísta y la búsqueda del lucro, a través de los negocios. Por consiguiente, empresario y emprendedor, son representados como mercaderes y negociantes o comerciantes.

Con la fisiocracia se encuentran se resalta la vitalidad del empresario para la actividad económica de un país. Precisamente, Richard Cantillón, es quien introduce el concepto de empresario partiendo de la función que cumplen las empresas en los mercados organizados e interrelacionados. En este sentido, la dinámica del mercado, dada por la competencia para ganar clientes, muestra la viveza del empresario para reaccionar ante los movimientos de precios

en los mercados. En este sentido, el empresario, es un estudioso de los cambios y reacciones que le imprimen los precios al mercado, es decir, aquel que busca oportunidades. No obstante, precisó entre empresario capitalista, como el propietario, fabricante o comerciante y el emprendedor, como el que depende de su trabajo y toma ventaja de la incertidumbre y de las condiciones de riesgo del mercado.

Aquí se aprecia un aporte fundamental en el rol del empresario como el dueño del capital, que además combina y coordina los medios de producción para alcanzar resultados. Así, la actividad empresarial, determina al empresario como gestor de recursos que se ve enfrentado al problema del riesgo y la incertidumbre con las cualidades del emprendedor.

Los aportes de los clásicos, presentan un empresario como propietario o capitalista, que, muestra similitud al que presentan los mercantilistas, pues, quieren sacar del mercado el beneficio máximo. Sin embargo, el elemento diferenciador, tal como lo expone Smith, es el aumento de la productividad en el trabajo. En este punto, se destaca el desarrollo de las habilidades del trabajador, como consecuencia de la especialización. De esta manera, aumentar la productividad del trabajo, es resultado de la especialización; lo cual se puede

definir como el producto de una mejora tecnológica o innovación. A raíz de este se puede inferir que el empresario capitalista, sin expresarlo, es un emprendedor que busca acrecentar el rendimiento del trabajador para maximizar el beneficio empresarial. A. Smith, en su obra la Riqueza de la Naciones, precisa la división del trabajo es un factor del crecimiento económico, asimismo, pilar fundamental del progreso y del desarrollo industrial.

Para el caso D. Ricardo, complementa lo dicho por Smith, pero enfatizando en sobre el aumento técnica de producción y de la maquinaria incide notablemente en el aumento del producto neto del empresario, no obstante, advierte sobre el desplazamiento de la mano de obra. Tomando en cuenta la posición de J. S. Mill, el progreso empresarial, se debe al aumento del capital, la población y las mejoras en la producción. En este sentido el empresario requiere de una capacidad especial. Respecto, al emprendedor, Mill, lo muestra, como pieza clave del crecimiento económico, que requiere de habilidades no comunes, y a quien se le atribuye el desarrollo del entrepreneurship o entrepreneur, en francés.

Por el lado de Say, relaciona al empresario con administración y coordinación de recursos en la empresa industrial. Adicionalmente, precisa, que, un empresario, es exitoso si tiene discernimiento, perseverancia y conocimiento del mundo de los negocios. Por lo anterior, el empresario, de Say, asume la responsabilidad, el riesgo y la dirección de la empresa, para lo cual es necesario el talento empresarial. Respecto al emprendedor, no especifica sus características, pero se infieren, del talento que debe tener un empresario para hacer negocios.

Con la entrada a los socialistas utópicos y su afán de solucionar todos los problemas de la sociedad capitalista, Fourier, con base en los periodos de desarrollo social, determinó que la transición de una etapa a otra estaba relacionada con la invención de nuevos instrumentos de producción. Aunque no lo explicita, se puede inferir que, de los periodos de desarrollo social, asimilados a los ciclos económicos, unas empresas desaparecen y otras nacen.; estas eran el producto de

Otro de los industriales utópicos, Robert Owen, un empresario industrial con sentido cooperativo. Owen integra el empresario y el emprendedor, dado, su talento innovador para proponer cambios y procedimientos técnicos para aumentar la producción; pero, además, demostró sus habilidades como empresario, cuando impulsó y organizó racionalmente la producción, para mejorar los problemas de los obreros. Su visión empresarial social, lo llevó a poner en práctica su capacidad emprendedora, dando impulso a la construcción de vivienda de los obreros, fundando la caja de ahorro y de seguro, creando las guarderías para niños y las casas cuna e institucionalizar los comités sanitarios, entre otros aspectos atinentes a

los derechos de los trabajadores y del trabajo infantil. El talento de Owen lo respalda, Saint Simón, cuando expresa que a falta de organizadores de la producción sería catastrófico para el progreso económico de una nación. Por consiguiente, destaca el papel que tiene los empresarios industriales como jacobinos del progreso social, a tal punto, que asegura el futuro de la sociedad, sólo, si es dirigida por los industriales talentosos y grandes capitalistas. El aporte de Marx, al desarrollo empresarial, inicia, asumiendo que el capitalista es empresario, lo cierto, es que su motivo principal es la generación de ganancia. Este capitalista, que representa, la burguesía, tiene como función dinamizar el cambio de los instrumentos de producción y, en consecuencia, las relaciones de producción y, asimismo, las sociales. De esta forma se suscitan los más grandes cambios en las estructuras productivas. También, Marx, representa el talento emprendedor en la capacidad de conocimiento que se materializa en la tecnología, como un elemento transformador de las fuerzas productivas. De hecho, la burguesía-empresarial genera unas relaciones que por sí solas crean nuevos y potentes medios de producción.

Por lo que se refiera a los pre-neoclásicos, el empresario, cumple con la función de gestionar los recursos básicos de la economía con la finalidad de producir bienes, para luego vender, remunerar los factores y obtener un beneficio. Con base en lo anterior, Walras, parte de que la empresa desarrolla la función de producción y el empresario bajo la racionalidad perfecta necesita conocer los precios de los productos y los factores, de tal manera, que siempre produce bajo condiciones eficientes y sin incertidumbre.

En relación con el empresario, su papel se reduce sólo realizar los cálculos para medir el beneficio y maximizarlo tomando en cuenta los cambios que se presentan en el mercado.

Al igual que lo planteó Cantillón, emprendedor y empresario, con Thünen, se fusionan en una sola persona, es decir, el empresario como tomador de riesgos y como innovador. En este sentido, el esfuerzo del empresario, se retribuye por su capacidad para hacer innovaciones, puesto que el empresario no descansa, pensando en cómo ampliar el mercado, disminuir sus costos y reemplazar los bienes que corren el riesgo de convertirse en obsoletos. Adicionalmente, Mangoldt, aduce sobre la renta, que genera la capacidad emprendedora, dado, que se ve afectada por la incertidumbre y el riesgo; dicha renta, se da por o el talento especial y escaso que el emprendedor materializa en la innovación constante.

A continuación, Marshall, incluye a la empresa como factor de producción y agente esencial del desarrollo económico. Sin embargo, el empresario es el capitalista su ganancia es un ingreso sobre el capital. En torno a los emprendedores, Marshall, los llamó líderes por naturaleza, que actúan en condiciones de incertidumbre, como lo dijo Cantillón, y, Mill, los

emprendedores poseen habilidades especiales.

Desde la postura de Schumpeter, la posición del empresario aparece como dinamizador y clave principal del crecimiento y desarrollo económico. En contradicción con el estado estacionario de Walras, propone la dinámica y el cambio provocada por las innovaciones, donde el empresario de encarga de concebir las innovaciones y las hace realidad en las empresas. En consecuencia, las innovaciones justifican el beneficio empresarial. Las innovaciones producen cambios, pero, también rupturas que afectan su dinámica desequilibrada que se resume en el «proceso de destrucción creadora», mediante cual desaparecen y nacen nuevas empresas. Aquí, Schumpeter, le da privilegios empresario innovador individual, no obstante, propone una clara distinción entre el empresario innovador y el capitalista, el director o el propietario de la empresa. En definitiva, el innovador propaga el cambio, mientras que el capitalista la financia. Además, identifica cuatro tipos de empresarios: el fabricante-comerciante, el capitán de industria, el director y el fundador de la empresa y en cualquiera de ellos, el empresario, es hombre innovador y de iniciativas.

Retomando los elementos anotados por Cantillón en relación en

con el riesgo y la incertidumbre que enfrenta el empresario, Frank Knight, analiza sus implicaciones en la retribución empresarial. En este sentido se identifica un agente además de ser capitalista, tiene un talento especial para los negocios. Respecto al emprendedor, lo exalta por la gran influencia que ejerce en la economía. Coincidiendo con Schumpeter, Knight, explica que el empresario enfrenta la incertidumbre, y se constituye un agente dinámico que impulsa el desarrollo y promueve la innovación; porque, del espíritu empresarial, se vale para hacer una nueva empresa o definir un nuevo mercado, gestionado la incertidumbre y el riesgo. En síntesis, Knight distingue entre riesgo e incertidumbre. Por una parte, la incertidumbre de carácter subjetivo explica y justifica la función del empresario. Por otra, los riesgos que asume el emprendedor no tiene significado si la incertidumbre es asegurada.

La corriente institucionalista de J. K. Galbraith aparece el concepto de tecnoestructura, los cuales tiene a su cargo los temas empresariales y toma de decisiones. Cuya función principal es hacer crecer la empresa y posesionarla en el mercado. Para la corriente institucionalista se pierde el papel del empresario y del emprendedor, dado que estos son asumidos por la tecnoestructura.

Mises, del liberalismo económico, muestra al empresario como agente económico, que pierda o gana, dependiendo del acierto de sus previsiones que haga de la dinámica del mercado. También exalta el capitalista que estimula la innovación para aumentar el lucro. En este sentido el empresario es, actor principal, contribuye con la dinámica de la actividad económica.

Por el lado de Hayek, la cuestión no está en el empresario sino en la información que manejan los agentes a través del mercado de tal manera que les permita tomar las decisiones más acertada.

Por último, la realidad del desarrollo empresarial en el contexto latinoamericano debe mostrar un compromiso de los Estados, con el objeto de responder a los retos que demanda la globalización, direccionado el talento emprendedor hacia la creación de empresas que permitan el fortalecimiento del tejido empresarial regional, generar empleos y contribuir con el progreso económico y social.

Aunque hoy, América Latina, las organizaciones lideran el desarrollo del emprendimiento son privadas, pero con un contenido de carácter público, dado el impulso de los programas a nivel nacional y local. Este involucra a las universidades públicas y privadas, que han incluido en los programas de administración de empresas, la política de emprendimiento, para formar potenciales emprendedores en la gestión de sus proyectos.

En cuanto a las políticas de desarrollo empresarial, en América Latina hay un compromiso entre el sector privado, público y académico. Este progreso ha sido lento pero progresivo hacia el cambio de la cultura emprendedora, Las universidades latinoamericanas iniciaron con programas de nuevos emprendedores e introduciendo materias relacionadas en los pro-

gramas de estudios de otras carreras profesionales y elaborando estudios sobre el tema de emprendimiento y la creación de empresas.

Desde el plano político, se impulsa la creación de nuevas empresas mediante la institucionalización programas para la creación de empresas, tomando como base a los jóvenes y el sector privado. Del mismo modo, han tomado auge, los congresos, las conferencias, los talleres, seminarios y cursos en temas relacionados con emprendimiento. De esta manera, la proliferación de programas de emprendimiento, cumple la función de impulsar el espíritu emprendedor, y este extienda a otros campos, de tal manera que, se incentive la innovación y el desarrollo empresarial en sectores específicos. Frente a Estados Unidos, la política empresarial y de emprendimiento ha tenido un efecto muy diferente a los países latinoamericanos. En este país, los centros de enseñanzas y de investigación privadas se dedican a mantener y difundir la mentalidad emprendedora, mientras que las políticas públicas se concentran en la financiación de las nuevas empresas, dinámica que ha llevado a Estados Unidos en tener en mayor índice de emprendedores en el mundo.

Respecto a la Unión Europea, se ha dado gran impulso a la promoción del espíritu empresarial, con base en estudios que permiten acumular abundante material sobre emprendimiento y espíritu empresarial. Por lo anterior, el viejo continente, plantean la necesidad de reaccionar con políticas claras que cambien el paradigma empresarial.

- Acosta, A., & Natralia, V. (2003). <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006969/lecciones/cap31.htm>. Obtenido de <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006969/lecciones/cap31.htm>
- Brunet, I., & Alarcón, A. (2004). Teorías sobre la figura del emprendedor, <https://doi.org/10.5565/rev/papers/v73n0.1108>
- Caldera, J., Rodríguez, F., & Moreno, J. (s.f.). http://www.coronelsuarez.gob.ar/civitas/modulos/noticias/adjuntos/adjunto_20720_5.pdf. Obtenido de http://www.coronelsuarez.gob.ar/civitas/modulos/noticias/adjuntos/adjunto_20720_5.pdf
- Calvin, K., & Francis, R. (1999). "Coverage of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks: An Update" (Spring 1999): pp. 184-188. *Journal of Economic Education* 30, No. 2, 184-188.
- Ekenlund, <https://doi.org/10.1080/00220489909595955>
- J., Robert, B., & Herbert, R. F. (2003). *Historia de la Teoría Económica y de su Método*. Bogotá: McGraw Hill. Elkjaer. (1991). citando a Helen Verin. Ferguson, J. (1979). *Historia de la economía*. México: Fondo de Cultura Económica. Formaini, R. (2001). *he engine of capitalist process: entrepreneurs in economic theory*. *Economic and Financial Policy Review*, Q IV, 2-11 Recuperado: <http://www.dallasfed.org/research/efr/2001/efr0104a.pdf>
- Freiling, J. (2005). *Research on entrepreneurship development in Germany: what are the lessons for developing countries?* Obtenido de Recuperado: <http://frontpage.cbs.dk/ckg/upload/CKG-WP%202004-11.pdf>
- Galbraith, J. K., & Salinger, N. (2001). *ntroducción a la economía: una guía para todos (o casi)*. Barcelona: Critica.
- Glabraith, J. K. (2000). *El Crash de 1929*. Barcelona: Ariel S.A.
- Gonzalez, F. J. (2004). *Incidencia del marco institucional en la capacidad emprendedora de los jóvenes empresarios de Andalucía*. Tesis de doctorado no publicada. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Hayek, F. v. (1937). "Economía y Conocimiento", *Economica* 4, No. 13, 35-54.
- Kantis, H. (2008). *La cultura del emprendimiento en América Latina*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Karatiev, N., & Rindynes. (1962). *Historia de la doctrinas Económica*. México: Grijalbo.
- Kirzner, I. (1997). "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach". *Journal of Economic Literature* 35, No. 1, 60-85.
- Kizner, I. (2006). *Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach*. *Autria: In The Journal of Economics Literature*.
- Knight, F. (1947). *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Madrid: Aguilar.
- Lenin, V. (1905). *Sobre el arte y la literatura*. Madrid: Ediciones Jucar.
- Londoni, J. S. (2006). *Empresario y capitalista: nota para una teoría austriaca de la firma*. *Journal of Management for Value* Vol 1 N° 2, 26.
- Marx, K., & Engel, F. (1848). *Manifiesto del partido comunista*.
- Mill, J. S. (1951). *Principios de Economía Política; con algunas de sus aplicaciones ala filosofía social*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Mises, L. (2003). *Una interpretación de la evolución social y económica*. Madrid: Unión editorial S.A.
- Mises, L. v. (2011). *La Mentalidad Anticapitalista*. Barcelona: Unión Editorial S.A.
- Nakamura, L. (2000). *Economics and the new Economy. The Invisible Hand Creative Destruction*. Philadelphia: Federal Reserve Bank of Philadelphia.
- O'Kean, J. (1989). *Aportaciones a la teoría de la función empresarial*. *Boletín de estudios Económicos* No. 136, 127-149.
- Pradier, P.-C., & Serrano, D. T. (s.f.). Obtenido de Disponible en: <http://www.uned.es/personal/dteira/docs/knight.pdf>
- Ramírez, C. (2002). *Fundamentos de Administración*. Caldas: ECOE Ediciones.
- Rodríguez, A. (1999). *La lógica originaria del emprendedor*. Barcelona: IESE.
- Rodríguez, C., & Jiménez, M. (2005). *Emprenderismo, acción gubernamental y academia: revisión de la literatura*. *Innovar*, 73-89.
- Roll, E. (1999). *Historia de las doctrinas económicas*. México: Fondo de cultura Económica.
- Schumpeter, J. (1971). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Madrid: Aguilar.
- Terapuez, E., & Botero, J. J. (2007). *Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor*. *Cuadernos de Administración*, 39-63.
- Terapuez, E., & Botero, J. J. (2007). *Teoría del Emprendedor*. *Cuadernos de Administración*, 39-63.
- Von Mises, L. o., & Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Wieser, F. v. (1967). *Social Economics*. (Nueva York: Augustus Kelley), orig. pub 1914.
- Zimmerer, T., & Scarborough, NM. (1996). *Entrepreneurship and the new venture formation*. Prentice Hall.

Copyright (c) 2017 Wilfrido de Jesús Primo Tapia y Héctor Felipe Turizo Tapia



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Usted es libre para Compartir (copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato), siempre que cumpla las condiciones de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

No Comercial: Usted no puede hacer uso de la obra con propósitos comerciales

Sin Derivadas: Si remezcla, transforma o crea a partir de la obra, no podrá distribuir la obra modificada

[Resumen de la licencia](#) – [Texto completo de la licencia](#)

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CRISIS FINANCIERAS INTERNACIONALES 1929 Y 2008: UNA VISIÓN EMPRESARIAL

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL FINANCIAL CRISES 1929 AND 2008: A BUSINESS VISION

Recepción: 20 de Enero del 2017; Aceptación: 17 de Febrero del 2017

Publicación: 28 de Abril del 2017

3

Héctor Felipe Turizo Tapia
Economista (universidad del Atlántico-Colombia). Magíster en Desarrollo Empresarial. (Universidad del Magdalena-Colombia). Funcionario de la escuela superior de Administración Pública - ESAP.

Wilfrido de Jesús Primo Tapia

Economista (Universidad de Cartagena, Colombia). Magíster en Desarrollo Empresarial (Universidad del Magdalena, Colombia). Doctorando en Ciencias Económicas (Universidad del Zulia, Venezuela). Docente de la Universidad de Cartagena en el área de economía para el Programa Administración de Empresas. wprimot@unicartagena.edu.co Dirección Programa Administración de Empresas Campus Piedra de Bolívar, Avenida del Consulado Calle 30 No. 48 – 152, Cartagena, Bolívar, Colombia.

Resumen Abstract

Este trabajo tiene como objetivo establecer un análisis comparativo de la crisis de 1929 y 2008, examinando los acontecimientos de la Gran Depresión sucedida entre 1929 -1933, resulta pertinente profundizar en la primera, y peor crisis del capitalismo, conocida como la Depresión de 1929. Adicionalmente se trata de demostrar que la crisis global de 1929, guarda algunos aspectos diferenciales a la crisis de 2008, el origen de la Gran Depresión está asociado al mercado financiero o al mercado de materias primas, el inicio de la crisis de 2008 estuvo relacionado con el mercado de productos financieros de alta generación, es decir, debido a las hipotecas subprime, como también a los efectos de los fondos de inversión. Otro aspecto, el más relevante, está en el abordaje de las crisis del 1929 y 2008 con la finalidad de mostrar similitudes y/o diferencias entre ambas crisis.

PALABRAS CLAVE: Crisis, Depresión, Crisis Financiera, Crisis global.

This work aims to establish a comparative analysis of the crisis of 1929 and 2008, examining the events of the Great Depression which occurred between 1929 -1933, it is appropriate to deepen the first, and worst crisis of capitalism, known as the 1929 Depression. Additionally it is shown that the global crisis of 1929, keeps some differential to the 2008 crisis aspects, the origin of the Great Depression is associated with the financial market or commodity market, the start of the 2008 crisis was related to the market for financial products of high generation, ie, due to subprime mortgages, as well as the effect of mutual funds. Another aspect, the most important, is in addressing the crisis of 1929 and 2008 in order to show similarities and / or differences between the two crises.

KEYWORDS: Crisis, Depression, Financial Crisis, Global crisis.

Introducción

La crisis económica y financiera no es ningún fenómeno nuevo en la historia del sistema capitalista. Son fenómenos intrínsecos que hacen parte de la esencia del sistema. No es fruto de ninguna casualidad que en los siglos XX y XXI, el capitalismo haya sufrido crisis muy continuas y con mayor intensidad, lo que supone que el modelo económico se encuentra en un proceso de agotamiento general. El siglo XX fue sacudido por varias crisis que desembocaron en otras de mayor impacto, en los países desarrollados, la Gran Depresión de 1929, recordada por la devastación sistémica del capital; en la cual la renta monetaria Estados Unidos se redujo a la mitad, antes de que la economía alcanzara el punto más bajo en 1933. Ya, en el siglo XXI la crisis inmobiliaria de septiembre de 2008, afectó a la Unión Europea y Estados Unidos, transformándose en una crisis global, cuyos efectos llegaron a los cinco continentes. Su impacto se evidenció en la pérdida del valor de las monedas de algunos países, puso además al descubierto el déficit desproporcionado de los Estados Unidos, y la quiebra de los países de la Unión Europea como España, Portugal, Grecia e Irlanda, etc. Lo anterior lleva a formularse la pregunta ¿Puede el capitalismo colapsar o desaparecer ante el surgimiento de crisis de mayor dimensión? No es previsible que el capitalismo vaya a desaparecer

por fallo de su modelo de política económica, ni mucho menos, sin la aparición de un modelo distinto o alternativo, creíble para la sociedad en su mayoría. El sistema capitalista tiene muchas herramientas para mitigar la crisis, en el caso de la crisis actual el gobierno de Estados Unidos tomó una posición de asumir los riesgos de último recurso, cuando los mercados privados se encuentran al borde de la catástrofe, todo el riesgo se traslada al gobierno.



DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Metodología

La investigación es un estudio de análisis comparativo que permite profundizar los fenómenos de las crisis, desde una perspectiva analítica, y comparando los rasgos económicos de cada crisis en particular. La unidad de análisis correspondiente a la propuesta de investigación que conforman los países desarrollados, donde las crisis han tenido mayor impacto, entre ellos, Estados Unidos, los de la Comunidad Económica Europea, América Latina, y Asia como nuevos actores en la economía Mundial. Es por ello que, respecto de la unidad de análisis, se toma a los países desarrollados y en desarrollo, tomando comparativamente las variables más relevantes de las crisis, como son: PIB, Política Fiscal, Política Monetaria, Gasto Público, Empleo y Políticas de comercio exterior.

Antecedentes

La Primera Guerra Mundial tuvo como centro de gravedad a los países de Europa. Con la destrucción del aparato productivo y la pérdida de la producción europea generó un efecto positivo en la economía de Estados Unidos, hecho que lo llevó a un superávit en las exportaciones de mercancías, y a desempañar un nuevo rol en los mercados financieros mundiales, de deudor se convierte en acreedor como consecuencias de los préstamos concedidos a los aliados. Durante este periodo de postguerras, los gobiernos abandonaron el patrón oro y el recurso a la financiación con hizo con déficit. “La deuda pública aumentó de manera acelerada, incrementándose la proporción de la deuda a corto plazo, Alemania a finales de 1918, la oferta monetaria había aumentado nueve veces y el déficit presupuestario seis veces” (Aldcroft, 1997). Asimismo se inicia la especulación financiera, los empresarios solicitaban créditos al sector financiero; aprovechando el costo de oportunidad dado por el mercado de acciones. En esta perspectiva, los empresarios e industriales atraídos por la prosperidad y los enormes beneficios de la especulación abandonan la etapa propiciada por el desarrollo industrial, originando un cambio de pensamiento de ganar dinero fácil. Por consiguiente se presenta una expansión de la actividad económica a nivel mundial, con una excesiva especulación en la bolsa de valores norteamericana que atrajo a inversionistas y empresarios. En consecuencia las inversiones privadas durante el periodo de 1914 a 1924, crecieron desmesuradamente (Véase Tabla 1), derivada de las necesidades de los aliados y la prosperidad de la economía estadounidense.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

CONTINENTES Y PAÍSES	1914	1919	1924
Europa	0.7	2.0	2.7
Canadá	0.9	1.5	2.6
América Latina	1.6	2.4	3.7
Otras	0.3	0.5	1.0
Total inversiones exteriores a largo Plazo	3.5	6.5	10.0
Inversiones exteriores a corto plazo	---	0.5	0.8
Total inversiones exteriores	3.5	7.0	10.8

Tabla 1 Estados Unidos: Inversiones privadas en el exterior, 1914-1924 (miles de millones de dólares)

Fuente: C.LEWIS, América Stake in internacional Investment, Brookings Institution, Washington, 1938, P 606 el reglón otros incluye a África, Asia y Australia.

Para los años veinte, Estados Unidos, tuvo una expansión considerable, impulsada por los sectores de la construcción, debido a la demanda acumulada de vivienda que siguió a la primera guerra. Es relevante señalar que los cambios producidos en el sector primario de la economía semiparalizada pasaron a otros sectores de mayor auge como la manufactura, específicamente al financiero, permitiendo el surgimiento de nuevas industrias innovadoras, especialmente la

de automóviles. De igual forma el sector automotor se constituyó en el más dinámico, hecho facilitado a través de la política de créditos, los cuales incrementaron las ventas. Sin embargo, en Norteamérica “La agricultura languideció, y algunos ramas más antiguos del consumo, por ejemplo, los textiles y los productos de piel, registraron resultados bastante desastrosos” (Aldcroft, 1977).

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Estados unidos: boom del crédito e interrupción al extranjero

Con su sistema monetario fortalecido, Estados Unidos, gracias a los altos índices de devaluación de muchas monedas tuvo un efecto sobre los préstamos internacionales, lo que creó nuevas deudas. En consecuencia los países de Europa se vieron obligados a renunciar a los activos que tenían en el extranjero para pagar el sostenimiento de la guerra y en algunos casos por incumplimiento de sus deudores, Para ese entonces Estados Unidos había invertido en el extranjero \$ 6.500 millones de dólares, que representaba el doble del total de antes de la guerra. Estas cifras se incrementaron entre 1919 y 1929 “sus inversiones a largo plazo en el extranjero ascendieron a cerca de 9 millones de dólares y representaban alrededor de dos tercio de la nuevas inversiones mundiales. A causa de ello, los servicios de la deuda en el extranjero ascendieron a cerca de 15.400 millones de dólares, lo que equivalía a casi un tercio del total mundial” (Derek 1977). Para 1929, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña, lideraban las inversiones a nivel mundial y representaban más de las tres cuartas partes de toda la inversión extranjera, no obstante, Gran Bretaña pierde supremacía en la exportación de capital. Esto hace que

Londres sea desplazada por New York como centro financiero mundial. De esta manera Estados Unidos asume el rol de acreedor neto, se convierte en el mayor acreedor de Alemania, alcanzando una deuda de largo plazo durante la década de los años veinte de 7.500 millones de dólares. A Gran Bretaña le era imposible asumir la carga de exportación de capitales, y Francia, debido a la destrucción de su infraestructura, se vio abocada a importar capitales por valor de 2.300 millones de dólares en gran escala. Tal como se puede apreciar en la Tabla 2, los británicos, durante el periodo de 1924 a 1929, los préstamos a realizados

por Estados Unidos y Gran Bretaña. El crédito de los Estados Unidos al extranjero fue de 6.400 millones de dólares, mientras en el Reino Unido fue de unos 3.300 millones de dólares, aún para esa época Estados Unidos no tenían presencia en los países de África, los mayores créditos durante ese periodos fueron concedido a Europa y América Latina.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Estado Unidos	Europa	Asia Oceanía		Canadá y Terranova	América Latina	Total
1924	527	100	-	151	191	969
1925	629	147	-	137	163	1.076
1926	484	38	-	226	377	1.125
1927	577	164	-	237	359	1.337
1928	598	137	-	185	331	1.251
1929	142	58	-	295	176	671
Total	2.957	644	-	1.231	1.597	6.429
Reino Unido						
1924	159	314	66	20	31	590
1925	53	216	72	10	68	419
1926	120	226	32	29	129	536
1927	105	238	136	34	126	639
1928	164	232	80	98	96	670
1929	105	139	51	74	78	447
Total	706	1.369	437	265	528	3.301

Tabla 2 Préstamos al extranjero de Estados Unidos y Gran Bretaña, 1924-1929, anual por regiones (en millones de dólares)

Fuente: Sociedad de Naciones, Balances of Payments, 1930, p.1982

En este periodo se presentaron dos etapas en los cuales hubo suspensión de los préstamos internacionales. En la primera, el gobierno de Estados Unidos restringió el programa de ayuda a Europa, con un descenso de 2.912 millones de dólares en 1920 a 878 millones en 1921. La segunda suspensión de préstamos internacionales empezó en 1928 y sus causas tienen que ver con las medidas tomadas por la Reserva Federal de elevar la tasa de interés. Estas medidas atrajeron la captación de fondos hacia el interior del mercado norteamericano y causaron una disminución del 50% en la demanda de préstamos a nivel internacional. Esta situación no solo afectó a casi todos los países sino que socavó la frágil estabilidad de la economía internacional.

El colapso agrícola

Durante el periodo comprendido de 1924 a 1929, la economía mundial presentaba una expansión, pero sobre bases débiles, dada una superproducción agrícola determinada por una serie de excedente de cosechas desde 1925, y acompañada por una superproducción industrial. Por consiguiente el sector industrial se afianzó y los bienes duraderos así como los bienes de consumo ocuparon los escenarios. Esta superproducción de cosechas agrícolas ocasionó la pérdida de renta real en la agricultura; que tuvo igual impacto en la industria. Lo anterior muestra, según el criterio de Kindlebeger, que hubo una depresión agrícola independiente y anterior al crac que se constituyó en una de las causas de la depresión de la bolsa, la disminución en la producción industrial y del colapso financiero. En años veinte, la agricultura, de Estados Unidos, generaba

un cuarto del empleo, las exportaciones constituía el 28% de la renta agraria. El comercio mundial estaba formado por 2/5 de productos agrícolas (Véase Tabla 3), un quinto, formado por materias primas minerales.

Estados Unidos para proteger su mercado de la competencia extranjera impuso la ley de los aranceles Smoot- Hawley en junio de 1930. Pero, como consecuencia de la disminución de los precios de los productos agrícolas se quebraron los productores, aumentando las hipotecas de las granjas de manera acelerada de 3.300 millones de dólares en 1910, hasta 6.700 millones en 1920 y 9.400 en 1923. Esta situación se torna crítica dado que el 85% de las granjas estaban hipotecadas; las granjas de canadienses, más de un tercio tenían hipotecas con promedio del 40% de sus valores.

Productos	Valor (en millones de dólares	Porcentaje del total
Algodón en ramas	1.400	11.3
Trigo	825	6.6
Azúcar y glucosa	725	5.8
Lana	700	5.5
Café	575	4.5
Seda	550	4.4
Caucho	400	3.3
Tabaco, bruto y de baja calidad	350	2.8
Maíz	250	2.0
Artículos enumerados	6.600	49.9
TOTAL	12.500	100

Tabla 3 Valor de las exportaciones agrícolas mundiales, 1929 y porcentaje del total

Fuente: Henry C. Taylor y Ann Dewen Taylor, World Trade in Agricultura Productos 1943. P10-12

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

El crac de 1929 y pánico en Wall Street

La magnitud y la peculiaridad de los acontecimientos económicos, en 1928 trajeron serios peligros. Por tal razón las empresas implementaron políticas de despedidos generalizados, los almacenes acumulaban las mercancías que no podían vender, es decir, el sector real de la economía se deprimió y la confianza de los inversionistas cayó, mientras la bolsa de valores seguía incentivando la especulación, los precios a que se vendían las acciones no reflejaban la real situación de las empresas, el precio de las acciones mantenía el ritmo de crecimiento, de acuerdo a la gran demanda especulativa que había en el mercado de la bolsa de valores. De otra parte, según afirmó Kindleberger para la época, la bolsa de valores alcanzó su máximo del mercado, en septiembre 19 de 1929 (en el índice de New York Times) .El

índice comenzó caer el 3 de octubre, y siguió bajando la semana del 14 octubre, hasta llegar el pánico del jueves negro 24 octubre. Fue así como el crac bursátil se apoderó de los principales banqueros de Estados Unidos y específicamente de New York, se vino así el colapso financiero. De igual manera, la producción industrial y del producto interno bruto de los países de Europa, en el periodo de 1929-1932, muestra una vertiginosa caída. En la Tabla 4, se aprecia en la primera y segunda columna, la caída de la producción industrial y del producto interno bruto en el periodo 1929-1932. Sólo hubo una economía que salió ilesa, la URSS, aislada de las fluctuaciones de la economía capitalista. Sin embargo, el impacto de la crisis tocó con mayor fuerza, a Alemania, Austria, Francia, Italia, Luxemburgo, Polonia y Checoslovaquia.

Consecuencias de la crisis de 1929

La crisis de 1929 dejó sus huellas en la economía mundial en el ámbito social, político y económico. El alto desempleo impulsó la aprobación de políticas para la creación de nuevos puestos de trabajos en el sector público y privado; unido a ello, con el interés de mejorar la seguridad a los trabajadores, se ratificó el seguro social en 1935. (Marichal, 2009, 124). Estas políticas, del presidente Franklin Roosevelt, impulsaron la seguridad social, los programas de trabajo público a través del aumento del gasto público como estrategia para contrarrestar el alto desempleo existente en los Estados Unidos. Además, aprueba el seguro de desempleo, como medida para dinamizar la economía a través de la demanda agregada.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

País	Producción Industrial (1929-1932)	PIB	Producción Industrial (1932/33/37/38)	PIB	Producción Industrial	PIB
Alemania	-40.8	-15.7	122.2	67.5	31.6	41.1
Austria	-34.3	-22.5	53.8	18.6	1.0	-4.8
Bélgica	-27.1	-7.1	42.3	9.8	3.7	2.0
Dinamarca	-5.6	4.0	47.1	15.1	38.9	19.7
España	-11.6	-8.0	3.0	9.0	-13.1	0.4
Finlandia	-20.0	-5.9	96.2	48.7	56.9	39.9
Francia	-25.6	-11.0	20.0	7.9	-11.8	-4.0
Italia	-22.7	-6.1	48.5	20.8	14.8	13.5
Luxemburgo	-32.0	n.d	40.2	n.d	4.7	n.d
Noruega	-7.9	-0.9	40.8	29.2	29.9	28.0
Países Bajos	-9.8	-8.2	35.1	12.2	22.0	3.1
Reino Unido	-11.4	-5.8	52.9	25.7	35.4	18.4
Suecia	-11.8	-8.9	72.4	38.3	53.8	26.0
Bulgaria	n.d	26.8	n.d	17.7	n.d	49.2
Checoslovaquia	-26.5	-18.2	51.5	20.3	-3.9	-1.6
Hungría	-19.2	-11.5	58.7	24.5	29.9	10.2
Polonia	-37.0	n.d	86.2	n.d	17.4	n.d
Rumania	-11.8	n.d	49.3	n.d	31.6	n.d
Unión Soviética	66.7	6.9	146.7	59.3	311.1	70.2
Yugoslavia	n.d	-11.9	n.d	28.0	n.d	12.8
Estados Unidos	-44.7	-28.0	86.8	46.6	3.3	5.6

Tabla 4 Cambios porcentuales en la producción industrial y en el producto interior bruto, 1929-1938

Fuente: OECDE, industrial Statistics 1900-1959 (1960) p, 9. Naciones Unidas.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

ALEMANIA			FRANCIA		REINO UNIDO		ESTADOS UNIDOS	
AÑO	PIB	TASA DES- EMPELO	PIB	TASA DESEM- PELO	PIB	TASA DES- EMPLO	PIB	TASA DESEMPLEO
1927	116.5	3.9	117.7	n.d	107.4	6.7	151.9	3.9
1928	121.6	3.8	125.9	n.d	108.7	7.4	153.6	4.3
1929	121.1	5.8	134.4	n.d	111.9	7.2	163.0	3.1
1930	119.4	9.5	130.5	n.d	111.1	11.1	147.5	8.7
1931	110.3	13.9	122.7	2.2	105.4	14.8	135.2	15.8
1932	102.0	17.2	114.7	n.d	106.2	15.3	117.1	23.5
1933	108.4	14.8	122.9	n.d	106.3	13.9	114.7	24.7

Tabla 5 PIB y tasa de desempleo de países industrializados, 1927-1933

Fuente: A Maddison, *Dynamie Forces in Capitalist Development*. Oxford University Press, New York.1991. n.d. No disponible.

En concordancia con el Tabla 5, las economías más industrializadas del mundo, la tasa de desempleo se situó entre 15% y 24%, siendo los años más críticos 1931, 1932 y 1933. En el ámbito político, las consecuencias fueron muy notables en Europa, Alemania, en cabeza del joven austriaco Adolfo Hitler, llevaron a cabo un gran programa de obras públicas, reparaciones de carreteras, trabajo agrícola y forestal (Marichall, 2009). El aumento del gasto público permitió la recuperación del Estado alemán, dado que absorbió gran parte de los desempleados de la crisis de 1929. En 1931, la producción se encontraba en un bajo nivel en la mayoría de los países. No obstante, el sector más afectado por la crisis de 1929

fue el comercio internacional, en cuanto a que los países recurrían a medidas restrictivas para aislar sus economías nacionales del impacto de la depresión. (Aldcroft, 1997, 112). Como consecuencia de ello para 1932, el valor del comercio mundial alcanzó un descenso del 35%, acompañado de un descenso de los precios medios de un 55% y una reducción de un 25% en la cantidad de bienes comerciales.

La crisis del sector bancario

El hundimiento más fuerte del sector financiero se presentó durante la segunda mitad de 1930 y 1931. En este periodo, Estados Unidos sufrió una violenta avalancha de quiebras bancarias, los bancos quebrados superaban la cifra de

1345 en 1930 y otros 687 desaparecieron del contexto financiero, en la primera mitad de 1931. El 11 de diciembre de 1930, lo hizo el Banco de los Estados Unidos; el banco comercial de mayor trayectoria. Para los países europeos la tormenta financiera se acentuó a través de los pasivos bancarios, lo cual contribuyó a expandir la crisis. Todo comenzó en mayo 1931, cuando con el Cedrito Anstalt austriaco, que representaba más de la mitad de los dos tercios de los depósitos totales del sistema bancario austriaco, lo que motivó el pánico financiero en los círculos bancarios europeos. En cuestiones de semanas la crisis bancaria se extendió a Alemania y Europa Oriental hasta llegar a Londres. La

salida de fondos de Gran Bretaña alcanzó proporciones de pánico en julio y agosto, cuando unos 200 millones de libra abandonaron el país (Aldcroft, 1997), el 21 de septiembre de 1931 Gran Bretaña abandona oficialmente el patrón oro.

Antes de la primera Guerra mundial, Estados Unidos tenía la mayor concentración en la producción. En 1904, había 1900 grandes empresas (sobre 216.180, es decir, el 0.9%) con una producción de 1 millón de dólares y más, en ellos, el número de obreros era de 1.4 millones (sobre 5.5, ósea, el 38%). En 1909, eran 3.600 grandes empresas (sobre 258.491, es decir, el 1.1%) con dos millones de obreros (sobre 6.6 millones, es decir, el 30%). Esas tres mil empresas gigantesca alcanzaban 258 ramas de la producción industrial (Lenin, 2009, 25).

Mucho antes de la crisis se asiste a la fusión de grandes multinacionales entre la inversión realizada por los Estados Unidos y Europa, la consolidación de empresas quedaría garantizado mediante la formación de grandes cárteles o trust de ámbito internacional, tuvieron muy escasa duración al verse afectados por la crisis de 1929 como ocurrió con el Cartel Siderúrgico constituido en 1926 por las principales siderúrgicas de Alemania, Luxemburgo, Francia y Bélgica, y que se disolvió en 1931 como

consecuencia de exceso de producción respecto a la demanda de siderúrgica fuertemente restringida por la Gran Depresión (Calduch, 1991). Sin embargo, el Cartel petrolífero, creado en 1928, por tres grandes multinacionales de este sector energético, la Shell, la Anglo Persian en la actualidad Bristh Petroleum y la Standar Oil, logró sortear las adversidades de la Gran Depresión en los años treinta, con muchos éxitos.

En todo caso, el surgimiento de la Gran Depresión de 1929 tuvo un impacto directo en las oportunidades de desarrollo de las empresas multinacionales, en un doble sentido: la inestabilidad del sistema monetario y financiero internacional provocó la rigidez en la legislación por los gobiernos, respecto a la exportación de capital para realizar inversiones en el extranjero; a ello, se suma la variación de los tipos de cambios y de las cotizaciones en la principales bolsas de valores imposibilitaron muchos de los proyectos para la expansión de las multinacionales (Calduch, 1991). La Gran Depresión, durante el periodo de 1929-1932, muchas empresas, bancos e instituciones financieras abandonaron del todo la actividad de los negocios. Solo en 1931, unas 17.000 empresas cerraron en Alemania. En los Estados Unidos 32.000 unidades empresariales cerraron para siempre, a ello, se le adiciona 10.000 bancos de los 25000 existente antes de

la crisis. Con semejante catástrofe, los gobiernos, tanto de Estado Unido como europeos, se vieron obligados a intervenir y adoptar medidas, en apoyo de sus industrias nacionales; dichas medidas proteccionista destinadas a proteger los mercados de la competencia de empresas extranjeras y cuyos efectos llegaron a impactar, de manera negativa a las multinacionales.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

La gestación de una crisis hipotecaria en Estados Unidos: crisis de 2008

La economía mundial tuvo sus años dorados desde 2003 hasta mediados de 2007, momento en que se propagaron los problemas de liquidez y solvencia que presentaron signo de debilidad en las hipotecas de alto riesgo de Estados Unidos (Espinosa, 2010, 26). Es una crisis estructural de carácter global originada en pleno corazón del capitalismo, el contagio se extendió a los grandes países desarrollados de Europa y los emergentes, incluidos América Latina, Asia y África.

Es innegable que el aumento desmesurado del consumo de los estadounidenses. La demanda por vivienda del orden primario y secundario, y los créditos fáciles impulsaron la industria de la construcción, al tiempo que generaba un incremento alucinante de nuevos instrumentos financieros en el mercado hipotecario (Marichall, 2010), denominado los derivados financieros propiciados por los alquimistas de Wall Street. Los derivados o seguros de compradores, eran ofrecidos por las empresas aseguradoras y los fondos de cobertura. Estos seguros de mucho impacto lograron asegurar 500.000 millones de dólares en el año 2000 y aumentaron de manera galopante los 55 billones, casi cuatro veces el PIB de los Estados Unidos. Está claro, el crecimiento de los derivados, lo teóricamente asegurado se impagaba, los precios bajaban de manera estrepitosa o quebraba al emisor, o todo a la vez, se tuvo que asumir que no había fórmula exacta para controlar y cubrir la pérdida con los contratos de seguros.

Ante esta situación dijo Warren Buffet, el Tesoro de los Estados Unidos, tuvo que asumir el control de las empresas que aseguraban una parte sustancial de los mercados de las hipotecas en Estados Unidos, en lo que fue el campanazo de salida del septiembre negro de 2008. Diez días después, AIG, gigantesca aseguradora, tuvo que ser apoyada e intervenida con 85.000 millones de dólares, debido a la falta de liquidez y a

la imposibilidad de responder a las obligaciones de sus contratos de seguros en derivados (Lorente et al., 2009). Otro componente de esta crisis tiene que ver con la totalización, convertir los créditos en títulos para sacarlos del balance, el procedimiento financiero de la totalización consistía en que, el banco empaqueta y totaliza un conjunto de créditos de diferentes empresas y los vende a un fondo de inversión, en el fondo de inversión el comprador convierte el paquete que ha comprado en título, que a su vez, coloca entre inversores privados, el fondo cobra una sustancial comisión. La credibilidad de los títulos, los garantiza una agencia de calificación, quien se dedica a determinar el grado de confianza que marcan los créditos titulizados y puestos a la venta.

En este sentido, los bancos totalizaban cualquier crédito, como las hipotecas *supprime*, que eran créditos comúnmente conocida como vivienda basura, por sus altos riesgos, ya sea sobrevaloradas o cuyos compradores no tenían capacidad de pago, en muchos casos los créditos impagos se hacían paquetes concedidos sin ningún fundamento, las cifras de la hipoteca *Supprime* a comienzo del siglo en Estados Unidos solo representaban el 6% de todas las hipotecas, mientras que en el 2007 alcanzaban más del 25%. El problema se agudiza con la especulación de estos títulos, también con los bursátiles, en ambos casos hubo crecimiento asombroso. Por otra parte, el crédito barato estimuló los mercados de vivienda en los Estados Unidos, el aumento de la demanda en adquirir vivienda disparó los precios, en los años comprendidos entre 2001 y 2006, el resultado fue que surgieron dos enormes burbujas paralelas: la primera de ellas, hipotecarias; y la otra, bursátil. A partir del 2001, las hipotecas equivalían a 2.5 billones de dólares, en menos de seis años; después, alcanzaban la cifra de 10.4 billones.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

La inversión en hipotecas se hizo atractiva y las agencias otorgaron crédito hipotecario sin control y de baja calificación pero muy riesgoso, conocido como crédito *supprime*. No obstante, el sector de la construcción tuvo un auge no sólo en la venta de viviendas nuevas y un aumento considerable de la venta de activos inmobiliarios a nivel general del sector y un incremento de la riqueza de las familias de los Estados Unidos, que unieron los factores, para una burbuja inevitable. Lo anterior atrajo a grandes bancos de inversión, que participaron en el negocio de las hipotecas. Entre los más importantes se encontraban: Bank of América, J.P.Morgan Chase, Citigroup, Wells Fargo, Washington Mutual y Macrobia, también se unieron al negocio, las más importantes aseguradoras: Fanny Mae, Freire Mac y Countrywide. Entre 2006 y 2008, fueron suspendidos los pagos de centenares de miles de hipotecas y sucedió el derrumbe de gran cantidad de fondos bancarios o bursátiles que se basaban en estos valores, lo que provocó una situación de bancarrota generalizada (Marichall, 2009). Para abril de 2007, en Estados Unidos, los precios de las viviendas cayeron en más de 10%, y dos grandes agencias hipotecarias privadas presentaron agudos problemas: D.R. Horton Financiar, anunció al público grandes pérdidas y New Century Financial Corporación, se encontraba en bancarrota (Ma-

richall, 2010). A partir del primer trimestre de 2008, las instituciones que habían tenido problemas de quiebra, fueron solventadas a través de la Reserva Federal y otras fuentes de financiamientos, logrando amortiguar las pérdidas de las hipotecas *subprime*. Sin embargo, el día 14 de marzo de 2008, Bear Stearns sufren el mayor desplome de sus acciones (90%), se declara en bancarrota y es adquirido por el banco J.P.Morgan Chase. Durante el segundo semestre de 2008, 13 de julio, el segundo banco hipotecario de Estados Unidos, el Indy Mac, fue intervenido por el gobierno. Dos días más tarde dos grandes hipotecarios Fannie Mac y Freddie Mac, el gobierno lo fueron rescatados por el gobierno, dado que estos dos bancos poseían el 50% de las deudas del mercado hipotecario de los Estados Unidos” (Marichall, 2009). En septiembre, se aprobó el rescate por la suma de 100 mil millones de dólares en acciones de la empresa. Empero, Lehman Brother, el 14 de septiembre se declara en bancarrota, y a estos se suman el Bank of América y el Barclay PLC de Gran Bretaña. Al formalizarse la bancarrota en septiembre 15 de 2008, los efectos a nivel mundial en los mercados financieros fueron desastrosos. Lehman Brother precipitó la caída de la aseguradora American International Group (AIG); con grandes inversiones en los títulos de hipotecas *subprime*. Ante esto, el 17 de septiembre de 2008, la Reser-

va Federal concedió un préstamo por 85 mil millones, que evitó un desastre para el mercado financiero. La caída de un gran número de instituciones financieras y bancos, impulsa la iniciativa de Ley de Estabilización Económica de Emergencia, o ley Pulson, con un paquete de rescate de 700 mil millones de dólares; destinado a comprar deudas tóxicas, 100 mil millones de dólares para salvar los bancos y 350 mil millones los podría utilizar el Tesoro teniendo en cuenta la aprobación del Congreso de los Estados Unidos.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

La gran recesión de 2008 y los efectos en las empresas

Nuevamente la crisis dejando deja secuelas, en las empresas de los diferentes continentes del mundo, con mayor impacto en los Estados Unidos y Europa. De otra parte, con la globalización, la competencia entre empresas alcanzar mayor participación en los mercados mundiales. Entre los países que se disputan la jerarquía mundial se concentran los seis grupos de empresas dominantes, que tienen su origen en Estados Unidos, Japón, China, Alemania, Francia e Inglaterra que acaparan más del 70% de los ingresos durante el periodo de 2000 a 2008 (véase Tabla 10).

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	39.9	42.0	39.5	39.5	37.0	36.0	35.1	32.8	30.0
Japón	20.9	17.5	18.0	14.7	14.2	12.3	11.5	11.0	11.8
Alemania	8.4	8.6	8.8	9.2	9.4	8.7	8.8	8.8	9.0
Francia	7.2	7.1	8.0	8.4	8.7	8.5	8.7	8.9	8.6
Inglaterra	7.3	7.4	8.2	8.9	9.6	8.5	7.6	7.4	6.3
China	1.9	1.9	1.7	2.4	2.8	3.3	4.0	4.8	6.6
Total 6 países	84.8	84.8	84.6	82.8	81.7	77.3	75.7	73.8	72.3
Otros países	15.2	15.4	15.7	17.2	18.3	22.7	24.3	26.2	27.7
Total 6 países	11926	11853	11576	12319	13724	14633	15827	17424	18194
Total 500(mmd)	14065	14010	13729	14873	16798	18929	20900	23619	25175

Tabla 6 Ingreso de las principales empresas por países de origen

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

El grupo de empresas de origen japonés pierde el 60% de su cuota, mientras que las empresas europeas mostraban una tendencia estable; el grupo alemán presenta el mejor desempeño, con una cuota de más de 11% de los ingresos. De los grupos de empresas con mayor desempeño son los de origen chino (ornelas, 209, 2012). Para los años 2007 y 2008 muestran una caída significativa de las cuotas y ganancias de estos grupos empresariales, diferente a las empresas China que tuvieron un notable comportamiento. Lo más

significativo, el grupo dominante de empresas pierde dinamismo durante el año 2008, con una caída del 26% en las ganancias. (Véase Tabla 8) El grupo empresarial de los Estados Unidos redujo sus ganancias en un 25% durante el periodo de 2007 y 2008, lo cual refleja el efecto de la ruptura de los mecanismos de acumulación financiera. De los grupo de perdedores con la crisis el grupo de empresas japonesas, contrario a las empresas Chinas que alcanzaron 12% de las ganancias (Véase Tabla 11).

Otro sector esencial para la economía mundial tiene que ver con las empresas de actividades extractivas y de refinación de petróleo. Las empresas de Estados Unidos, Holanda e Inglaterra alcanzaron el 30% del total de los ingresos, de acuerdo a las estadísticas de Fortunes. Para las empresas de China aumentaron su participación en el total de ingresos (8.7% en 2008) como resultado del elevado número de adquisiciones en el extranjero

(ornelas, 209, 2014). Las trece empresas líderes del petróleo a nivel mundial concentran más del 66% de los ingresos totales de esta actividad. Estados Unidos tiene el mayor número de empresas, su empresa liderada por la Exxon, la empresa británica, Royal Dutch Shell. Aunque la crisis trajo consecuencias a estas empresas, sus efectos fueron menos profundos que otros sectores. (Véase Tabla 9)

PAÍS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	48.7	71.0	42.3	52.5	42.3	37.5	38.5	27.8	25.7
Japón	6.6	-11.0	-1.7	8.6	7.3	8.8	7.0	7.1	-0.7
Alemania	7.9	6.4	-2.6	2.2	5.3	5.5	5.6	5.8	9.0
Francia	6.2	1.8	-10.5	4.5	6.6	8.0	7.4	7.9	8.9
Inglaterra	7.2	10.5	30.7	8.9	10.2	7.4	8.7	10.7	4.7
China	2.0	4.0	10.0	2.4	3.3	3.5	3.8	5.7	11
Total 6 países	78.6	82.7	68.2	79.1	75.0	70.8	70.9	64.8	52.1
Otros	21.4	17.3	31.8	20.9	25.0	29.2	29.1	35.2	47.9
Total 6 países	524	253	91	579	697	860	1084	1032	428
Total 500(mmd)	667	306	133	731	930	1215	1529	1593	822

Tabla 7 Ganancias de las principales empresas por país de origen

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Empresas	PAÍS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Royal Ducht Shell	Holanda	10.8	10.5	13.5	11.5	12.3	11.1	10.3	9.7	9.2
Exxon Mobil	EUA	15.3	14.9	13.7	12.8	12.4	12.3	11.2	10.1	9.9
BP	Inglatera	10.8	13.5	13.4	13.4	13.0	9.7	8.9	7.9	7.4
Chevron	EUA	3.5	7.7	6.9	6.5	6.8	6.8	6.5	6.7	5.3
Total	Francia	7.7	7.3	7.3	6.8	7.0	5.5	5.4	5.1	4.7
Conoophillips	EUA	1.5	1.9	4.4	5.7	5.6	6.0	5.6	4.8	4.7
Empresas Sinopec	China	3.3	3.1	3.3	3.2	3.4	3.6	4.3	4.3	4.2
China National Petroleum	China	00	00	3.4	2.7	3.1	3.0	3.6	3.5	3.7
Eni	Italia	3.3	3.5	3.5	3.4	3.4	3.3	3.5	3.3	3.2
Petróleo Venezuela	Venezuela	3.9	3.6	00	2.6	00	3.1	n.p	n.p	2.5
Pemex	México	3.1	3.1	2.9	2.8	2.9	3.0	3.2	2.8	2.4
Petrobras	Brasil	2.0	1.9	1.7	1.8	1.7	2.0	2.3	2.4	2.4
Patronas	Malasia	1.4	1.4	1.6	1.5	1.7	1.6	1.6	1.8	1.6
Texaco	EUA	3.7	00	00	00	00	00	00	00	00
Atlantic Richfield	EUA	00	00	00	00	00	00	00	00	00
Mobil	EUA	00	00	00	00	00	00	00	00	00
Total	16	70.2	72.4	75.6	74.8	73.2	71.1	66.4	66.4	66.4
Empresas líder										

Tabla 8 Petróleo (extracción y refinación) y minería. Ingresos de las empresas líderes Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

En el sector financiero frente a la profundidad de la crisis de 2008, la Tabla 12, muestra la información de los bancos dominantes (1994) controlaba el 80% del total de los ingresos, cuota que desciende al 60% en 2008. Aquí, lo más importante es el colapso de los bancos japoneses, que redujeron su cuota a 3.6% del

total de ingresos. De igual forma, los bancos ingleses y franceses consolidan sus cuotas en los ingresos totales, contrarios a los bancos alemanes, retroceden. No así los bancos chinos que ganan y aumentan su participación en los ingresos (7%), aunque su participación promedio fue de 4%.

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
EE UU	16.2	16.0	22.0	21.2	18.5	17.7	18.1	15.0	16.4
Inglaterra	12.0	11.7	11.5	13.3	14.3	15.0	13.2	14.1	12.6
Francia	9.6	10.0	10.1	10.1	10.9	12.8	13.2	12.0	12.0
Alemania	15.7	16.2	13.5	11.9	12.3	8.9	7.9	7.8	8.0
China	4.6	4.1	4.0	4.2	4.4	4.0	4.2	4.4	7.0
Japón	10.6	9.8	8.3	6.8	6.2	4.4	4.2	4.2	3.6
6 grupos dominantes	68.7	67.7	69.4	67.6	66.7	62.9	61.2	57.6	59.6
Suiza	7.4	7.5	7.8	7.0	6.7	6.8	6.9	5.2	3.0
Bélgica	2.3	2.5	2.4	2.5	2.6	4.1	4.3	4.8	5.5
Bélgica/Holanda	3.1	2.7	2.7	3.7	4.4	4.9	4.2	4.3	n.p
Holanda	4.4	4.0	2.3	4.0	4.1	3.8	3.7	6.6	7.7
España	3.8	3.6	3.2	3.0	3.1	3.0	3.7	3.7	5.0
Canadá	4.9	4.6	3.2	3.4	2.6	3.0	3.5	3.3	3.0
Italia	2.6	2.4	3.0	3.2	3.0	2.5	3.6	3.3	4.1
Australia	1.0'	1.1	1.0	1.0	3.4	3.3	2.9	2.8	3.6
Brasil	1.9	2.5	2.9	2.0	1.8	2.6	2.7	2.5	4.1
Otros *	00	1.5	1.8	2.6	1.5	3.0	3.2	6.0	4.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bancos (mmd)	1236	1505	1478	1535	1731	2307	2876	3794	3545

Tabla 9 Bancos. Ingresos por países de origen de las empresas

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo. * Dinamarca, Suecia, Irlanda y la India

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Antes de la crisis los bancos de los Estados Unidos acumulaban las mayores ganancias. Sin embargo, a partir de 2007, reducen sus cuotas de ganancias. Esto es debido a la pérdida de Citigroup que, alcanzó los 28.000 millones de dólares, los restantes ocho bancos estadounidenses reportaron ganancias, entre ellos, el J.P. Morgan. Y Bank of America (ornelas, 2012, 219). Otro sector empresarial afectado ha sido el de las empresas de se-

guros, controlando el 80% de los ingresos, de acuerdo con la Tabla 13. Las empresas japonesas se mantuvieron con el 27,5%, aunque tuvieron descenso en 2008. No obstante, las empresas de Estados Unidos mostraron tendencia ascendente y cerraron el periodo con una cuota de 26,7%. Otras empresas que consolidan su participación son las alemanas; mientras que las francesas presentaron serias fluctuaciones.

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Japón	20.8	22.2	19.5	16.8	14.3	12.5	11.9	11.1	27.5
Estados Unidos	27.4	28.2	28.4	29.9	31.2	29.4	28.1	30.9	26.7
Alemania	8.0	9.4	10.8	10.3	9.9	8.7	8.8	9.9	12.2
Francia	9.4	7.2	6.8	9.5	9.9	9.6	10.4	12.0	8.2
Inglaterra	11.9	11.2	10.8	10.0	9.9	14.3	12.1	11.5	2.1
China	00	00	1.2	1.2	1.4	1.3	1.6	2.1	3.2
6 grupos dominantes	77.6	78.1	77.6	77.8	76.6	75.9	73.8	77.6	79.8
Italia	3.8	3.8	3.8	4.0	4.6	4.9	4.9	6.4	7.1
Canadá	1.6	2.4	2.7	2.3	3.1	3.2	3.7	4.0	3.9
Suiza	5.1	5.3	5.4	5.6	5.9	5.4	5.5	5.3	3.2
Corea	1.5	1.3	1.4	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.9
Taiwán	00	0.9	0.9	0.8	00	0.9	1.0	1.3	1.7
España								0.9	1.4
Australia	1.2	00	00	0.8	0.8	00	00	00	00
Bélgica/Holanda	00	00	00	00	00	00	00	00	00
Sudáfrica	0.8	00	00	00	00	00	00	00	00
Suecia	1.1	00	00	00	00	00	00	00	00
Holanda	7.2	8.2	8.3	7.6	7.8	8.4	9.8	3.0	00
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Seguros (mmd)	1389	1362	1422	1690	1813	2082	2094	2064	1715

Tabla 10 Seguros. Ingresos por países de origen de las empresas

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

Con relación al comercio, las empresas de Estados Unidos concentran cerca del 50% del total de ingresos a partir de 2003, e incluso en 2008, debido a la caída de las empresas japonesas, de 59% a 9% entre 1994 y 2003, para remontar ligeramente a 13% del total de ingresos en 2008. Las empresas francesas, muestran el mayor repunte de las europeas al triplicar las cuotas de participación en los ingresos totales. Sin embargo, China aunque sus empresas han tenido un comportamiento ascendente, pero su cuota de participación en 2008, de 5.3%, no parece corresponder a la nueva potencias del siglo XXI (ornelas, 2012, 222).

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	41.3	45.9	46.5	57.6	55.3	54.9	55.3	54.2	52.6
Japón	32.1	26.1	25.6	9.0	10.4	10.4	10.5	11.1	13.2
Inglaterra	4.1	4.6	5.4	6.6	7.6	8.4	8.3	6.9	5.1
Francia	5.0	6.0	5.7	8.1	8.3	7.8	7.7	8.2	9.3
Alemania	6.4	6.7	6.3	8.1	6.7	6.6	6.6	7.0	6.5
China	1.7	1.2	1.3	2.2	2.3	2.5	2.5	3.7	5.3
6 grupos dominantes	90.6	90.5	90.9	91.5	90.5	90.8	90.9	91.1	91.9
Holanda	2.0	2.5	2.4	3.6	3.6	3.1	2.9	2.6	1.3
Australia	1.2	1.0	1.1	1.5	1.9	2.1	2.2	2.2	2.4
Corea	4.5	3.9	3.5	0.5	1.2	1.2	1.3	0.6	06
Canadá	0.6	0.7	0.7	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.1
Bélgica	0.7	0.8	0.8	1.1	1.0	1.0	1.0	0.9	0.9
Suiza	0.5	0.5	0.5	0.7	0.7	0.7	0.6	1.5	1.8
Otros*	00	00	00	00	00	00	00	00	00
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Comercio (mmd)	2439	2357	2436	2065	2271	2409	2577	2798	3005

Tabla 11 Comercio. Ingresos por país de origen de las empresas

Comercio (mmd) 2439 2357 2436 2065 2271 2409 2577 2798 3005 *Antillas Holanda, Finlandia, Hong Kong

- Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

El grupo de empresas del sector automotriz de los Estados Unidos mantuvo su liderazgo hasta 2003, pero a partir de 2006, presenta disminución en sus ventas como consecuencias del alza de la gasolina. En los inicios de la crisis en 2007, las ventas de totales de automóviles disminuyeron considerablemente, en el transcurso de todo el año, alcanzando cifras negativas de -20%. Las empresas automotrices de Estados Unidos, General Motor (GM), sus ventas cayeron en forma abrupta 41% en 2008, la demanda de automóviles disminuyó en 154.887 unidades, de igual forma, la primera empresa, Ford Motors, reportó una considerable caída de 48%, en los inicios de 2009. Con respecto al Grupo Chrysler, la demanda fue de 39% en 2009, muy inferior al año 2008, sufrió una caída en el mercado interno de 19% debido a la crisis de 2008 (Ornelas, 2012). En cuanto a las empresas japonesas que

lideran y dominan el mercado de automóviles y mantuvieron una cuota de ingresos cerca del 30%, las empresas alemanas tuvieron un repunte significativo de 27% del total de ingresos en 2008. De igual forma las empresas chinas, iniciaron su auge desde 2005, pero sus cuotas de participación en los ingresos totales sólo alcanzó el 3.7% en 2008. La cuota de participación de la General Motor, cayó considerablemente, y pasó a ser rescatada con una millonaria inyección de dólares, igual para Ford, mientras que Chrysler fue adquirida por la empresa alemana Daimler Benz.

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Japón	26.5	26.5	28.1	28.7	29.1	28.2	28.4	30.1	29.0
Alemania	23.7	22.7	23.1	24.3	24.6	24.8	24.4	25.0	27.0
Estados Unidos	35.4	35.0	32.6	29.8	27.4	27.2	25.6	21.5	19.8
Francia	6.1	7.2	7.2	7.9	8.2	7.8	7.4	7.7	8.4
China	00	00	00	0.8	0.8	1.6	2.7	3.2	3.7
5 grupos dominantes	91.7	91.4	91.4	91.5	90.1	89.6	88.5	87.6	87.9
Italia	4.1	4.0	3.8	3.5	3.5	3.2	3.3	3.8	4.6
Corea	2.2	2.4	2.8	2.5	2.7	3.2	3.4	3.5	3.8
Suecia	1.1	1.4	1.4	1.5	1.7	1.8	1.8	2.0	2.4
Canadá	0.8	0.8	0.9	1.0	1.2	1.3	1.2	1.2	1.3
Turquía	00	00	00	00	0.9	1.0	1.8	1.9	00
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Automotriz(mmd)	1287	1303	1394	1538	1733	1812	1954	2113	1889

Tabla 12 Automotriz. Ingresos por país de origen de las empresas

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

La quiebra y rescate de los gigantes hipotecarios

Desde los inicios de la crisis de 2008 la repuesta del Gobierno de los Estados Unidos e intervenciones de la FED y del Tesoro se hicieron recurrentes no sólo inyectado liquidez al sistema como en 2007, sino también comprando activos tóxicos capitalizando instituciones y nacionalizando otras de manera parcial o total, algunas de las grandes instituciones (como Indy Bank, Freddie Mac y Fannie Mae. AIG. Citigroup) (Correa, 2010). En marzo de 2008, cayó en quiebra el banco de inversiones Bear Stearns, adquirido por el Grupo Morgan. Las dificultades llegaron a California, en julio de 2008, la institución especializada en concesión de hipotecas IndyMac Federal Bank fue rescatada por las autoridades federales de California. El rescate tuvo un elevado valor de US\$ 8000

millones de dólares. A mediados de julio de 2008 dos empresas del mercado hipotecarios caen en insolvencia, Fannie Mae y Freddie Mac. Entre ambas empresas, de control privado pero con respaldo estatal, explicaba más del 40% de todos los préstamos de esta naturaleza concedido en Estados Unidos, cuyo monto se cifraba en unos 12 billones (Fazio, 2009).

En cuanto a los poseedores de elevadas deudas de Fannie y Freddie, eran las instituciones financieras de origen asiáticas, esencialmente de China y el Japón, como se observa en el Tabla 7. El banco de China debido a la incertidumbre de la economía de los Estados Unidos, redujo su posición de deudas en ambas empresas vendiendo y renegociando en bonos. Con el rescate de Fannie y Freddie, en la segunda semana de septiembre, se

hundió la compañía de seguros AIG (American International Group), la Fed anuncia un rescate debido a la connotación de esta compañía, con lo cual el gobierno estadounidense obtuvo una participación de 80%. Pero, en el mes de septiembre, el banco de inversiones Lehman Brother, el cuarto banco de inversión más grande de Estados Unidos incurrió en la quiebra más grande en la historia hasta el momento, la compañía perdió más del 94% de su valor de mercado.

PAÍS	MONTO	PAÍS	MONTO
China	376	Corea del Sur	63
Japón	228	Taiwán	53
Rusia	75		

Tabla 13 Mayores tenedores de deudas de Fannie y Freddie al 30/06/ 2008

Fuente: Departamento del Tesoro. En miles de millones de dólares.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

La gran recesión se extiende a los países desarrollados, emergentes y a la eurozona

La crisis financiera de la primera década del siglo XXI, impacta en forma negativa al sistema financiero y a la economía real de la Unión Europea. De las mil empresas principales del mundo perdieron 158 millones de euros, además en tres o cuatro años, vieron disminuir en tres billones de euros su valor bursátil. A esto se suma en mayo de 2008 Gran Bretaña con un colapso muy rápido, con una caída abrupta en la producción de bienes de 3.9%, extendiéndose al sector servicios que descendió en 1%. (Fazio, 2009, 52). El impacto de la crisis llega a Alemania, Italia, Canadá, Japón, en 2008, sin embargo, Francia, entró en recesión en 2009. A España aunque tardó, la crisis, se profundizó con la pérdida de más de un millón de empleos durante el año 2009. Para el caso de los países de América Latina, la crisis llega a partir del segundo semestre de 2008, a través de la caída de las exportaciones, la reducción de los flujos de inversión extranjeras directas, las remesas decrecientes y una caída del turismo internacional. Ante la incertidumbre mundial se produce la caída de los flujos comerciales mundiales, lo que tuvo efecto para América Latina, comercio de bienes y servicios cuyo descenso fue del 38% en valor y en un 21% en volumen, entre septiembre de 2008 y los primeros meses de 2009 (Déniz, 2010, 30). De igual forma, las remesas en 2009 cayeron un 10%, y sus efectos se notaron en Colombia, Ecuador y México, con mayor impacto en los países de Centroamérica y el Caribe. Entre los años 2003 a 2008, la economía de América Latina tuvo un auge y su crecimiento acumulado fue del 23%. La crisis de 2008 truncó el crecimiento, y la economía regional alcanzó un promedio del 2%. Algunos países presentaron una variación positiva del PIB como Panamá, Argentina Perú y Bolivia; en otro, como Chile, la variación y contracción de la tasa de crecimiento fue del 4.5%. Ante este panorama, el problema se agudizó por la caída de la demanda agregada a partir del primer semestre de 2009, prin-

cipalmente de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios de las familias y las empresas en el consumo y la inversión (Déniz, 2010).

Políticas y medidas adoptadas por los gobiernos de Bush y Obama ante la crisis de 2008

El desplome de Wall Street, en septiembre de 2008, el detonante de la crisis financiera se evidencia con la carencia de liquidez y drásticamente reducen los créditos lo cual afecta a la economía real. El propósito fundamental del gobierno de Bush para rescatar las instituciones financieras era restablecer el crédito y además “hacer limpieza” para librar a los bancos de los activos tóxicos. En síntesis, Bush inyectó dinero a los bancos, por una suma de 700.000 mil millones dólares, bajo el Programa de Alivio de Activos Depreciados (TARP). Barack Obama, enfrentó la crisis con base en tres factores: frenar las hipotecas subprime, estimular la economía y resucitar a los bancos. Esencialmente lo que hizo impulsar el gasto del gobierno, amparado por el decreto de estímulos. Otra medida exitosa que adoptó fue permitir prestar dinero barato de la Reserva Federal, con pocas garantías y asumiendo actividades muy riesgosas, sirvió para que muchos bancos registraron altas ganancias durante los años de 2009. En cuanto a la política monetaria implementada para contrarrestar la recesión de 2008, el sistema de la Reserva Federal disminuyó de manera agresiva la tasa de interés, desde septiembre de 2007 a mediados de octubre de 2008, descendió al 1%.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

La crisis de 1929: algunas similitudes y diferencias con la crisis de 2008

La crisis de 1929 como la de 2008, pone igualmente, en discusión, a

evaluar las similitudes y las diferencias de las dos mayores crisis que por sus magnitudes y dimensiones, los analistas las suelen comparar, y de ellas señalan ciertos parecidos, teniendo en cuenta

el contexto. En ambas crisis, el origen ha sido Estados Unidos.

COMPONENTES Y VARIABLES	CRISIS	
	1929	2008
Origen de las crisis en los Estados Unidos	Es inédito, reafirmar que en ambas crisis, la debacle se originó y arrancó con una fuerte caída bursátil en Estados Unidos, que luego se extendió a nivel mundial, Marichall (1910). El antecedente inmediato que originó la crisis de 1929 hay que buscarlo en los procesos especulativos del boom inmobiliario de la Florida, fueron muchos los inversionistas que orientaron sus negocios hacia la especulación de terrenos en la Florida, al fracasar el negocio de compra de tierras, se dedican a invertir en la bolsa de valor, las ganancias parecían ilimitadas, la bolsa en seis años tuvo una subida de 340%, los inversionistas buscaban ganar dinero boyante y rápido.	De acuerdo con la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER) determinó que la recesión en los Estados Unidos comenzó en diciembre del 2007. La crisis estalla en septiembre de 2008, implica una escasez de liquidez en el mercado interbancario y una gran inestabilidad financiera. En suma, tanto en 1929 como en 2008 - aunque por diferentes caminos - se produjeron colapsos de los mercados financieros, quiebra bancaria y una reducción de la riqueza en valores accionarios y títulos financieros, todo esto acompañado por un desplome del comercio mundial.

Cuadro 14 Similitudes de la crisis de 1929 y 2008

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Crisis de sobre producción y caída de la tasa de ganancia

La crisis económica de 1929 fue el resultado de una crisis de sobreproducción que comenzó hacia 1924. La sobreproducción afectó a todos los sectores, a la agricultura por los procesos de mecanización y la caída de la demanda, al sector industrial por la necesidad de reorientar su oferta y la mejoría en los procesos de producción, y el sector servicios por su dependencia. La sobreproducción de la crisis tuvo su origen a raíz de la Primera Guerra Mundial, la confrontación bélica cambia el mapa de las relaciones comerciales mundiales, los países en guerra se vieron obligados a reducir la producción destinada a las exportaciones para concentrarse en productores de bienes de guerra. La guerra aumentó la demanda de alimento y materias primas. Esto afectó el equilibrio de los procesos productivos, estimulando la producción en Estados Unidos y América Latina. Al terminar la guerra, los vinculados a la contienda bélica, se reincorporan al comercio internacional y se produjo una superproducción que inundó el mercado, trajo la caída de los precios y condujo a la crisis de superproducción entre 1921 y 1924. El exceso de oferta de productos básicos y la reducción de la demanda, originó la caída de los precios, otros factores de la sobreproducción tie-

La crisis de 2008, se ha manifestado como una crisis de sobreproducción o de baja demanda efectiva, a nivel mundial. La crisis financiera se origina en los Estados Unidos como una crisis de valores hipotecarios de baja calidad, muy pronto se convierte en una crisis global, debido a los procesos globalizados del sistema financiero. En esta crisis es frecuente asumir que la caída en el poder adquisitivo de los salarios constituye la causa más relevante de la crisis debido a los desequilibrios presentados entre la baja demanda y el aumento constante de la producción. En esa perspectiva, el análisis de tendencias de ganancias y rentabilidad del capital no permite contrarrestar la pérdida de poder adquisitivo de los salarios. Según Alexander Tarassiank (2010), la sobreproducción fue causada no solo por los impulsos endógenos de los productores sino también, por el impacto a ella del capital que opera en el sector financiero, de tal manera que la ampliación de la producción se veía primero como una oportunidad para el sector financiero y después como resultado del afán de seguir acumulando. Asimismo, Sergio De Zubiría (2010) concibe, la crisis como clásica del capitalismo, porque dos de sus manifestaciones económicas son caída continuada de la tasa de ganancia y la sobreproducción de mercancías, en específico, la industria manufacturera mundial. La tasa de ganancia ha decrecido en

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

En la crisis de 1929 como en 2008, se produjo colapso financiero

El pánico de liquidez ha estado muy intrínseco en ambas crisis, lo cual produjo severos problemas en el sector financiero. En la crisis de 1929, los inversionistas extranjeros y los bancos y las corporaciones de los Estados Unidos, por la caída de la bolsa, iniciaron retiros masivos de dineros en forma rápida de los mercados de New York; los retiros masivos causaron grandes pérdidas a los inversionistas individuales, viéndose presionados a disminuir sus gastos. Las empresas que habían contado con un rápido acceso a la bolsa de New York y a los mercados de bonos, se unieron a la carrera para liquidar activos y disminuir su gasto (Kindkeberger, 1997). En esa misma perspectiva, Marichall (2010) considera que, la caída de la bolsa de valores profundizó la quiebra bancaria en varios países; las quiebras generalizadas de los bancos causaron la contracción de los créditos y provocaron una baja en el consumo, la quiebra y los pánicos se produjeron entre 1930 y 1933, y desencadenaron una secuencia de suspensiones de pagos de las familias y empresas. La reducción del crédito, causó la caída de las exportaciones e importaciones, es decir, del comercio a nivel mundial, además, ocasionó la profunda depresión económica de 1929.

En la crisis de 2008, el fenómeno del aumento del financiamiento para obtener fondos, volvió aparecer, y los agentes económicos buscaron activos seguros, la demanda se volcó hacia los bonos de los Estados Unidos, lo que se considera muy contradictorio dentro de este proceso. Si bien es cierto, que durante la crisis de 2008 los periodos de mayor conmoción financiera y los préstamos interbancarios, estuvieron frenados; las tasas de interés aumentaron y los bancos impusieron serias restricciones para la concesión de préstamos a las familias y empresas. Según, José Ocampo (2011), la repuesta inicial de las autoridades giraron en torno al mejoramiento de la línea de provisión de liquidez y la reducción de las tasas de intervención de los bancos centrales, es decir, el desempeño eficaz de su función de prestamista de última instancia. La magnitud del colapso tomó por sorpresa a las autoridades y al propio mercado. Se paralizó totalmente el crédito y la Reserva Federal reaccionó con medidas que han servido para corregir las distorsiones más candentes del colapso financiero, entre ellas, la tasa interbancaria, que se había elevado en dos puntos con las medidas adoptadas. Tendió a equilibrarse en octubre de 2008

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

En ambas crisis hubo un auge y colapso de los mercados inmobiliario

Unos de los hechos más relevantes de ambas crisis, fue la similitud coincidente de un auge y un colapso de los mercados inmobiliarios, un antecedente inmediato del "crac". Sin embargo, en la Gran Depresión, la caída de los precios de las viviendas no impactó en forma severa ni mucho menos causó el derrumbe financiero de la economía. A su vez, en ambos casos, las crisis fueron precedidas por un extraordinario auge bursátil, inflado a raíz de un notable incremento de los créditos de viviendas por parte de las firmas de inversión que desembocó en una serie de burbujas financieras, la cual desencadenó la crisis en los mercados más grandes del mundo. Según Galbraith, el auge inmobiliario se desarrolla de maneras espectacular en la Florida, especialmente a partir de 1925, se basa en la tesis de que determinados sectores de la economía estadounidense estaban dominados por inversionistas especuladores. La economía norteamericana vivía sus años felices. La economía creció entre 1921 y 1929 a una tasa promedio de 6%. La capacidad productiva estuvo soportada por la industria, aunque fue un boom artificial, la perspectiva de grandes ganancias atraían a los especuladores y a muchas empresas.

Desde 2001, el crédito barato estimuló el mayor auge en los mercados de vivienda en toda la historia de los Estados Unidos. Esto era algo inusual, ya que, por costumbre, cuando subía la bolsa había calma en los mercados inmobiliarios, y viceversa Marichall (2010). El nivel de endeudamiento sin precedente en los hogares de los Estados Unidos. En un principio, todo parecía que la política funcionaba de las mil maravillas debido al aumento de las viviendas. La expansión del crédito aumentó la demanda de vivienda e impulsó el incremento de los precios; además, se bajaron los requisitos para obtener un crédito hipotecario, la subida de los precios atrajo a los inversionistas de los bancos de Wall Street y grupos financieros de otros continentes, el mercado inmobiliario alcanzó su cima en 2006, pero las cosas cambiaron en el primer trimestre de 2007, el valor de las viviendas comenzó a caer

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Sector financiero desregulado

En la crisis de 1929, la regulación financiera era escasa y los Estados estaban poco dispuestos a intervenir en la economía para salvar a los bancos. La idea que prevalecía era que durante la crisis los capitales más débiles, o menos eficientes, debían caer; que la deflación y el sostenimiento del valor del dinero ayudarían a "depurar" el sistema económico, y que estos contribuirían a reforzar la disciplina del trabajo y la sujeción de las leyes del mercado. José Tapia y Rolando Astarita (2011).

Después de la primera Guerra Mundial hubo un hecho muy importante para los empresarios y los bancos, los mecanismos de regulación del comercio y la producción que, durante la segunda guerra, los países beligerantes, utilizaron, y que fueron desmontadas. Los países que eliminaron por completo estos controles fueron la Gran Bretaña y los Estados Unidos. Las desregulaciones generaron un impacto en la economía, que se vio acentuado por el aumento de la demanda generada por miles de empresas en todo el mundo, que se preparaban para el relanzamiento de la economía de la época de paz y en consecuencia los precios subieron de forma abrupta (Kindleberger, 1997).

Otra similitud, en sendas crisis existe la carencia de medidas regulatorias para el sector financiero. Los expertos de la economía auguran que toda la cadena de la economía mundial pudo naufragar, por la falta de regulación del sistema financiero. La desregulación se originó en la Administración Clinton. En los años 1990, alcanzó su apogeo, bajo la tripleta de funcionarios como Robert Rubini y Lawrence Summers como secretario del Tesoro de los Estados Unidos, y subsecretario, respectivamente, y Alan Greenspan, como presidente de la Reserva Federal. Las medidas tomadas por la Securities and Exchange Commission (SEC), que alentó a los bancos a autorregularse, fue alabada por el padre de los mercados eficientes Alan Greenspan.

Los estudiosos de la economía están de acuerdo que la desregulación aceleró la denominada innovación de los mercados financieros a escala global.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Se puede concebir que en ambas crisis la política monetaria haya tenido amplia aceptación en los círculos privilegiados del capital. En la crisis de 1929, la Reserva Federal, su política consistió en aumentar la tasa de interés para frenar la burbuja especulativa que estallo en la bolsa de valores. La medida tomada en agosto de 1929, resultó infructuosa e inefectiva, ya que no logró, el descenso de los precios. La política monetaria en la Gran Depresión fue dirigida a las operaciones de mercados abiertos. Además, se estableció una agresiva política por la Reserva Federal en torno a la tasa de redescuentos, la tasa de redescuento de New York que había sido reducida en noviembre dos veces, fue reducida cuatro veces más, un 0.5 por 100 cada vez en febrero, marzo, mayo y junio, Esto colocó la tasa en 2.5 por 100 el 20 de junio, respecto al 6 por 100 en mayo de 1931. El endeudamiento de los bancos con el sistema de la Reserva Federal disminuyó desde 1.000 millones en junio de 1929 hasta algo menos de 200 millones (Kindleberger, 1997).

En la crisis de 1929, contrario a la crisis de 2008, la tasa de interés debió haber estado más alta de acuerdo a los análisis de John Taylor.

En esa misma dirección en la crisis de 2008, la FED ha tenido una agresiva política monetaria. Su objetivo ha sido disminuir las tasas de interés en el mercado interbancario y prevenir los efectos negativos de la economía sobre la perturbación de los mercados financieros. Todo parece indicar según el consenso de los analistas que la efectividad de la política monetaria es muy reducida en los Estados Unidos; que se encuentra de hecho en una trampa de liquidez que se expresa en un atesoramiento de liquidez (que incluye la mencionada acumulación de exceso de reservas de los bancos comerciales en la Reserva Federal), y de su sustituto más cercano, los bonos del Tesoro a corto plazo (Ocampo, 2011). En la crisis de 2008, la tasa de interés estuvo en niveles más bajos de lo requerido, provocando el exceso de liquidez en la economía y la expansión del crédito y produciendo la burbuja especulativa en el sector inmobiliario.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Está claro que cuando se analiza ambos fenómenos de la crisis financiera es inevitable establecer profundas comparaciones con la crisis de 2008 y de los años 1929. Si en la primera parte de este capítulo, fue esencial presentar las similitudes con la segunda, se hace necesario e imprescindible comentar y describir los contrastes o diferencias. Es importante establecer

que las crisis sólo se pueden entender a partir de su contexto de la época. En ese sentido, consideremos, de manera inicial, seis importantes diferencias entre la crisis de 1929 y ahora:

Cuadro 15 Diferencias entre la crisis de 1929 y 2008

COMPONENTES Y VARIABLES	CRISIS	
	1929	2008
Instituciones financieras internacionales	En la Gran Depresión de 1929, a los gobiernos de los países desarrollados y subdesarrollados les correspondió enfrentar la crisis a través de su Bancos Centrales, las Instituciones Financieras Internacionales eran desconocidas y aún no se habían creado. Estas instituciones como FMI, BM y el BID, son de la posguerra, los cuales han funcionado para ayudar a los países en desarrollo en la problemática de las crisis económicas y financieras. En la crisis de 1929, la Reserva Federal de los Estados Unidos era la única institución del orden nacional que existía y los bancos centrales de los demás países.	En las tres primeras semanas de julio de 1944, se reunieron en Bretton Wood, los líderes mundiales de 44 naciones para discutir y diseñar la nueva arquitectura financiera internacional. En esta reunión de Bretton Wood firman los primeros 29 países los acuerdos que dan existencia legal al Fondo Monetario Internacional (F.M.I) y al Banco Mundial (BM). El objetivo del FMI es velar por la estabilidad del sistema monetario internacional, la crisis de 2008 ha contado con el apoyo de FMI para confrontar la crisis y otras instituciones como el Banco Mundial, El Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

En la crisis de 1929, el sistema monetario imperante era el patrón oro, en esencia, consistía en unas reglas sobre el manejo de las políticas monetarias; 1) un tipo de cambio fijo para la moneda; 2) la libre convertibilidad de monedas y billetes en oro; 3) libertad de flujos internacionales de oro y capitales (Marichall, 2010). El estándar oro se descompuso durante la Primera Guerra Mundial, cuando los países beligerantes recurrieron a las finanzas inflacionarias y fue reinstaurado en 1925. Además, la mayoría de los países abandonaron el estándar oro durante el transcurso de la crisis de 1929, Alemania, Reino Unido y Austria, se retiraron en 1932, mientras que Francia y Suiza, en 1936.

En la crisis de 1929, muchos partidos políticos y organizaciones sindicales enfocaron sus puntos de vistas hacia un nuevo modelo social distinto del capitalismo: el que representaba para esa época la Unión Soviética. El sistema capitalista temía a ese modelo; la repuesta del capitalismo estuvo basada en las cesiones de la representación de la clase obrera en las empresas para negociar sus reivindicaciones laborales, por otra parte, se presentaron las reacciones más autoritarias del planeta con la llegada al poder del nazismo en Alemania

En la crisis de 2008, el dólar es la divisa internacional, pero con el colapso de la economía de los Estados Unidos, se ha presentado una incertidumbre cada vez más creciente y generalizada de los países exportadores de petróleo, incluido Irán, de deshacerse de los dólares para adquirir moneda más segura. La emisión masiva de dólares, por las autoridades monetarias de los Estados Unidos, ha puesto en tela de juicio la credibilidad del dólar en los mercados internacionales, a ello se agrega el abultado déficit fiscal por el que atraviesa el corazón del capitalismo a nivel mundial. Según los expertos en divisas, parece que vivimos en época de la agonía del dólar.

En la crisis de 2008, no existía ni mucho menos se vislumbraba un modelo alternativo social que pueda contrarrestar el modelo neoliberal imperante. Es preciso situarse, por lo tanto, en la búsqueda de un modelo social que pueda afrontar las necesidades y problemáticas del mundo globalizado. El reconocido premio nobel, Joseph Stiglitz, hacía hincapié en volver al Keynesianismo para salvar el capitalismo. Otros, auguraban retomar las teorías de Milton Friedman. En Europa, los intelectuales han desempolvado los textos de Marx, en otras palabras, hay una incertidumbre muy compleja.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

En la crisis de 1929, el sector de la agricultura, era el más relevante casi que a nivel mundial, en los Estados Unidos contabilizaba un cuarto del empleo total, la exportación agraria constituía el 28% de la renta agraria. A nivel internacional, dos quintas partes del comercio mundial estaba formado por productos agrícolas, y otra quinta parte, por materias primas minerales (Kindleberger, 1997). En ese sentido, la población se dedicaba directa o indirectamente a la producción o preparación de productos agrícolas o materias primas. Con este contexto, la mayoría de los países dependían de uno o dos productos agrícolas para su exportación; los países productores de productos básicos, desempeñaron un papel crítico en la crisis de 1929. La Gran Depresión sirvió para un proceso de transición de economía afianzada en la agricultura a una economía en la predominaría la manufactura.

La crisis de 2008, presenta un sector agrícola de menor importancia en la economía mundial, específicamente para los países desarrollados. En los Estados Unidos, el sector agrícola representa 1.2% del producto interno bruto; mientras que la industria el 22.2% del PIB. La economía estadounidense está basada en el sector servicio 76%, del PIB, con relación a la crisis de 1929 hubo cambios muy drásticos. La crisis de 2008, los precios de los productos básicos aumentaron, y en especial, los del petróleo, que alcanzó más de u\$ 100 dólares el barril en los mercados mundiales. En el primer semestre de 2008, los productos básicos sufrieron un aumento acelerado de 52%; contrario a los precios de los productos básicos de la crisis de 1929. Ahora se puede decir: nos encontramos un proceso de cambios de la industria al sector servicio.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

En ambas crisis se presentaron diferencias sustanciales con la evolución de los precios para cada periodo histórico. En la crisis de 1929 se había dado una deflación en la economía por la política monetaria adoptada, según Kindleberger, desde 1925 a 1929, tuvo lugar a la aparición de un fenómeno que por analogía se denomina deflación estructural, e impactó en la economía mundial de productos primarios. En vez de exceso de demanda había excesos de oferta, causando la caída de los precios, fueron poco los países que quisieron paliar esta situación mediante la absorción en la acumulación de stock, el aumento de los stocks agrícolas y las variaciones de los precios después de 1925 deja señales que había cambios en los factores estructurales en la economía mundial, y por ello se presentaron una sobreproducción en la economía mundial (Kindleberger, 1997).

La política proteccionista adoptada en la crisis de 1929 '1932 fueron más profundas. Se elevaron los aranceles de 900 productos de modo que el arancel promedio subió de 40% al 47%. Fueron muchos los países desarrollados que pusieron trabas al comercio, a efecto de proteger y estimular la economía. Según Sach (2010) apunta que el arancel para el periodo de la crisis de 1930 cortó las exportaciones extrajeras, empeoró los términos de intercambios en el exterior y fue una causa que contribuyó a la dificultad de pago en el exterior. Los Estados Unidos establecieron la Ley de aranceles Smoot-Hawley, además, otros países habían subido los aranceles antes de esta ley.

En la crisis de 2008, no había deflación y la inflación alcanzó en ese mismo periodo, el orden de 3.5%. Sin embargo, la Reserva Federal gestionó la economía con destrezas para evitar inflación. Había un peligro de que, la economía se pudiera desatar tanto inflación como deflación debido al alto desempleo en la economía estadounidense. Nouriel Roubini fundamentó la presione deflacionaria en la existencia de altos excedente de bienes, por la desaceleración a nivel global de la economía frente a una demanda que se reducía por la contracción de la economía (citado por Fazio, 2009). Sobre el mismo tema, Ben Beranake como máximo representante de la Reserva Federal, afirmó que las posibilidades la probabilidad de una deflación en los Estados Unidos eran muy mínima, el fenómeno de la deflación no hizo parte de esta crisis de 2008.

La reunión del G-20 efectuada en noviembre de 2008. Se llegó al Acuerdo de no recurrir a las medidas proteccionistas. Sin embargo, un estudio del BM en marzo de 2009 desmiente lo anterior, y constató que 17 países del G-20 que firmaron el acuerdo han implementado medidas proteccionistas de formas indirectas (Fazio, 2009, 203) Un ejemplo de ello lo constituye los nuevos subsidios brindado por Unión Europea a las exportaciones de productos agrícolas, las políticas proteccionista en la economía globalizadas son muy difícil de funcionar debido a las represalia de los otros países, pero, Estado Unidos también incurre en esta clase de política

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

En la crisis de 1929, existía una economía de libre mercado (liberalismo clásico). El Estado no debía intervenir en la economía, manteniendo una neutralidad económica. Se creía poco que el gobierno pudiera, o debiera, impedir los desplomes económicos. Esto era visto como algo natural, terapéutico y autocorregirse, pero existía cierto compromiso económico del presidente Hoover, de los Estados Unidos, de manejar un presupuesto equilibrado, de acuerdo a la ortodoxia de la época, impedía generar nuevos programas para aumentar el gasto público (Samuelson, 1997, 214). Sin embargo, aunque muy pasivo para impulsar la política fiscal, urgió a los gobiernos locales para que elevaran sus gasto en proyectos de obras públicas, es cierto que cometió el craso error de llevar los impuesto en 1932 para combatir el déficit presupuestario, también tuvo la iniciativa de crear la Sociedad Financiera para la Reconstrucción, que proporcionó préstamos a los bancos que estaban en quiebra o se encontraban tambaleantes. El gobierno de los Estados Unidos a través de la administración del presidente Hoover acaricia un paquete de medidas de política fiscal y dejaba ver, las soluciones improvisadas desarrolladas por las instituciones del

A diferencia de la crisis de 1929, la de 2008, se ha caracterizado por la enorme inyección de dinero de los bancos centrales para contrarrestar e impedir el congelamiento de los mercados crediticios, como también, el rescate de los megos bancos quebrados durante la crisis. El presidente Bush presentó proyecto de ley al congreso por un costo de us\$700.000 millones de dólares, la mayor intervención y rescate financiero de la historia, desde la Gran depresión. El gigantesco gasto fiscal constituía un plan sin precedente, el propósito de este gigantesco programa trataba de detener el derrumbe de los bancos de los Estados Unidos (Fazio, 2010, 40). El paquete de estímulo debía gastarse en un plazo de dos años, a simple observación parecía una suma enorme de dólares, según Stiglitz, de una economía de 14 billones sólo representaba el 3% anual del producto interno bruto de los Estados Unidos. Una cuarta parte del dinero se gastaría durante el primer año, esa suma de dinero solo cubriría los recortes de los gastos a nivel estatal y local, el resultado fue que casi no hubo estímulo. Con estos estímulos se crearía 3.5 millones de empleo y se evitaría la destrucción de otros tantos. (Stiglitz, 2010). Los gobierno de todo de los países desarrollado debido a los gravedad de la crisis, apli-

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

La Gran Depresión de los años treinta no deja de impresionar y conmover, por el derrumbe de los indicadores económicos y sociales, comparados con otras crisis, en específico la de 2008. Entre 1930 y 1939 el desempleo en los Estados Unidos alcanzó una media de 18.2%. La producción de bienes y servicios de la economía (el producto nacional bruto) disminuyó un 30% entre 1929 y 1933. Los precios de los productos agrícolas presentaron fuertes caídas casi todos, incluidas las materias primas y bienes industriales, el descenso alcanzó un 51% de 1929 a 1933. La crisis también afectó drásticamente el comercio internacional que disminuyó un 65% entre los años 1929 y 1933 (Samuelson, 1997, 211). Los aranceles se elevaron en un 52%, dos quintas partes de los bancos quebraron entre 1929 y 1933. La oferta de dinero descendió en un tercio, ahogando el crédito y la inversión.

En la crisis de la década de los treinta, el Estado se regía por la política del liberalismo clásico, estaba vetado a intervenir en la economía. El rol que jugaron los gobiernos y los bancos centrales entre el periodo de 1929 y 1932, fue pasivo y contemplativo, por lo general, mantuvieron una política de no intervención, la cual contribuyó a que se produjeran fugas de capitales masivos, al debilitamiento del sistema bancario y crediticio y, eventualmente, a una serie de prolongadas crisis bancarias y quiebras de multitud de empresas en varios países (Marichall, 2010)

Los economistas Eichengreen, Barry, and Kevin Ó Rourke han ofrecido una serie de cálculos para comparar la economía de la Gran Depresión y la crisis de 2008. Según estos economistas, el impacto inicial de la crisis de 2008 fue más intenso que el provocados por la de 1929. Una gran parte de los indicadores económicos y sociales en el primer trimestre de 2009 muestran que no fueron tan fuerte como en los peores momentos de la Gran Depresión, el desempleo en los Estados Unidos subió a un 7.6%, en febrero a 8.1% de 2009, la economía de los países más desarrollados disminuyeron su tasa de crecimiento. La mayor caída sería en el Reino Unido (-2.8%, seguida de Alemania (-2.5), Italia (-2.1%, Francia (-1.9%) y España (-1.7%). El 2008, la crisis inmobiliaria tendía a llegar al fondo, las ventas de vivienda cayeron 9...9% en Inglaterra, en España descendió un 35%, en los Estados Unidos alcanzaron su nivel más bajos.

Muy diferente fue la actuación de los gobiernos y los bancos centrales de los Estados Unidos y la Unión Europea, en la crisis de 2007, adoptaron una política masiva de intervención para salvar bancos y mercados financieros (Marichall, 2010). A nivel internacional hubo una rápida reacción de intervención colectiva de los gobiernos en la economía, inyectando liquidez al mercado de parte de los países europeos, China, Japón y Rusia, a ellos hay que adicionarle la mayoría de los países en desarrollo, y que con estas medidas, pudieron evitar una crisis de mayor profundidad y de pánico al sector financiero

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Conclusiones

En el transcurso historial de las crisis se ha dejado en claro que ellas en sí desde un ángulo de visión muy estrecho, suelen verse como amenaza, pero desde un ángulo amplio de visión, desde una visión sistémica de los hechos, suelen verse como oportunidad de cambio profundo.

En efecto, las crisis en su acontecer presentan un estado de secuencias que las caracteriza, ello representa entonces, una forma de concatenación, que suelen observarse entre las crisis por el simple resultado de unir esos hechos que suceden en serie o cadena por medio del factor común que exprese causa-efecto. Por lo tanto, un aspecto intrínseco del capitalismo en relación de producción a la que es inherente el desarrollo globalizado, es la ganancia, el fin esencial y primordial para crecer como empresa, y por supuesto, para competir. En síntesis, las contradicciones fundamentales del capitalismo están referidas a la sobreproducción y a la caída de la tasa de ganancia. El aporte bajado del neoliberalismo que aún persiste a efectos de la realidad que se ha vivido y se viven a raíz de las crisis, es la búsqueda de una regulación global propuesta por académicos y entre muchos economistas. En efecto, de igual manera, en este aspecto se encuentran también puntos referenciales de identidad con el economista, premio nobel,

Joseph Stiglitz, en su obra *Caída Libre* cuando dice “La desregulación ha tenido un papel fundamental en la crisis y habrá que establecer nuevas regulaciones para evitar otra crisis y restaurar la confianza en los bancos. Por consiguiente, lo que se debe pretender es una regulación global coordinada, con la finalidad de meter en camisa todos los países, puesto que de no ser así, las finanzas entonces se irán hacia los países menos regulados, y de ello hay plena evidencia en la existencia de paraísos desregulados, en donde los magnates hacen sus inversiones ante la ciega mirada del G - 20. En lo que concierne a la reforma del Sistema Mundial de Reservas mucho se ha propuesto y tratado sobre el “estándar dólar”, a la cual se ha sometido el mundo desde los inicios de los años setenta, y que como Sistema de Reserva Mundial ya ha entrado en caída vertiginosa por las evidentes muestras de riesgo portante. Sobre este aspecto camina desde hace mucho tiempo una propuesta que surgió a raíz de las deficiencias del arreglo actual, las cuales son la razón por la cual el sistema monetario internacional debe cambiar el Sistema de Reserva mundial. Respecto a lo anterior han surgido de la ONU, de países como Rusia y China, de economistas como Stiglitz, aun del propio G-20, propuestas, que en sentido general procuran cambio en el Sis-

tema de Reserva Mundial.

Se hace necesario anotar que evidentemente las sugerencias de Keynes se han estado tomando como solución a los efectos de las crisis, por tal razón, es meritorio recordar que el concepto de Keynes deriva de su observación en 1936, cuando propuso una tasa sobre las transacciones financieras fuera impuesta a las operaciones de Wall Street, donde argumentó que la excesiva especulación de traders financieros sin información aumentaba la volatilidad de los mercados, de ello da constancia James Tobin cuando dice “Soy un discípulo de Keynes, y él, en el famoso capítulo XII de la Teoría general del empleo, el interés y el dinero, ya había prescrito la idea de una tasa sobre las transacciones, con el objeto de alinear a los inversores con sus acciones de un modo duradero. En 1971, yo transferí esta idea a los mercados cambiarios. De otro lado, la creación de una moneda de reserva mundial también fue una idea que propuso hace unos setenta y cinco años, como parte de su concepción original del FMI, como lo dice STIGLITZ en su obra, *Caída libre*. Todo ello demuestra como las ideas de Keynes están, por demás, no solo vivas, sino que son bases esenciales para salir de las dislocadas apreciaciones del Capitalismo Financiero.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Aldcroft, Derek. 1997. De Versalles a Wall Street, Tomo I, 1919-1929. Editorial Crítica S.A. Barcelona.

Aldcroft, Derek. 1997. Historia de la Economía Europea 1914-1980. Editorial Crítica, S.A. Barcelona.

Alan, S, Milaward. 1997. La Segunda Guerra Mundial 1939-1945, Vol. I. Editorial crítica. Barcelona, España

Davies, Howard y David Green (2009): Regulación Financiera Mundial, Barcelona, Paidós

Dehesa, Guillermo (2009). La primera gran crisis financiera del siglo XXI, Madrid Alianza

Estradas, Jairo. (2010) El impacto de las crisis: Tendencias y perspectivas del capitalismo Contemporáneo. Universidad Nacional. Segunda edición. Bogotá, Colombia.

Facio, Hugo. 2009. Crisis Mundial: ¿Recesión o Depresión? Editorial LOM, 2009. Santiago de Chile.

Friedman, Milton, 1997. Libertad de Elegir. Vol. I. Editorial crítica. Barcelona, España. García, Montalvo, José (2008): De la quimera inmobiliaria al colapso financiero. Crónica de un desenlace anunciado, Barcelona, Antonio Bosch.

Marx, Carlos. El Capital. Vol. I. editorial Folio, S.A. (1997). Barcelona, España.

Marx, Karl. 1982. Tesis sobre la plusvalía. Buenos Aires: Editorial Cartago. Tomo II, 1982

Lorente, Miguel y Capella, Ramón. 2009. El crack del año ocho. La Crisis. El futuro. Editorial Trota .S.A, 2009. Madrid España.

Marichal, Carlos. 2010. Nuevas historia de las grandes crisis financieras. Editorial Suramericana S.A. Bogotá, Colombia

Lorente, Miguel y Capella, Ramón. 2009. El crack del año ocho. La Crisis. El futuro. Editorial Trota .S.A, 2009. Madrid España.

Girón, Alicia y Rodríguez, Patricia. Crisis Financieras .Nuevas Manías. Viejos Pánicos Agencia de Cooperación Internacional para el desarrollo. Barcelona, España. 2010

Kindleberger, Charles, 1997. La crisis económica 1929- 1939, Vol. I. Editorial crítica S. A Keynes, John Maynard, 1997. Ensayo de Persuasión, Vol. I Editorial crítica S.A. Barcelona, España. 1997

Krugman, Paul, 1999. El retorno de la economía de la depresión, Barcelona, Crítica.

Ocampo, Jose Antonio. (1999). La reforma financiera

internacional: un debate en marcha, Santiago de Chile, CEPAL, <https://doi.org/10.18356/4825c31b-es>

Requeijo, Jaime, (2006). Anatomía de las Crisis Financiera. Mc Graw –Hill de España

Samuelson, Robert .1997. La Gran Depresión. Revista Fortuna. No 28 de 1997. Ediciones Folios, Barcelona

Stiglitz, Joseph (1998). El fracaso del Consenso de Washington. Revista de la CEPAL No 28. Chile, <https://doi.org/10.18356/dfcf16ff-es>

Stiglitz, Joseph. (2003). Los felices 90. Editorial Nomos S, A. Primera edición, Bogotá, Colombia

Stiglitz, Joseph.(2010). Caída libre. Editorial Nomos S, A. Primera edición, Bogotá, Colombia

Urrutia, Miguel y Llanos, Jorge. Los actores en la crisis económica de fin de siglo. Ediciones Unidades, Primera edición. Marzo de 2012. Bogotá, Colombia

Win, Dierckxsens(2008). La crismundial del siglo XXI: Oportunidad de transición al Poscapitalismo. Editorial desde abajo, Bogotá, Colombia.

Órnela, Raúl (2012). La Crisis capitalista ¿fin de la hegemonía estadounidense? Editorial Era. México, 2012

Mandel, Ernest. (1987). El Capital: Cien años de controversia en torno a la obra de Carlos Marx. México: Siglo XX editores.

Ramonet, Ignacio.(2012). La crisis del Siglo. Le Monde diplomatique, edición Colombiana Bogotá D.C. Colombia

Tapia, José y Astarita (2011). La Gran Recesión y el capitalismo del siglo XXI. Centro de Investigación para la paz.(CIP –ECO-SOCIAL).Ediciones de la Universidad de Quilmes.

Prats, Joan,(2008). Más allá de Crisis Financiera Global. www.aigob.org.

Stanley, Malinowitz. (2010). El impacto de la crisis. Obamaismo: la fase superior de la financiarización. Universidad Nacional. Segunda edición. Bogotá, Colombia.

Altamira, Cesar. (2010).El impacto de Crisis en Crisis del capitalista: ¿nuevo New Deal? Universidad Nacional. Segunda edición. Bogotá, Colombia.

Gambina, Julio. (2010). El impacto de la crisis. Crisis Capitalista y política anticrisis: el Debate regional. Universidad Nacional. Segunda edición. Bogotá, Colombia.

La intervención del Estado se debe focalizar hacia una economía que impacte sobre lo social, pues ello ayudaría a encontrar un equilibrio entre las reales demandas sociales Por ello se puede hablar de protección social y seguridad de hecho; entonces, el Estado deberá regular unas cosas más que otras tendientes a la mitigación del impacto de la crisis, ante este hecho, si los mercados financieros han fallado, no se puede de ninguna manera funcionar sin ellos; por lo que se pretende, a raíz de un redimensionamiento, la creación de un nuevo capitalismo con sesgo de servicio, lo que implica en esencia un emerger de confianza entre capitalismo y sociedad. El Estado en su nueva intervención, como recomiendan muchos académicos y tratadistas, necesariamente debe crear un marco que garantice unas condiciones ideales o al menos aceptables para todos los actores económicos, de lo contrario se creará un conflicto que puede llevar a la ruina a toda la economía; esto es la confianza , por tal razón, en lo que sí que están de acuerdo esos académicos y tratadistas es en que el mercado y el Estado no son capaces por si solos de dar todas las respuestas satisfactorias a las demandas de la sociedad, y que es necesaria una determinada proporción entre ambos. Es en esta proporción, y en el tipo de decisiones que deben tomarse, por uno u otro mecanismo, donde se encuentran las discrepancias más profundas.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

Copyright (c) 2017 Héctor Felipe Turizo Tapia y Wilfrido de Jesús Primo Tapia



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Usted es libre para Compartir (copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato), siempre que cumpla las condiciones de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

No Comercial: Usted no puede hacer uso de la obra con propósitos comerciales

Sin Derivadas: Si remezcla, transforma o crea a partir de la obra, no podrá distribuir la obra modificada

[Resumen de la licencia](#) – [Texto completo de la licencia](#)

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.45>

LA MATRIZ ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN (MEI) EN EL ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN EXTERNA PARA DOS EMPRESAS SOCIALES AGRÍCOLAS: LOS CASOS DE SONORA Y NUEVO LEÓN, MÉXICO.

THE STRATEGIC INNOVATION MATRIX (SIM) IN THE ANALYSIS OF THE EXTERNAL SITUATION FOR TWO AGRICULTURAL SOCIAL ENTERPRISES: THE CASES OF

SONORA AND NUEVO LEON, MEXICO.

Recepción: 27 de Enero del 2017; Aceptación: 24 de Febrero del 2017

Publicación: 28 de Abril del 2017



Marisol Arvizu Armenta

Estudiante del Doctorado en Ciencias, Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo AC. E-mail: marisol.arvizu@estudiantes.ciad.mx

Carlos Gabriel Borbón Morales

Investigador titular de Desarrollo Regional CIAD AC. Email: cborbon@ciad.mx

Resumen

La empresa social es una alternativa que pudiera hacer operativa una política de desarrollo con base en la promoción del bienestar humano; según algunos autores como (Burlástegui, 2013) y (Yunnus, 2008), funciona como un esquema organizativo incluyente, promotor de derrama económica y empleo. No obstante que los trabajadores son co-propietarios, estas empresas perfilan su estrategia corporativa y la innovación como las claves para su desempeño competitivo, al igual que lo hacen las empresas tradicionales. El objetivo de este documento es analizar el comportamiento de variables externas relevantes que afectan el funcionamiento de este tipo de empresas; a través de la implementación de la técnica propuesta por (Aguilar, 1967) de la matriz PEST (Político-legales, Económicos, Socio-culturales y Tecnológicos). Para ello se utilizan dos ejemplos de empresas sociales productoras de tomate de exportación a mercados de Estados Unidos, que cuentan en su haber con tecnología diferenciada de invernadero y arreglos organizacionales distintos.

Palabras clave: Empresa Social, Innovación, Estrategia, Matriz Estratégica de Innovación

Abstract

The social company is an alternative that could operationalize a development policy based on the promotion of human welfare; according to some authors (Burlástegui, 2013) and (Yunnus, 2008), it works as an inclusive organizational structure, promoting economic income and employment. Although workers are co-owners, these companies outlined their corporate strategy and innovation as key to competitive performance, as do traditional businesses. The aim of this paper is to analyze the behavior of relevant external variables that affect the operation of these businesses; through the implementation of the technique proposed by (Aguilar, 1967) of the PEST (Political-legal, Economic, Socio-cultural and Technological) matrix. For this, two examples of social companies producing tomato export to US markets, which have differentiated greenhouse technology and different organizational arrangements.

Keywords: Social Enterprise, Innovation, Strategy, Strategic Innovation Matrix JEL O13, O30, O35, Q12, Q13.

Introducción

El mercado internacional a través de sus nuevas exigencias ha marcado la pauta a las empresas para conocer mejor su mercado en el sentido de normas, leyes, requisitos y preferencias del consumidor. Ya que si la planeación productiva es discordante con su estrategia competitiva están destinadas a no alternar en mercados especializados donde concurren las ofertas provenientes de todo el mundo. Como lo manifiesta (Porter, 1985), la búsqueda de dichas estrategias debe sustentarse principalmente en dos elementos: la disminución de la estructura de costos y/o la diferenciación del producto.

En particular, las empresas exportadoras de hortalizas, han sido ampliamente estudiadas desde los enfoques de cadena de valor, relaciones internacionales, barreras no arancelarias, caracterización de los flujos de exportación y sus actores regionales e inocuidad, entre otros. (Maya Ambia & López Barraza, 2009), (Avenidaño & Schwentesius, 2005).

En este sentido, este documento perfila su análisis en torno a herramientas que permitan a las empresas sociales agrícolas exportadoras, aportar un mejor entendimiento de los criterios de competitividad y su relación con los mercados donde incurrir.

Una aproximación importante para la definición de estrategias es combinar el supuesto irreductible de la empresa tradicional genera-

dora de beneficios por encima de la estructura de costos, con la necesidad de crear espacios de trabajo, compartidos solidariamente y democráticamente por un grupo que crea o genera red social en pro de la generación de bienestar. Al respecto, existen varias herramientas para definir estrategias (tecnología productos (Morin, 1992); matriz posición tecnológica (Pere & Jaume, 2003) y la matriz productos vs. Mercado (Ansoff, 1957). Asimismo, las matrices estratégicas de innovación (Aguilar, 1967), ofrecen una visión amplia de los posibles direccionamientos para la empresa.

Dichas matrices tienen la virtud de poder complementarse y formar una matriz completa que dé cuenta de cada una de las categorías que las componen, y de esta manera contar con mayores elementos para el análisis e interpretación de la situación estudiada.

El presente estudio tiene como objetivo evaluar el comportamiento de las variables externas que afectan directa e indirectamente el comportamiento utilizando la experiencia de dos empresas sociales mexicanas productoras de hortalizas de invernadero, que atienden a mercados objetivo similares, pero con niveles de tecnología y arreglos organizacionales distintos.

Este documento se divide en tres apartados: antecedentes y cate-

gorías centrales; metodología; resultados, discusión y conclusiones; cada una de ellos explicando la influencia que tienen las variables del entorno general y específico en el comportamiento de dichas empresas.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

Antecedentes

En el ámbito del mercado internacional a través de sus nuevas exigencias, ha obligado a los productores agrícolas a incursionar en la incorporación de tecnología en sus procesos productivos, buscando con esto producir bienes que se adecuen a los más altos niveles de calidad, inocuidad y tratando de cubrir aspectos relacionados con criterios de responsabilidad social y comercio justo.

El consumidor, es un agente que ha evolucionado tendiente a ser un participante informado que exige calidad total en los productos, mismos que no pudieran llegar a los mercados si no mediaran herramientas tecnológicas y logísticas que permiten su producción en ventanas comerciales selectas, tal es el caso de los mercados de productos orgánicos.

La incorporación de tecnología a las empresas agrícolas no sólo ha impactado en el incremento de los rendimientos productivos, sino que ha traído consigo otras formas tanto de organización como de objetivos empresariales. En este sentido es importante destacar como la tecnología y la innovación del sector no sólo influye en los procesos y los productos elaborados, sino en la dirección y organización de la empresa donde éstos se producen.

Es importante resaltar que la empresa además de variables controladas o internas, debe sortear externalidades que influyen dentro de su proceso productivo y contribuyen a delimitar la estrategia a seguir para cumplir con los objetivos planteados.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

Categorías centrales.

A continuación se precisan algunas categorías centrales que posteriormente son utilizadas en el análisis de la matriz PEST

Empresas sociales.

Para (Burlástegui, 2013), la empresa social una estrategias para contribuir al desarrollo de espacios de participación e inclusión activa; es una alternativa organizacional y una estrategia de producción de fuentes de trabajo, que comienza a expandirse como una alternativa frente a la crisis del estado de bienestar y las inequidades generadas por el mercado. Según (Yunnus, 2008), la integración de la comunidad local es un elemento clave de su éxito ya que permite la apropiación del proyecto por parte de los beneficiarios, es una vía de comunicación para detectar sus necesidades reales, la apertura de nuevos canales para desarrollar su actividad y el acceso a recursos locales de alto valor. Además propone que se configure sobre la base de la colaboración estratégica con diferentes tipos de actores.

Innovación.

Según (UNED, 2010), se entiende por innovación la concepción e implantación de cambios significativos en el producto, el proceso, el marketing o la organización de la empresa con el propósito de mejorar los resultados. Las actividades de innovación incluyen todas las

actuaciones científicas, tecnológicas, organizativas, financieras y comerciales que conducen a la innovación.

Estrategia.

Siguiendo a (Carneido, 2010), y Porter (1985), la estrategia es la orientación en el actuar futuro, el establecimiento de un fin en un plazo estimado hacia el cual orientar el rumbo empresarial, a través de la aplicación del principio de continuidad.

Análisis estratégico.

El proceso de determinar las amenazas-oportunidades (análisis externo) del entorno y las fortalezas-debilidades (análisis interno) de la empresa, que permita a la dirección un diagnóstico y evaluación de la situación y la posterior formulación de estrategia en base a los fines, objetivos y metas de la empresa (SerranoBedia, 2008).

Matriz estratégica.

Las matrices estratégicas otorgan una visión amplia de los posibles direccionamientos disponibles para la empresa. Algunos ejemplos son:

- Matriz Tecnología Productos” (Morin, 1992)
- Matriz Posición Tecnológica (Pere & Jaume, 2003)
- Matriz Productos vs. Mercado (Ansoff, 1957)

Aplicación de la MEI.

Para realizar el análisis estratégico en las empresas se requiere la aplicación de las distintas matrices detalladas en el apartado anterior, las cuales tienen el mérito de combinar los aspectos internos y externos del este análisis, de tal forma que indican la posición competitiva de los diferentes negocios.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

Retomado el concepto de MEI el presente estudio perfila su análisis al comportamiento de las variables externas, utilizando los casos de dos empresas agrícolas productoras de hortalizas de exportación, una ubicada en el estado de Sonora¹ y otra en el estado de Nuevo León². Ambas orientadas principalmente para mercados de Estados Unidos, con distinto nivel tecnológico de producción; así como arreglos organizacionales distintos. Lo anterior permite las particularidades de los cambios en los indicadores de estrategia al contrastar niveles de tecnología y arreglos organizacionales distintos.

La manera de abordar el estudio será a través del análisis de la técnica del entorno en general y específico, propuesta por (Serrano-Bedia, 2008); la cual señala que de inicio se debe llevar a cabo un análisis PEST (Político-legales, Económicos, Socio-culturales y Tecnológicos) y posteriormente utilizar el esquema del diamante competitivo propuesto por (Porter, 1985). El análisis del entorno de la empresa en este documento se trabajara a nivel externo, es decir, se hará un análisis mesoeconómico con las herramientas señaladas anteriormente.

La matriz PEST de los factores analizados son esencialmente externos. En ella, se da cuenta de elementos de los mercados (usuarios/as-vecinos/as) – evalúa criterios de mercados en los que se encuentra un negocio o unidad (institución prestadora de servicios). Ésta es una herramienta de análisis proveniente del ámbito empresarial, sin embargo, su aplicación es de utilidad a la hora de aproximarse a la gestión con respecto a los factores externos. (Félix, 2013)

En la figura número uno se observan los indicadores de los factores del entorno general de la empresa. Se destacan como los aspectos mesoeconómicos propios de cada lugar delimitan la planeación estratégica.

¹ En esta empresa cuentan con tecnología media expresada en mallas sombra y su arreglo organizacional consta de unión de cooperativas. Por razones de confidencialidad se manejarán por estado los nombres de las empresas.

² Esta empresa utiliza tecnología alta, es decir, invernaderos y están organizados en Sociedades de Producción Rural. Por razones de confidencialidad se manejarán por estado los nombres de las empresas.

Metodología

ca que sigue cada una de las empresas, tomando en cuenta además de esto cuestiones de carácter poblacional y del entorno tecnológico que influyen en el proceso de producción.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

Fuerzas políticas, legales y ambientales

Asuntos ecológicos/ambientales.
Legislación actual en el mercado local.
Políticas Gubernamentales.
Periodos gubernamentales y cambios.
Políticas de comercio exterior.
Financiamiento e iniciativas.
Grupos de cabildeo y de presión.

Fuerzas sociales, culturales y demográficas

Tendencias de estilos de vida.
Demografía.
Opinión y actitud del consumidor.
Punto de vista de los medios.
Cambios de leyes que afecten factores sociales.
Imagen de la marca, tecnología y de la empresa.

Fuerzas económicas y financieras

Localidades de Alta marginación.
Reconversión productiva.
Atención las 52 semanas al mercado.
SPR social y privado, UANL, mercado.
Variación en tipo de cambio en 2015-16.

Fuerzas tecnológicas y científicas

Desarrollo tecnológicos competitivos.
Financiamiento para la investigación.
Tecnologías asociadas/dependientes.
Tecnologías soluciones sustitutas.
Madurez de la tecnología.

Figura 1 Matriz PEST.

Fuente: (Félix, 2013)

En la literatura autores como (France-Massin, 2012), (Díaz Garrido & Martín Peña, 2007) señalan que llevado de una manera adecuada y rigurosa no es necesario introducir otros términos en el análisis como los jurídicos y ambientales (análisis PESTEL) pues las categorías propuestas en el análisis original cubren todas las variables.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

Finalmente a través de fuentes primarias tales como entrevistas y análisis de datos de la empresa se obtiene el análisis propuesto por (Porter, 1985) para complementar el análisis PEST, este análisis consta de la estrategia de mercado a seguir por las empresas, es decir, reducción de costos de producción o diferenciación del producto.

Fuerzas políticas, legales y ambientales: Asuntos ecológicos/ambientales. Legislación actual en el mercado local. Políticas Gubernamentales. Periodos gubernamentales y cambios. Políticas de comercio exterior. Financiamiento e iniciativas. Grupos de cabildeo y de presión.

Fuerzas económicas y financieras Situación económica local. Tendencias en la economía local. Asuntos generales de impuestos. Ciclos de mercado. Motivadores de los clientes/usuarios. Intereses y tasa de cambio.

Fuerzas sociales, culturales y demográficas Tendencias de estilos de vida. Demografía. Opinión y actitud del consumidor. Punto de vista de los medios. Cambios de leyes que afecten factores sociales. Imagen de la marca, tecnología y de la empresa.

Fuerzas tecnológicas y científicas Desarrollo tecnológicos competitivos. Financiamiento para la investigación. Tecnologías asociadas/dependientes. Tecnologías soluciones sustitutas. Madurez de la tecnología.

Una vez aclarado lo anterior es importante precisar que el análisis PEST realizado en este documento, se enfoca a la empresa y como interactúa en el mercado donde se encuentra operando.

Los criterios para la selección de las empresas sujeto de estudio fueron las siguientes:

- Pertenecientes al sector primario de alimentos de exportación.
- Empresas del sector social; es decir que los propietarios son los trabajadores
- Ofrecen un beneficio a la comunidad donde se en-

cuentran ubicadas

- Utilizan tecnología en los procesos de producción.

Se localizaron estas empresas en los estados de Nuevo León y Sonora, con el fin de que el entorno fuese distinto, aun cuando su mercado y la vocación productiva de cada una de ellas es semejante. Ambas empresas accedieron a participar en el análisis a través de los portales de transparencia y la participación activa en trabajo de campo, a través de entrevistas semiestructuradas.

Es importante precisar el surgimiento de estas empresas. En primera instancia la de Nuevo León surgió a partir de la iniciativa gubernamental y la conjunción de esfuerzos de productores del sector social y privado del Estado, dirigidos por la Universidad Autónoma de Nuevo León. Mientras tanto la sonorenses, nace a partir de la iniciativa de la sociedad civil expresada en una asociación de productores que buscaron ampliar su nivel de oferta conjunta y a la par generando empleo y derrama económica en la comunidad.

Resultados y discusión

Las ubicaciones y realidades económicas de las empresas resultaron influyentes en sus respectivas estrategias. A continuación se muestran los resultados de los respectivos PEST de cada una de ellas.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

Fuerzas políticas, legales y ambientales:
Tecnología aplicada a agricultura.
actual en el mercado local.
Creación de FIDESUR 2010.
Cambio de Sexenio en 2015.
Políticas de comercio exterior.
Financiamiento a través del Gobierno estatal.
SPR sector social y privado.

Fuerzas económicas y financieras
Localidades de Alta marginación.
Reconversión productiva.
Atención las 52 semanas al mercado.
SPR social y privado, UANL, mercado.
Variación en tipo de cambio en 2015-16.

Fuerzas sociales, culturales y demográficas
Empleo a mujeres y jóvenes.
Consumidor informado.
Replica del modelo en otros estados.
Desarrollo a través de la instalación de FIDESUR.
Empresa de alta tecnología.

Fuerzas tecnológicas y científicas
Instalación de tecnoparques que impulsan la competitividad.
Financiamiento público a investigación.
Generación de economías de escala.
Alta madurez de la tecnología.

Figura 2 Matriz PEST resultados empresa de Nuevo León.
Fuente: Elaboración propia
Del análisis PEST realizado se obtuvieron los siguientes resultados en cada uno de los componentes de la matriz.

Empresa de Nuevo León

Para el caso de Nuevo León, cuya empresa nace a partir de una iniciativa gubernamental y fortalecida por la intervención de universidades y científicos locales. Las políticas de apoyo que se aplicaron estuvieron dirigidas no sólo por el gobierno estatal, sino por entidades financieras de orden federal que enfocaron programas y componentes de apoyo a la instalación de la empresa en uno de los municipios con más rezago social y pobreza del Estado. Entre estas entidades se puede mencionar FIRA¹.

En cuanto al indicador ambiental, este es favorable, pues el sistema de producción se lleva mediante el sistema de invernaderos, que por definición es un sistema de producción amigable y sustentable con el medioambiente, sobre todo con el uso eficiente de agua y manejo responsable de desechos y embaces de agroquímicos. A nivel del mercado interno, Nuevo León es un importador neto de hortalizas y tiene una gran demanda de ellas, además es un dispersor de productos al mercado regional (8.5 millones de habitantes, desde Tampico hasta Chihuahua). Sin embargo, aprovecha sus ventajas relativas de cercanía con la frontera al principal importador internacional de hortalizas; los Estados Unidos,

¹ Fondo de Garantía y Fomento Agricultura, Ganadería y Acuacultura

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

por lo cual exporta hortalizas y frutas a esos mercados.
Por otro lado, al sur de este Estado, existen zonas de alta marginación con altos índices de migración, de este modo la instalación de empresas sociales agroexportadoras ha sido un mecanismo para la generación de empleo, ingresos y atenuando los efectos negativos de la migración
La empresa que se establezca en una localidad con población en situación vulnerable hace que los impactos sean evidentes, en el sentido que la población del lugar se vea beneficiada a través de la generación de empleos y el multiplicador económico que una empresa de esta naturaleza trae consigo.
Sin embargo la visión de la empresa social va más allá de beneficiar a la población de una localidad sólo generando empleo. Tal es el caso de la empresa de Nuevo León que ha construido capital humano, involucrando las instituciones de educación, como es el caso de la Universidad de Autónoma de Nuevo León en los procesos de transferencia de tecnología y del conocimiento.

Fuerzas políticas, legales y ambientales:
Protección al cultivo amigable con medio ambiente.
Legislación actual en el mercado local.
Fomento a través de programas y componentes.
Cambios sexenales federal y estatal.
Políticas de comercio exterior.
Iniciativa de sociedad civil organizada.
Sociedad civil, población vulnerable

Fuerzas sociales, culturales y demográficas
Población indígena predominante.
Empleo de mujeres en un 70%.
Consumidor de productos orgánicos
Impulso a la economía local.
Empresa de tecnología media de productos orgánicos.

Figura 3 Matriz PEST resultados empresa de Sonora

Fuente: Elaboración propia

Fuerzas económicas y financieras
Localidad de alta marginación.
Reconversión productiva de granos a orgánicos.
Se trabaja el ciclo otoño invierno.
La empresa trabaja como motivadora de clientes.
Variaciones importantes en tipo de cambio 2015-16.

Fuerzas tecnológicas y científicas
Instalación de mallas sombras y tecnología para productos orgánicos.
Madurez media de la tecnología.

El sector social, como lo denominan en los informes de la empresa, hace referencia a un grupo de productores que se encontraban en situación de pobreza y vulnerabilidad y se vio beneficiado con la instalación de este hortiparque, se ha convertido en un grupo empresarial consolidado con visión empresarial que producen bienes de calidad total y los cuales se han establecido en el mercado internacional.
Las tecnologías utilizadas en invernaderos a nivel nacional muestran que el 80.6% de los invernaderos utilizan el suelo natural, el 19.3% en suelo mezclado con sustrato estéril, y sólo 0.1% en hidroponía, donde ésta última es la que reporta mayores rendimientos productivos, la cual consiste en la técnica de producción intensiva de plantas, que se caracteriza por abastecer el agua y los nutrientes de manera controlada y de proporcionar a las plantas los elementos nutritivos en las concentraciones y proporciones más adecuadas. (SAGARPA, 2012).

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

Empresa de Sonora

Empresa en Sonora

Por su parte, la empresa sonorense, aún y cuando está sujeta a las disposiciones gubernamentales, ha funcionado de manera distinta a la empresa anterior, las políticas gubernamentales y de apoyo han colaborado de manera tangencial y no determinante en el funcionamiento de la empresa. Debido a que se forma a través de la iniciativa de la sociedad civil organizada expresada en una unión de productores con figura de asociación civil, El gobierno intervino con el otorgamiento de créditos y fondos que fueron determinantes en la instalación de

Fuerzas políticas, legales y ambientales: Protección al cultivo amigable con medio ambiente. Legislación actual en el mercado local. Fomenta a través de programas y componentes. Cambios senales federal y estatal. Políticas de comercio exterior. Iniciativa de sociedad civil organizada. Sociedad civil, población vulnerable.

Fuerzas económicas y financieras Localidad de alta marginación. Re-conversión productiva de granos a orgánicos. Se trabaja el ciclo otoño invierno. La empresa trabaja como motivadora de clientes. Variaciones importantes en tipo de cambio 2015-16.

Fuerzas sociales, culturales y demográficas Población indígena predominante. Empleo de mujeres en un 70%. Consumidor de produc-

tos orgánicos Impulso a la economía local. Empresa de tecnología media de productos orgánicos.

Fuerzas tecnológicas y científicas Instalación de mallas sombras y tecnología para productos orgánicos. Madurez media de la tecnología.

infraestructura y empaque, sin embargo, aquí son los productores quienes retomando la experiencia de otras empresas de la región perfilan su estrategia.

No obstante al origen de la empresa, el papel del gobierno, a través de la política pública de fondos de SAGARPA, FIRCO, FIRA, FINANCIERA NACIONAL, SEDESOL, ha sido un elemento importante en la instalación de infraestructura productiva.

La comunidad donde se instala la empresa social cuenta con alto grado de rezago social y migración. En cuanto a los indicadores macroeconómicos de la localidad se pueden resumir que la mayoría de la población no cumple con los requisitos de vivienda digna señalado en el Censo de INEGI¹.

Una variable económica determinante en el desempeño de la empresas es el tipo de cambio; ya que determina los niveles de ganancia, pues muchos de sus costos y su producción están asociados a la cotización del dólar. Para la empresa la fortaleza radica en ampliar las ventanas comerciales y aprovechar los precios altos que se dan

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática

cuando el producto es escaso. Al respecto es importante mencionar como la empresa sonorense atiende a mercados orgánicos, su estrategia está perfilada a aprovechar el sobre precio y la diferenciación. Se observa que la mano de obra implementada es local, disminuyendo la intención de esta población a migrar y motivando el empleo de la mujer, ya que representan el 70% de la mano de obra que se utiliza. Al contratar mano de obra local y hacerlos socios de la empresa, la población ha creado vínculos más allá de los laborales generando un ambiente de confianza y de prosperidad, ya que eventualmente se mejoran las condiciones de vivienda, salud, servicios básicos, deportes y cultura.

La empresa utiliza tecnología de malla sombra que consiste en son cubiertas de tejidos o redes que se colocan sobre postes para proteger a los cultivos de los daños físicos ocasionados por el granizo y permitiendo el paso de la lluvia y la energía luminosa. Son relativamente de menor uso tecnológico que el invernadero. (Bastida, 2011).

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

Análisis de estrategia de mercado para las empresas de Nuevo León y Sonora

De acuerdo con (Porter, 1985), la empresa llega a ser competitiva a través de dos vías, reducción de costos y diferenciación del producto, al respecto se hace un análisis de las situaciones de las empresas estudiadas para complementar el análisis PEST y obtener un panorama adecuado que explique la situación externa que plantea (Serrano-Bedia, 2008) en la matriz.

Reducción de costos de producción

Se presume que la empresa de Nuevo León, los elementos que permiten hacer esta afirmación encuentran sustento en que la empresa se ha reconvertido hacia hortalizas de exportación que proporcione a los productores competitividad y productividad, con este objetivo y la afirmación de satisfacción de las 52 semanas del año con productos de la empresa se puede dilucidar como la reducción de costos de producción y generación de economías de escala están presentes en la empresa. Para ello se obtuvo asistencia técnica presente durante los procesos productivos que llevó al productor a convertirse en un agente económico preparado para satisfacer el mercado objetivo bajo condiciones de calidad total durante todo el año.

Diferenciación del producto

En cuanto a esta alternativa la empresa ubicada en Sonora coincide con lo que plantea (Porter, 1985), pues dedica sus esfuerzos productivos a satisfacer mercados específicos con demandas puntuales como son los consumidores de productos orgánicos. Esto aunado a que la producción solo la realizan en el ciclo productivo de otoño-invierno, es un argumento importante para ubicar a la empresa dentro de la diferenciación del producto como estrategia competitiva.

Es importante destacar de este tipo de estrategia que además de contar con tecnología que protege al cultivo, el productor debe capacitarse en cuestio-

nes de certificación de productos orgánicos, ya que el mercado al cual se dirige consta de consumidores informados que sólo aceptan productos certificados, implicando de esta manera un esfuerzo adicional y otro nivel tecnológico que manejar.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

Conclusiones

El entorno general y específico de dos empresas de agricultura protegida ubicadas en localidades de altos índices de marginación y migración, con distintos tipos de organización y tecnología pero con un mercado similar son las bases que delinear la estrategia que las empresas deben de seguir.

Ambas empresas se caracterizan también por tener un efecto de derrama económica y empleo en regiones donde se instalan y donde aparentemente la política pública de corte estatal o federal no tenía efectos relevantes. Es decir, este tipo de iniciativas en la creación de empresas sociales no sólo atenúa, sino que brinda una respuesta sustentable a la creación de empleos y derrama económica en localidades con escaso desarrollo económico.

Por una parte los mecanismos de financiamiento y apoyos provistos por la política pública del Estado, son efectivos para alentar a empresas sociales, funcionando en ambos casos como una parte importante en el desarrollo y puesta en marcha de estas empresas, abonando a las estrategias para sobrevivir y permanecer en en mercados competidos internacionalmente.

Un aspecto a resaltar es que la sociedad civil organizada, puede constituirse como elemento detonador de este tipo de empresas sociales, erigiéndose como medio para canalizar las políticas de apoyo financiero, tecnología e innovación y experiencia en los mercados. Y constituirse en la respuesta a las necesidades de una población que se desarrolla en condiciones vulnerables.

La MIE para Sonora resalta que la estrategia de la empresa es apostar por la diferenciación del producto hacia los mercados orgánicos, basándose en el uso de tecnología media de mallas sombra, con un personal capacitado por la Asociación de Productores y aprovechando los fondos de financiamiento y apoyo público.

En tanto para Nuevo León, la estrategia es la intensificación de los factores de la producción a través del aprovechamiento de las condiciones climáticas,

produciendo todo el año; la implantación de una red de capacitación y transferencia de tecnología a través de la Universidad de Nuevo León, generan así la construcción de capital humano altamente capacitado. Además del aprovechamiento de los fondos de gobierno federal y del diseño de una política estatal de promoción y fortalecimiento de empresas sociales en zonas marginadas.

Aunque muchos son los retos que enfrentan, la experiencia de este tipo de empresas sociales en Nuevo León brinda lecciones de política estatal, que el gobierno de Sonora y otros que decidan incursionar en este tipo de formas productivas deben retomar a fin de no sólo atenuar los efectos de marginación y pobreza, sino de revertirlos creando círculos virtuosos de generación de empleo y derrama económica a través de procesos tecnológicos.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

Bibliografía

Aguilar, F. (1967). *Scanning the Business Environment*. Nueva York: MacMillan.

Ansoff, I. (1957). *Strategies for Diversification*. *Harvard Business Review*, 113-124.

Avendaño, B., & Schwentesius, R. (2005). Factores de competitividad en la producción y exportación de hortalizas: el caso del Valle de Mexicali, B. C., México. *Problemas del desarrollo*, 165-192.

Burlástegui, M. (2013). *Introducción al concepto de empresa social y su importancia en la construcción de la ciudadanía*. Argentina: Universidad Mar de la Plata.

Carneido, M. (2010). *Dirrección estratégica innovadora*. La Coruña, España: M. Martínez Editores.

Díaz Garrido, E., & Martín Peña, M. L. (2007). Un análisis de las configuraciones genéricas de la estrategia de producción en empresas industriales. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, [https://doi.org/10.1016/S1138-5758\(07\)70094-4](https://doi.org/10.1016/S1138-5758(07)70094-4)

Félix, C. (2013). *TALLER DE PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO*. Lima: Universidad Católica.

Fisac, R., Moreno, A., Palacios, M., Pérez, D., & Uribe, D. (2011). *V Congreso Universitario y Cooperación al Desarrollo. La empresa social como modelo organizativo para la implicación de la universidad e iniciativas de cooperación al desarrollo*, (p. 109). Cádiz.

France-Massin, D. (2012). *Una Organización de Empleadores Eficaz*. Italia: Organización Internacional del Trabajo.

Maya Ambia, C. J., & López Barraza, L. M. (2009). El nodo de distribución en la cadena hortícola de valor México-Estados Unidos: el caso de las. *Región y Sociedad*, 79-112.

Morin, J. (1992). *Des Technologies, des marchés et des hommes : pratiques et perspectives du management des ressources technologiques*. Paris: Les Éditions d'organisation.

Pere, C., & Jaume, V. (2003). *Tecnología e innovación en la empresa*. Barcelona: Edicions de la Universitat Politècnica de Catalunya, SL.

Porter, M. (1985). *Ventaja Competitiva Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. EEUU: Copyright 2007 Online Executive Education.

SAGARPA. (2012). *Tecnologías de Mitigación*. México: SAGARPA.

Serrano-Bedia, A. (2008). *Bloque de transferencia del conocimiento y la innovación*. España: Universidad de Cantabria.
UNED. (2010). *Resumen del manual de Oslo sobre la innovación*. España: OTRI UNED.

Yunnus, M. (2008). *Un mundo sin pobreza*. Barcelona: Paidós.

Copyright (c) 2017 Marisol Arvizu Armenta y Carlos Gabriel Borbón Morales



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Usted es libre para Compartir (copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato), siempre que cumpla las condiciones de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

No Comercial: Usted no puede hacer uso de la obra con propósitos comerciales

Sin Derivadas: Si remezcla, transforma o crea a partir de la obra, no podrá distribuir la obra modificada

[Resumen de la licencia](#) – [Texto completo de la licencia](#)

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.46>

MOTIVACIÓN EN ESTUDIANTES DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS EN LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE AGUASCALIENTES.

Recepción: 1 de Febrero del 2017; Aceptación: 3 de Marzo del 2017

Publicación: 28 de Abril del 2017

5

**Bogar Garcia Martínez,
Graciela Coronado Guzmán,
& Manuel Díaz Flores**

Universidad Autónoma de
Aguascalientes
Av. Universidad # 940, Ciudad
Universitaria,
C. P. 20131,
Aguascalientes, Ags. MÉXICO.
Tel. Conmutador: +52 (449) 910 74 00
Correo electrónico:
bogar.garcia@edu.uaa.mx
al52689@edu.uaa.mx
mdiaz@correo.uaa.mx

Resumen

El objetivo del presente trabajo es medir las diferentes dimensiones y factores que influyen en la motivación en estudiantes adultos, por lo que se aplicó el cuestionario MAPE-3: Evaluación de la Motivación en Adultos a 215 estudiantes de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, evaluando las 7 dimensiones establecidas en dicho instrumento por Alonso y Huertas (2000): Miedo al Fracaso, Deseo de Éxito y Reconocimiento, Motivación por aprender, Motivación Externa, Disposición al Esfuerzo, Desinterés por el trabajo y rechazo del mismo y Ansiedad facilitadora. Obteniendo como resultado, después del análisis estadístico descriptivo y el análisis factorial, dos factores a los que denominamos Motivación Externa y Motivación por la Tarea que explican el 59% de la varianza de la motivación en los estudiantes de administración de empresas. Mismos que corresponden a las orientaciones al rendimiento o motivación extrínseca, y motivación al aprendizaje o motivación intrínseca, Estos resultados son similares, más no idénticos a los encontrados por Alonso y Huertas (2000).

Palabras clave: *motivación, meta de aprendizaje, meta de desempeño, motivación académica.*

Abstract

The aim of this study is to measure the different dimensions and factors that influence motivation in adult learners, so the MAPE-3 questionnaire: Assessment of Motivation in Adults, was applied to 215 undergraduate students in business administration at the Autonomous University of Aguascalientes, evaluating the 7 dimensions established in that instrument by Alonso and Huertas (2000): Fear to Failure, Desire and Recognition Success, Motivation to learn, External Motivation, Readiness Effort, disinterest in work and rejection of it and facilitative anxiety. Which resulted after the descriptive statistical analysis, and factor analysis, two factors that we call External Motivation and Task Motivation, which account for 59% of the variance of business administration students. Same orientations correspond to the performance target or extrinsic motivation, and learning goals motivation or intrinsic motivation. These results are similar but not identical to those found by Alonso and Huertas (2000).

Keywords: *motivation, learning goals, performance target, academic motivation.*

Introducción

Estar motivado significa moverse hacia algo. La gente tiene diferente cantidad y tipos de motivación de acuerdo a su propio contexto y a la situación de que se trate. El objeto principal de la educación, y en especial de la educación superior es la obtención del conocimiento, para poder aplicarlo de forma adecuada en las organizaciones fuera de las universidades. Para la adquisición del mismo se requiere de motivación que impulse a los estudiantes aprender e involucrarse con las tareas que les proporcionen el conocimiento requerido. Los profesores se enfrentan a la falta de motivación de los alumnos, quienes están más preocupados por aprobar que por aprender. Los alumnos poco motivados retrasan la hora de ponerse a trabajar, estudian menos y de forma superficial, y se rinden con facilidad ante los retos. La motivación del estudiante es básica para enfrentarse a las actividades académicas (Álvarez, González y García, 2007). Estudiantes y maestros saben que existen experiencias, en las que el aprendizaje se descubre como una actividad excitante, de realización personal y garantiza el futuro exitoso. La motivación se ha señalado como el motor para el éxito o fracaso de los procesos de aprendizaje, aunque su origen sigue siendo tema de discusión (Ardisana, 2012). Adicionalmente tenemos que, la motivación y actitudes hacia el

estudio son muy difíciles de modificar, pues según Verdoff y Stipek (1969,1984, citados por Ryan y Deci, 2000) las actitudes derrotistas aumentan en los niños con el paso del tiempo. Hasta los 11 o 12 años los niños no han desarrollado patrones motivacionales semejantes a los de los adultos, pero a partir de esta edad empiezan a fortalecerse las diferencias en cuanto a las metas a perseguir (aprender o buscar la aprobación de otros y evitar el rechazo), las causas a que se atribuyen los éxitos o fracasos, las expectativas: esto es la relación entre resultados y expectativas de éxito, los valores: la diferencia entre ser bueno y hacer bien las cosas, la importancia de ser aceptado y aprobado por los compañeros y la importancia de los logros académicos (Alonso, 1992). La motivación intrínseca se debilita conforme se avanza en los grados de la escuela (Ryan & Deci, 2000). Dada la importancia de que los alumnos adquieran conocimientos, para después aplicarlos en el ámbito laboral de las organizaciones, en la Universidad Autónoma de Aguascalientes (UAA) es importante conocer la motivación que impulsa a los estudiantes, en este caso a los de la Licenciatura en Administración de Empresas (LAE), e identificar los factores que influyen en la misma.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

Objetivo

El objetivo de este trabajo es identificar la motivación en los estudiantes de la LAE de la UAA, aplicando el cuestionario MAPE-3, que ayuda a medir las siguientes dimensiones:

- Miedo al fracaso
- Deseo de éxito y reconocimiento
- Motivación por aprender
- Motivación externa
- Disposición al esfuerzo
- Desinterés por el trabajo y rechazo del mismo
- Ansiedad facilitadora del rendimiento

Derivado de lo anterior se plantean las siguientes preguntas de investigación: ¿en qué medida se correlacionan las dimensiones en la motivación de los estudiantes de LAE?, y en caso de existir correlaciones, ¿cuáles dimensiones se pueden agrupar en factores que expliquen la motivación de los alumnos de LAE?, ¿es el modelo desarrollado por Alonso & Huertas (2000) similar al de los estudiantes de LAE de la UAA? Tomando como base el modelo de Alonso & Huertas para la creación de un modelo propio para este estudio se plantean las siguientes hipótesis:

H1: Las dimensiones de motivación que plantea el cuestionario MAPE-3, tienen correlación.

H2: Las dimensiones de motivación pueden agruparse en factores que expliquen la motivación de los alumnos de LAE de la UAA.

Antecedentes

Motivación

La motivación es un concepto usado comúnmente, pero del que no se precisa con exactitud su significado, pues existe una amplia gama de definiciones del mismo (Steinmann, Boch & Aliassa, 2013). De acuerdo con Polanco (2005) la definición de motivación se ha transformado progresivamente, desde el punto de vista conductista hasta el cognitivo; y polémicamente se tratan los factores que influyen en una tarea y cómo se diferencia motivación de interés. Habría pues que entender que los intereses son deseos de conocer y aprender o practicar una disciplina o arte, y estos pueden variar con el tiempo; en cuanto a los motivos, estos se refieren a los móviles para la actividad relacionados con la satisfacción de necesidades; de acuerdo con Abarca (1995, citado por Polanco, 2005).

Naranjo (2009) hace una recopilación de definiciones de motivación, contando con la de Santrock (2002, citado por Naranjo, 2009), para quien motivación es el conjunto de razones por las que las personas se comportan de la forma en que lo hacen. Para Allejo (2003), la motivación es la trama que sostiene el desarrollo de actividades que son significativas para las personas. Bisquerra (2000, citado por Naranjo), la define como el proceso mediante el cual el sujeto se plantea objetivos, utiliza los recursos adecuados y mantiene una conducta determinada, con el propósito de lograr una meta. Herrera, Ramírez, Roa y Herrera (2004), sostienen que la motivación es una clave importante para la explicación de la conducta humana; ya que representa lo que determina que una persona inicie una acción (activación), se dirija hacia un objetivo (dirección), y persista en alcanzarlo (mantenimiento).

Polanco (2005) cita a Abarca (1995) quien dice que la motivación es un fenómeno integrado por muchos componentes, que pueden estar o no presentes en un momento, definidos por circunstancias determinadas por aspectos sociales, culturales y económicos, y requieren un tratamiento particular en cada persona.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

Naranjo (2009) concluye que motivación es lo que moviliza a una persona para ejecutar una actividad. El propósito de la motivación es despertar el interés y dirigir los esfuerzos a metas definidas, según Campanario (2002, en Polanco, 2013). Para mantener el interés en los estudiantes, es necesario aprovechar su energía natural de sentirse capaces y orientados al logro de metas, para que el alumno realice voluntariamente lo que se espera que haga y desarrolle sus aptitudes hasta la meta deseada. Entre más capaz es un alumno de desarrollar una actividad, más motivado estará para persistir en ella, lo que le provocará la sensación de éxito y le ayudará a mantenerse motivado.

Teorías de la Motivación

Se han desarrollado varias teorías para explicar la motivación, entre estas se distinguen dos grupos, las teorías de contenido y las de proceso, según Valdés (2005, citado por Naranjo, 2009). Las de contenido estudian y consideran aspectos que motivan a las personas como las necesidades, satisfacción y aspiraciones. Entre las de este tipo podemos contar las teorías de Maslow, Alderfer y McClelland. Las de proceso en cambio, estudian y tienen en cuenta el proceso de pensamiento por el que la persona se motiva, entre estas están las teorías de Vroom, Stacy Adams, y Skinner.

Las teorías explican que la motivación tiene diversos impactos en el comportamiento humano. Varios autores como Bentley, Erdem, Jacobsen, Eggen & Krauchak (2003, 1997 y 2002 citados por Uyulgan & Akkuzu, 2014), entre otros, coinciden en que las teorías de contenido nos dicen que la motivación tiene varias dimensiones, como son la necesidad de éxito, el miedo al fracaso, y la competencia. A su vez existen 3 perspectivas de la motivación: a) Conductista o conductual, que enfatiza el valor de la recompensa en la motivación, y actúa como directriz de la persona hacia las conductas adecuadas alejándolos de las inadecuadas. b) La humanista, enfatiza la capacidad para crecer, la libertad y las cualidades personales. Y c) La cognitiva que se centra en las ideas y su efecto en los resultados, pues lo que la persona piensa puede ocurrir (Naranjo, 2009). Las teorías de motivación cognitiva son de gran valor en la educación pues facilitan el entendimiento de la conducta y rendimiento escolar y permiten determinar estrategias para reforzar la motivación de los alumnos. Estas teorías enfatizan que el resultado obtenido va ligado a la idea que la persona tiene de lo que puede suceder, según Ajello (2003, en Naranjo, 2009). El sistema cognitivo envía información a los otros sistemas provocando respuestas acordes a la información enviada. Esto es las

ideas, creencias y opiniones que la persona posee acerca de sus habilidades, determinan el esfuerzo que realiza. De ahí que Santrock (2002, citado por Naranjo, 2009) afirme que los pensamientos de los estudiantes rigen su motivación. La teoría de Vroom propone que el desempeño en la tarea o el cumplimiento de metas está relacionado con el esfuerzo realizado. Influye también en el desempeño la percepción de la utilidad de la tarea, así como las capacidades y habilidades de la persona. El desempeño proporciona recompensas intrínsecas como la sensación de logro, la autorrealización, y extrínsecas como el prestigio (Naranjo, 2009). La teoría clásica de motivación de logro de Atkinson, menciona que los principales factores de la orientación hacia el logro son tres: el motivo de logro, es decir el deseo de conseguir el éxito, y está relacionado con la capacidad individual de sentir orgullo por el éxito y vergüenza por el fracaso; las expectativas de éxito, en qué medida el sujeto estima tiene probabilidades de éxito, y por último el grado del incentivo, o en otras palabras que tanto esfuerzo se requiere para conseguir el éxito en relación con las probabilidades de obtenerlo (Alonso, 1992). Atkinson en su teoría señala que la motivación al rendimiento se rige por el valor otorgado a la meta y las expectativas por lograrla, teniendo en cuenta las características

de la persona en cuanto a rendimiento, ansiedad y control interno (Naranjo, 2009). De acuerdo con Atkinson, (1974, citado por Alonso, 2005) el comportamiento se rige por el deseo de éxito y el miedo al fracaso.

Dweck y Elliot (1983), afirman que a veces los alumnos no están motivados porque no aprenden, y esto nos lleva a que a la hora de realizar las tareas de aprendizaje se fijen más en las posibilidades de fracasar, en lugar de aceptarlas como un reto y buscar maneras de lograr el resultado deseado, lo que los lleva a concentrarse en el proceso para alcanzarlos y en definir cada error como un fracaso eliminando la posibilidad de considerarlos oportunidades para aprender (Alonso, 2005). La necesidad de evitar el fracaso es mayor en sujetos con menor ayuda y ellos tienden a atribuir la falla a la falta de habilidad (Montero & Alonso, 1992). Varios autores como Garcia (2008), Hampton et al (1989), Trenchera (2005) y Valdés (2005) (citados por Naranjo, 2009) coinciden en que las personas con alta necesidad de logro poseen características como las siguientes: gusto por tomar el control de las situaciones y buscar la solución, se fijan metas moderadas con riesgos calculados, buscan una retroalimentación que les diga que tan bien lo están haciendo, intentan hacer bien las cosas, incluso por encima de la

recompensa, son personas con alta motivación a la competencia (necesidad de logro), con alta motivación de filiación (necesidad de relaciones), esto es resultado del proceso de aprendizaje, pues las personas suelen repetir el patrón de conducta en el que confían.

La motivación hacia el logro tiene tres componentes según Dweck and Elliot, (1983, citados por Montero & Alonso, 1992): Deseo de obtener juicios positivos de la competencia, Deseo de incrementar la competencia personal y Deseo de evitar los errores negativos (deseo de éxito y miedo al fracaso); y cada uno de los tres componentes soporta diferentes predicciones (Montero & Alonso, 1992).

Naranjo, (2009) explica que de acuerdo con Dweck, Henderson y Leggett, existen 3 tipos de orientación al logro :

a) Pericia: las personas se centran en la tarea más que en su habilidad, disfrutan el desafío y desarrollan estrategias para la solución, lo que mejora la ejecución de la tarea.

b) Incapacidad: las personas con esta orientación se centran en sus deficiencias personales, y atribuyen la falla a su falta de habilidad, suelen sentirse aburridas o ansiosas, lo cual daña o influye negativamente en la ejecución de la tarea.

c) Ejecución: Las personas con esta orientación se enfocan más en el resultado que en el proceso, lo que les importa es ganar. La necesidad de ganar los lleva a considerar la posibilidad de intentar y fracasar, y consideran el fracaso una evidencia de falta de habilidad, lo que los lleva protegerse de una imagen de fracaso, dejando de intentar; lo que los lleva a trabajar sin entusiasmo.

De acuerdo con esto si una persona cree que no es capaz, no tiene interés por la tarea o cree que el esfuerzo realizado no tiene sentido, no tendrá motivación.

Motivación en el ámbito académico.

La motivación es importante en muchos aspectos de la vida, incluyendo el ámbito académico, puesto que orienta las acciones, conduciendo a la persona hacia sus objetivos. De ahí que una razón de estudiar la motivación es su influencia en el aprendizaje (Naranjo, 2009). Gallego (2009, citado por Steinmann et al, 2013) considera que el término motivación está ligado constantemente al ámbito educativo, ya que representa el resultado de una serie de procesos ligados a la activación, dirección y continuidad de la conducta escolar. Para Naranjo (2009), la motivación en el ámbito educativo se considera como la disposición positiva para aprender y continuar haciéndolo de forma autónoma.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

Pintrich (1994, citado por Steinmann et al, 2013)

considera que la motivación es un constructo complejo, ya que implica la interacción de cuestiones como el ambiente escolar, los sentimientos y creencias de los estudiantes, y los comportamientos de los mismos. De ahí pues que para autores como Alonso (1995), González (2005), Pintrich (1994, citado por Steinmann et al, 2013) la motivación sea considerada un elemento esencial para entender el aprendizaje.

Nos encontramos en una época de actualización constante, la producción de conocimiento y la disposición de una gran cantidad de información, definen las directrices de la educación superior en nuestros días. De ahí que la construcción de conocimiento en la universidad requiera de renovarse de forma permanente; pues el rol tanto del profesor como del estudiante han cambiado. Ya que el aprendizaje es un proceso complejo, la actividad del estudiante es un aspecto muy importante, pues el aprendizaje es una actividad de quien aprende (Álvarez et al, 2007).

El alumno tiene ahora un proceso más activo en la construcción de sus conocimientos, con una conducta adecuada a un ser autónomo y autorregulado; el profesor ahora asume un rol de mediador, y es el estudiante quien debería asumir la responsabilidad de su aprendizaje, relacionándose con-

sigio mismo meta cognitivamente, logrando aprendizajes más significativos (Rinuado, De la Barrera & Donolo, 1997).

Como bien expresa Polanco (2005), la motivación para el aprendizaje representa una relación recíproca entre alumno y maestro, puesto que, si bien existen acciones promovidas por el docente, están influenciadas por la necesidad e interés en el conocimiento del alumno. Motivar a los estudiantes es un objetivo del profesor, y la falta de la misma es una causa que se asocia con el fracaso de los estudiantes.

Rinuado et al (1997) enfatizan que es importante la actuación del profesor para mejorar la motivación del alumnado, orientándose hacia un clima afectivo, estimulante y de respeto en el proceso enseñanza aprendizaje.

Steinmann et al (2013) complementan agregando que la motivación es un aspecto decisivo del aprendizaje, al profundizar en su conocimiento se requiere tener en cuenta la interacción de la motivación intrínseca y extrínseca, y de la desmotivación, pues todos impactan en la experiencia escolar. La motivación del estudiante está relacionada con sus propias experiencias, su disposición y los motivos o razones que lo involucren en las actividades académicas. Implica tanto a alumnos, como profesores e incluso familias de los estudiantes por lo que se considera

un aspecto preocupante de la comunidad educativa; y su presencia o ausencia en el estudiante es uno de los problemas en el proceso de enseñanza aprendizaje (Polanco, 2005).

Para Steinmann et al (2013) la motivación es resultado de la combinación de factores intrínsecos (intereses, valores, deseos y expectativas) y extrínsecos (contexto, estímulos). Raffini (1998, citado por Polanco, 2005) y Ajello (2003, citado por Naranjo, 2009) coinciden en definir la motivación intrínseca como la elección de realizar un trabajo por la simple satisfacción de hacerlo, por gusto, sin que exista necesidad de recompensa. Parece probable que el estudiante motivado intrínsecamente seleccione y realice actividades por interés, curiosidad y el desafío que éstas le provocan. Es posible también que esté más dispuesto a aplicar un esfuerzo mental mayor en la realización de la tarea, a comprometerse en procesos más difíciles y elaborados y a utilizar estrategias de aprendizaje más profundas y efectivas (Lamas, 2008).

En contraparte se define motivación extrínseca, como el involucramiento en la actividad por motivos externos a la actividad misma, como la recompensa o el evitar un castigo.

Es más probable que el estudiante motivado extrínsecamente se comprometa sólo en ciertas actividades cuando las mismas ofrecen la posibilidad de obtener recompensas externas, es posible que dichos estudiantes opten por tareas más fáciles, para asegurar la obtención de la recompensa (Lamas, 2008). La motivación externa, tiene generalmente implicaciones negativas, ya que el alumno no se interesa por la adquisición del conocimiento, sino por una recompensa o premio externo, y de éstas depende su motivación (Alonso, 1992).

La utilización de la motivación extrínseca puede ser útil en algunos casos, pero es limitativa, pues el impacto de la recompensa suele desaparecer y la conducta no reforzada se extingue. Se ha observado, que sin recompensas de por medio, las personas se implican más, se esfuerzan más y se involucran personalmente, pues se centran en el aprendizaje, lo que los vuelve más lógicos y coherentes en el desarrollo y empleo de estrategias (Alonso, 1992). La utilidad del aprendizaje obedece a razones internas o intrínsecas. Pero el esfuerzo y el aprendizaje representan la posibilidad de alcanzar metas, incentivos o recompensas externas.

La ausencia de incentivos externos puede ser causa de falta de motivación. (Alonso, 2005) De ahí que tal como afirman Flores y Gómez (2010) los estudiantes manifiestan su motivación en dos vertientes, buscando aprender o buscando una calificación. Pueden involucrarse con una tarea o simplemente evitarla, pueden optar por buscar el éxito o evitar el fracaso. La relación que guarda la motivación intrínseca con el intento de aprender sin otra meta que el dominio de la materia y la adquisición de conocimiento, debe ser el pilar de las estrategias del desarrollo de motivación en los alumnos (Ardisana, 2012). A más fuerte motivación para aprender, la mayoría de los sujetos tienden a incrementar sus esfuerzos, descartando la falta de esfuerzo como una causa aceptable de la falla (Montero & Alonso, 1992). Los comportamientos externamente motivados no

son intrínsecamente interesantes puesto que son incitados externamente, la principal razón por la que la gente actúa es porque son positivamente valorados por las personas que les importan o con los que están relacionados (Ryan & Deci, 2000). Los estudiantes motivados intrínsecamente tienden más a la autorregulación, mientras que los motivados extrínsecamente, usan estrategias superficiales para resolver los problemas rápidamente y suelen atribuir el éxito a factores fuera de su control (Rinuado et al 1997). De acuerdo con Polanco (2005), la motivación intrínseca, motiva al estudiante a vivir el proceso provocando que estudie por el interés que le genera la materia. Es aquí donde se pueden manifestar la autorregulación, la independencia y la autodeterminación, puesto que representan cualidades del sujeto intrínsecamente motivado. La motivación extrínseca en cambio busca una recompensa, si la tarea, no es una experiencia que genere recompensa se convierte en frustrante. Campanario (2002, citado por Steinmann et al, 2013), dice que en este tipo de motivación no hay relación directa con la materia de estudio, o el motivo para estudiar, sino solamente representa la necesidad de aprobar el curso.

Lo primero que nos debe ocupar es conocer los factores que afectan la motivación y de acuerdo a eso conocer por que los alumnos afrontan con más o menos interés y esfuerzo las tareas, para esto existen tres factores: El primero es el significado que tiene para el alumno aprender, mismo que depende de los tipos de metas u objetivos a los que les den importancia; el segundo la posibilidad que tiene el alumno de afrontar las dificultades para aprender, este depende de la experiencia de saber cómo enfrentar los obstáculos que se les presenten y el último el tiempo y esfuerzo que el alumno considera le tomará adquirir el aprendizaje (Alonso, 2005). Pintrich y De Groot (1990, en Rinuado et al, 1997), establecen 3 categorías para el estudio de la motivación escolar: 1)

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

Las metas e intenciones: los alumnos orientados hacia metas tienen la intención de aprender para obtener conocimientos y están convencidos de que el esfuerzo determina su éxito o fracaso. 2) La competencia percibida: los alumnos con esta orientación se preocupan por demostrar su capacidad y creen que es esta la causa de su éxito o fracaso. Se preocupan más por la valoración, por lo que tienden a escoger las tareas fáciles sobre las desafiantes que podrían suponer una valoración negativa. 3) Las reacciones afectivo emocionales.

Metas en la motivación

Rinuado et al (1997) mencionan que acorde con Ames y Archer, Dweck, Elliot y Dweck, Nicholls, en Valle Arias (1988, 1986, 1988, 1984 y 1997 citados por Rinuado et al, 1997), existen dos tipos de metas: De aprendizaje: centradas en la tarea. Y de rendimiento: centradas en el yo. Siendo que la orientación a la tarea es esencial para implementar estrategias de procesamiento profundo; y la orientación a la meta (rendimiento) no se vincula de forma significativa con el uso de estrategias de aprendizaje. La orientación al aprendizaje pone de manifiesto la relación entre el deseo de aprender y las metas como el deseo de ser útil y el de ser aceptado sobre todo por el profesor (Alonso, 2005).

La motivación por aprender está relacionada con la importancia del puesto, del conocimiento y de las habilidades a aprender, y que estos conocimientos y habilidades representan aprendizaje; además la motivación por aprender nos lleva a desarrollar habilidades para aprender y mejorar el rendimiento (Iordache, 2014).

Por su parte y en mismo sentido, Flores y Gómez (2010) argumentan que existen dos tipos de metas, las de maestría o dominio, que favorecen el proceso cognitivo y redundan en un mejor aprendizaje; pues representan una reacción positiva ante la tarea y tienen valor intrínseco, de acuerdo con Armes, Covington y Pintrich y Schunk (1992, 2000 y 2002, citados por Flores y Gómez, 2010).

Y metas de desempeño, que solo favorecen procesos cognitivos simples, la búsqueda de tareas sencillas en pos de un beneficio, así como la evitación de la tarea desafiante, pues existe el temor de críticas negativas, estas metas son de origen extrínseco, según dicen Elliot y Church (1997, citado por Flores y Gómez). Podemos decir pues que las metas de maestría corresponden con las metas de aprendizaje y las metas de desempeño con las metas de rendimiento citadas por Rinuado et al (1997) Ahora bien, conforme pasa el tiempo los estudiantes se interesan más en la calificación y se orientan a metas de desempe-

ño para obtenerla, disminuyendo la preocupación por las metas de aprendizaje.

El principal factor que favorece este comportamiento es el sistema de calificación que clasifica a los alumnos de acuerdo a su rendimiento; llevando a los alumnos a adoptar conductas como la realización del mínimo esfuerzo, la poca disposición a enfrentar retos, e incluso llegar a perder el interés o aborrecer la materia en sí (Flores y Gómez, 2010).

Alonso y García y Domenech (1999 y 1997 citados por Steinmann et al, 2013), también afirman que la motivación se ve afectada por el tiempo, a medida que se avanza en la escuela disminuye la motivación por la tarea y por el aprendizaje como tal. Se debe estimular a los estudiantes a interesarse más en aprender que en la calificación obtenida, dirigirlos hacia la motivación intrínseca sobre la extrínseca (Naranjo, 2009).

En cuanto a las metas, Alonso (1991, citado por Polanco, 2005) establece las siguientes, ampliándola a 4 rubros:

a) Relacionadas con la tarea: este tipo de motivación provoca que la persona sea más persistente, aprenda mejor y llegue a conclusiones antes que otros. El estudiante es consciente de que supera la tarea y de que ha mejorado un área que le interesa.

b) Relacionadas con el ego o yo: Esta motivación busca el mejoramiento del yo, representa una fuente de estatus ganado, pues pretende demostrar a los demás que se es superior y que se poseen capacidades y destrezas. Esta motivación produce más persistencia, más éxito en la solución de problemas y mayor aprovechamiento en el corto y largo plazo.

c) Relacionadas con la valoración social: se desprenden de la necesidad de aceptación y reconocimiento de las virtudes propias, del requerimiento de aprobación. Ausubel (1981) dice que esta meta no se refiere al aprovechamiento académico, sino que se orienta al aseguramiento de la aprobación de una persona o grupo.

d) Relacionadas con la consecución de recompensas externas: motivación ligada al acceso a una posición social, estatus o recompensa externa. Abarca (1995) dice que esta meta está vinculada a la necesidad, lo cual es un factor primordial de la motivación.

Huertas (1997), sostiene que la idea que cada uno tiene sobre sus capacidades determina las tareas que elegimos, las metas que nos proponemos y el esfuerzo que dedicamos a las mismas, con la finalidad de alcanzar la meta. Esto es, a mayor competencia, más exigencia, y más dedicación a la tarea (Lamas, 2008). El grado del sentido de competencia (alto o bajo) se equilibra de acuerdo con los éxitos y fracasos experimentados (Abarca 2001), por lo que la motivación no es estática, sino que se transforma constantemente en relación con las experiencias de cada persona (Naranjo, 2009).

Quienes atribuyan su éxito a causas internas y estables tenderán a buscar el éxito, y quienes lo atribuyen a causas inestables y externas evitarán situaciones que representen un reto (Pintrich y Schunk,

citados por Flores y Gómez, 2010). Naranjo (2009), por su parte comenta que, si se atribuye un resultado positivo a una causa estable, esperará éxitos futuros. Si se atribuye un resultado negativo a una causa estable esperará fracasos. Si se atribuye el fracaso a una causa inestable, se podría tener la expectativa de resultados positivos, puesto que se percibe como una causa modificable. Es entonces importante que el estudiante aprenda a modificar su percepción acerca de las atribuciones de sus éxitos y fracasos, y que identifique las causas estables en los resultados positivos, y las inestables en los negativos (Naranjo, 2009).

A su vez, Valle Arias (1997, citado por Rinuado et al, 1997) nos presenta su versión, en la que hace referencia a las siguientes variables:

a) Atribuciones causales: Las interpretaciones y valoraciones que realiza una persona sobre sus resultados determinan su motivación.

b) Enfoque de la motivación: Los motivos e intenciones que posee un estudiante van a determinar el tipo de recursos cognitivos que utilizara para enfrentarse a las diversas tareas, y las estrategias a utilizar para lograr o no un aprendizaje significativo.

c) Autoconcepto: valoración del estudiante acerca de sí mismo y es quien determina el éxito o fracaso en sus estudios.

De acuerdo con Rinuado et al (1997), el autoconcepto constituye el motor principal de la motivación hacia las conductas de aprendizaje y rendimiento académico. Son este y las atribuciones causales quienes influyen en la orientación motivacional del estudiante, adoptando diferentes metas que determinan las estrategias a seguir para la obtención de resultados de aprendizaje. En este sentido Bandura (1997, citado por Naranjo, 2009) define autosuficiencia, similar al autoconcepto, como la creencia que tiene la persona sobre su dominio de la situación y el logro de resultados positivos. Este es un factor determinante en el rendimiento académico.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

Las personas con baja autosuficiencia en el aprendizaje evitan las tareas desafiantes, mientras que las autosuficientes se entusiasman con las tareas de aprendizaje. El sentimiento de autosuficiencia mejora la autoestima y la motivación (Naranjo 2009). Por otro lado, las atribuciones parecen influir en la motivación, pueden deberse a causas internas o externas, ser estables o variables y controlables o no.

El que sea una causa externa o interna influye en las respuestas emocionales de la persona por el éxito o fracaso. La estabilidad influye en las expectativas, y la controlabilidad en las emociones como vergüenza, enojo, o gratitud.

Después las emociones y expectativas afectan el nivel de esfuerzo de la persona para conseguir el objetivo (Alonso, 1992).

Polanco (2005) parece coincidir al afirmar que las atribuciones de éxito y/o fracaso afectan a los estudiantes y determinan su motivación, pero existen muchas teorías y tesis que dificultan su estudio. Alonso (2005) menciona que cuando una persona se esfuerza por aprender su motivación y el esfuerzo que realiza responden en función de: las consecuencias positivas (metas e intereses); las expectativas de conseguir los resultados buscados; los conocimientos y estrategias de autorregulación del aprendizaje; el costo o consecuencias negativas que pueden tener-

se Rinuado et al, (1997) sostienen que para obtener rendimientos académicos satisfactorios no es suficiente contar con capacidad, sino que se requiere del interés del estudiante y del esfuerzo. Por lo que alumnos sin grandes capacidades, pero gracias a su esfuerzo y dedicación pueden llevar a cabo con éxito sus estudios. Es necesario no solo ser capaz sino creer que se es capaz y estar dispuesto a esforzarse.

El esfuerzo que una persona hace no solo depende de la previa atribución de una falla a este factor causal y de la percepción del esfuerzo como una variable controlable, sino además del grado en que el esfuerzo es considerado puede ser productivo cuando uno ve hacia el futuro (Montero & Alonso, 1992).

Mantener un nivel de esfuerzo importante, debe estar apoyado en una expectativa de que de esta actividad se obtengan los resultados esperados (Lamas, 2008). Según Dwerk y Elliot (1983) el deseo de éxito tiene dos aspectos motivacionales distintos, por un lado el deseo de aprender y por otro incrementar la propia competencia y el deseo de recibir una evaluación positiva de la competencia (Alonso, 2005), sin embargo hay que mencionar que existe un efecto negativo de la motivación por el factor de obtener juicios positivos de la competencia, y este es que cuando el deseo de obtenerlo se incrementa, las personas tienden

a negar la habilidad o inteligencia como causa de sus fallas (Montero & Alonso, 1992); es diferente el deseo de aprender, para aumentar la propia competencia, y el deseo de experimentar el éxito por recibir juicios positivos de la competencia (Alonso, 1992).

Si por alguna razón el alumno siente rechazo, procurará evitar la situación o se sentirá obligado, lo cual desalienta su motivación (Alonso, 2005).

La motivación para aprender depende de algo más que la actividad en sí, depende también de tener idea de cómo afrontar las tareas y las dificultades que se encuentren en el proceso de adquirir el aprendizaje (Alonso, 2005). Parece que la diferencia entre los sujetos más y menos motivados, es que los motivados se centran en la forma en cómo van a resolver el problema más que en la probabilidad de fracaso (Alonso Tapia 1990, Dweck y Bempechat 1983, Kuhl 1987 y Pardo Merino, 1983, 1987 citados por Alonso, 1992) Kuhl (1987, citado por Alonso 1992) menciona que la desmotivación se da después de una serie de procesos cognitivos, donde intervienen factores como la atención del sujeto, que puede centrarse en el fracaso o en las acciones necesarias para conseguir el éxito; el conocimiento de que tanto puede posibilitarse el éxito con la aplicación de diversas soluciones;

y sobretodo el conocimiento sobre cómo utilizar la experiencia de los factores anteriores para resolver el problema (Alonso, 1992). El abandono de la actividad, se da después de que ante un fracaso inicial se incrementa el esfuerzo realizado, y la experiencia repetida del fracaso es lo que lleva al abandono (Kuhl 1987). La repetición reiterada del fracaso no siempre resulta en la creencia de que la persona no es capaz de resolver la situación, pues no todas las personas claudican al mismo tiempo (Alonso, 1992).

El desinterés por el estudio está determinado por la dificultad de comprender y aprender, la experiencia de fracaso al aprender, y la ausencia de valor en el aprendizaje, para comprender este hecho es necesario entender las causas de esa falta de motivación y que se puede hacer para motivar a estos alumnos (Alonso, 1992).

La orientación a la evitación no depende solo del miedo al fracaso o la evaluación negativa de los demás, sino también del grado en que las tareas y actividades se consideran inútiles, y del grado en que los alumnos carecen de estrategias para manejar la tensión (Alonso, 2005). Alonso (1992), identifica dos problemas en la motivación afectiva de los estudiantes: 1) Indefensión: se presenta cuando los estudiantes atribuyen su éxito o fracaso académico a factores externos, fuera de su control; creen que su capacidad o inteligencia es deficiente.

Presentan aburrimiento y ansiedad en las actividades académicas, y en tanto aumentan sus fracasos académicos disminuye su participación. Esta situación comienza a partir de los 11 o 12 años. 2) Desesperanza aprendida: se manifiesta a partir de los 8 o 9 años.

Estas personas sienten que van a fracasar, sin importar si cuentan logros académicos

La indefensión y desesperanza aprendida, que se manifiestan desde la infancia, provocan que la persona perciba los fracasos como insuperables ya que no confía en sus capacidades y las creen limitadas (Alonso 1992, Naranjo 2009). Algunas personas creen que la falta de habilidad es estable y no puede cambiarse,

en cambio otros consideran este factor modificable a través del esfuerzo. Así pues sujetos con el mismo nivel de miedo al fracaso pueden mostrar diferentes niveles de esfuerzo dependiendo de si creen que pueden compensar su falta de habilidad o no (Montero & Alonso, 1992).

El desinterés por el estudio está determinado por la dificultad de comprender y aprender, la experiencia de fracaso al aprender, y la ausencia de valor en el aprendizaje, para comprender este hecho es necesario entender las causas de esa falta de motivación y que se puede hacer para motivar a estos alumnos (Alonso, 1992).

La orientación a la evitación no depende solo del miedo al fracaso o la evaluación negativa de los demás, sino también del grado en que las tareas y actividades se consideran inútiles, y del grado en que los alumnos carecen de estrategias para manejar la tensión (Alonso, 2005).

De Charms (1976, citado por Alonso, 2005), dijo que trabajar en actividades o proyectos de elección propia, facilita y posibilita el aprendizaje, pues al sentir que se actúa de forma autónoma se facilita la autorregulación, caso contrario cuando la persona se siente obligada a estar en clase, o disminuye el esfuerzo e interés, y contribuye al aumento de conductas orientadas a salir de la situación no deseada. Esto es lo que puede denominarse desinterés por el trabajo y rechazo del mismo.

Un aspecto fácilmente reconocido en estudiantes poco motivados es el ausentismo (motivo por el cual también se llama a este factor vagancia), y otro aspecto también característico de este tipo de estudiantes es el comportamiento apático, este tipo de comportamiento tiene en objetivo de evitar el rechazo del grupo.

Adicionalmente la evitación surge como un rechazo a la situación poco placentera y el afectado se refugia en acciones y pensamientos para reducir la tensión (Ardisana, 2012)

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

El deseo de evitación y rechazo de la tarea por no parecer útil sugiere que la orientación a evitar la tarea en la medida en que no se ve la utilidad de la misma, no es independiente de la orientación al aprendizaje. Y serían polos opuestos la orientación al aprendizaje y la evitación y rechazo de la tarea por no ver la utilidad en la misma (Alonso, 2005). Aquí aplica la afirmación de Naranjo (2009) "Cuando las habilidades son altas pero las actividades no representan un reto, surge el aburrimiento. Cuando tanto el desafío como la habilidad son bajas, se presenta la apatía. Cuando el reto es grande, pero las habilidades, al menos en la percepción de la persona, son bajas, se experimenta ansiedad." (p.166). Y otro aspecto importante en el aprendizaje es la ansiedad, se aprende además de cuando existen recompensas, cuando se reduce la tensión (Naranjo, 2009). A este respecto, Pintrich (1991, citado por Lamas 2008), comenta que se trata de un componente afectivo vinculado a pensamientos negativos que interfieren negativamente en el desempeño del sujeto. La baja motivación crea un estado de ansiedad (Rinualdo, 2003, citado por Ardisana, 2012), la causa de la ansiedad es el sentimiento de estar poco preparados (Ardisana, 2012). Cuando una actividad que puede resultar en éxito o fracaso, se realiza bajo presión, hay personas que mejoran su rendimiento

y otras que lo disminuyen, ya que de acuerdo a Mandler y Sarason (1952, citados por Alonso, 2005), esta "ansiedad" puede ser un motivador positivo o negativo, y puede llevar a algunos a obtener mejores resultados y a otros a fracasar (Panadero & Alonso, 2014). Cuando la ansiedad es un motivador positivo hablamos de ansiedad facilitadora.

Así García (2008, citado por Naranjo, 2009) explica que la reducción de la ansiedad se asocia con el comportamiento que ayuda a resolver un problema, así si se recibe una recompensa por competir contra el estándar de excelencia, se reduce la ansiedad y se fortalece la necesidad de logro, o si se logra el éxito gracias a las amistades y relaciones y se fortalece la necesidad de afiliación, o bien si la persuasión y dominio se asocian al éxito se fortalece la necesidad de poder.

Cuestionario MAPE-3

Recopilando las ideas anteriores, con la finalidad de diseñar un instrumento Alonso y Huertas (2000) identifican los siguientes rasgos para determinar la motivación en los adultos: miedo al fracaso, deseo de evaluación externa positiva de la propia competencia, deseo de aprender, motivación externa, disposición al esfuerzo, desinterés por el trabajo y rechazo del mismo (vagancia) y ansiedad facilitadora del rendimiento.

Las escalas del cuestionario MAPE-

3, evalúan factores motivacionales independientes, pero con pequeñas relaciones, lo que permite identificar la motivación del sujeto como intrínseca o extrínseca (Alonso & Huertas, 2000). De ahí que el cuestionario MAPE-3, considera una combinación de factores motivacionales, agrupados en los 7 mencionados anteriormente.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

Con la finalidad de medir las diferentes dimensiones de la motivación, así como la identificación de los factores en que estas se pueden agrupar, se utilizó el cuestionario Mape-3, para la evaluación de la motivación en sujetos adultos, diseñado y validado por Alonso y Huertas (2000), a una muestra de 215 estudiantes, de un universo de 590 alumnos matriculados en LAE en la UAA, para seleccionarlos se utilizó un muestreo aleatorio simple, obteniendo la distribución que se muestra en la tabla 1.

Tabla 1
Distribución de la muestra

Columna 1; Semestre
Columna 2; Numero de Estudiantes.

S	No.de E	S	No.de E
1°	8	6°	6
2°	37	7°	39
3°	46	8°	16
4°	27	9°	7
5°	29	10°	0

El cuestionario se aplicó utilizando la herramienta de Google Drive para realizar encuestas, y fue contestado por todos los estudiantes seleccionados, en el mes de octubre de 2015, posteriormente se procesó la información obtenida utilizando el programa SPSS. Al tratarse de una investigación de tipo cuantitativo, primeramente, se realizó el análisis estadístico descriptivo de los datos, para después analizar la correlación entre las diferentes dimensiones planteadas en el cuestionario y derivado del porcentaje de correlaciones significantes se procedió al análisis factorial utilizando el Método de componentes principales y rotación de Oblimin, con la finalidad de obtener los factores principales del modelo en el caso que nos ocupa.

Metodología

Tabla 2
Estadísticos Descriptivos

	MEDIA	DESVIACIÓN TÍPICA	N
MF	4.93	3.901	215
DER	12.48°	5.067	215
MA	16.32°	3.482	215
ME	6.01°	3.173	215
DE	4.43°	2.309	215
DTR	3.17	2.722	215
AF	7.85°	2.502	215

MF: Miedo al fracaso.
DER: Deseo de Éxito y Reconocimiento.
MA: Motivación por Aprender.
ME: Motivación Externa.
DE: Disposición al Esfuerzo,
DTR: Desinterés por el trabajo.
AF: Ansiedad Facilitadora.

RESULTADOS

Para la muestra de 215 individuos, en la que todos los cuestionarios fueron tomados en cuenta, pues dada la forma de administración del mismo no existen preguntas sin responder en ningún cuestionario, se obtuvieron los datos de estadística descriptiva de la tabla 2, en la que se observa que la media de Miedo al Fracaso es de 4.93, la de Deseo de éxito y Reconocimiento 12.48, la de la Motivación por Aprender de 16.32, la de la Motivación Externa del 6.01, la de Disposición al Esfuerzo 4.43, la del Desinterés por el trabajo, 3.17, y la Ansiedad Facilitadora es de 7.85.

Podemos notar que las medias de Deseo de Éxito y Reconocimiento y la Motivación Externa son superiores a los determinados por Alonso & Huertas (2000), tabla 3, mientras que Motivación por aprender, Desinterés por el trabajo y rechazo del mismo, y Ansiedad Facilitadora, son ligeramente superiores; y el Miedo al Fracaso y la Disposición al Esfuerzo son ligeramente inferiores; lo que nos puede llevar a pensar que el comportamiento de la muestra es un poco diferente. Lo que nos lleva a pensar que efectivamente el modelo educativo está fomentando el que se busquen recompensas como la calificación, esto es una orientación al logro.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

Tabla 3 Estadísticos Descriptivos Dr. Alonso Tapia

	MEDIA	DESVIACIÓN TÍPICA	N
MF	5.84	4.29	1400
DER	8.34	4.88	1394
MA	16.16	3.45	1383
ME	3.41	2.92	1398
DE	3.45	2.33	1407
DTR	3.84	2.73	1394
AF	7.06	3.56	1983

MF: Miedo al fracaso.
DER: Deseo de Éxito y Reconocimiento.
MA: Motivación por Aprender.
ME: Motivación Externa.
DE: Disposición al Esfuerzo,
DTR: Desistés por el trabajo.
AF: Ansiedad Facilitadora.

En cuanto a las correlaciones, mismas que se presentan en la tabla 4, tenemos que la correlación más alta es 0.51 y la más baja 0.018, siendo la media de las correlaciones 0.21, lo que sugiere un comportamiento similar al estudio realizado por Alonso & Huertas,(2000). Existe una correlación significativa entre la variable Miedo al Fracaso con el Deseo de Éxito y Reconocimiento (0.411), la Motivación Externa (0.258) y el Desinterés por el trabajo y rechazo del mismo (0.483) siendo está la correlación más alta, además existe una correlación negativa pero significativa entre el Miedo al Fracaso con la Motivación por Aprender (-.171) y una correlación significativa con la Disposición al Esfuerzo (.157). Para el Deseo de Éxito y Reconocimiento su correlación significativa más alta es con la Motivación externa (0.513), además de correlaciones significativas con la Disposición al Esfuerzo, el Desinterés por el Trabajo y Rechazo del Mismo y la Ansiedad Facilitadora. La Motivación por Aprender tiene correlaciones significativas con la Disposición al Esfuerzo, y la Ansiedad Facilitadora. Y negativa pero significativa con el Desinterés por el Trabajo y Rechazo del mismo (-.264). La Motivación Externa presenta correlaciones significativas con todas las variables excepto la Motivación por Aprender,

con la cual tiene una correlación negativa (-.029). De nuevo se muestra una tendencia hacia la motivación hacia el logro, y se corrobora la idea de que las tareas interesantes motivan al esfuerzo, y las que se consideran poco útiles provocan desinterés.

Tabla 4 Correlaciones entre las puntuaciones directas

	MF	DER	MA	ME	DE	DTR	AF
MF	1	-0.4112973	-0.17057319	0.25830538	0.15715698	0.48342256	0.05915801
DER	0.411297331	1	0.11114009	0.51309709	0.30878464	0.36080946	0.30064354
MA	-0.17057319	0.11114009	1	-0.02861132	0.24594719	-0.26448962	0.36867346
ME	0.25830538	0.51309709	-0.2861132	1	0.18955412	0.4175035	0.29868482
DE	0.15715698	0.30878464	0.24594719	0.18955412	1	-0.05915801	0.31378089
DTR	0.48342256	0.36980946	-0.26448962	0.41755035	-0.05915801	1	0.0997385
AF	0.01801266	0.30064354	0.30064354	0.29863482	0.31378089	0.0997385	1

MF: Miedo al fracaso.
DER: Deseo de Éxito y Reconocimiento.
MA: Motivación por Aprender.
ME: Motivación Externa.
DE: Disposición al Esfuerzo,
DTR: Desistés por el trabajo.
AF: Ansiedad Facilitadora.

La Disposición al Esfuerzo tiene una correlación negativa con el Desinterés por el trabajo y rechazo del mismo, y correlaciones significativas con Deseo de Éxito y Reconocimiento, la Motivación por Aprender, y la Ansiedad Facilitadora, y una correlación significativa con el Miedo al Fracaso. Aquí notamos como es lógico que las personas se esfuerzan cuando o bien buscan una recompensa o bien buscan un aprendizaje, por lo que podemos decir que el esfuerzo no tiene relación con el origen de la motivación. Por su parte el Desinterés por el trabajo y rechazo del mismo, presentan correlaciones significativas con el Miedo al Fracaso, el Deseo de Éxito y Reconocimiento y la Motivación Externa, y una correlación negativa pero significativa con la Motivación por aprender. Quedando claro que las tareas que no representan utilidad provocan desinterés, entendiendo utilidad ya sea aprendizaje

o recompensa. La Ansiedad facilitadora presenta una correlación de 0.100 con el Desinterés por el Trabajo y Rechazo del mismo y de .018 con el Miedo al Fracaso, presentando correlaciones significativas con las demás variables. Esto es interesante, y nos provoca suponer que cuando la actividad resulta interesante y útil, los alumnos sienten una presión interna que los impulsa hacia el resultado deseado. El 76.19% de las correlaciones se presentan estadísticamente significativas, lo que sugiere como adecuado realizar un análisis factorial, que permita explicar la correlación entre las diferentes escalas. Los resultados del análisis factorial son los que se presentan en la tabla 5. De ahí determinamos que existen dos factores que explican el 59.08 de la varianza.

Tabla 5 Análisis Factorial

	FACTOR	
	MOTIVACIÓN HACIA EL LOGO	MOTIVACIÓN POR LA TAREA
MF	.745	-.110
DER	.671	.395
MA	-.350	.760
ME	.672	.262
DE	.117	.656
DTR	.820	-.221
AF	.133	.737
VALOR PROPIO	2.347	1.699

Método de extracción:
Análisis de componentes principales.
Método de rotación: Normalización Oblimin con Kaiser.
MF: Miedo al fracaso.
DER: Deseo de Éxito y Reconocimiento.
MA: Motivación por Aprender.
ME: Motivación Externa.
DE: Disposición al Esfuerzo,
DTR: Desistés por el trabajo.
AF: Ansiedad Facilitadora.

En el primer factor se encuentran correlacionadas las dimensiones, Miedo al Fracaso, Deseo de Éxito y Reconocimiento, Motivación Externa y Desinterés por el Trabajo, existiendo una correlación negativa pero significativa con la Motivación por aprender (-.350). A este factor lo llamaremos Motivación hacia el Logro. Dada las similitudes con el factor así denominado en la Teoría Clásica de Motivación al Logro de Atkinson. Tenemos un segundo factor, en el que se correlacionan de forma positiva y significativa las dimensiones: Motivación al Aprendizaje, Disposición al Esfuerzo y Ansiedad Facilitadora. Lo que nos lleva a nombrar este factor Motivación por la Tarea. Procedente de la relación entre la motivación por aprender y el interés en la actividad de aprendizaje, siendo este interés el que activa la cantidad de esfuerzo a realizar (Alonso, 2005), aunque a diferencia de Alonso & Huertas (2000), en nuestro caso incluiremos en este factor la Ansiedad Facilitadora, que ellos consideraron como un factor por sí misma.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

Conclusiones

De acuerdo a los datos obtenidos podemos afirmar que existe una alta correlación entre las dimensiones de la motivación definidas en el MAPE-3, ya que el 76.19% de las correlaciones son significativas.

De tal manera que se encuentran interesantes los siguientes datos al revisar el modelo. La Motivación por Aprender tiene correlaciones significativas con la Disposición al Esfuerzo, y la Ansiedad Facilitadora. Y negativa pero significativa con el Desinterés por el Trabajo y Rechazo del mismo.

Por lo que podemos concluir que la motivación en los estudiantes de LAE de la UAA se está dando mediante un proceso intrínseco. La correlación negativa pero significativa entre la Motivación por Aprender y el Miedo al Fracaso (-.171), puede atribuirse a la afirmación de que con el paso del tiempo cambia la orientación del aprendizaje hacia la de rendimiento, y los alumnos se centran más en el resultado que en el proceso de aprender, lo que provoca que no asuman riesgos, para no parecer incompetentes ante los demás.

En cuanto a la motivación externa, los resultados coinciden con la afirmación de Alonso & Huertas (2000), de que se correlacionan el miedo al fracaso, el deseo de éxito y reconocimiento y la motivación externa, siendo que todos los rasgos agrupados obedecen a motivaciones externas, es decir aquellas que persiguen una meta por medio de la actividad en cuestión, misma que no representa el fin último.

Debiendo tener en cuenta que cuando se trata de actividades motivadas por cuestiones externas, puede producirse un rechazo y desagrado por la tarea, aunque por otro lado el interés para trabajar en las actividades con la finalidad de conseguir la meta y el éxito, puede convertirse en el principal motivador de la persona.

La Motivación Externa presenta correlaciones significativas con todas las variables excepto la Motivación por Aprender, con la cual tiene una correlación negativa, lo que nos lleva a pensar

que los motivadores externos (recompensas) no conducen a una motivación por aprender, pues este tipo de motivación no conduce a un aprendizaje real, ni a la autonomía y autorregulación, sino más bien hacia la dependencia en el aprendizaje.

Siendo su correlación menor con la motivación por aprender, que, con las otras dimensiones, podemos afirmar que, a mayor necesidad de obtener el conocimiento, mayor presión para la realización de la tarea, debido tal vez a que los estudiantes no encuentren fácilmente la manera de enfrentar la tarea, tal como lo mencionaba Alonso (2005).

El desinterés por el trabajo y rechazo del mismo, presenta bajas correlaciones con la disposición al esfuerzo, más tiene una correlación significativa con la motivación por aprender. Lo que nos lleva a suponer un deseo de evitar en la tarea al no encontrarle utilidad. Existiendo una dependencia entre el rechazo a la tarea con la orientación al aprendizaje.

La Ansiedad facilitadora presenta una correlación de 0.100 con el Desinterés por el Trabajo y Rechazo del mismo, por lo que se encuentra una pequeña correlación positiva con la variable desinterés por la tarea y rechazo de la misma.

Esto es si la actividad no tiene utilidad tampoco representa preocupación para el alumno. Las correlaciones significativas de la Ansiedad Facilitadora con el Deseo de Éxito y Reconocimiento, la Motivación por Aprender, Motivación Externa, y Disposición al Esfuerzo, así como sus bajas correlaciones con el Miedo al Fracaso y el Desinterés por el Trabajo y Rechazo del Mismo, nos hacen pensar que en contexto del estudio realizado los estudiantes de LAE de la UAA, presentan un mayor rendimiento en situaciones de presión que en situaciones sin la existencia de esta, por lo que la ansiedad facilitadora, tal como lo menciona Alonso (2005), puede considerarse un motivador positivo.

Por otro lado, podemos afirmar que existen dos motivadores perfectamente identificados en el grupo de sujetos de estudio, la motivación externa, determinada por lo que llamamos Motivación hacia el logro, explicada principalmente por el miedo al fracaso, el deseo de éxito y reconocimiento, la motivación externa y el desinterés por el trabajo y rechazo del mismo, es decir que incluye aquellos aspectos externos que motivan a los estudiantes; y la motivación interna, representada por el factor Motivación por la Tarea, explicada en gran parte por la motivación por aprender, la disposición al esfuerzo y la ansiedad facilitadora; esto es en la que se identifican los motivos internos que nos llevan a la adquisición del conocimiento.

Existen dos orientaciones motivacionales la orientación al aprendizaje y la orientación al resultado (Alonso, 2005), mismas que se definen claramente en los factores determinados en nuestro estudio. Siendo el factor Motivación por la tarea el que corresponde a la orientación al aprendizaje y el factor Motivación hacia el Logro el que corresponde a la orientación al resultado.

Como conclusión final podemos decir que en el caso de los Estudiantes de LAE de la UAA, la ansiedad realmente es una facilitadora del aprendizaje, y que motiva a los mismos a aprender o por lo menos a cumplir con las tareas encomendadas, lo que nos habla de la relación del aprendizaje con la autorregulación; de igual forma se encontró que cuando se encuentra la utilidad en el aprendizaje se realiza un esfuerzo para realizar las tareas y en caso de que la utilidad encontrada sea nula, se presenta el desinterés por el trabajo y rechazo del mismo.

Sin embargo, es importante considerar que existe otro aspecto que afecta el aprendizaje, la forma y grado en que la persona autorregula el mismo, la autorregulación está relacionada con el incremento del esfuerzo, pero también de la ansiedad. La regulación se ha relacionado con mayor disfrute de la

escuela y mejores estilos de afrontamiento positivo de situaciones, y la motivación intrínseca esta correlacionada con el interés, disfrute, sentimiento de competencia y afrontamiento positivo (Ryan & Deci, 2000).

Por lo que podemos suponer que los estudiantes de Administración de Empresas de la UAA tienden a la autorregulación según los datos analizados, por lo que se considera interesante aplicar posteriormente un cuestionario que mida la autorregulación de los estudiantes para relacionarla con la motivación. Por último, podemos afirmar que existen diferencias entre el modelo presentado por Alonso & Huertas (2000), y el resultante del estudio en los estudiantes de LAE de la UAA, pudiendo atribuir las mismas probablemente a diferencias culturales entre los países objetos de estudio. Pues la mentalidad y cultura de los españoles y mexicanos difieren, incluso en el ámbito universitario.

Ahora pues podemos decir que es necesario, debido a que nos encontramos en una era de cambio constante, también evolucionar en la educación superior, buscando la forma de orientar la motivación de los estudiantes hacia el plano intrínseco, con la finalidad de formar profesionales, puesto que se requiere además del aprendizaje significativo, el desarrollo de habilidades de autonomía y regulación del aprendizaje, mismos que pueden considerarse de forma no solo temporal durante la vida universitaria, sino trasladarse al desempeño profesional de los futuros profesionistas.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

REFERENCIAS

- Abarca, S. (1995). *Psicología de la motivación*. San José, Costa Rica: E-UNED.
- Allejo, A.M. (2003). La motivación para aprender. En Pontecorvo (Coord.), *Manual de Psicología de la Educación*, (pp. 251-271). España: Popular.
- Alonso Tapia, J. (1992). *Motivar en la Adolescencia: Teoría, Evaluación e intervención*. Madrid, España: Universidad Autónoma de Madrid.
- Alonso Tapia, J. (1992). ¿Qué es lo mejor para motivar a mis alumnos?. Madrid: Universidad Autónoma/ Instituto de Ciencias de la Educación.
- Alonso Tapia, J. (2005). Motivaciones, expectativas y valores-intereses relacionados con el aprendizaje: el cuestionario MEVA. *Psicothema*, 17(3), 8.
- Alonso Tapia, J. (2005). Motivación para el aprendizaje: La perspectiva de los alumnos. In M. d. E. y. Ciencia. (Ed.), *La orientación escolar en los centros educativos* (pp. 209-242). Madrid, España.: Universidad Autónoma de Madrid.
- Alonso Tapia, J., & Huertas, J. A. (2000). Evaluación de la Motivación en sujetos adultos: el cuestionario MAPE-3. Universidad Autónoma de Madrid.
- Álvarez, B.; González, C; & García, N. (2007). La motivación y los métodos de evaluación como variables fundamentales para estimular el aprendizaje autónomo. *Red U. Revista de Docencia Universitaria*, 2. Consultado el día 21 de septiembre de 2016 en http://www.redu.um.es/Red_U/2
- Ardisana, E. F. H. (2012). La motivación como sustento indispensable del aprendizaje en los estudiantes universitarios. *Pedagogía Universitaria*, 17(4), 15.
- Flores, R & Gómez, J. (2010). Un estudio sobre la motivación hacia la escuela secundaria en estudiantes mexicanos. *Revista electrónica de Investigación Educativa*, 12 (1), Consultado el 20 de septiembre de 2016 en <http://redie.uabc.mx/vol12no1/contenidofloresgomez.html>
- González, A. (2005). *Motivación Académica. Teoría, Aplicación y Evaluación*, Madrid: Pirámide.
- Herrera, F., Ramírez M., Roa J., y Herrera I. (2004), Tratamiento de las creencias motivacionales en contextos educativos pluriculturales. *Revista Iberoamericana de Educación*, 37 (2). Consultado el 21 de septiembre de 2016 en <http://rieoie.org/investigación/625/Herrera.pdf>
- Huertas, J. (1997). *Motivación. Querer Aprender*, Buenos Aires: Aique.
- lordache, S. (2014). Motivation and performance in education.. *Bulletin Stiintific*. 2(38), 114119.
- Lamas, H. (2008). Aprendizaje Autorregulado, Motivación y Rendimiento Académico. *Liberabit*, 14 (6), 15-20.
- Montero García-Celay, I., & Alonso Tapia, J. (1992). Achievement Motivational in High School: Constrasting Theoretical Models in Classroom. *Learning and instruction*, 2, 15, [https://doi.org/10.1016/0959-4752\(92\)90004-6](https://doi.org/10.1016/0959-4752(92)90004-6)
- Naranjo, M. (2009) Motivación: Perspectivas teóricas y algunas consideraciones de su importancia en el ámbito educativo. *Educación*, 33 (2), 153-170, <https://doi.org/10.15517/revedu.v33i2.510>
- Panadero, E., & Alonso-Tapia, J. (2014). How do students self-regulate? Review of Zimmerman's cyclical model of self-regulated learning. *Anales De Psicología*, 30(2), 450-462, <https://doi.org/10.6018/analesps.30.2.167221>
- Polanco, A. (2005). La motivación en estudiantes universitarios. *Revista Electrónica Actualidades Investigativas en Educación*. 5(2), 1-13.
- Rinuado, M.; De la Barrera, M & Donolo, S. (1997) Motivación para el aprendizaje en alumnos universitarios. *Revista Electrónica de Motivación y emoción*. 9(22).
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25, 14, <https://doi.org/10.1006/ceps.1999.1020>
- Steinmann, A., Bosch, B. & Aliassa, D. (2013). Motivación y Expectativas de los estudiantes por aprender ciencias en la Universidad: un estudio exploratorio. *Revista mexicana de investigación educativa*, 18 (57), 585-598.
- Uyulgan, M. A., & Akkuzu, N. (2014). An overview of Student Teacher's Academic Intrinsic Motivation. *Educational Sciences: Theory & Practice*, 14(1), 9, <https://doi.org/10.12738/estp.2014.1.2013>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.47>

Copyright (c) 2017 Bogar Garcia Martínez, Graciela Coronado Guzmán y Manuel Díaz Flores



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Usted es libre para Compartir (copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato), siempre que cumpla las condiciones de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

No Comercial: Usted no puede hacer uso de la obra con propósitos comerciales

Sin Derivadas: Si remezcla, transforma o crea a partir de la obra, no podrá distribuir la obra modificada

[Resumen de la licencia](#) – [Texto completo de la licencia](#)

DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL Y PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN UNA MICROEMPRESA DE AGROALIMENTOS DEL ESTADO DE GUANAJUATO

Recepción: 28 de Febrero del 2017; Aceptación: 31 de Marzo del 2017

Publicación: 28 de Abril del 2017



1 **Celestina González González**

2 **Ariadna Janine Aguilar Gámez**

3 **Diana del Consuelo Caldera González**

Maestría en Administración de la Universidad de Guanajuato (PNPC/CONACYT)

1celeste_amk@hotmail.com

2jeni_veni@hotmail.com

3dccaldera@ugto.mx

Resumen

Las empresas familiares son el motor principal de la economía en nuestro país, sin embargo, para prosperar deben enfrentarse a grandes retos y superar la mortalidad (KPMG, 2013). Estas empresas nacen con la finalidad de generar un patrimonio además de empleo, sin embargo necesitan fortalecerse para lograr sobrevivir ya que la mayoría de decisiones se toman de manera improvisada y no planeada.

El objetivo principal de este trabajo es realizar un diagnóstico organizacional de una microempresa de agroalimentos que sirva de apoyo para detectar cuáles son sus principales áreas de oportunidad y lograr su fortalecimiento a través de la formulación de un plan estratégico¹.

El alcance de la investigación es descriptivo y los instrumentos que se utilizaron para realizar el estudio fueron dos entrevistas semiestructuradas y el llenado de una plantilla de planeación estratégica que sirviera para alinear los propósitos y las estrategias de la organización.

Como resultado se propone toda una planeación nueva que contiene misión, visión, objetivos, estrategias y un exhaustivo análisis FODA; y entre las recomendaciones generales que se realizan se encuentran la estandarización de Procesos Normalizados de Operación, a través de la NOM-251-SSA1-2009.

Palabras clave: *Microempresa familiar, planeación estratégica y fortalecimiento organizacional.*

Abstract

Family businesses are the main engine of the economy in Mexico; however, to thrive must face great challenges and overcome mortality (KPMG, 2013). These companies are born with the purpose of generating further employment and an heritage, however need to be strengthened in order to survive since most decisions are made impromptu and unplanned manner. The main objective of this paper is to do an organizational diagnosis of a micro agrofood business that supports to detect what are its main areas of opportunity and strengthen its effectiveness through the development of a strategic plan.

The scope of research is descriptive and the instruments used for the study was two semi-structured interviews and filling a strategic planning template that serve to align the goals and strategies of the organization.

As a result, a whole new planning, containing mission, vision, objectives, strategies and a full SWOT analysis is proposed; and among the general recommendations are made standardization through and Standard Operating Process, called NOM-251-SSA1-2009.

Key words: *Family Microenterprise, strategic planning and organizational strengthening.*

Introducción

De acuerdo con el estudio realizado por KPMG (2013), las empresas familiares son el motor principal de la economía en nuestro país, sin embargo para prosperar deben enfrentarse a grandes retos y superar la mortalidad. La empresa familiar nace con la finalidad de generar un patrimonio y a su vez generan empleos empero necesitan fortalecerse para lograr sobrevivir. Familia, negocio y patrimonio son los tres aspectos fundamentales en el análisis de la empresa familiar, los cuales de acuerdo con Arredondo y Caldera (2016), son dimensiones que poseen racionalidades distintas, por lo cual resulta complejo su análisis; y más complejo aun, cuando se trata de una organización de tamaño pequeño o micro como lo es este estudio. El objetivo principal de este trabajo es realizar un diagnóstico organizacional de una microempresa de agroalimentos que sirva de apoyo para detectar cuáles son sus principales áreas de oportunidad y lograr su fortalecimiento a través de la formulación de un plan estratégico.

Para tal fin, este trabajo se divide en cinco apartados, en el primero se abordan los referentes teóricos, poniendo atención en la definición de las empresas familiares y en todo lo concerniente a la planeación estratégica y sus elementos; en el segundo, se describe la metodología utilizada, así como las herramientas de investigación;

en el tercero se describe la organización estudio de caso; en el cuarto se presentan los resultados, los cuales contienen la propuesta de planeación estratégica; y finalmente en el quinto apartado se finaliza con algunas conclusiones y recomendaciones.

Referentes teóricos

Una empresa familiar es cualquier negocio en el cual la mayoría de la propiedad y del control se encuentran en manos de una familia y en el que, dos o más miembros familiares están implicados en los negocios de la empresa (Rosenblatt, De Mik, Anderson & Johnson, 1985; en Arredondo y Caldera, 2016, p. 133).

Sólo una pequeña proporción de empresas familiares nuevas logra subsistir, ya que la tasa de mortalidad de emprendimientos en los primeros tres años de vida corresponde al 80% (Nelson, 2015). En México la mayoría de las microempresas nacen a partir de una idea para generar un patrimonio, sin embargo diversos estudios han demostrado que en general carecen de planeación, además de que la mayoría de las decisiones se basan en la opinión del líder o gerente, quien generalmente desempeña varios roles no especializados dentro de la organización.

Siguiendo a Thompson & Strickland (2004), la planeación estratégica es un proceso continuo en el que cada una de las cinco tareas inherentes a la misma requiere de una evaluación constante y una decisión sobre si se realizarán cambios a lo establecido o se permanecerá de la misma manera, conforme cambian las condiciones del entorno y surgen formas nuevas de mejorar. Las tareas son: debe desarrollarse una visión y misión, determinar los objetivos, crear una estrategia y ponerla en práctica para evaluar su desempeño; y realizar actividades correctivas.

Así, para poder realizar la planeación estratégica es necesario considerar la situación externa como interna de la organización es decir las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, a lo cual se le conoce como análisis estratégico o análisis FODA por sus siglas.

De acuerdo con Gallardo (2012), la misión es la razón de ser de la organización que enuncia a qué clientes sirve, qué necesidades satisface y qué tipos de productos o servicios ofrece, estableciendo en general los límites o alcances de sus actividades; su parte, la visión se refiere a un anhelo de una concepción imaginaria de una empresa que puede ser susceptible de realizar en el futuro, además de que es la base para establecer y alcanzar sus objetivos y metas.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

Thompson, & Strickland (2004) enfatizan que la visión estratégica se caracteriza por ser flexible, viable, fácil de comunicar y a largo plazo, así también el establecimiento de objetivos tienen como finalidad el convertir los lineamientos administrativos de la visión y misión en indicadores de desempeño específicos, es decir, lo que la organización desea lograr. Las estrategias se refieren a todas aquellas actividades que se necesitan realizar para el alcance de las metas y los objetivos mismos; por su parte los indicadores son parámetros de medición a través de los cuales es posible darle seguimiento al avance en la consecución de los objetivos, cada objetivo debe tener al menos un indicador que permita evaluar la situación actual frente a lo esperado Gallardo (2012). Además de lo anterior y en concordancia con Mintzberg, Quinn & Voyer (1993), la estrategia debe contener tres elementos principales: las metas, los programas y las políticas. La meta se considera como la creación para realizar ajustes entre la forma en que se hacen las cosas internamente con el propósito de intentar ejecutar la estrategia y lo que se necesita para que tenga éxito (Thompson & Strickland, 2004). Existen diversos modelos y teorías para realizar planeación es-

tratégica por ejemplo el Balanced Scorecard que con base a Kaplan & Norton (2007) es un sistema que contempla las mediciones financieras tradicionales con criterios de medición del desempeño desde tres vertientes: clientes, procesos internos de negocios y el aprendizaje y crecimiento. Al verse desde estas perspectivas permite a las organizaciones llevar un seguimiento de sus resultados financieros, monitoreando simultáneamente los avances en el desarrollo de capacidades y adquisición de activos intangibles para el crecimiento futuro y construir un consenso en torno a la visión y la estrategia, comunicar la estrategia hacia arriba o hacia abajo y vincularla a objetivos departamentales e individuales, integrar planes de negocios y financieros y la capacidad de aprendizaje estratégico, que contribuyen a vincular objetivos estratégicos a largo plazo con acciones de corto plazo. El Balanced Scorecard permite a las empresas aplicar las estrategias y reflejar un aprendizaje en tiempo real. Por otra parte, otra de las herramientas que se está utilizando en la actualidad para el apoyo en el desarrollo de una planeación estratégica en el Modelo de Negocios CANVAS propuesto por Os-

terwalder & Pigneur (2014), el cual es un modelo estructurado por nueve áreas en las que se refleja el proceso lógico que debe seguir una organización para el desarrollo de las misma y conseguir ingresos, y en donde se analizan los elementos básicos de la organización: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

El modelo CANVAS facilita la captura, visualización, entendimiento, comunicación y la compartición de la lógica del negocio, ofreciendo una visión holística de la nueva organización, y apoya en comprender las relaciones existentes en cada una de las áreas que intervienen en las decisiones (Osterwalder et al., 2005; Osterwalder & Pigneur, 2010, citados en Araujo, Sánchez & Vélez, 2016).

La ventaja de las teorías antes mencionadas en el desarrollo de la planeación estratégica es que permiten a las organizaciones planear de una manera integral, tomando en cuenta las interacciones de los procesos que intervienen, lo que también permite el desarrollo de estrategias no sólo en el corto plazo, sino que prevengan situaciones a largo plazo y de esa manera disminuir la incertidumbre.



Ilustración 1: Estructura del Modelo de Negocio CANVAS

Fuente: Osterwalder & Pigneur, 2014.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

Estudio de Caso: Empresa agroalimentaria

La organización en la cual se realizó el estudio es una microempresa familiar guanajuatense la cual forma parte de empresas Marca Guanajuato, tiene sus inicios en diciembre de 2011, nace como una idea de proyecto familiar liderado por la hija mayor apoyada por su padre.

La organización está dedicada al ramo de los alimentos en la cadena de actividades primarias (producción, venta y postventa), con la finalidad de procesar, empaquetar y comercializar productos tales como polvos para atole de garbanzo, puzcua de maíz, ceniza, champurrado y de café, así como harina integral de trigo.

Los procesos de producción son artesanales resultado de recetas familiares tradicionales, las cuales han sido transmitidas de generación en generación. Mediante una entrevista realizada a la dueña de la organización se identificó que posee misión, visión y objetivos. Los cuales fueron diseñados en el 2012, sin embargo no se han actualizado y alineado con los propósitos actuales de la organización.

A continuación se describirán algunos aspectos importantes del estudio de caso:

Perfil del propietario: la propietaria de la organización es la hija mayor de una familia guanajuatense quien estudió la licenciatura en

Administración de Empresas en una Universidad privada, apoyada de su padre fue quien emprendió el sueño de crear su propia organización. Buscó diferentes giros hasta llegar al actual, la producción de atoles mediante un proceso artesanal resultado de las recetas de la familia. La forma de ser de la propietaria, es como una combinación entre lo sistemático, pragmático y relacional (Bédard, 2003) y ante todo le gustan los resultados entre las características de liderazgo que posee se identificó que enfoca sus esfuerzos en encontrar nuevos clientes y expandir su mercado.

Responsabilidad Social: la organización se conceptualiza como una microempresa por su número de empleados, la cual pertenece al sector industrial, específicamente al ramo de agro alimentos. Inició operaciones en 2011 y aún con su poco tiempo de vida, ya pertenece a las empresas con denominación "Marca Guanajuato".

A través de una guía de entrevista de Responsabilidad Social Empresarial realizada a la propietaria de la organización, se identificó lo siguiente: 1) a la empresa la define con una responsabilidad social limitada por las capacidades económicas actuales; 2) la conceptualización anterior se ha adquirido en los diferentes proyectos en los cuales ha participado y a través de su pro-

pia investigación; 3) considera que la adopción de estrategias de responsabilidad social corporativa es importante, por tener una mayor aceptación debido a que actualmente las personas se preocupan por la calidad de vida; 4) supone que el resultado de su permanencia (positivo) en el mercado lo atañe a la aceptación de sus nuevos clientes, la continuidad de compra de sus clientes iniciales, sus flujos de ventas y de efectivo, y la permanencia misma, producto de la tarea de mercadeo resaltando las cualidades de sus productos sin falsear información acerca de los mismos en el marco legal (actualmente la organización se encuentra apegada a las leyes laborales). 5) La organización cumple con las obligaciones fiscales, sin embargo al momento en el aspecto ambiental, no genera alguna alteración directa al medio ambiente, por lo que en cierta medida puede excluir las normas estrictas relacionadas con la gestión ambiental; 6) asegura que el mayor impulsor de un comportamiento socialmente responsable son las propias empresas, ya que con cada decisión pueden crear beneficios para el medio ambiente y para la sociedad además de los propios pues tienen una mejor visualización y por ende mayor aceptación en el mercado;

7) en relación con la equidad de género asume que resulta ser importante para toda organización, pues tanto hombres como mujeres tienen la misma responsabilidad¹.

Descripción del producto: los productos de la organización son atole de garbanzo, atole de café, atole de cascara de cacao, atole de puzcua de maíz, champurrado y harina integral de trigo. En la siguiente tabla se describe de manera detallada los productos que produce y comercializa dicha organización.

	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
1	ATOLE DE GARBANZO	Harina pura de garbanzo tostado, paquete con 450 gr. rinde 4.5 litros (15 tazas)
2	ATOLE DE CAFÉ	Harina de maíz, mezclada proporcionalmente con café. paquete con 225g gr. rinde 2.9 litros
3	ATOLE DE CÁSCARA DE CACAO	Harina pura de maíz, mezclada proporcionalmente con harina de cascara de cacao quemada. paquete con 225 gr. rinde 2.5 litros (9 tazas)
4	ATOLE PUZCUA DE MAÍZ	Harina pura de blanco. paquete con 450 gr. rinde 4.5 litros
5	CHAMPURADO	Harina pura de maíz blanco mezclada proporcionalmente con cascara de cacao tostada. paquete con 225 gr. 2 1/4 litros (9 tazas)
6	HARINA INTEGRAL DE TRIGO	Harina pura de trigo. paquete con 950 gr. bulto 50 kg.

Tabla 1: Descripción de los productos de la organización

Fuente: Elaboración propia con base en información recabada de la organización.

¹ Texto basado en la recopilación de información obtenida mediante entrevista realizada a la propietaria de la organización.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

Procesos de producción: la producción de la organización se basa en la producción bajo pedido y su proceso productivo consta de las siguientes áreas y actividades mostradas en el siguiente mapa de procesos.

Como se observa en el mapa el proceso abarca desde la necesidad de comprar la materia prima hasta que el producto es comprado por los clientes del distribuidor. Al tratarse de diferentes productos derivados de distintas materias primas cada uno se elabora de manera diferente.



DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

Ilustración 2: Mapa de Procesos de la organización.

Fuente: Elaboración propia con base en información recabada de la organización.

Aspectos críticos: desde su inicio la organización ha pasado por algunos momentos críticos principalmente que en el año 2012 realizó un proyecto para el financiamiento por parte de una incubadora de la Universidad de Guanajuato para la compra de maquinaria, sin embargo, el financiamiento no fue concedido por lo que tuvo que adquirirla por otros medios.

Otro de los sucesos críticos representativos fue hace algunos años cuando la propietaria se dio cuenta de que las ganancias que estaba obteniendo en su organización apenas solventaban los gastos de la misma, por lo que tuvo que buscar más clientes y distribuidores de sus productos para aumentar las ganancias, por último, en las temporadas de calor bajan sus ventas por lo que están pensando en crear otra gama de productos que puedan ser vendidos en esta temporada.

Metodología

La realización del presente estudio se llevó a cabo por etapas, eligiendo a la organización mediante un muestreo no probabilístico conocido como cuotas, que consistió en elegir de manera incidental por parte del equipo de trabajo. El alcance de la investigación es descriptivo y los instrumentos que se utilizaron para realizar el estudio fueron:

- Etapa 1. Entrevista semiestructurada a la dueña de la organización, con el objetivo de conocer a fondo la historia de vida de la organización.

- Etapa 2. Aplicación de plantilla de planeación estratégica (Caldera, 2016), la cual es una herramienta conformada por 10 apartados que no sólo incluyen datos actuales de la organización, sino que desarrollan la visión estratégica de la misma, a partir de la intervención del investigador. El primer apartado contiene los datos generales de la organización, los siguientes dos apartados son referentes a la misión y visión actuales y en los cuales el equipo de trabajo en conjunto con la organización comienza a reestructurar según las oportunidades detectadas. Como segunda parte de la herramienta y comprendida al cuarto bloque se continuó con un diagnóstico situacional y con base en lo identificado se procedió a desarrollar el siguiente bloque de objetivos estratégicos. En los siguientes bloques se realizó una alineación de estrategias, metas e indicadores con base en el cumplimiento de los objetivos establecido en el quinto bloque.

- Etapa 3. Entrevista de Responsabilidad Social Empresarial (Arredondo, 2016), herramienta utilizada para conocer acerca de las prácticas responsables de la organización. Consta de 9 variables orientados a: identificación, conocimiento de responsabilidad social corporativa, administración, ecología, laboral, económico, control percibido, consecuencias personales y consecuencias de los clientes.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

Resultados

Como ya se mencionó, la presente investigación tuvo la finalidad de hacer un diagnóstico organizacional para formular la planeación estratégica que contara con visión, misión, análisis FODA, objetivos, estrategias, indicadores y metas, lo anterior para fortalecer a la organización. A continuación, se describen los hallazgos y las propuestas.

1) Áreas funcionales

Actualmente la organización no cuenta con la delimitación de sus áreas funcionales, con base en lo anterior, a las necesidades de la organización y mediante la observación que se realizó en primera instancia se determinó realizar la siguiente delimitación de áreas funcionales.

Ilustración 3: Áreas funcionales propuestas para la organización

Fuente: Elaboración propia con base en observación directa.

El rediseño del organigrama se realizó a partir de las necesidades actuales de la organización como parte del proceso de la planeación estratégica para determinar áreas y responsabilidades.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

MISIÓN

2) Replanteamiento de Misión

Se detectó que la misión con la cual se poseía, no contenía un lenguaje explícito sobre lo que es la organización lo que vuelve difícil el delimitar su identidad (qué hace, qué busca y a quién va dirigida). En la siguiente tabla se muestra la misión original, así como su reformulación.

MISIÓN CON LA NACIÓN LA ORGANIZACIÓN
Entregar salud y calidad a distribuidores y consumidores finales, a través de nuestros productos y acciones; todo ello para crear valor al rescatar tradiciones y sabores y al operar concientemente para proteger nuestro planeta
MISIÓN ACTUAL O DESEADA
Somos una empresa familiar guanajuatense dedicada a la comercialización de atoles derivados del maíz, garbanzo y trigo, productos de manera artesanal con el objeto de satisfacer el paladar de nuestros consumidores mediante un sabor natural producto de nuestra recetas familiares, contribuir a la nutrición y gestionar nuestra organización dentro del marco de la ética y los valores.

Tabla 2: Rediseño de la misión de la organización

Fuente: Elaboración propia

VISIÓN

3) Replanteamiento de Visión

De igual manera se realizó una propuesta de rediseño de visión la cual se puede apreciar en la siguiente tabla.

VISIÓN CON LA NACIÓN LA ORGANIZACIÓN
Expandir nuestro mercado a nivel regional ofreciendo siempre productos naturales y tradicionales y haciendo siempre un aporte responsable para el cuidado del medio, el aprovechamiento de talentos y recursos como empresa comprometida con nuestro país.
VISIÓN AL FUTURO
Ser una empresa lider en la comercialización de nuestros productos 100% naturales y de herencia familiar a nivel regional y nacional.

Tabla 3: Rediseño de la visión de la organización

Fuente: Elaboración propia.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

3) Análisis estratégico (FODA)

Otro de los puntos de la planeación estratégica es llevar a cabo un análisis de las fortalezas y debilidades (fuerzas internas), oportunidades y amenazas (fuerzas externas) de la organización, por lo que de

igual manera se diseñó un análisis FODA con el objeto de establecer las capacidades y estrategias de la organización en comparación con sus competidores. En la siguiente tabla se aprecia el análisis realizado.

INTERNAS		EXTERNAS	
FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1.-Reconocimiento ante la Food and Drugs Administration (FDA).	1.-No cumple con la infraestructura adecuada para llevar a cabo los procesos de producción y comercialización	1.-Apoyo por Coordinación de Fomento al Comercio Exterior de Estado de Guanajuato.	1.-La exigencia de productos sustitutos en el mercado tales como las féculas de maíz y demás atoles
2.- Contar con el reconocimiento como Marca Guanajuato.	2.- No contar con un código de barras general que permita la identificación del producto	2.-Poca participación de organizaciones que elaboren atoles de maíz, garbanzo, trigo o similares	2.-La inestabilidad de los precios de la materia prima.
3.- El proceso de producción llevado de manera artesanal.	3.-No cuenta con los Procesos Normalizados de Operación (procesos específicamente en el área de producción).	3.- El impulso que se le da actualmente a la organizaciones agroalimentarias por parte del Gobierno del estado de Guanajuato.	3.- La desaceleración económica del país y su impacto en las micro, pequeñas y medianas empresas
4.- El sabor natural producto de las recetas familiares transmitidas de generación en generación.	4.- Producción por debajo de la capacidad total productiva.	4.- Tendencial a nivel mundial en el consumo de productos naturales y/o artesanales (productos nostalgia).	4.- La cercanía de dos componentes directos para la harina de trigo en los municipios de Celaya y Salamanca.
	5.- No se encuentran delimitadas las áreas funcionales, responsables y las actividades a realizar.	5.-Colaboración con otras organizaciones para la distribución de sus productos (alianza estratégica)	

Tabla 4: Análisis estratégico FODA de la organización

Fuente: Elaboración propia.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

En el análisis FODA se puede observar que una de las principales fortalezas de la organización data en su reconocimiento internacional ante la Food and Drugs Administration (FDA), pertenecer a la “Marca Guanajuato” y además la oportunidad que brinda al consumidor de probar atoles hechos con recetas familiares generacionales y de un sabor natural, pues cabe mencionar que los productos de la organización no contienen conservadores. Por otro lado, algunas de las debilidades más importantes son la falta de infraestructura adecuada y no contar con los Procesos Normalizados de Operación, es decir, que no tiene

debidamente documentado el cómo se lleva a cabo la producción de cada atole, además de que no tiene delimitadas las áreas funcionales de la organización, así como sus responsables y las actividades a realizar. Entre las oportunidades a destacar se encuentra el impulso que se le da a este tipo de organizaciones por parte del Gobierno del estado de Guanajuato, así como la poca disponibilidad de competidores directos de los productos de la organización a excepción de la harina integral de trigo.

INTERNAS		EXTERNAS	
FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1.-Reconocimiento ante la Food and Drugs Administration (FDA).	1.-No cumple con la infraestructura adecuada para llevar a cabo los procesos de producción y comercialización	1.-Apoyo por Coordinación de Fomento al Comercio Exterior de Estado de Guanajuato.	1.-La exigencia de productos sustitutos en el mercado tales como las féculas de maíz y demás atoles
2.- Contar con el reconocimiento como Marca Guanajuato.	2.- No contar con un código de barras general que permita la identificación del producto	2.-Poca participación de organizaciones que elaboren atoles de maíz, garbanzo, trigo o similares	2.-La inestabilidad de los precios de la materia prima.
3.- El proceso de producción llevado de manera artesanal.	3.-No cuenta con los Procesos Normalizados de Operación (procesos específicamente en el área de producción).	3.- El impulso que se le da actualmente a la organizaciones agroalimentarias por parte del Gobierno del estado de Guanajuato.	3.- La desaceleración económica del país y su impacto en las micro, pequeñas y medianas empresas
4.- El sabor natural producto de las recetas familiares transmitidas de generación en generación.	4.- Producción por debajo de la capacidad total productiva.	4.- Tendencial a nivel mundial en el consumo de productos naturales y/o artesanales (productos nostalgia).	4.- La cercanía de dos componentes directos para la harina de trigo en los municipios de Celaya y Salamanca.
	5.- No se encuentran delimitadas las áreas funcionales, responsables y las actividades a realizar.	5.-Colaboración con otras organizaciones para la distribución de sus productos (alianza estratégica)	

Tabla 5: Áreas de oportunidad identificadas

Fuente: Elaboración propia.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

Se procedió a revisar los objetivos con los que contaba la organización identificando que no se encontraban acorde a su misión y visión, además de que daban enfoque a prioridades distintas por lo que se prosiguió a elaborar nuevos objetivos de acuerdo a la misión y visión de la organización propuesta así

también como sus posibles estrategias. En la tabla siguiente se muestra la alineación de los objetivos y estrategias para el logro de los mismos.

1.- Cumplir con las condiciones e infraestructura adecuada para realizar los procesos de producción.	1.- Se identifica las disposiciones legales aplicadas de la NOM-251-SSA1-2009, prácticas de higiene para el proceso de alimentos, bebidas o suplementos alimenticios.
	2.- Se formulará una lista con las disposiciones legales a las que no se les da cumplimiento con base en la norma.
	3.- Se realizarán las correcciones necesarias para dar cumplimiento a las disposiciones legales enunciadas en la norma.
2.- Crear los Procesos Normalizados de operación del área de producción.	1.- Se recabará la información necesaria sobre los procesos de producción.
	2.- Se documentarán los procesos de producción de cada área.
3.- Aumentar el 30% de las ventas y producción en un periodo de seis meses.	1.- Se identificará nuevos clientes potenciales en la región.
	2.- Formalizar los contactos de los nuevos clientes identificados.
	3.- Se realizará la labor de ventas en forma periódica.
4.- Delimitar las áreas funcionales, las responsabilidades y las actividades.	1.- Se recabará la información necesaria sobre las principales áreas funcionales de la organización
	2.- Se llevará a cabo la documentación de las actividades y responsabilidades de cada área funcional de la organización, mediante una descripción de puestos

Tabla 6: Alineación Objetivos-Estrategias para la organización

Fuente: Elaboración propia.

5) Creación de indicadores

De acuerdo a lo anterior se diseñaron los indicadores establecidos en la tabla siguiente, que permiten medir y evaluar los avances de los objetivos.

INDICADORES	
ANTES	AHORA
NO APLICA	1.-Cumplir al 100% las disposiciones legales de la NOM-251-SSA1-2009.
	2.- Número de procesos () del área de producción documental.
	3.-Número de contactos () nuevos formalizados semestralmente.
	4.-Ejecutar al 100% la descripción de puestos en un periodo de dos meses.

Tabla 7: Indicadores propuestos a medir para el logro de objetivos

Fuente: Elaboración propia.

6) Diseño de metas

Al realizar una meta se están cuantificado los objetivos de la organización por tanto se procedió a la elaboración de algunas metas que se encontraran alineadas a los objetivos con el propósito de darles cumplimiento. En la tabla anterior se muestran las metas propuestas para los objetivos establecidos de la organización. Cabe mencionar que estas metas tienen una duración máxima de un año.

METAS	
ANTES	AHORA
NO APLICA	1.-Cumplir () % las disposiciones legales de la NOM-251-SSA1-2009 al mes.
	2.- Formalizar () procesos del área de producción al mes.
	3.- Establecer () contactos nuevos mensualmente.
	4.- Porcentaje de cumplimiento de la realización de la descripción de puestos

Tabla 8: Metas establecidas para el logro de objetivos

Fuente: Elaboración propia.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

7) Implementación y seguimiento

Para dar cumplimiento a lo establecido en el diseño de la planeación estratégica se elaboró un programa de implementación y seguimiento delimitando responsables, periodo de tiempo y recursos necesarios, los cuales se muestran en la siguiente tabla.

PROGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO, EL MOLINO DE CABRERA 1.-						
OBJETIVO	CONDICIONES O ESTRATEGIAS	INDICADOR	META	RESPONSABLE	PERIODO	RECURSOS. N
realizar los procesos de producción.	1.- Se formularán las disposiciones legales aplicables de la NOM-251-SSA1-2009, Prácticas de higiene para el proceso de alimentos, bebidas o suplementos alimenticios. 2.- Se formulará una lista con las disposiciones legales a las que no se les da cumplimiento con base en la norma. 3.- Se realizará las correcciones necesarias para dar cumplimiento a las disposiciones legales enunciadas en la norma	1.- Cumplir al 100% las disposiciones legales de la NOM-251-SSA1-2009	1.- Cumplir (100%) las disposiciones legales de la NOM-251-SSA1-2009 al mes.	Responsable de área de producción y gerente general	Del 15 de mayo al 15 de junio.	-Norma Oficial Mexicana. -Formatos de autorización con base a la norma. -Equipo de trabajo (mínimo 2 personas). -Equipo de seguridad e higiene (como resultado de la auditoría a rerealizar)
Normalizados de Operación del área de producción.	1.- Se recabará la información necesaria sobre los procesos de producción. 2.- Se documentarán los procesos de producción de cada atole. 2.- Creación de formatos	2.- Número de procesos del área de producción documentado	2.- Número de procesos del área de producción al mes	Responsable de área de producción	Del 1 de junio al 30 de junio.	-Formato para el vaciado de procesos -Equipo de trabajo (1 o más personas) -Un equipo de cómputo
	1.- Se identificarán nuevos clientes potenciales en la región. 2.- Se formularán los contactos de los nuevos clientes identificados. 3.- Se realizará el trabajo de ventas en forma periódica. 3.- A	3.- Número de contactos nuevos formalizados semestralmente	3.- Establecer 1 contacto nuevo mensual	Responsable del área de ventas y de Producción.	Del 15 de julio 201 al 15 de enero	-Formatos de captura de pedido -Equipo de trabajo (1 o más personas) -Dos vehículos -Gasolina y viático
responsabilidades y actividades	1.- Se recabará la información necesaria sobre las principales áreas funcionales de la organización. 2.- Se llevará a cabo la documentación de las actividades y responsabilidades de cada área funcional de la organización, mediante una descripción de puestos. 4 Delimitación de responsabilidades	4- Ejecutar al 100% la descripción de puestos en un periodo de dos meses.	4 Porcentaje de cumplimiento de la realización de la descripción de puestos	Responsable de la gerencia general	Del 1 de junio al 30 de junio.	-Formatos para descripción de puestos -Equipo de trabajo (mínimo dos personas) -un equipo de cómputo

Tabla 7: Indicadores propuestos a medir para el logro de objetivos

Fuente: Elaboración propia.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i11.48>

Conclusiones

Entre los principales hallazgos que se identificaron como parte del diagnóstico organizacional de dicha organización fue que existe inconsistencia en la estructura organizacional; aunque se tienen la idea y algunas nociones básicas de las áreas funcionales de la organización, éstas no se encontraban debidamente delimitadas puesto que operaban bajo un esquema de organigrama que fue elaborado para dar cumplimiento a un requisito para apoyo gubernamental y por ende no concordaba con las necesidades actuales básicas de la organización; fundamentado en lo anterior el equipo de trabajo decidió partir de la elaboración de un organigrama sencillo pero adecuado para la organización que además establezca las líneas de mando.

Aunado a lo anterior, el plan estratégico actual de la organización posee diversas deficiencias tales como la incorrecta redacción de su misión al expresar que se pretende “entregar salud... [...]”, el equipo considera que la salud no es un producto tangible. Además de lo anterior, existe desacoplamiento en su misión, visión y objetivos, los cuales fueron ideados en el 2012 y no han sido actualizados con base en las necesidades de la organización, por ende, dificultan entender claramente las acciones a realizar para alcanzar adecuadamente los objetivos.

Por otra parte, no se contaba con indicadores y metas que apoya-

ran la evaluación del avance de los objetivos planteados, empero se pudo identificar que se tenían estrategias emergentes para lograr que la organización siguiera desarrollándose. Por ejemplo, se detectó un proceso de internacionalización de sus productos, lo cual el equipo de trabajo consideró como una estrategia útil pero en el corto plazo, puesto que para continuar necesitan primero fortalecerse internamente.

Así, se recomienda a la organización atender las estrategias propuestas para el logro de los objetivos identificados con base en sus áreas de oportunidad, principalmente en la estandarización de Procesos Normalizados de Operación, es decir la documentación debida de sus procesos de producción para lo que el equipo de trabajo propone identificar las disposiciones legales aplicables de la NOM-251-SSA1-2009, prácticas de

higiene para el proceso de alimentos, bebidas o suplementos alimenticios, como punto de partida para dar cumplimiento a instalaciones debidamente adecuadas en los procesos de producción de atoles. Lo anterior dado que una de sus fortalezas es el reconocimiento de la FDA para realizar exportaciones, y tómesese en cuenta que esta institución lleva a cabo revisiones o auditorías esporádicas, en las que cabe la posibilidad de que la empresa pierda su registro y continúe como efecto do-

mino trayendo como resultado la pérdida del reconocimiento como Marca Guanajuato.

Otra área de oportunidad identificada es que no se tienen definidas las áreas funcionales de la organización y por ende la falta de actividades que se realizan en cada área, así como los responsables. Por tanto, se recomienda a la organización llevar a cabo una descripción de puestos con base en las áreas ya propuesta por el equipo de trabajo.

Cabe mencionar que no obstante las áreas de oportunidad que presenta la empresa analizada, es una empresa fuerte, puesto que ha sorteado la curva de mortandad promedio que tienen las microempresas mexicanas, además de que pese a estar involucrada en la problemática que envuelve al mundo de las empresas familiares, ha conseguido sobrevivir y crecer, sin embargo se recomienda tomar en cuenta las recomendaciones contenidas en esta investigación para que logre afianzarse y adquirir una verdadera ventaja competitiva. Finalmente deseamos enfatizar la importancia de la definición de los elementos de la planeación estratégica para las empresas familiares, ya que como lo menciona Rizo (2016), éstos ayudan al éxito y constituyen un faro y a su vez un pilar fundamental para la sustentabilidad de la empresa familiar y de sus propietarios.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i11.48>

Bibliografía

- Araujo, P., Sánchez, J.M. & Vélez, M.L. (2016). Balance Scorecard para emprendedores: desde el Modelo CANVAS al Cuadro de Mando Integral. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XXIV () 3747. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90943602004>
- Arredondo, M.G., (2016). Cuestionario de Responsabilidad Social. Universidad de Guanajuato. Publicación interna.
- Arredondo, M.G. & Caldera, D.d.C. (2016), “La inserción en mercados internacionales a partir de la sucesión de la administración de una PYME mexicana”, en *Przedsiębiorczość i Zarządzanie* No. 2, Vol. 6, Tomo VII, Wydawnictwo, Społeczna Akademia Nauk, p. 131-143.
- Bédard, R., (2003). “Los fundamentos del pensamiento y las prácticas administrativas”, en *Ad-minister*, No. 3, junio-diciembre, Medellín: Universidad EAFIT, p. 68-88.
- Caldera, D.d.C., (2016). Plantilla de Planeación Estratégica. Universidad de Guanajuato. Publicación interna.
- Gallardo, H. J., (2012) *Administración estratégica. De la visión a la ejecución*, 1ra edición, Alfaomega: México, pp-46-50, 62-63, 69-70.
- González, C., (2016). Entrevista con la propietaria de la organización en que se realizó el estudio. (C. González. Entrevistador). Universidad de Guanajuato, Guanajuato, p.1.
- Kaplan, R., y Norton D., (2007), “Usar el Balanced Scorecard como un sistema de gestión estratégica”, *Harvard Business Review*, p. 1-11. (e).
- KPMG., (2013). *Empresas Familiares en México: El desafío de crecer, madurar y permanecer*, (2013). Recuperado el 22 de mayo de 2016 en: http://www.kpmg.com/MX/es/PublishingImages/E-mails_externos/2013/CONFERENCIA_DE_PRENSA/EMPRESAS_FA-MILIARES/Empresas%20familiares_130913.pdf
- Mintzberg, H., Quinn, J., & Voyer, J. (1993). *El Proceso Estratégico: Conceptos, Contextos y Casos*. México: Prentice Hall.
- Negrete, S., (2015). Guanajuato lanza su marca “Gto”. *El Economista*. Recuperado el 9 de abril de 2016 en: <http://eleconomista.com.mx/estados/2015/01/13/guanajuatolanza-su-marca-gto>
- Nelson, J., (2015). La “muerte de las pymes”: ¿cuánto tiempo duran los pequeños negocios y por qué? Recuperado el 23 de mayo de 2016 de: http://www.elfinanciero.com/pymes/mortalidad-muerte-pymes-empresasdesaparicion-emprendimiento_0_699530049.html
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2014). *Generación de modelos de negocio*. España: Deusto
- Rizo, M. (2016). Planeación estratégica en la empresa familiar. *Forbes*. Consultado el 10 de septiembre de 2016 en: <http://www.forbes.com.mx/planeacion-estrategicaen-la-empresa-familiar/#gs.Lu8YAIQ>
- Saldaña, I., (2013). Mercado de la nostalgia en EU, potencial para México. Consultado el 10 de abril de 2016 en: <http://www.elfinanciero.com.mx/archivo/mercado-de-lanostalgia-en-eu-potencial-para-mexico.html>
- Terrones, A., (2011). Las Micro, pequeñas y medianas empresas en el estado de Hidalgo. Consultado el 22 de abril de 2016 en: http://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/4830/las_micro_pequenas_y_medianas.pdf
- Thompson, A. & Stricklan, J., (2004). *Administración Estratégica. Textos y casos*, 13a edición, McGrawHill; México, pp. 2-27.
- Vicuña, J. M. S., (2015). *El plan estratégico en la práctica*. Esic Editorial. Pp 117-137. Recuperado el 19 de abril de 2016 en <https://books.google.com.mx/books?id=bIh5CgAAQBAJ&pg=PA158&dq=misi%C3%B3n+y+visi%C3%B3n&hl=es&sa=X&sqi=2&ved=0ahUKEwjxLS7a3MAhUCmoMKHcf4AgQ6AEIHTAB#v=onepage&q=misi%C3%B3n+y%20visi%C3%B3n&f=false>

Copyright (c) 2017 Celestina González González, Ariadna Janine Aguilar Gámez y Diana del Consuelo Caldera González



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Usted es libre para Compartir (copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato), siempre que cumpla las condiciones de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

No Comercial: Usted no puede hacer uso de la obra con propósitos comerciales

Sin Derivadas: Si remezcla, transforma o crea a partir de la obra, no podrá distribuir la obra modificada

[Resumen de la licencia](#) – [Texto completo de la licencia](#)

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.48>

EFECTO DE LA PREOCUPACIÓN POR EL MEDIOAMBIENTE EN LAS ACTITUDES DE LOS RESIDENTES HACIA EL TURISMO Y SU DESARROLLO FUTURO

Recepción: 7 de Marzo del 2017; Aceptación: 3 de Abril del 2017
Publicación: 28 de Abril del 2017

Resumen

La actitud hacia el turismo puede determinar que acciones de gestión del destino son prioritarias para los residentes y puede verse afectado por la preocupación hacia el medioambiente. En los estudios sobre las actitudes de los residentes, el medioambiente suele ser planteado como un conjunto de beneficios y costes que son valorados en la formación de la actitud general hacia el turismo, pero no como un factor capaz de afectar a la percepción de otros impactos. El objetivo de esta investigación es medir el efecto de la preocupación por el medioambiente sobre los elementos de un modelo causal que contiene impactos, valoración global y posibles acciones estratégicas. Los datos corresponden a una muestra de 418 residentes de Ibiza. El análisis del modelo propuesto se realizó mediante Mínimos Cuadrados Parciales. Entre los resultados del análisis se encuentra que la preocupación por el medioambiente causa que los residentes valoren de forma significativamente mayor los costes del turismo y de forma significativamente menor los beneficios no económicos. También existe un efecto negativo en los impactos económicos pero no es significativo. No hay un efecto directo significativo sobre la valoración general pero sí un efecto indirecto negativo. La preocupación por el medioambiente no tiene efecto significativo sobre el grado de aceptación de los diversos tipos de oferta turística, pero sí tiene un efecto negativo significativo sobre el apoyo a posibles aumentos en las llegadas de turistas.

Palabras Clave: *Percepción, Medioambiente, Ibiza, Actitudes, Residentes.*

Abstract

The attitude towards tourism can determine that the destination management actions are a priority for residents and may be affected by concern for the environment. In studies on the residents' attitudes, the environment is often raised as a set of benefits and costs that are valued in the formation of the general attitude towards tourism, but not as a factor capable of affecting the perception of other impacts. The objective of this research is to measure the effect of environmental concern on the elements of a causal model containing impacts, overall assessment and possible strategic actions. The data correspond to a sample of 418 residents of Ibiza. The analysis of the proposed model was performed through Partial Least Squares. Among the results of the analysis is found that concern for the environment cause that residents so valued significantly higher costs of tourism and so significantly less non-economic benefits. Also exists a negative effect on the economic impacts but is not significant. There is no significant direct effect on the overall assessment but if an indirect negative effect. Concern for the environment has no significant effect on the degree of acceptance of the various types of tourism, but if it has a significant negative effect on support for possible increases in tourist arrivals.

Keywords: *Perception, Environment, Ibiza, Attitudes, Residents.*

Dr. José Ramón Cardona
jramon.cardona@terra.com
Universitat de les Illes Balears,
España

Dr. Emanuel Leite
emanueleite@hotmail.com
Universidade de Pernambuco, Brasil

Dra. María Dolores Sánchez Fernández
maria.sanchezf@udc.es
Universidade da Coruña, España

Introducción

Los gestores públicos y los empresarios turísticos deben tener en consideración las actitudes y opiniones de las personas residentes si esperan conseguir un desarrollo turístico sostenible (Allen, Long, Perdue & Kieselbach, 1988; Ap & Crompton, 1998; Belisle & Hoy, 1980). Son muchos los motivos por los que las acciones y opiniones de los miembros de la población local son importantes y si se conoce el motivo de las actitudes de los residentes es posible ajustar la evolución del sector de forma que se minimicen los impactos negativos, maximicen los impactos positivos y, consecuentemente, aumente el apoyo al desarrollo turístico (Williams & Lawson, 2001). Con el desarrollo turístico, el estilo de vida de la comunidad residente se ve afectado: aumenta la población residente, aumenta el uso de los recursos e infraestructuras y se producen cambios sociales y económicos importantes (Gursoy, Jurowski & Uysal, 2002). En las últimas décadas se han realizado estudios acerca de las actitudes de los residentes hacia el turismo. En un principio los investigadores centraron su trabajo en medir actitudes y en evaluar sus relaciones con los impactos percibidos (Akis, Peristianis & Warner, 1996; Faulkner & Tideswell, 1997; Haralambopoulos & Pizam, 1996; Jurowski, Uysal & Williams, 1997; Lindberg & Johnson, 1997). Así se

ha llegado a un cierto consenso que agrupa los impactos, beneficios y costes, en tres o cuatro categorías que recogen el marco económico, social, cultural y medioambiental (Andereck, Valentine, Knopf & Vogt, 2005; Ayres, 2000; Gursoy & Rutherford, 2004; Gursoy et al., 2002). Una vez definido el modelo causal de beneficios y costes, las investigaciones se enfocaron en el análisis de variantes que ahonden en el análisis de los diversos impactos, mejorando la capacidad predictiva de los modelos causales de las actitudes de los residentes. En estas investigaciones (Andereck et al., 2005; Bramwell, 2003; Bujosa & Rosselló, 2007; Fredline & Faulkner, 2000; Gursoy & Kendall, 2006; Jurowski & Gursoy, 2004; Kim & Petrick, 2005; Lee & Back, 2006; Lepp, 2007; Lindberg, Dellaert & Rassing, 1999; Mackay & Campbell, 2004; Mason & Cheyne, 2000; Weaver & Lawton, 2001; Williams & Lawson, 2001; Yoon, Chen & Gursoy, 1999) se profundiza en elementos o condicionantes que alteran la intensidad o el sentido del impacto, positivo o negativo. La formación de las actitudes de los residentes puede verse afectada por las preocupaciones de los residentes, como por ejemplo la preocupación por el impacto de la actividad turística en el medioambiente de la región turística (Jurowski, Uysal, Williams & Noe, 1995; Uysal, Jurowski, Noe &

McDonald, 1994). En los estudios sobre las actitudes de los residentes, el medioambiente suele ser planteado como un conjunto de beneficios y costes que son valorados en la formación de la actitud general hacia el turismo (Gursoy & Rutherford, 2004; Gursoy et al., 2002), pero no como un factor capaz de afectar a la percepción de otros tipos de impactos o a la valoración de diversas decisiones estratégicas para el desarrollo futuro del destino. El objetivo de esta investigación es medir el efecto de la preocupación por el medioambiente sobre los diversos elementos de un modelo causal que contiene impactos, valoración global y posibles acciones estratégicas (aumento de los turistas y valoración de diversos tipos de oferta turística), para el caso de Ibiza. Ibiza es una isla del mediterráneo occidental de 572 km² de superficie y más de 140.000 habitantes (Ibestat). Cada año recibe entre 1,700.000 y 2,000.000 turistas, mayoritariamente concentrados en los meses de junio a septiembre (Agència de Turisme de les Illes Balears, 2015). El turismo predominante en la isla es el de sol y playa, completado con una importante oferta de ocio nocturno con establecimientos de prestigio mundial (Pacha, Amnesia, Space, Privilege, Ushuaïa, etc.).

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

Los inicios del turismo en Ibiza se encuentran en el primer tercio del siglo XX, pero fue a finales de los cincuenta cuando se inició el boom turístico en la Bahía de Sant Antoni de Portmany (Ramón & Serra, 2013), expandiéndose en los sesenta a otras partes de la isla. El rápido crecimiento del sector se debió a que permitía abandonar la situación de pobreza anterior. El turismo siguió creciendo rápidamente hasta que se frenó el crecimiento de plazas turísticas a principios de los noventa y se estabilizaron los volúmenes de turistas hacia el año 2000, manteniéndose más o menos estables las cifras turísticas desde entonces (Ramón & Serra, 2014). A finales de los años setenta y durante los ochenta se iniciaron los movimientos ecologistas y proteccionistas en la isla. El impacto del turismo sobre el entorno natural era muy visible y se procedió a la aprobación de normativas regionales que buscaban poner freno y racionalidad en el crecimiento turístico, siendo esto la causa de que se frene el crecimiento de la oferta turística a principios de los noventa (Ramón, 2001). El análisis del modelo causal propuesto en este estudio se realizó mediante regresión de Mínimos Cuadrados Parciales, en concreto mediante el software estadístico SmartPLS 2.0M3 (Ringle, Wende & Will, 2005). El interés del estudio radica en analizar el efecto de la preocupación por la protección del medio ambiente sobre todos los constructos del modelo causal. En este estudio se detecta que las personas preocupadas por el medioambiente muestran una mayor percepción de los costes del turismo y una percepción bastante menor de los beneficios no económicos.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Los inicios del turismo en Ibiza se encuentran en el primer tercio del siglo XX, pero fue a finales de los cincuenta cuando se inició el boom turístico en la Bahía de Sant Antoni de Portmany (Ramón & Serra, 2013), expandiéndose en los sesenta a otras partes de la isla. El rápido crecimiento del sector se debió a que permitía abandonar la situación de pobreza anterior. El turismo siguió creciendo rápidamente hasta que se frenó el crecimiento de plazas turísticas a principios de los noventa y se estabilizaron los volúmenes de turistas hacia el año 2000, manteniéndose más o menos estables las cifras turísticas desde entonces (Ramón & Serra, 2014). A finales de los años setenta y durante los ochenta se iniciaron los movimientos ecologistas y proteccionistas en la isla. El impacto del turismo sobre el entorno natural era muy visible y se procedió a la aprobación de normativas regionales que buscaban poner freno y racionalidad en el crecimiento turístico, siendo esto la causa de que se frene el crecimiento de la oferta turística a principios de los noventa (Ramón, 2001). El análisis del modelo causal propuesto en este estudio se realizó mediante regresión de Mínimos Cuadrados Parciales, en concreto mediante el software estadístico SmartPLS 2.0M3 (Ringle, Wende & Will, 2005). El interés del estudio radica en analizar el efecto de la preocupación por la protección del medio ambiente sobre todos los constructos del modelo causal. En este estudio se detecta que las personas preocupadas por el medioambiente muestran una mayor percepción de los costes del turismo y una percepción bastante menor de los beneficios no económicos.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

Percepción de los Beneficios y los Costes

Muchos estudios realizados sobre las actitudes de los residentes incluyen factores económicos (Almeida et al., 2015; Besculides et al., 2002; Brida, Chiappa, Meleddu & Pulina, 2014; Bruner, 1996; Garau, Díaz & Gutiérrez, 2014; Gursoy et al., 2002; Jurowski et al., 1997; Liu & Var, 1986; Madrigal, 1993; McDowall & Choi, 2010; Milman & Pizam, 1988; Sentha & Richmond, 1978; Sharpley, 2014; Sheldon & Var, 1984; Sinclair-Maragh, Gursoy & Vieregge, 2015; Stylidis & Terzidou, 2014; Teye et al., 2002; Vargas, Porras & Plaza, 2014), principalmente el aumento de las oportunidades de empleo (Belisle & Hoy, 1980; Besculides et al., 2002; Bruner, 1996; Davis, Allen & Cosenza, 1988; Gursoy et al., 2002; Ritchie, 1988; Sardá & Fluvia, 1999; Teye et al., 2002; Tyrrell & Spaulding, 1984; Var, Kendall & Tarakcoglu, 1985) y las rentas públicas generadas por el turismo (Davis et al., 1988; Gursoy et al., 2002; Jurowski et al., 1997; Tyrrell & Spaulding, 1984). Una de las principales ventajas que aporta el turismo es el aumento de las posibilidades de empleo (Belisle & Hoy, 1980; Lawson, Williams, Young & Cossens, 1998; Liu & Var, 1986; Milman & Pizam, 1988; Sardá & Fluvia, 1999) y habitualmente este es el elemento que más favorece las actitudes positivas de los residentes, ya que es un impacto positivo muy directo

y tangible que suele repercutir en sociedades con paro y empleos de baja calidad.

El turismo no sólo genera puestos de trabajo por cuenta ajena, también facilita el surgimiento de iniciativas de autoempleo. Muchas personas de la sociedad local ven la posibilidad de crear su propio negocio gracias a la baja sofisticación del sector y a pequeñas rentas que poseen. La valorización de actividades tradicionales y el aumento de los ingresos públicos son beneficios indirectos que pueden mejorar las actitudes de los residentes (Davis et al., 1988; Gursoy et al., 2002; Jurowski et al., 1997; Lankford, 1994; Tyrrell & Spaulding, 1984). Los beneficios económicos tienen un gran peso en la formación de las actitudes de los residentes (Ap, 1992; Lawson et al., 1998; Liu & Var, 1986; Prentice, 1993), y es el beneficio más importante y esperado por la población local a la hora de analizar un posible desarrollo turístico (Gursoy et al., 2002). Entre los impactos no directamente económicos se pueden encontrar las mejoras en las infraestructuras (Belisle & Hoy, 1980; Liu & Var, 1986; Milman & Pizam, 1988; Sardá & Fluvia, 1999) y el aumento de la oferta comercial y de ocio (Belisle & Hoy, 1980; Liu & Var, 1986). El turismo conlleva la creación de una potente infraestructura de transportes (carreteras, puertos y aeropuertos), suministros y saneamiento

(alcantarillado, depuradoras, etc.) para abastecer la demanda de los turistas (Belisle & Hoy, 1980; Liu & Var, 1986; Milman & Pizam, 1988; Sardá & Fluvia, 1999). La posibilidad de utilizar los recursos e infraestructuras creados para los turistas puede mejorar las actitudes de los residentes (Gursoy et al., 2002; Keogh, 1990; Perdue, Long & Allen, 1987), y para Lankford y Howard (1994) es el elemento con más capacidad de predicción. Todo ello lleva a proponer la hipótesis 1: Hipótesis 1: **La percepción de los beneficios generados por el turismo tiene un efecto positivo sobre las actitudes de los residentes.**

Hipótesis 1.1: **La percepción de los beneficios económicos (oportunidades de empleo, inversión y empresariales) generados por el turismo tiene un efecto positivo sobre la actitud general hacia el turismo.** Hipótesis 1.2: **La percepción de los beneficios económicos (oportunidades de empleo, inversión y empresariales) generados por el turismo tiene un efecto positivo sobre el apoyo hacia un incremento de los turistas.**

Hipótesis 1.3: **La percepción de otros beneficios (mejoras en los servicios públicos) generados por el turismo tiene un efecto positivo sobre la actitud general hacia el turismo.**

Hipótesis 1.4: **La percepción de otros beneficios (mejoras en los servicios públicos) generados por el turismo tiene un efecto positivo sobre el apoyo hacia un incremento de los turistas.**

Hipótesis 1.5: **La percepción de los beneficios económicos (oportunidades de empleo, inversión y empresariales) generados por el turismo tiene un efecto positivo sobre la percepción de otros beneficios (mejoras en los servicios públicos) generados por el turismo.**

Como contrapartida de los beneficios, los costes del turismo percibidos por los residentes afectan de forma negativa las actitudes hacia su desarrollo (Jurowski et al., 1997; Keogh, 1990; Long, Perdue & Allen, 1990; Milman & Pizam, 1988; Prentice, 1993; Ritchie, 1988; Sheldon & Var, 1984). La percepción de los costes es junto a la percepción de los beneficios el componente que permite a los residentes realizar la valoración del turismo que determina su actitud hacia el sector.

Gursoy et al. (2002) no detectaron una relación significativa entre los costes percibidos y el apoyo al desarrollo turístico debido a que el estudio se realizó en una región con escaso desarrollo turístico (Allen, Hafer, Long & Perdue, 1993; Perdue, Long & Allen, 1990). La importancia del turismo para el desarrollo económico causa que en muchos casos los costes sean infraestimados y los beneficios sobreestimados (Liu & Var, 1986; Sheldon & Var, 1984), ya que a los residentes les preocupan más los beneficios que los costes del desarrollo turístico (Allen et al., 1993; Perdue et al., 1990). Todo ello lleva a proponer la hipótesis 2:

Hipótesis 2: **La percepción de los costes generados por el turismo tiene un efecto negativo sobre las actitudes de los residentes.**

Hipótesis 2.1: **La percepción de los costes generados por el turismo tiene un efecto negativo sobre la actitud general hacia el turismo.**

Hipótesis 2.2: **La percepción de los costes generados**

por el turismo tiene un efecto negativo sobre el apoyo hacia un incremento de los turistas.

Tipos de Turismo y Volumen de Llegadas

Los tipos de turismo y, sobre todo, la percepción y actitud de los turistas hacia el destino y sus habitantes tienen efecto en las actitudes de los residentes (Murphy, 1981, 1985; Ritchie, 1988; Williams & Lawson, 2001). Una determinada actitud general hacia el turismo no tiene porque implicar una actitud igual hacia determinados tipos de turismo o hacia un incremento en el número de turistas, pero si es razonable pensar que puede existir una relación causal. Ello lleva a proponer las hipótesis 3, 4 y 5:

Hipótesis 3: **La actitud general hacia el turismo tiene un efecto positivo sobre el grado de aceptación de la oferta turística tradicional (turismo de sol y playa y turismo residencial).**

Hipótesis 4: **La actitud general hacia el turismo tiene un efecto positivo sobre el grado de aceptación de la oferta turística nueva (turismo deportivo, turismo de naturaleza, turismo náutico, turismo rural, turismo de congresos y turismo cultural).**

Hipótesis 5: **La actitud general hacia el turismo tiene un efecto positivo sobre el apoyo hacia un incremento de los turistas.**

El modelo estructural propuesto en base a las hipótesis 1 a 5 aparece expuesto en la Figura 1.

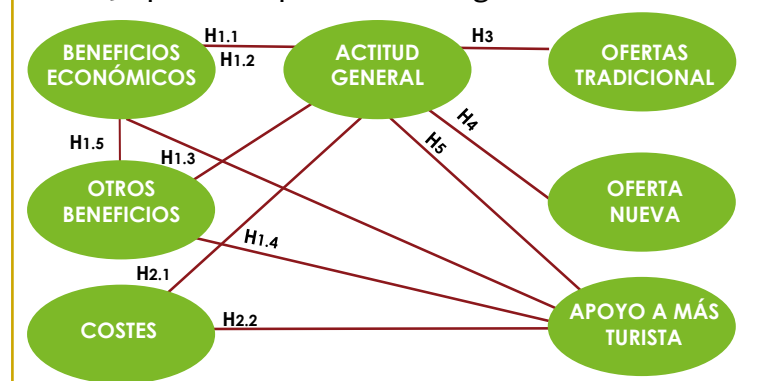


Figura 1. Modelo causal propuesto sin el constructo "ecocentrismo".

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

La Preocupación por el Medioambiente

La importancia que concedan los residentes al medio ambiente y su conservación puede ser un elemento clave en las percepciones y actitudes de los residentes. La concreción de los impactos debidos al turismo no resulta fácil ya que con frecuencia los efectos sobre el medio ambiente son producto de un conjunto de causas que se interrelacionan y que pueden no venir exclusivamente determinadas por el turismo (Aguiló et al., 2004), dificultando las investigaciones al respecto. Los estudios sobre la percepción de los impactos del turismo sobre el medioambiente indican una relación positiva (Allen et al., 1988; Belisle & Hoy, 1980; Liu & Var, 1986; Perdue et al., 1987; Ritchie, 1988) o negativa (Liu, Sheldon & Var, 1987) sobre las actitudes. Una posible explicación de la disparidad de resultados estaría en la existencia de distintas actitudes acerca de la relación entre los seres humanos y el medioambiente (Gursoy et al., 2002).

Gagnon-Thompson y Barton (1994) proponen diferenciar dos motivaciones o valores detrás del apoyo hacia acciones medioambientales: el ecocentrismo considera que el medioambiente tiene valor en sí mismo, y el antropocentrismo considera que el medioambiente tiene valor en tanto que posee efectos positivos en las vidas humanas. Diversos autores sugieren que los individuos con inclinaciones ecocéntricas preferirán que se prime la protección del medioambiente sobre la mejora de la economía, mientras que los individuos antropocéntricos preferirán que se dé preferencia a las necesidades y los deseos humanos (Jurowski et al., 1995; Uysal et al., 1994).

Las actitudes ecocéntricas tienen impacto en el grado de apoyo hacia el turismo (Gursoy et al., 2002; Jurowski et al., 1997). En el estudio de Gursoy et al. (2002) los residentes más ecocéntricos perciben los costes de forma más acentuada y los beneficios de forma menos acentuada que el resto de residentes. En los últimos tiempos se produce un aumento en la concienciación medioambiental obligando a una ma-

yor consideración de los impactos ecológicos en los planes de desarrollo turístico (Hammit, Bixler & Noe, 1996), ya que el aumento de concienciación ha desplazado a la población hacia posturas más ecocéntricas. Todo ello lleva a proponer la hipótesis 6:

Hipótesis 6: El ecocentrismo empeora las actitudes de los residentes hacia el turismo. **Hipótesis 6.1:** El ecocentrismo tiene un efecto negativo sobre la percepción de los beneficios económicos generados por el turismo.

Hipótesis 6.2: El ecocentrismo tiene un efecto negativo sobre la percepción de los otros beneficios generados por el turismo.

Hipótesis 6.3: El ecocentrismo tiene un efecto positivo sobre la percepción de los costes generados por el turismo.

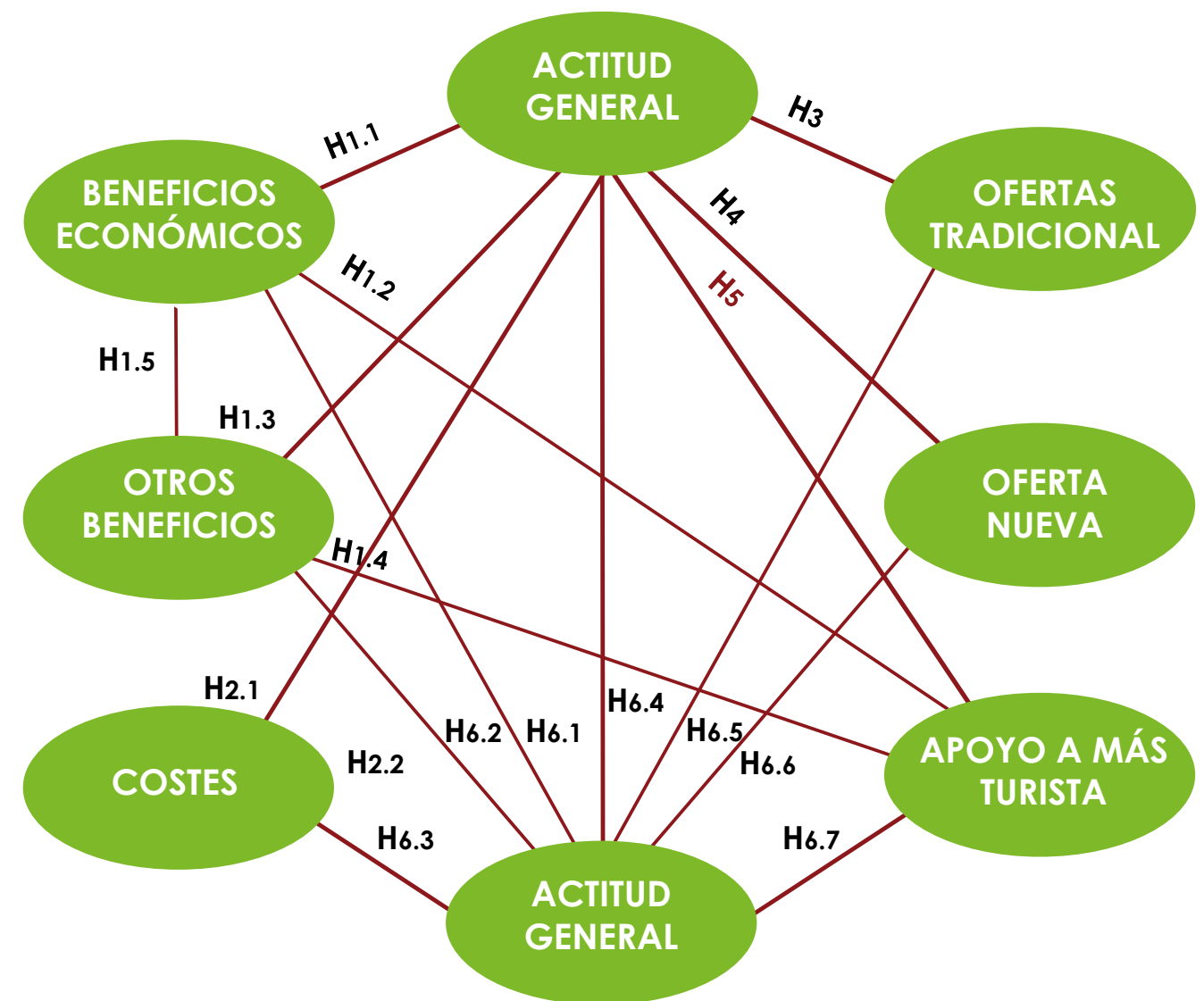
Hipótesis 6.4: El ecocentrismo tiene un efecto negativo sobre la actitud general hacia el turismo.

Hipótesis 6.5: El ecocentrismo tiene un efecto negativo sobre el grado de aceptación de la oferta turística tradicional (turismo de sol y playa y turismo residencial).

Hipótesis 6.6: El ecocentrismo tiene un efecto negativo sobre el grado de aceptación de la oferta turística nueva (turismo deportivo, turismo de naturaleza, turismo náutico, turismo rural, turismo de congresos y turismo cultural).

Hipótesis 6.7: El ecocentrismo tiene un efecto negativo sobre el apoyo hacia un incremento de los turistas.

Figura 2. Modelo causal propuesto con el constructo "ecocentrismo".



DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

Metodología

Los datos utilizados en este estudio corresponden a una encuesta cuyo trabajo de campo se realizó en el primer semestre de 2011 mediante un procedimiento aleatorio. Para conseguir el mayor nivel de representatividad posible de la muestra obtenida, se controlaron los parámetros demográficos de los cuestionarios recogidos con la finalidad de solventar posibles sesgos en la composición de la muestra. En algunos parámetros demográficos hubo cierto sesgo de la muestra debido a grupos de individuos con fuertes reticencias a participar, pero en general se consiguió una muestra muy similar a la población en sus parámetros demográficos. El cuestionario usado contenía ítems con escalas Likert de cinco puntos como opción de respuesta y un conjunto de preguntas sociodemográficas. Se obtuvieron 418 encuestas válidas con el perfil demográfico indicado en la Tabla 1. El motivo por el que se usaron los datos de 2011 es porque es el último estudio de campo

realizado en la isla y no existen datos más recientes. Además, comparativas realizadas entre una muestra previa de 2002 y la muestra de 2011 mostró que se produjeron muy pocas variaciones y muy pequeñas en ese periodo de nueve años (Ramón, 2014), siendo esperable que las variaciones sean pocas entre 2011 y la actualidad e insignificantes para un estudio causal como el de este trabajo.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

Variable Demográfica	Frecuencia	%
Sexo:		
Hombre.	151	36,12%
Mujer.	266	63,64%
No Sabe / No Contesta.	1	0,24%
Edad:		
Menos de 25.	55	13,16%
25-34.	102	24,40%
35-44.	98	23,44%
45-54.	88	21,05%
55 o más.	48	11,48%
No Sabe / No Contesta.	27	6,46%
Nivel de Estudios:		
Estudios Primarios.	92	22,01%
Estudios Secundarios.	175	41,87%
Estudios Universitarios.	148	35,41%
No Sabe / No Contesta.	3	0,72%
Trabajan en el sector turístico:		
Si.	256	61,24%
No.	157	37,56%
No Sabe / No Contesta.	5	1,20%
Ingresos netos familiares anuales:		
Menos de 15.000 €	46	11,00%
De 15.001 € a 30.000 €	150	35,89%
De 30.001 € a 45.000 €	96	22,97%
De 45.001 € a 60.000 €	37	8,85%
De 60.001 € a 75.000 €	12	2,87%
Más de 75.000 €	10	2,39%
No Sabe / No Contesta.	67	16,03%
Efecto de una crisis turística en los ingresos:		
Bajarían mucho.	161	38,52%
Bajarían.	170	40,67%
No cambiarían.	84	20,10%
No Sabe / No Contesta.	3	0,72%

Tabla 1. Perfil demográfico de la muestra.
Fuente: elaboración propia

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La comprobación de las hipótesis se realizó mediante Sistemas de Ecuaciones Estructurales (Gursoy et al., 2002; Lindberg & Johnson, 1997). Concretamente, el método estadístico utilizado para el análisis fue la regresión de Mínimos Cuadrados Parciales (Partial Least Squares - PLS), ya que permite trabajar con muestras muy pequeñas (Chin, Marcolin & Newsted, 2003; Reinartz, Haenlein & Henseler, 2009) y es bastante robusto (Cassel, Hackl & Westlund, 1999). El software usado en este caso fue el SmartPLS 2.0M3 (Ringle et al., 2005). Aunque los resultados no difieren significativamente entre los distintos sistemas de ponderación alternativos, el más recomendado, y usado en este caso, es el path weighting, al proporcionar el valor de R² más alto para las variables latentes (Henseler, Ringle & Sinkovics, 2009).

Antes de realizar el análisis del modelo estructural propuesto (Figura 2) es necesario realizar el análisis del modelo de medida. Ello implica la realización de diversas comprobaciones necesarias para garantizar la calidad del análisis del modelo estructural: fiabilidad, validez convergente y validez discriminante. De no hacerse estas comprobaciones el análisis de las hipótesis planteadas resultaría absurdo porque los resultados se deberían a problemas en los instrumentos de medición y no al hecho estudiado. La primera comprobación que se realizó fue la fiabilidad individual (Tabla 2), determinándose que los ítems usados en los constructos tenían cargas superiores a 0,707 y suficientes para considerar que se cumple la fiabilidad individual (Carmines & Zeller, 1979).

	Media aritmética	Desviación estándar	Carga
Beneficios Económicos:			
• Gracias al turismo las oportunidades de trabajo son más elevadas.	4,495	0,657	0,813
• El turismo incrementa las oportunidades de negocio para los residentes y para la pequeña empresa.	4,325	0,748	0,800
• El turismo estimula que haya más empresas interesadas en invertir en la isla.	4,278	0,767	0,793
Otros Beneficios:			
• Gracias al turismo podemos tener más y mejores servicios públicos.	3,478	1,182	0,794
• El turismo ha contribuido a que nuestros pueblos y ciudades estén más cuidados y con mejor aspecto.	3,153	1,186	0,794
• La calidad de los servicios públicos es mejor gracias al turismo.	3,048	1,165	0,784
Costes:			
• El turismo ha generado conflictos socioculturales entre turistas y residentes.	2,876	1,078	0,765
• El turismo es la causa de la pérdida de nuestras costumbres y de nuestra identidad.	2,770	1,214	0,750

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

• Debido al turismo debemos pagar unos impuestos y unas tasas municipales más elevadas.	3,237	1,206	0,709
Actitud General:			
• Los efectos positivos superan a los negativos.	3,660	1,021	0,778
• Creo que el turismo genera beneficios para todos.	4,146	0,915	0,775
• Estoy orgulloso de que tantos turistas quieran visitar y conocer Ibiza.	4,177	0,929	0,765
• Gracias al turismo tenemos una calidad de vida más elevada.	3,799	0,992	0,753
Oferta Tradicional:			
• Turismo de sol y playa familiar.	4,443	0,808	0,796
• Turismo de segunda residencia.	4,033	0,963	0,780
• Casas vacacionales en alquiler.	4,225	0,857	0,746
Oferta Nueva:			
• Otras formas de turismo deportivo.	4,440	0,784	0,843
• Turísticos basados en la naturaleza.	4,483	0,833	0,825
• Agroturismo, Turismo Rural, etc.	4,600	0,671	0,816
• Turismo Náutico.	4,450	0,818	0,796
• Cicloturismo.	4,359	0,819	0,783
• Turismo de Congresos, Seminarios, Ferias.	4,349	0,857	0,775
• Turismo basado en la cultura y el patrimonio.	4,421	0,853	0,730
Apoyo a más Turistas:			
• El número de turistas debería seguir aumentando.	3,036	1,327	0,890
• Para mejorar el nivel de bienestar de los residentes es necesario aumentar el número de turistas.	2,624	1,147	0,860
• Incrementar el número de turistas hacia la isla contribuirá a mejorar la calidad de vida.	3,086	1,205	0,797
Ecocentrismo:			
• El turismo ha contribuido a la degradación medioambiental de la isla.	3,713	1,161	0,923
• El turismo ha provocado la saturación de ciertos espacios naturales.	3,842	1,076	0,900

Tabla 2. Valores medios, desviaciones y cargas de los ítems utilizados.

Fuente: elaboración propia

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

La fiabilidad del constructo mide la consistencia de los indicadores, es decir, que las variables manifiestas están midiendo un mismo concepto o variable latente. Los dos indicadores de fiabilidad más usados son el Alfa de Cronbach (Cronbach, 1970) o fiabilidad individual y la fiabilidad compuesta (Werts, Linn & Jöreskog, 1974). Al analizar los valores del Alfa de Cronbach para los constructos utilizados se obtuvieron valores buenos. La fiabilidad compuesta poseía valores muy buenos en todos los caso (Tabla 3). Por tanto, existe fiabilidad de los constructos utilizados. La validez convergente (Anderson & Gerbing, 1988) implica que un conjunto de indicadores representa un único constructo subyacente, pudiendo ser esto demostrado por medio de su unidimensionalidad (Henseler et al., 2009), que implica que un conjunto de ítems están mejor explicados mediante la existencia de una sólo factor subyacente que mediante la existencia de varios factores subyacentes. Se suele valorar la validez convergente por medio de la Varianza Extraída Media (AVE). Los constructos utilizados muestran un AVE superior a 0,522 en todos los casos

(Tabla 3), superior al mínimo de 0,5 exigido por la literatura (Bagozzi & Yi, 1988), pudiendo afirmarse que existe un elevado nivel de validez convergente. La validez discriminante (Anderson & Gerbing, 1988) implica que cada constructo debe ser diferente del resto de los constructos y los ítems del modelo sólo están fuertemente correlacionados con un solo constructo. Al analizar las cargas cruzada y comparar las correlaciones con la raíz cuadrada de AVE (Chin, 1998) se confirmó que se cumple la validez discriminante en los constructos utilizados.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

	Sin Ecocentrismo		Con Ecocentrismo	
	Valor Estimado	Error estándar	Valor Estimado	Error estándar
B. Económicos → Actitud General (Hip. 1.1)	0,339**	0,104	0,343**	0,105
B. Económicos → Más Turistas (Hip. 1.2)	-0,022 ^{ns}	0,109	-0,001 ^{ns}	0,107
Otros Beneficios → Actitud General (Hip. 1.3)	0,331***	0,094	0,324**	0,100
Otros Beneficios → Más Turistas (Hip. 1.4)	0,173 ^{ns}	0,115	0,103 ^{ns}	0,118
B. Económicos → Otros Beneficios (Hip. 1.5)	0,345***	0,088	0,308***	0,085
Costes → Actitud General (Hip. 2.1)	-0,142 ^{ns}	0,094	-0,118 ^{ns}	0,104
Costes → Más Turistas (Hip. 2.2)	-0,036 ^{ns}	0,131	0,069 ^{ns}	0,126
Actitud General → O. Tradicional (Hip. 3)	0,344***	0,094	0,344***	0,100
Actitud General → O. Nueva (Hip. 4)	0,286**	0,100	0,308**	0,108
Actitud General → Más Turistas (Hip. 5)	0,274*	0,117	0,259*	0,116
Ecocentrismo → B. Económicos (Hip. 6.1)	--	--	-0,115 ^{ns}	0,102
Ecocentrismo → Otros Beneficios (Hip. 6.2)	--	--	-0,304***	0,091
Ecocentrismo → Costes (Hip. 6.3)	--	--	0,456***	0,079
Ecocentrismo → Actitud General (Hip. 6.4)	--	--	-0,036 ^{ns}	0,102
Ecocentrismo → O. Tradicional (Hip. 6.5)	--	--	0,001 ^{ns}	0,115
Ecocentrismo → O. Nueva (Hip. 6.6)	--	--	0,094 ^{ns}	0,114
Ecocentrismo → Más Turistas (Hip. 6.7)	--	--	-0,257*	0,119

* Significativo al 0'05; ** Significativo al 0'01; *** Significativo al 0'001; ^{ns} No Significativo

Tabla 3. Fiabilidad y validez convergente de los constructos.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

Análisis del Modelo

Estructural

Una vez evaluado que el modelo de medida cumple los criterios de fiabilidad y validez, tanto convergente como discriminante, se procedió a evaluar las relaciones existentes entre los constructos, es decir el modelo estructural creado en base a las hipótesis propuestas. Para contrastar si los coeficientes de regresión son significativos se usa un procedimiento bootstrap no paramétrico (Davison & Hinkley, 1997). El bootstrapping aplicado es un proceso de remuestreo en el que se generan aleatoriamente 5.000 muestras a partir de la muestra original mediante sustitución con

reemplazo. Las estimaciones de los parámetros generadas a partir de las submuestras se utilizan para determinar los errores estándar de las estimaciones (Hair, Hult, Ringle & Sarstedt, 2014). Para determinar los valores críticos de la t de Student se utiliza una distribución t de Student de una cola con 4.999 grados de libertad. Los resultados del análisis de la significación de las diferentes relaciones causales, tanto del modelo sin el constructo de ecocentrismo (Figura 1) como con el constructo de ecocentrismo (Figura 2), se detallan en la Tabla 4.

	AVE	Fiabilidad Compuesta	Alfa de Cronbachs	Comunalidad
Beneficios Económicos	0,643	0,844	0,723	0,643
Otros Beneficios	0,625	0,833	0,700	0,625
Costes	0,522	0,813	0,699	0,522
Actitud General	0,589	0,852	0,768	0,589
Oferta Tradicional	0,600	0,818	0,667	0,600
Oferta Nueva	0,634	0,924	0,906	0,634
Apoyo a más Turistas	0,722	0,886	0,807	0,722
Ecocentrismo	0,831	0,908	0,797	0,831

Tabla 4. Coeficientes de regresión estandarizados y desviaciones.

El efecto de la percepción de los beneficios económicos (oportunidades de empleo, inversión y empresariales) y de otros tipos de beneficios (mejoras en los servicios públicos) sobre la actitud general hacia el turismo es positivo y significativo (Hipótesis 1.1 y 1.3). Cabe indicar que existe un efecto positivo y significativo de los beneficios económicos sobre los otros beneficios (Hipótesis 1.5), viéndose que existe una relación entre ambos. La confirmación de estas hipótesis demuestra la gran importancia de los beneficios, principalmente económicos, en la determinación de la actitud de los residentes hacia el turismo. No se detecta un efecto significativo de los beneficios sobre el apoyo a un mayor número de turistas (Hipótesis 1.2 y 1.4), posiblemente debido a que la población de Ibiza considera que la isla ha tocado techo en su crecimiento cuantitativo. Hay un efecto no significativo de la percepción de los costes sobre la actitud general hacia el turismo (Hipótesis 2.1) y sobre el apoyo a un mayor número de turistas (Hipótesis 2.2). En base a los datos de esta muestra, se observa que los costes socioculturales generados por el turismo no afectan de forma significativa sus actitudes. La crisis económica iniciada en 2008 o considerar que los costes se deben a una mala gestión del desarrollo turístico y no al turismo per se son las posibles explicaciones de este resultado.

La actitud general de los residentes hacia el turismo posee un efecto positivo sobre el grado de aceptación de la oferta más tradicional (Hipótesis 3), el grado de aceptación de la oferta más novedosa (Hipótesis 4) y el apoyo a un mayor volumen de turistas (Hipótesis 5), aunque en este último caso el efecto y el nivel de significación son menores. Ello es debido a que Ibiza es un destino maduro que ya ha llegado a la fase de estancamiento (Ramón & Serra, 2014) y la población posee un gran consenso en considerar la cantidad de turistas actuales la óptima. Existe una relación causal entre la actitud general y los tipos de oferta o la posibilidad de aumentar el volumen de turistas, pero no parece posible intercambiar los diversos constructos como variable dependiente de los modelos causales sin que haya cambios en las relaciones causales. La preocupación por el medioambiente, o la presencia de inclinaciones ecocéntricas (Gagnon-Thompson & Barton, 1994), posee un efecto negativo significativo sobre la percepción de otros beneficios (Hipótesis 6.2) y el apoyo a un aumento en el número de turistas (Hipótesis 6.7). El efecto es positivo y significativo sobre la percepción de los costes (Hipótesis 6.3). Pero no hay efecto significativo sobre la percepción de los beneficios económicos (Hipótesis 6.1), la actitud general hacia el turismo (Hipótesis 6.4) y el grado de aceptación de la

oferta turística, tanto tradicional (Hipótesis 6.5) como nueva (Hipótesis 6.6). Dentro del modelo, los beneficios económicos y el grado de ecocentrismo tienen “zonas de influencia” distintas: los beneficios económicos son importantes para la formación de la actitud general, y el grado de ecocentrismo es importante en la percepción de los costes y el apoyo a la llegada de más turistas. Al comparar el modelo sin el constructo “ecocentrismo” con el modelo con el constructo “ecocentrismo” (Tabla 5), se obtiene que el mayor efecto explicativo se da en el caso de los costes ($R^2 = 0,208$). Hay importantes efectos del ecocentrismo sobre los costes (0,456), los otros Beneficios (-0,304) y el apoyo a un mayor número de turistas (-0,257). Ello implica que las personas con preocupación por la conservación del medioambiente poseen una peor visión del entorno en el que viven y buscan limitar la llegada de turistas. El ecocentrismo tiene un efecto negativo importante sobre la actitud general de los residentes, pero no a través del efecto directo propuesto por la Hipótesis 6.4, sino que es un efecto indirecto a través de la percepción de los costes y los otros beneficios.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

	Sin Ecocentrismo		Con Ecocentrismo	
	Valor Estimado	Error estándar	Valor Estimado	Error estándar
B. Económicos → Actitud General (Hip. 1.1)	0,339**	0,104	0,343**	0,105
B. Económicos → Más Turistas (Hip. 1.2)	-0,022 ^{ns}	0,109	-0,001 ^{ns}	0,107
Otros Beneficios → Actitud General (Hip. 1.3)	0,331***	0,094	0,324**	0,100
Otros Beneficios → Más Turistas (Hip. 1.4)	0,173 ^{ns}	0,115	0,103 ^{ns}	0,118
B. Económicos → Otros Beneficios (Hip. 1.5)	0,345***	0,088	0,308***	0,085

Tabla 5. Comparativa para medir el impacto del ecocentrismo.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

La preocupación por los impactos del turismo en el medioambiente causa que los residentes valoren de forma significativamente mayor los costes del turismo y de forma significativamente menor los beneficios no económicos (servicios públicos y entorno urbano). La importancia económica del turismo es muy relevante para los residentes y quedan exentos los beneficios económicos directos (empleo y generación de empresas) del debate sobre los impactos en el medioambiente. No hay un efecto directo significativo sobre la valoración general del turismo pero si un efecto indirecto negativo, mediado por la percepción de los costes y beneficios del turismo. En cuanto a las posibles actuaciones, la preocupación sobre el medioambiente no tiene ningún efecto significativo sobre el grado de aceptación de los diversos tipos de oferta turística, pero si tiene un efecto negativo significativo sobre el apoyo a posibles aumentos en los volúmenes de turistas que llegan a la isla. En conclusión, cuando los residentes están preocupados por la conservación del entorno natural muestran una valoración más negativa de los impactos del turismo y del turismo en general, haciéndolos más reacios a seguir aumentando la llegada de turistas. Ello nos indica que el entorno no es un impacto más, sino un elemento que condiciona la valoración del resto de impactos y ayuda a establecer

Conclusiones

la capacidad de carga psicológica del destino turístico en cuestión. El hecho de que los beneficios económicos más directos (generación de puestos de empleo y oportunidades empresariales) no se vean afectados por el grado de ecocentrismo indicaría que la preocupación por la economía es otro elemento muy relevante en las percepciones y actitudes de los residentes.

Recomendaciones para las Organizaciones

Estos resultados aportan información valiosa para las organizaciones existentes en los destinos turísticos, sean empresas, asociaciones o administraciones, sobre las percepciones y actitudes de los residentes, facilitando la sostenibilidad del sector turístico. En relación al medioambiente y el turismo, no sólo deben tenerse en cuenta los parámetros técnicos que miden los impactos, ya que puede suceder que los niveles de desarrollo técnicamente asumibles no lo sean para los residentes o viceversa. Y el apoyo de los residentes al turismo, que es imprescindible para el sector, depende de las percepciones más que de los parámetros objetivos. Las principales acciones que deben adoptar las empresas y administraciones de Ibiza es no incrementar los volúmenes de turistas llegados a la isla, algo que ya está limitado por la normativa autonó-

mica a través de las restricciones al aumento de la oferta de alojamiento aprobadas a finales de los ochenta. También es importante reducir los impactos negativos en el entorno natural y social local sin reducir los beneficios económicos que repercuten en los residentes. En futuras investigaciones deberán comprobarse estas relaciones causales en otros destinos turísticos para poder determinar son generalizables o se deben a las características del destino concreto analizado en este caso, principal limitación de este estudio. Además deberían tratarse la preocupación por la economía y la preocupación por el medioambiente simultáneamente.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

- Agència de Turisme de les Illes Balears (2015). El turisme a les Illes Balears: Anuari 2014. Agència de Turisme de les Illes Balears, Palma de Mallorca.
- Aguiló, E., Barros, V., García, M., & Rosselló, J. (2004). Las actitudes de los residentes en Baleares frente al turismo. *Turisme i Investigació* no 7. Universitat de les Illes Balears, Palma de Mallorca.
- Akis, S., Peristianis, N., & Warner, J. (1996). "Residents' attitudes to tourism development: the case of Cyprus". En *Tourism Management*, 17, pp. 481-494, [https://doi.org/10.1016/S0261-5177\(96\)00066-0](https://doi.org/10.1016/S0261-5177(96)00066-0)
- Allen, L., Hafer, H., Long, P., & Perdue, R. (1993). "Rural residents' attitudes toward recreation and tourism development". En *Journal of Travel Research*, 32, pp. 27-33, <https://doi.org/10.1177/004728759303100405>
- Allen, L., Long, P., Perdue, R., & Kieselbach, S. (1988). "The impact of tourism development on residents' perceptions of community life". En *Journal of Travel Research*, 27, pp. 16-21, <https://doi.org/10.1177/004728758802700104>
- Almeida, F., Balbuena, A., & Cortés, R. (2015). "Resident's attitudes towards the impacts of tourism". En *Tourism Management Perspectives*, 13, pp. 33-40, <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2014.11.002>
- Andereck, K., Valentine, K., Knopf, R., & Vogt, C. (2005). "Residents' perceptions of community tourism impacts". En *Annals of Tourism Research*, 32, pp. 1056-1076.
- Anderson, J., & Gerbing, D. (1988). "Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach". En *Psychological Bulletin*, 103, pp. 411-423, <https://doi.org/10.1037/0033-2909.103.3.411>
- Ap, J. (1992). "Residents' perceptions on tourism impacts". En *Annals of Tourism Research*, 19, pp. 665-690, [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(92\)90060-3](https://doi.org/10.1016/0160-7383(92)90060-3)
- Ap, J., & Crompton, J. (1998). "Developing and testing a tourism impact scale". En *Journal of Travel Research*, 37, pp. 120-130, <https://doi.org/10.1177/004728759803700203>
- Ayres, R. (2000). "Tourism as a passport to development in small states: Reflections on Cyprus". En *International Journal of Social Economics*, 27, pp. 114-133, <https://doi.org/10.1108/03068290010308992>
- Bagozzi, R., & Yi, Y. (1988). "On the evaluation of structural equation models". En *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16, pp. 74-94, <https://doi.org/10.1007/BF02723327>
- Belisle, F., & Hoy, D. (1980). "The perceived impact of tourism by residents: A case study in Santa Maria, Colombia". En *Annals of Tourism Research*, 7, pp. 83-101, [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(80\)80008-9](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(80)80008-9)
- Besculides, A., Lee, M., & McCormick, P. (2002). "Resident's perceptions of the cultural benefits of tourism". En *Annals of Tourism Research*, 29, pp. 303-319, [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(01\)00066-4](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(01)00066-4)
- Bramwell, B. (2003). "Maltese responses to tourism". En *Annals of Tourism Research*, 30, pp. 581-605, [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(03\)00023-9](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(03)00023-9)
- Brayley, R., Var, T., & Sheldon, P. (1990). "Perceived influence of tourism on social issues". En *Annals of Tourism Research*, 17, pp. 285-289, [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(90\)90089-A](https://doi.org/10.1016/0160-7383(90)90089-A)
- Brida, J., Chiappa, G., Meleddu, M., & Pulina, M. (2014). "A comparison of residents' perceptions in two cruise ports in the mediterranean sea". En *International Journal of Tourism Research*, 16, pp. 180-190, <https://doi.org/10.1002/jtr.1915>
- Bruner, E. (1996). "Tourism in Ghana: the representation of slavery and the return of the black diaspora". En *American Anthropologist*, 98, pp. 290-304, <https://doi.org/10.1525/aa.1996.98.2.02a00060>
- Bujosa, A., & Rosselló, J. (2007). "Modelling environmental attitudes toward tourism". En *Tourism Management*, 28, pp. 688-695, <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2006.04.004>
- Carmines, E., & Zeller, R. (1979). "Reliability and validity assessment". En *Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences*. Sage, Beverly Hills (CA), <https://doi.org/10.4135/9781412985642>
- Cassel, C., Hackl, P., & Westlund, A. (1999). "On measurement of intangible assets: a Study of robustness of Partial Least Squares". En *Total Quality Management*, 11, pp. 897-907, <https://doi.org/10.1080/09544120050135443>
- Chin, W. (1998). "Issues and opinions on structural equation modeling". En *MIS Quarterly*, 22, pp. 7-16.
- Chin, W., Marcolin, B., & Newsted, P. (2003). "A partial least squares latent variable modeling approach for measuring interaction effects: results from a Monte Carlo simulation study and an electronic mail emotion/adoption study". En *Information Systems Research*, 14, pp. 189-217, <https://doi.org/10.1287/isre.14.2.189.16018>
- Cooke, K. (1982). "Guideline for socially appropriate tourism development in British Columbia". En *Journal of Travel Research*, 21, pp. 22-27, <https://doi.org/10.1177/004728758202100106>
- Cronbach, L. (1970). *Essentials of Psychological Testing*, 3rd ed. Harper & Row, New York (NY).
- Davis, D., Allen, J., & Cosenza, R. (1988). "Segmenting local residents by their attitudes, interests and opinions toward tourism". En *Journal of Travel Research*, 27, pp. 2-8, <https://doi.org/10.1177/004728758802700201>
- Davison, A., & Hinkley, D. (1997). *Bootstrap Methods and Their Application*. Cambridge University Press, Cambridge, <https://doi.org/10.1017/CBO9780511802843>
- Faulkner, B., & Tideswell, C. (1997). "Framework for monitoring community impacts of tourism". En *Journal of Sustainable Tourism*, 5, pp. 3-28, <https://doi.org/10.1080/09669589708667273>
- Fredline, E., & Faulkner, B. (2000). "Host community reactions: A cluster analysis". En *Annals of Tourism Research*, 27, pp. 763-784, [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(99\)00103-6](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(99)00103-6)
- Gagnon-Thompson, S., & Barton, M. (1994). "Ecocentric and anthropocentric attitudes toward the environment". En *Journal of Environmental Psychology*, 14, pp. 149-157, [https://doi.org/10.1016/S0272-4944\(05\)80168-9](https://doi.org/10.1016/S0272-4944(05)80168-9)
- Garau, J. B., Diaz, R. J., & Gutiérrez, D. (2014). "Residents' perceptions of tourism impacts on island destinations: A comparative analysis". En *International Journal of Tourism Research*, 16, pp. 578-585, <https://doi.org/10.1002/jtr.1951>
- Gee, C., Mackens, J., & Choy, D. (1989). *The Travel Industry*. Van Nostrand Reinhold, New York (NY).
- Gunn, C. (1988). *Tourism Planning*. Taylor & Francis, New York (NY).
- Gursoy, D., & Kendall, K. (2006). "Hosting mega events: modeling locals' support". En *Annals of Tourism Research*, 33, pp. 603-623, <https://doi.org/10.1016/j.annals.2006.01.005>
- Gursoy, D., & Rutherford, D. (2004). "Host attitudes toward tourism: An Improved Structural Model". En *Annals of Tourism Research*, 31, pp. 495-516, <https://doi.org/10.1016/j.annals.2003.08.008>
- Gursoy, D., Jurowski, C., & Uysal, M. (2002). "Resident attitudes: a structural Modeling Approach". En *Annals of Tourism Research*, 29, pp. 79-105, [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(01\)00028-7](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(01)00028-7)
- Hair, J., Hult, G., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2014). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Sage, Thousand Oaks (CA).
- Hammitt, W., Bixler, R., & Noe, F. (1996). "Going beyond importance-performance analysis to analyze the observance: influence of park impacts". En *Journal of Park and Recreation Administration*, 14, pp. 45-62.
- Haralambopoulos, N., & Pizam, A. (1996). "Perceived impacts of tourism: the case of Samos". En *Annals of Tourism Research*, 23, pp. 503-526, [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(95\)00075-5](https://doi.org/10.1016/0160-7383(95)00075-5)
- Henseler, J., Ringle, C., & Sinkovics, R. (2009). "The Use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing". En R. Sinkovics & P. Ghauri (Eds.). *Advances in International Marketing* (pp. 277-320). Emerald, Bingley, [https://doi.org/10.1108/S1474-7979\(2009\)0000020014](https://doi.org/10.1108/S1474-7979(2009)0000020014)
- Jurowski, C., & Gursoy, D. (2004). "Distance effects on residents' attitudes toward tourism". En *Annals of Tourism Research*, 31, pp. 296-312, <https://doi.org/10.1016/j.annals.2003.12.005>
- Jurowski, C., Uysal, M., & Williams, R. (1997). "A theoretical analysis of host community resident reactions to tourism". En *Journal of Travel Research*, 36, pp. 3-11, <https://doi.org/10.1177/004728759703600202>
- Jurowski, C., Uysal, M., Williams, R., & Noe, F. (1995). "An examination of preferences and evaluations of visitors based on environmental attitudes: Biscayne Bay National Park". En *Journal of Sustainable Tourism*, 3, pp. 73-86, <https://doi.org/10.1080/09669589509510712>
- Keogh, B. (1990). "Resident and recreationists' perceptions and attitudes with respect to tourism development". En *Journal of Applied Recreation Research*, 15, pp. 71-83.
- Kim, S., & Petrick, J. (2005). "Residents' perceptions on impacts of the FIFA 2002 World Cup: the case of Seoul as a host city". En *Tourism Management*, 26, pp. 25-38, <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2003.09.013>
- Lankford, S. (1994). "Attitudes and perceptions toward tourism and rural regional development". En *Journal of Travel Research*, 32, pp. 35-43, <https://doi.org/10.1177/004728759403200306>
- Lankford, S., & Howard, D. (1994). "Developing a tourism impacts attitude scale". En *Annals of Tourism Research*, 21, pp. 121-139, [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(94\)90008-6](https://doi.org/10.1016/0160-7383(94)90008-6)
- Lawson, R., Williams, J., Young, T., & Cossens, J. (1998). "A comparison of residents attitudes towards tourism in 10 New Zealand destinations". En *Tourism Management*, 19, pp. 247-256, [https://doi.org/10.1016/S0261-5177\(98\)00018-1](https://doi.org/10.1016/S0261-5177(98)00018-1)
- Lee, C., & Back, K. (2006). "Examining structural relationships among perceived impact, benefit, and support for casino development based on 4 year longitudinal data". En *Tourism Management*, 27, pp. 466-480, <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2004.11.009>
- Lepp, A. (2007). "Residents' attitudes towards tourism in Bigodi village, Uganda". En *Tourism Management*, 28, pp. 876-885, <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2006.03.004>
- Lindberg, K., & Johnson, R. (1997). "Modeling residents attitudes toward tourism". En *Annals of Tourism Research*, 24, pp. 402-424, [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(97\)80009-6](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(97)80009-6)
- Lindberg, K., Dellaert, B., & Rassing, C. (1999). "Resident tradeoffs. A choice modeling approach". En *Annals of Tourism Research*, 26, pp. 554-569, [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(99\)00009-2](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(99)00009-2)
- Liu, J., & Var, T. (1986). "Residents attitudes toward tourism impacts in Hawaii". En *Annals of Tourism Research*, 13, pp. 193-214, [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(86\)90037-X](https://doi.org/10.1016/0160-7383(86)90037-X)
- Liu, J., Sheldon, P., & Var, T. (1987). "Residents perceptions of the environmental impacts of tourism". En *Annals of Tourism Research*, 14, pp. 17-37, [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(87\)90045-4](https://doi.org/10.1016/0160-7383(87)90045-4)
- Long, P., Perdue, R., & Allen, L. (1990). "Rural resident tourism perceptions and attitudes by community level of tourism". En *Journal of Travel Research*, 28, pp. 3-9, <https://doi.org/10.1177/004728759002800301>
- Mackay, K., & Campbell, J. (2004). "An examination of residents' support for hunting as a tourism product". En *Tourism Management*, 25, pp. 443-452, [https://doi.org/10.1016/S0261-5177\(03\)00127-4](https://doi.org/10.1016/S0261-5177(03)00127-4)
- Madrigrá, R. (1993). "A tale of tourism in two cities". En *Annals of Tourism Research*, 20, pp. 336-353, [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(93\)90059-C](https://doi.org/10.1016/0160-7383(93)90059-C)
- Mason, P., & Cheyne, J. (2000). "Resident's attitudes to proposed tourism development". En *Annals of Tourism Research*, 27, pp. 391-411, [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(99\)00084-5](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(99)00084-5)
- McDowall, S., & Choi, Y. (2010). "A comparative analysis of Thailand re-sidents' perception of tourism's impacts". En *Journal of Quality Assurance in Hospitality and Tourism*, 11, pp. 36-55, <https://doi.org/10.1080/15280080903520576>
- McIntosh, R., & Goeldner, C. (1990). *Tourism Principles, Practices, Philosophies*. Wiley, New York (NY).
- Milman, A., & Pizam, A. (1988). "Social impact of tourism on Central Florida". En *Annals of Tourism Research*, 15, pp. 191-204, [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(88\)90082-5](https://doi.org/10.1016/0160-7383(88)90082-5)
- Murphy, P. (1981). "Community attitudes to tourism: A comparative analysis". En *International Journal of Tourism Management*, 2, pp. 189-195, [https://doi.org/10.1016/0143-2516\(81\)90005-0](https://doi.org/10.1016/0143-2516(81)90005-0)
- Murphy, P. (1985). *Tourism: A community approach*. Routledge, New York (NY).
- Perdue, R., Long, P., & Allen, L. (1987). "Rural resident tourism perceptions and attitudes". En *Annals of Tourism Research*, 14, pp. 420-429, [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(87\)90112-5](https://doi.org/10.1016/0160-7383(87)90112-5)
- Perdue, R., Long, P., & Allen, L. (1990). "Resident support for tourism development". En *Annals of Tourism Research*, 17, pp. 586-599, [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(90\)90029-Q](https://doi.org/10.1016/0160-7383(90)90029-Q)
- Perdue, R., Long, P., & Kang, Y. (1995). "Resident support for gambling as a tourism development strategy". En *Journal of Travel Research*, 34, pp. 3-11, <https://doi.org/10.1177/004728759503400203>
- Prentice, R. (1993). "Community-driven tourism planning and residents' preferences". En *Tourism Management*, 14, pp. 218-227, [https://doi.org/10.1016/0261-5177\(93\)90023-E](https://doi.org/10.1016/0261-5177(93)90023-E)
- Presenza, A., Del Chiappa, G., & Sheehan, L. (2013). "Residents' engagement and local tourism governance in maturing beach destinations. evidence from an Italian case study". En *Journal of Destination Marketing and Management*, 2, pp. 22-30, <https://doi.org/10.1016/j.jdmm.2013.01.001>
- Ramón, E. (2001). *Historia del turismo en Ibiza y Formentera: 1900-2000*. Genial Ediciones Culturales, Eivissa.
- Ramón, J. (2014). "Tipos de oferta turística y actitudes de los residentes: el caso de Ibiza". En *Revista Brasileira de Pesquisa em Turismo*, 8, pp. 3-22.
- Ramón, J., & Serra, A. (2013). "Tolerancia y desarrollo turístico: Sant Antoni en los años cincuenta". En *CULTUR-Revista de Cultura e Turismo*, 7, pp. 132-156, <https://doi.org/10.7784/rbtur.v8i1.704>
- Ramón, J., & Serra, A. (2014). "Historia del turismo en Ibiza: Aplicación del Ciclo de Vida del destino Turístico en un destino maduro del Mediterráneo". En *PASOS: Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 12, pp. 899-913, <https://doi.org/10.25145/j.pasos.2014.12.066>
- Reinartz, W., Haenlein, M., & Henseler, J. (2009). "An empirical comparison of the efficacy of covariance-based and variance-based SEM". En *International Journal of Research in Marketing*, 26, pp. 332-344, <https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2009.08.001>
- Ringle, C., Wende, S., & Will, A. (2005). *SmartPLS 2. SmartPLS*, Hamburg.

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>

Ritchie, J. (1988). "Consensus policy formulation in tourism: Measuring resident views via survey research". En *Tourism Management*, 9, pp. 199-212, [https://doi.org/10.1016/0261-5177\(88\)90037-4](https://doi.org/10.1016/0261-5177(88)90037-4)

Sardá, R., & Fluvià, M. (1999). "Tourist development in the Costa Brava (Girona, Spain). A quantification of pressures on the coastal environment". En W. Salomons, R. Turner, L. Lacerda, & S. Ramachandran (Eds.), *Perspectives on integrated coastal management* (pp. 257-277). Springer Press, Berlin, https://doi.org/10.1007/978-3-642-60103-3_15

Sentha, R., & Richmond, B. (1978). "US Virgin islanders' perceptions of tourism". En *Journal of Travel Research*, 17, pp. 30-37, <https://doi.org/10.1177/004728757801700106>

Sharpley, R. (2014). "Host perceptions of tourism: A review of the research". En *Tourism Management*, 42, pp. 37-49, <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2013.10.007>

Sheldon, P., & Var, T. (1984). "Resident attitudes to tourism in North Wales". En *Tourism Management*, 5, pp. 40-47, [https://doi.org/10.1016/0261-5177\(84\)90006-2](https://doi.org/10.1016/0261-5177(84)90006-2)

Sinclair-Maragh, G., Gursoy, D., & Vieregge, M. (2015). "Residents' perceptions toward tourism development: A factor-cluster approach". En *Journal of Destination Marketing and Management*, 4, pp. 36-45, <https://doi.org/10.1016/j.jdmm.2014.10.001>

Stylidis, D., & Terzidou, M. (2014). "Tourism and the economic crisis in Kavala, Greece". En *Annals of Tourism Research*, 44, pp. 210-226, <https://doi.org/10.1016/j.annals.2013.10.004>

Teye, V., Sirakaya, E., & Sönmez, S. (2002). "Resident's attitudes toward tourism development". En *Annals of Tourism Research*, 29, pp. 668-688, [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(01\)00074-3](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(01)00074-3)

Tyrrell, T., & Spaulding, P. (1984). "A survey of attitudes toward tourism growth in Rhode Island". En *Hospitality Education and Research Journal*, 8, pp. 22-23, <https://doi.org/10.1177/109634808400800204>

Um, S., & Crompton, J. (1987). "Measuring resident's attachment levels in a host community". En *Journal of Travel Research*, 26, pp. 27-29, <https://doi.org/10.1177/004728758702600105>

Uysal, M., Jurowski, C., Noe, F., & McDonald, C. (1994). "Environmental attitude by trip and visitor characteristics: US Virgins Islands National Park". En *Tourism Management*, 15, pp. 284-294, [https://doi.org/10.1016/0261-5177\(94\)90046-9](https://doi.org/10.1016/0261-5177(94)90046-9)

Var, T., Kendall, K., & Tarakcoglu, E. (1985). "Residents attitudes toward tourists in a turkish resort town". En *Annals of Tourism Research*, 12, pp. 652-658, [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(85\)90086-6](https://doi.org/10.1016/0160-7383(85)90086-6)

Vargas, A., Porras, N., & Plaza, M. (2014). "Residents' attitude to tourism and seasonality". En *Journal of Travel Research*, 53, pp. 581-596, <https://doi.org/10.1177/0047287513506295>

Weaver, D., & Lawton, L. (2001). "Resident perceptions in the urban-rural fringe". En *Annals of Tourism Research*, 28, pp. 439-458, [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(00\)00052-9](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(00)00052-9)

Werts, C., Linn, R., & Jöreskog, K. (1974). "Interclass reliability estimates: testing structural assumptions". En *Educational and Psychological Measurement*, 34, pp. 25-33.

Williams, J., & Lawson, R. (2001). "Community issues and resident opinions of tourism". En *Annals of Tourism Research*, 28, pp. 269-290, [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(00\)00030-X](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(00)00030-X)

Yoon, Y., Chen, J., & Gursoy, D. (1999). "An investigation of the relationship between tourism impacts and host communities' characteristics". En *Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 10, pp. 29-44, <https://doi.org/10.1080/13032917.1999.9686970>

Páginas Electrónicas

Ibestat. Recuperado el 13 de enero de 2016 de: <http://ibestat.caib.es/>

Copyright (c) 2017 José Ramón Cardona, Emanuel Leite y María Dolores Sánchez Fernández



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Usted es libre para Compartir (copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato), siempre que cumpla las condiciones de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

No Comercial: Usted no puede hacer uso de la obra con propósitos comerciales

Sin Derivadas: Si remezcla, transforma o crea a partir de la obra, no podrá distribuir la obra modificada

[Resumen de la licencia](#) – [Texto completo de la licencia](#)

DOI: <https://doi.org/10.18583/umr.v2i1.51>