



INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ISSN: 2007-5030

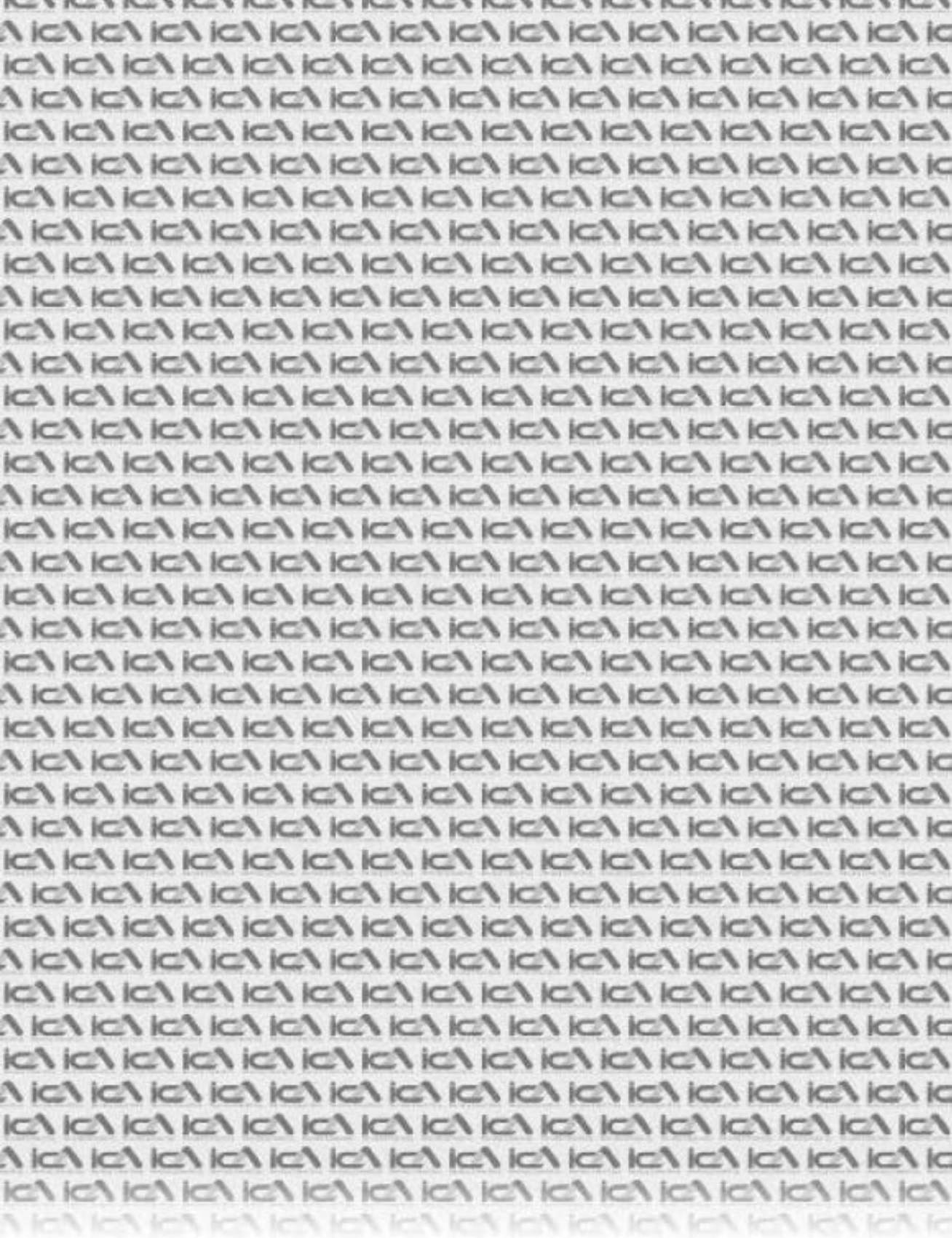


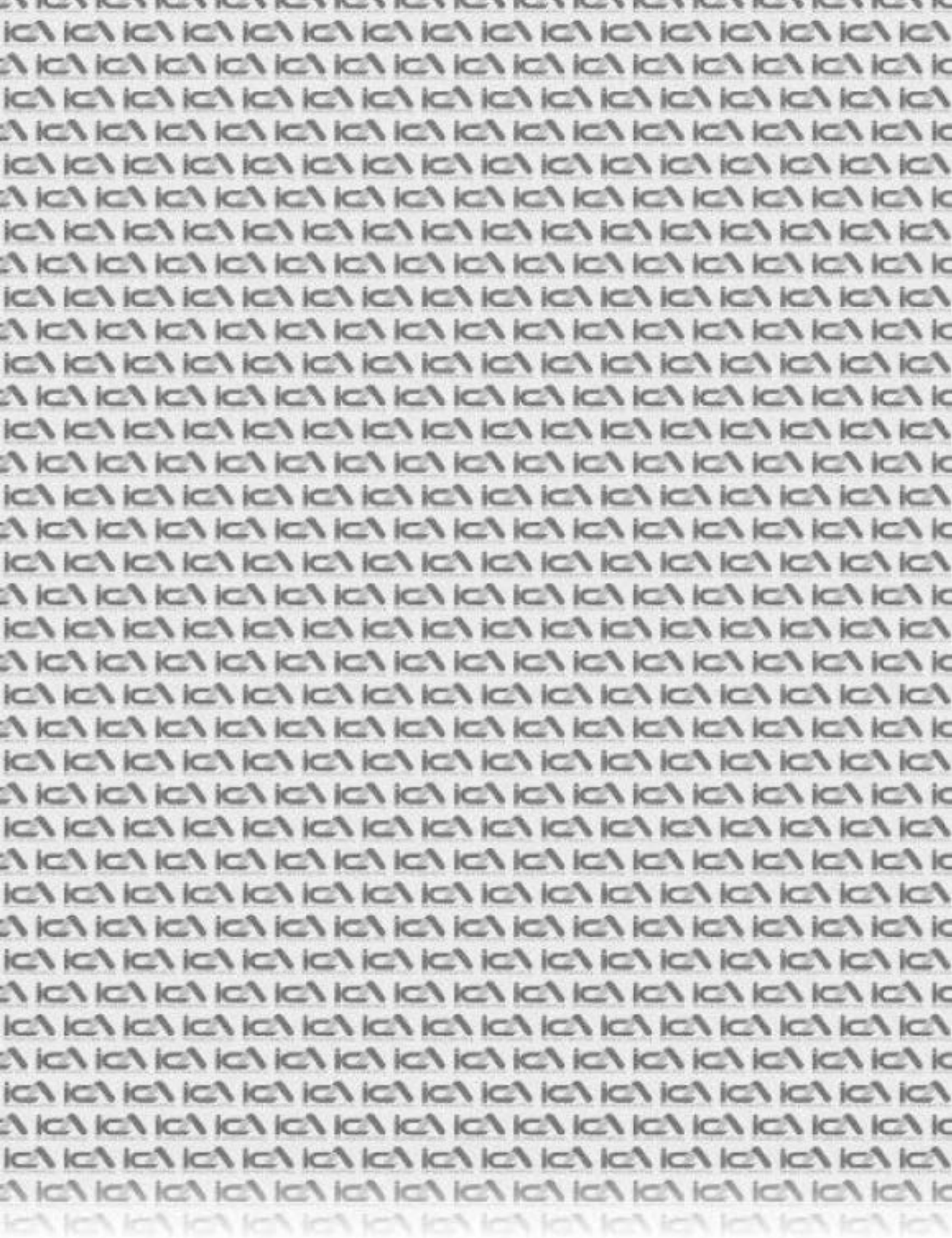
Revista Científica 9

REVISTA ARBITRADA E INDEXADA SEMESTRAL DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA EDITADA POR LA FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
CULIACÁN, SINALOA, MÉXICO. VOL. 5, NÚM. 9. 01 DE ABRIL DE 2015 / 30 DE SEPTIEMBRE DE 2015



MANUEL ALEJANDRO IBARRA CISNEROS / LOURDES ALICIA GONZÁLEZ
TORRES / KARLA EMILIA CERVANTES COLLADO / SANDRA ESCAMILLA SOLANO
PAOLA PLAZA CASADO / CAMILO PRADO ROMÁN / RAÚL GÓMEZ MARTÍNEZ
LUIS TOMÁS DÍEZ DE CASTRO / MIGUEL PRADO ROMÁN / ANA CRUZ
SUÁREZ / JUAN MANUEL HERRERA CABALLERO / FABIOLA RUBÍ
CRUZ ROMERO / IMELDA GARCÍA ESCOBAR / ERIKA GUADALUPE
CEBALLOS FALCÓN / GUADALUPE DEL CARMEN BERISTAIN MARTÍNEZ
PAOLA SELENE VERA MARTÍNEZ / MARÍA ELENA CAMARENA ADAME







Investigación en Ciencias Administrativas



DIRECTORIO



DOCTOR JUAN EULOGIO GUERRA LIERA
Rector

DOCTOR JESÚS MADUEÑA MOLINA
Secretario General



DOCTORA MARÍA FELISA SARABIA
Directora

DOCTOR JESÚS ELIGIO TIRADO RAMOS
Coordinador General de Investigación y Posgrado

COMITÉ EDITORIAL

DOCTORA DEYANIRA BERNAL DOMÍNGUEZ
Directora Editorial, Universidad Autónoma de Sinaloa (México)

DOCTORA MARÍA LUISA SAAVEDRA GARCÍA
Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Autónoma de México (México)

DOCTOR JOSÉ GABRIEL RUIZ ANDRADE
Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Universidad Autónoma de Baja California (México)

DOCTOR EZEQUIEL AVILÉS OCHOA
Vicerrector de Administración y Finanzas, Universidad de Occidente (México)

INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,

Volumen 5, Número 9, 01 de abril de 2015-30 de septiembre de 2015,

es una publicación semestral, arbitrada e indexada, de la Universidad Autónoma de Sinaloa editada por la Coordinación General de Investigación y Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración.

Ángel Flores Poniente Sin número, Colonia Centro, Código Postal 80000, Culiacán, Sinaloa, México. Teléfono 6677 156520 www.indautor.sep.gob.mx, infoinda@sep.gob.mx. Editor responsable: Deyanira Bernal Domínguez. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2012-091013015000-102, ISSN: 2007-5030, otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor, Licitud de Título y Contenido Número. 15425, otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Impresa por Servicios Editoriales Once Ríos S.A. de C.V.

Río Usumacinta 821, Colonia Industrial Bravo, Código Postal 80120, Culiacán, Sinaloa, México.

Este número se terminó de imprimir el 30 de septiembre de 2015 con un tiraje de 1 000 ejemplares.

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

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

INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Domicilio y correspondencia: Coordinación General de Investigación y Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Boulevard Universitarios y Avenida de las Américas, Módulo 19, Colonia Universitaria, Código Postal 80013, Culiacán, Sinaloa, México.

Facultad de Contaduría y Administración.

Teléfono 01667 752 18 59, Extensión 106. Fax: 01667 752 18 59

Correo: icafca@uas.edu.mx

Corrección y Estilo: Doctora María Dolores Flores Aguilar

Portada e interior: Irán Ubaldo Sepúlveda León

Distribución: Licenciado Cuauhtémoc Celaya Corrella

Maquila, supervisión, impresión y encuadernación:

Servicios Editoriales Once Ríos S.A. de C.V.

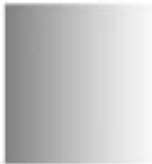
Traducción: los autores.

INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

es una publicación semestral y arbitrada de la Universidad Autónoma de Sinaloa editada por la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Sinaloa.

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

EDITORIAL	7
PERFIL DEL COMERCIANTE AMBULANTE EN MEXICALI, MÉXICO	
<i>Manuel Alejandro Ibarra Cisneros</i>	
<i>Lourdes Alicia González Torres</i>	
<i>Karla Emilia Cervantes Collado</i>	10
LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN ESPAÑA.	
UNA EVOLUCIÓN A TRAVÉS DEL PACTO MUNDIAL	
<i>Sandra Escamilla Solano</i>	
<i>Paola Plaza Casado</i>	
<i>Camilo Prado Román</i>	31
INFLUENCIA DEL CLIMA Y LAS FASES LUNARES	
SOBRE EL SENTIMIENTO DEL INVERSOR	
<i>Raúl Gómez Martínez</i>	
<i>Sandra Escamilla Solano</i>	
<i>Luis Tomás Díez de Castro</i>	51
EL DESPERTAR DE LAS INVERSIONES ALTERNATIVAS:	
UN REFUGIO EN TIEMPOS DE CRISIS	
<i>Miguel Prado Román</i>	
<i>Raúl Gómez Martínez</i>	
<i>Ana Cruz Suárez</i>	70
REPRESENTACIÓN SOCIAL, SATISFACCIÓN LABORAL	
Y DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL EN LA ENFERMERÍA	
<i>Juan Manuel Herrera Caballero</i>	
<i>Fabiola Rubí Cruz Romero</i>	
<i>Imelda García Escobar</i>	88
EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN EL ÁREA DE PROTECCIÓN	
DE FLORA Y FAUNA CAÑÓN DEL USUMACINTA EN MÉXICO	
<i>Erika Guadalupe Ceballos Falcón</i>	
<i>Guadalupe del Carmen Beristain Martínez</i>	
<i>Paola Selene Vera Martínez</i>	110
RESEÑA	
GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO.	
DE LA PASE ADMINISTRATIVA A LA DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	
<i>María Elena Camarena Adame</i>	129



EDITORIAL

La administración estratégica en las empresas es uno de los pilares temáticos de la *Revista ICA*. La competitividad y sustentabilidad a través de la responsabilidad social, emprendimiento social, decisiones de inversiones, perfiles empresariales y satisfacción, además del desempeño organizacional, todos estos temas contenidos en los seis artículos que forman la presente edición.

La responsabilidad social, eje propulsor de competitividad empresarial que eleva la calidad de vida y bienestar de la sociedad, y al mismo tiempo preserva el medio ambiente; dada la importancia del tema presentamos un estudio sobre responsabilidad social en España, mostrando la evolución en cuanto a la adhesión voluntaria al Pacto Mundial desde su inicio en el año 2000 hasta agosto de 2012. La metodología aplicada fue descriptiva mediante la utilización de MOS. Solo el 0.0613% de las empresas activas en España están cumpliendo con los principios del Pacto Mundial dictados por la ONU como apoyar y respetar la protección de los derechos humanos, eliminación del trabajo forzoso y obligatorio, erradicación del trabajo infantil, eliminación de la discriminación con respecto a empleo y ocupación, fomentar estrategias preventivas en términos medioambientales, lucha continua en todas las manifestaciones de actos de corrupción, entre otros. Asimismo, los emprendimientos sociales son una vía

para preservar áreas naturales protegidas, además de contribuir con beneficios económicos en comunidades rurales.

Las decisiones de inversión son determinantes en la competitividad empresarial, “la influencia del clima y las fases lunares sobre el sentimiento del inversor” y “el despertar de las inversiones alternativas: un refugio en tiempos de crisis” son dos trabajos de investigación para quienes estudian estos tópicos, de una manera por demás interesante nos muestran en el primer artículo como las condiciones climáticas y las fases lunares influyen en la aversión al riesgo y, por tanto en la toma de decisiones de inversión. En este trabajo observamos que una de las conclusiones es que los inversionistas son más tolerantes al riesgo con luna llena y clima soleado. En relación a las inversiones alternativas se aplicaron modelos de simulación para identificar las más rentables de los principales productos alternativos numismáticos, determinando que las inversiones en monedas visigodas y romanas son las más rentables para los inversores.

Los perfiles del comerciante ambulante en Mexicali, México, surgen de la incapacidad del mercado formal de trabajo para brindar adecuados ingresos para el individuo, sin embargo, el ambulante no permite mejorar la calidad de vida de los comerciantes, existe un alto nivel de precariedad laboral, bajo nivel de escolaridad por lo que se propone incrementar la inversión en educación y capacitación como formas de adquirir mayores niveles de calificación y de esta manera puedan existir mejores oportunidades de inserción laboral en el mercado formal.

Para conocer la representación social, satisfacción laboral y desempeño organizacional en la enfermería se aplicaron diecisiete entrevistas a un grupo de enfermeras del área operativa oriente de el Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF) del Distrito Federal. La satisfacción laboral se vincula a elementos como cuidado y atención integral del paciente, a la vocación y además a la incorporación de nuevas tecnologías considerando el paradigma del neoinstitucionalismo.

Por último se reseña el libro la gestión del talento humano desde la fase administrativa hasta gestionar el conocimiento. Una buena lectura para conocer la importancia de los recursos humanos en una organización y valorar el capital intelectual desarrollado al interior de los negocios.

Doctora Deyanira Bernal Domínguez
Directora Editorial

RESUMEN

El comercio ambulante en México es un importante generador de empleo, este fenómeno de carácter nacional, presenta particularidades en el plano local que deben analizarse para comprender mejor a este colectivo. El objetivo del presente artículo es establecer el perfil del comerciante ambulante de Mexicali, México en los aspectos demográfico, económico y laboral para lo cual se diseñó una encuesta con el objetivo de ser aplicada a 289 comerciantes. Asimismo, se realiza una diferenciación entre el comerciante ambulante que siempre ha trabajado en la informalidad respecto del que ha laborado o labora en la formalidad. Para ello se usa el estadístico de regresión logística con el propósito de establecer características distintivas de ambos tipos de trabajadores. Los resultados muestran un alto nivel de precariedad laboral, bajo nivel de escolaridad, además es una actividad predominantemente familiar, las variables que definen el perfil del comerciante son sexo, estado civil, edad de inicio en la informalidad y antigüedad como informal. Se concluye que el ambulante surge de la incapacidad del mercado formal de trabajo por brindar adecuados ingresos para el individuo; sin embargo, el ambulante tampoco permite mejorar la calidad de vida, por tanto, la precariedad laboral es parte esencial de este colectivo tan amplio en la ciudad de Mexicali, Baja California.

PALABRAS CLAVE: *informalidad, comercio ambulante, sector informal, mercado de trabajo, desempleo*

ABSTRACT

The ambulant commerce in Mexico is an important generator of employment. This national phenomenon has particularities locally that must be analyzed to better understand this group. The purpose of this article is to establish the profile of ambulant merchant of Mexicali Mexico, in demographic, economic and labor issues for which a survey of 289 merchants was designed. Also, using logistic regression a differentiation is done between the ambulant merchant who has always worked in informality respect of which has worked or works in formality. The results show a high level of job insecurity, ambulant commerce is a family activity. The variables that define the profile of the ambulant are sex, marital status, age of onset in informality and seniority as informal. Its conclude that the ambulant arises from the inability of the formal labor market to provide adequate income for the individual; however, street vendors also improves the quality of life, therefore, job insecurity is an essential part of this broad group in the city of Mexicali, Baja California.

KEY WORDS: *informality, ambulant commerce, informal sector, labor market, unemployment*

Doctor Manuel Alejandro Ibarra-Cisneros. Doctor en Economía Industrial y Relaciones Laborales, Profesor de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Baja California en la Facultad de Ciencias Administrativas. Domicilio: Bulevar Río Nuevo y Eje Central, Zona del Río Nuevo, Código Postal: 21330, Mexicali, Baja California. Teléfono: 686 6865823377. Correo electrónico: Manuel_ibarra@uabc.edu.mx.

Doctora Lourdes Alicia González-Torres. Doctora en Ciencias Económicas. Profesora de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Baja California. Domicilio: Bulevar Río Nuevo y Eje Central, Zona del Río Nuevo, Código Postal: 21330, Mexicali, Baja California. Teléfono: 686 6865823377. Correo electrónico: alicia.gonzalez@uabc.edu.mx.

Doctora Karla Emilia Cervantes-Collado. Doctora en Ciencias Administrativas. Profesora de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Baja California. Domicilio: Bulevar Río Nuevo y Eje Central, Zona del Río Nuevo, Código Postal: 21330, Mexicali, Baja California. Teléfono: 6865823377. Correo electrónico: kkarla@uabc.edu.mx.

PERFIL DEL COMERCIANTE AMBULANTE EN MEXICALI, MÉXICO

THE PROFILE OF AMBULANT COMMERCE IN MEXICALI, MEXICO

Fecha de recepción: 16/04/2015 Fecha de aceptación: 08/06/2015

Manuel Alejandro Ibarra-Cisneros
Lourdes Alicia González-Torres
Karla Emilia Cervantes-Collado

INTRODUCCIÓN

La actividad del comercio ambulante en México es sin duda un elemento significativo que conforma la economía informal del país, es a su vez el principal generador de empleo y el sustento de millones de familias que dependen de dicha actividad. Según la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) en 2014 la informalidad representó el 57% de la economía del país, un 3% menor al registrado hace dos años (El economista, 2015). Por tanto, se puede hablar de una segmentación del mercado de trabajo; ya que por un lado, se encuentra una clase trabajadora de carácter formal que se caracteriza por tener un empleo con contrato escrito, prestaciones, seguridad social, acceso a crédito a la vivienda y sistema de pensiones. Y por el otro, existe un cúmulo de personas que laboran al margen de la legislación laboral sin prestaciones ni acceso a la salud, en condiciones laborales mayormente precarias y con escasa oportunidad de ingresar al mercado laboral formal del país. Este último colectivo es el denominado informal, del cual se desprende una variedad de actividades económicas entre las que destaca el ambulante.

El ambulante a diferencia de otras actividades dentro de la informalidad, no busca evadir a las autoridades sino ser autorizados por las mismas para ejercer dicha actividad de forma "legal". El comercio ambulante es tan popular y aceptado por la sociedad mexicana que este se ejerce de manera ordinaria por todo el país sin distinción de zonas geográficas; sin embargo, el grado de asociación de los ambulantes así como su número y características, varían en función de la localización de los mismos. En las grandes ciudades del país, estos se encuentran agrupados en sindicatos con un nivel de representación importante ante las autoridades, inclusive tienen representatividad política en la asamblea del Distrito Federal (Castillo, 2004). Por ello, el comercio ambulante tiene matices en función del lugar donde esta actividad se desarrolle y del grado de desarrollo económico de la entidad.

El presente artículo tiene por objetivo conocer el perfil de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Mexicali, Baja California, para lo cual se aplicó un instrumento de medición que generó información para poder entender más a este colectivo poco estudiado en el estado. Además, se realizó un análisis estadístico mediante regresión logística con el propósito de diferenciar a los comerciantes ambulantes que siempre han permanecido en el sector informal de la economía, con respecto de aquellos que laboran en ambas o lo hicieron con anterioridad en el sector formal. De esta manera, se pudieron establecer las características diferenciadoras entre ambos colectivos de acuerdo al análisis efectuado.

Orígenes del estudio de la informalidad

Aunque el fenómeno de la informalidad es sumamente antiguo, puede decirse que su tratamiento como categoría conceptual se da a partir de principios de la década de los años setenta. El primer aporte vino de la mano de Keith Hart, quién en 1971 acuñó la noción de Sector Informal Urbano (SIU) a partir del desfase observado entre salario y necesidades monetarias del sub-proletariado urbano en Ghana (Fayman & Santana, 2001, pp. 8-9). De aquí se deriva el análisis de la segmentación entre el sector formal e informal en una economía, donde el primero está constituido por los trabajadores que tienen una relación formal con un empleador y el segundo, constituido por trabajadores por cuenta propia o autónomos.

El segundo aporte correspondió a la Organización Internacional del Trabajo (OIT) quien incorporó la noción desarrollada por Hart en su Informe Kenia de 1972 bajo la expresión Sector no Estructurado o Sector Informal con la cual buscaba describir las duras actividades de los trabajadores pobres que no eran reconocidas, registradas, protegidas o reguladas por las autoridades públicas

(OIT, 2002, p.1). La OIT mejoró la versión de Hart al establecer una definición del sector en base a una serie de características: facilidad de entrada; apelación a recursos locales; propiedad familiar de las empresas; escala restringida de las operaciones; técnica fuertemente intensiva en mano de obra; calificaciones adquiridas fuera del sistema educativo y técnico oficial; mercados que escapan a la reglamentación y abiertos (Fayman & Santana, 2001, p. 9). Estas características establecidas por la OIT marcarían el límite entre lo formal y lo informal.

Un rasgo notorio del Informe Kenia es su énfasis en el carácter ilegal de las actividades que comprende el sector informal, pero se trata de una ilegalidad que debe ser comprendida no desde el punto de vista criminal sino como producto del incumplimiento de las reglamentaciones legales en cuanto a la contratación de fuerza de trabajo y prestaciones sociales que ello implica; básicamente por la carencia de recursos económicos y por las relaciones sociales que se dan al interior del sector (Contreras, 1997, pp. 97-98).

En 1976, S.V. Sethuraman (citado en Neffa, 2008), experto de la OIT propuso una nueva definición sobre el Sector Informal Urbano. De acuerdo al autor, el sector comprendía un subconjunto de las micro y pequeñas empresas, industriales, de construcción, comerciales y de servicios del sector privado, que debían cumplir al menos uno de los siguientes criterios: i) Tamaño medio del establecimiento inferior a diez personas; ii) Operación de manera ilegal (en el sentido de que no cumplimenta las normas legales y reglamentarias); iii) Escasa instrucción; iv) Participación familiar en la producción; v) No observancia de horarios o días fijos de actividad; vi) Utilización de fuentes tradicionales de energía; vii) Lugares de trabajo semifijos o totalmente móviles; viii) No dependencia de instituciones financieras formales para obtener recursos crediticios; y ix) Venta de la producción a consumidores directos y sólo como excepción se distribuye a otras empresas.

Aunque la versión sobre el sector informal propugnada por la OIT en 1972 tuvo su origen en el estudio de la realidad de un país africano, al considerarse que esta propuesta teórico-metodológica venía a cubrir una serie de vacíos -todavía prevalecientes para caracterizar a un conjunto de prácticas productivas y ocupacionales, sobre todo en las naciones en desarrollo-, fue que poco a poco se utilizó para analizar este conjunto de problemas en otras latitudes, especialmente en Latinoamérica, y que cobró relevancia hacia finales de la década de los setenta (Contreras, 1997). Correspondió al Programa para el Empleo en la publicación de un estudio sobre Paraguay en 1975.

La tesis sostenida por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) que conjuga elementos de análisis tanto del Informe Kenia como de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), establecía una estrecha relación entre este sector y al crecimiento de-

mográfico de las zonas urbanas. Bajo esta óptica, el Sector Informal nace como producto de la incapacidad del sector formal para absorber el exceso de fuerza de trabajo disponible cuyo aumento desmedido es consecuencia del crecimiento demográfico que experimentan las zonas urbanas por la migración. Asimismo, la PREALC considera que el sector informal se compone de los ocupados en empresas pequeñas no modernas, de trabajadores independientes (excluyendo a profesionistas), y los que trabajan en el servicio doméstico.

A raíz del agotamiento del Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones y de la adopción del paradigma económico Neoliberal en los años ochenta, el empleo informal devino mayoritario en el conjunto de los países en desarrollo, pasando a representar entonces más de las tres cuartas partes del empleo urbano (Fayman & Santana, 2001, p. 10). En consecuencia, el crecimiento cada vez más vertiginoso del sector así como de su dinamismo y heterogeneidad, puso en evidencia lo inadecuado del término *SIU* para tratar de explicar un fenómeno cada día más complejo como el de la informalidad. Por ello, la OIT con ocasión de la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo realizada en el 2002, decidió cambiar la definición que hasta entonces habían mantenido para adoptar la expresión “Economía Informal”,

para hacer referencia al grupo, cada vez más numeroso y diverso de trabajadores y empresas tanto rurales como urbanos que operan en el ámbito informal. Difieren en términos de tipo de unidad de producción y de tipo de situación en el empleo. Entre ellos se incluye a los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades catalogadas de subsistencia, como los vendedores callejeros, los limpiabotas, los recogedores de basura y los chatarreros y traperos, a los trabajadores domésticos remunerados empleados por los hogares, a los trabajadores a domicilio y a los trabajadores de fábricas explotadoras a los que «se hace pasar por trabajadores asalariados» en cadenas de producción, y a los trabajadores independientes de microempresas que funcionan en solitario, con trabajadores familiares o algunas veces con aprendices o trabajadores asalariados (OIT, 2002, pp. 2-3).

Se trata de un concepto bastante amplio pues no sólo toma en cuenta el desarrollo de actividades de subsistencia o por cuenta propia como en el pasado, sino que también incluye nuevas categorías como por ejemplo la de los trabajadores domésticos remunerados. Además, reconoce que el problema de la informalidad no se limita al ámbito urbano sino que también es extensivo al rural.

Por otra parte, todas las categorías agrupadas en el nuevo concepto presentan un rasgo distintivo y es precisamente el hecho de que no están amparadas por un marco jurídico-institucional que garantice a los trabajadores los

derechos laborales y la protección social necesaria. Esta situación desalentadora y que pone al descubierto la tragedia que padecen las personas dedicadas a dichas actividades contrasta notablemente con la tesis del “Trabajo Decente” formulada por la OIT y de cuya conceptualización se deriva la noción de Economía Informal, pues este se trata de un concepto integrativo en cuya realización es necesario combinar aspectos relativos a los derechos, el empleo, la protección y el diálogo en un todo integrado (OIT, 2001, p. 87).

Las múltiples definiciones que se han establecido a lo largo de estos 40 años para explicar la informalidad han tomado en cuenta principalmente criterios económicos y legales-fiscales. De acuerdo a Ochoa (s.f. p. 11), el sector informal puede definirse según diferentes criterios que varían dependiendo de la perspectiva que se tenga del fenómeno. Algunos de estos son:

1. Registro de la empresa ante las autoridades correspondientes que permitan iniciar las operaciones. Puede tomar la forma de permisos y licencias según la actividad.
2. Registro de la empresa ante las autoridades hacendarias, con el consiguiente pago de impuestos.
3. Tamaño de la empresa, generalmente medida por el número de trabajadores empleados.
4. Destino final de la producción, ya sea para el mercado o para el autoconsumo

Por su parte, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2014, p. 4), define al sector informal como Todas aquellas actividades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas con una situación identificable e independiente de esos hogares.

Por otra parte, hay quienes consideran que el sector informal es sinónimo de ilegalidad, en el sentido de que se trata de unidades productivas que no se registran (es decir, no se formalizan) con el único fin de evitar el pago de impuestos, sea al Gobierno Central sea a los Gobiernos locales, y de evitar también el cumplimiento de las obligaciones laborales, en especial aquellas que influyen sobre los costos laborales no salariales (OIT/OEA, 2005, p. 2).

Bajo esta óptica, Sánchez y Lemus (2003) citado en Miranda y Rizo, (2010) consideran que la economía informal es aquel producto interno bruto no registrado contablemente, característico de las personas físicas que auto-empleándose, da como resultado una situación de trabajo que genera recursos económicos para su manutención y la de sus familias o dependientes, derivada de una actividad empresarial, comercial o de producción, así como de la prestación de bienes y servicios, que sin formalizar sus obligaciones jurídico-fiscales a través

de su inscripción a las diversas dependencias gubernamentales, rehúye como contribuyente o sujeto pasivo en su relación gobernado-gobierno a su carga tributaria con el país, escapando y evitando los esquemas de control y fiscalización de cualquier índole.

Como señala Salas (2006, p. 207), los diversos estudios sobre economía informal se han visto influenciados de manera considerable por ideas subyacentes a nociones como la de economía subterránea llegando incluso a considerarlas como sinónimos. Y es que la tendencia ha sido asociar las actividades comprendidas dentro de la Economía Informal —carentes de un marco regulatorio— con aquellas de carácter delictivo. Otros autores como Feige (1990), la estudian como una modalidad dentro de la Economía Subterránea, esta última considerada por el autor como un término genérico que incluye a:

1. La economía ilegal, que abarca la producción y distribución de bienes y servicios prohibidos por la ley. Comprende las actividades como el narcotráfico, la prostitución y los juegos de azar ilegales.
2. La economía no declarada, que consiste en la realización de acciones que “soslayan o evaden las normas impositivas establecidas en los códigos tributarios”.
3. La economía no registrada, que comprende las actividades que transgreden los requisitos de los organismos estadísticos del Estado en materia de declaración. Su medida estricta es el monto de los ingresos que deberían registrarse en los sistemas de cuentas nacionales pero no se registra.
4. La economía informal, que abarca las actividades económicas que hacen caso omiso del costo que supone el cumplimiento de las leyes y las normas administrativas que rigen las “relaciones de propiedad, el otorgamiento de licencias comerciales, los contratos de trabajo, los daños, el crédito financiero y los sistemas de seguridad social” y están excluidas de la protección de aquellas.

Este mismo criterio es seguido por otros estudios (CEESP, 1987), para quien la economía subterránea es un concepto bastante amplio porque comprende operaciones de gran escala, desde actividades legales como el servicio de los trabajadores domésticos hasta actividades ilegales o ilícitas como el lavado de dinero y el narcotráfico.

Como sostiene Ochoa (s.f.) —y es la postura seguida en este trabajo— el sector informal no debe confundirse con la economía ilegal o subterránea, en las que se encuentran actividades como el narcotráfico y el lavado de dinero. En la economía informal se incluyen actividades en las que los bienes y servicios producidos y vendidos son legales, pero las unidades productoras no están registradas formalmente. Por su parte, en la economía subterránea se en-

cuentran actividades que producen o venden bienes o servicios que son, por su naturaleza, ilegales.

El comercio ambulante

Silva (2008, p. 257) señala que el comercio ambulante no es un grupo homogéneo, sino por el contrario, se parte de una diversidad en materia socioeconómica –lo que incluye el nivel de ingresos, el educativo y los antecedentes laborales–, también en las formas de uso de las calles, en los tipos de mercancías que venden, la ubicación donde ejercen dicha actividad y las condiciones de trabajo que padecen. Es decir, no se puede concebir el ambulante como una actividad donde todos hacen lo mismo, de la misma forma, el mismo tipo de personas ni con las mismas condiciones laborales. De ahí la importancia de conocer las características demográficas y laborales de los mismos como una aproximación para entender mejor el fenómeno en el país.

El Reglamento para el ejercicio del comercio, o de otras actividades en la vía o bienes públicos del Municipio de Mexicali, Baja California (2000), señala que el ejercicio del comercio o la prestación de servicios en la vía pública podrá realizarse bajo cualquiera de las siguientes modalidades: *i)* ambulante; *ii)* ambulante con vehículo; *iii)* vendedor en puesto semifijo; *iv)* vendedor en mercado sobre ruedas; y *v)* promotor ambulante.

Esta clasificación resulta la más conveniente para los fines del presente trabajo, ya que es más específica en el sentido de tratar directamente sobre los sujetos que participan en el comercio ambulante o informal. La importancia de delimitar las modalidades que comprende el comercio ambulante o en la vía pública se debe a que normalmente se habla de ambulante como sinónimo del mismo, figura que es sólo una parte de toda la gama de actividades que comprende este tipo de comercio, pues no necesariamente la persona que lleva a cabo estas actividades se desplaza constantemente de un lado a otro sino que puede establecerse en un punto determinado de la vía pública. De allí que el comercio ambulante ha sido un fenómeno difícil de definir, puesto que muchos de estos comerciantes permanecen en un lugar fijo, ya sea con estructuras removibles o en puestos anclados a las banquetas (Silva, 2008, p. 257).

Por último, la tipología del comerciante ambulante se puede establecer de la siguiente manera de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (2002a):

Los tipos de bienes que usualmente venden son las frutas y verduras, alimentos preparados, periódicos y revistas, dulces y golosinas, bienes manufacturados y de segunda mano. Además, la ubicación del trabajo se encuentra principalmente en las estaciones del metro, paradas de autobuses, centros comerciales,

complejos deportivos, esquinas y banquetas, así como fuera de edificios públicos y privados con alta concentración de personas. Por otra parte, los instrumentos utilizados para llevar su actividad son los puestos fijos o semifijos, carpas, kioscos, el suelo y los puestos con ruedas. Por último, el estatus de su empleo es de autoempleado independiente principalmente.

METODOLOGÍA

Con el fin de alcanzar los objetivos propuestos, primeramente se diseñó un instrumento de medición el cual consideró tres temas: 1) aspectos sociodemográficos; 2) laboral; y 3) económico. En el primer tema, se describe la edad, estado civil, número de hijos, lugar de origen, sexo, nivel educativo, causas de desertión, causas de cambio de residencia y antigüedad de dicho cambio. Respecto al segundo tema, se analiza la edad de inserción al ambulante y sus causas, personas que apoya en el trabajo, socios, familiares, otras personas y sus edades, características del negocio, productos que ofertan, lugares de venta, así como la pertenencia a organizaciones sindicales. Finalmente, en el tercer tema se indaga respecto al nivel de ingresos generado por el comerciante ambulante, horas de dedicación, días laborables, acceso a cuenta bancaria, tarjeta de crédito, acceso a la seguridad social y sistema de ahorro para el retiro.

El total de preguntas aplicadas fue de 46, integradas por respuestas en escala Likert, opción múltiple, dicotómicas y algunas abiertas. Paso seguido, se calculó la población de comerciantes ambulantes de la ciudad de Mexicali, Baja California, reconociendo que es casi imposible determinar la cantidad total que existen en la ciudad; sin embargo, el objeto de estudio fueron aquellos que tramitaron permiso para ejercer su actividad ante el Departamento del Comercio Ambulante del ayuntamiento de Mexicali, quién cuenta con un padrón. Los datos indicaron que para el año 2013 estaban registrados un total de 4273 comerciantes ambulantes. Se determinó una muestra de 353 encuestas —considerando 95% confianza, 5% error y valor de p del 50%—, de esta muestra se logró aplicar 289 encuestas —82% del total— ya que algunos comerciantes no aceptaron participar en la investigación. El proceso para encuestar consistió en acudir a las diferentes zonas donde se localizan los comerciantes ambulantes y comparar con el padrón oficial, los pertenecientes a dicho padrón se les invitaba a participar en la investigación, por tanto, el proceso de encuestar fue no aleatorio, una vez aplicado el instrumento se realizó su procesamiento y se generaron los resultados de carácter descriptivos que permitieron conocer las características de este colectivo de la sociedad.

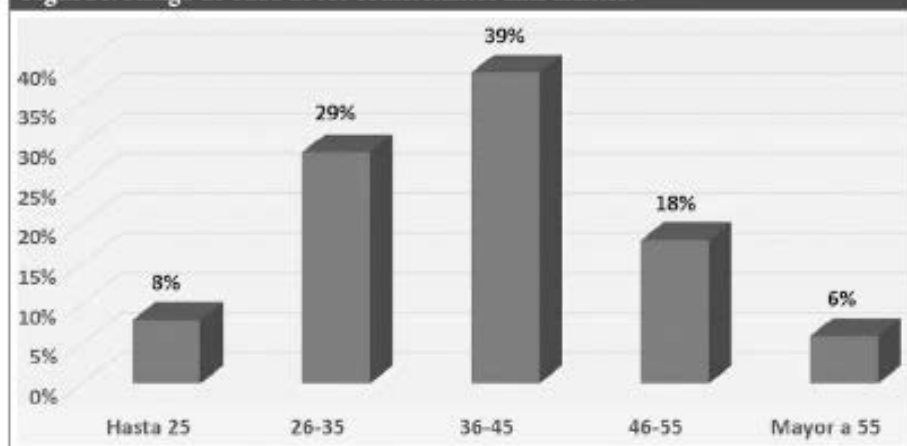
Por otra parte, con el objetivo de establecer un perfil diferenciador entre aquellos comerciantes que únicamente han laborado en el ambulante (informalidad) con respecto de aquellos que han trabajado en el sector formal de la economía, o que aun laboran en él, se desarrolló como segunda parte de la investigación (*carácter explicativa y confirmatorio*) una regresión logística. Se aplica esta técnica estadística debido al tipo de datos y variables que se utilizan, dado que la variable dependiente es de tipo dicotómica. Como variable dependiente se utilizó la pregunta que responde a la interrogante de si ha trabajado o trabaja en el sector formal de la economía, en este caso la variable tiene dos posibles respuestas 1=No (es decir, sólo ha sido informal) y 0=Si (ha sido formal o lo es en parte).

Las variables independientes incluidas en el análisis fueron: sexo (masculino=0, femenino=1), estado civil (soltero=0, casado=1), lugar de nacimiento (foráneo=0, local=1), nivel de estudios (medio completo-superior=0, básico-medio inconcluso=1), ingreso medio (mayor a 10,000 pesos=0, hasta 10 000 pesos=1), causas de la informalidad (no económica=0, económica=1), antigüedad como informal (superior a 5 años=0, hasta 5 años=1) y edad de inicio en la informalidad (menor de edad=0, mayor de edad=1). Con todos estos datos se procedió a realizar el ejercicio estadístico considerando los parámetros que el modelo necesita para ser válido y generar resultados fiables para su interpretación.

Análisis de resultados

Del total de comerciantes ambulantes encuestados, el 82% realiza actividades de ambulante de manera cotidiana, independientemente de si el permiso para ejercer dicha actividad es temporal o permanente. Por otra parte, el 70% labora en un puesto ambulante de acuerdo con la clasificación realizada por el Departamento del Comercio Ambulante del municipio.

Respecto a los datos sociodemográficos, el 58% de los comerciantes son del sexo masculino. La edad media es de 37 años tanto para hombres como para mujeres; por su parte, el rango de edades se concentra principalmente entre los 36-45 años, seguido del rango entre 26-35 años y en menor medida entre los 46-55, estos datos indican que la mayoría de los comerciantes se encuentran en su principal edad productiva y conforme transcurren los años el porcentaje de comerciantes desciende significativamente como lo muestra la figura 1. En lo referente al estado civil el 65% está casado, situación que fue similar entre ambos colectivos. El 71% tiene hijos, de los cuales el 30% tiene dos, 25% tres, 18% sólo uno, 11% tiene cuatro y el resto tiene cinco o más hijos.

Figura 1. Rango de edad de los comerciantes ambulantes.

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

El 60% de los encuestados señalaron que son originarios de la ciudad de Mexicali, el 14% proviene del estado de Sinaloa y en menor medida de los estados de Sonora, Michoacán, Jalisco y del resto de las ciudades de Baja California (4%), el resto proviene de otros estados como Puebla, Nayarit, Estado de México, Distrito Federal, Chiapas, Oaxaca y Guerrero como lo muestra la tabla 1. De los que provienen de otras ciudades del país, el 45% lleva un tiempo de residencia en la ciudad comprendido entre 11 y 20 años, un 20% lleva menos de 10 años, cerca del 14% entre 21 y 30 años y el resto más de cuarenta años. Estos datos indican que los comerciantes ambulantes que provienen de otras ciudades ya tienen un arraigo importante en la ciudad. La razón más importante de las personas que se mudaron a vivir a Mexicali fue la búsqueda de mejores oportunidades de trabajo, seguida de asuntos familiares y en menor proporción se encontraron factores como el matrimonio, el gusto por la ciudad, los estudios o incluso la deportación que sufrieron de Estados Unidos.

Respecto al nivel educativo, un 40% cuenta con estudios de secundaria terminada (equivalente a solo nueve años de estudios), 18% no logró concluirla, 16% tiene estudios incompletos a nivel preparatoria, 14% preparatoria completa y 11% no concluyó estudios a nivel primaria. Solamente el 1% mani-

Tabla 1. Lugar de origen del comerciante ambulante.

Localidad	%
Mexicali	60%
Sinaloa	14%
Sonora	7%
Michoacán	5%
Jalisco	4%
Resto de Baja California	4%
Resto del país	6%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

Tabla 2. Nivel de estudios del comerciante ambulante.

Primaria trunca	11%
Secundaria terminada	40%
Secundaria trunca	18%
Preparatoria trunca	16%
Preparatoria terminada	14%
Estudios universitarios	1%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

que atravesaron ellos y sus familias. Otra de las razones (12%) se debió a la falta de interés por el estudio, en menor proporción se indicaron las causas de la falta de apoyo de los padres (8%), la situación de embarazo (5%), el bajo rendimiento académico (3%), el resto señaló otro tipo de problemáticas relacionadas con el entorno familiar.

En el plano laboral, el 43% de los comerciantes comenzó a laborar entre los 13 y 17 años de edad, un 35% lo hizo entre los 18 y 24 años y un 11% lo llevó a cabo a edades muy tempranas por debajo de los 13 años. Lo que explica en parte porque muchos decidieron abandonar la escuela ante la falta de sustento económico por parte de la familia viéndose obligados a iniciar su actividad laboral a edades muy tempranas.

Un dato que revela la importancia del ambulante como generador de empleo indica que sólo el 35% de los comerciantes ambulantes han laborado alguna vez en el sector formal de la economía. Las principales causas por las cuales decidieron transitar de la formalidad hacia el comercio ambulante se debieron a la existencia de bajos salarios (55%) y el no poder encontrar otro empleo (32%). Estos resultados plantean que los bajos salarios desincentivan la permanencia de los individuos en el sector formal de la economía, utilizando como alternativa la informalidad debido a factores como el no pago de impuestos sobre el trabajo, ni cuotas a la seguridad social o vivienda; aunque ello afecte en la calidad de vida del trabajador a presente y futuro. Por otra parte, el 38% labora en solitario, 32% es apoyado por personas (56% pareja o cónyuge, 25% hijos, 8% amigos) y el resto otros, mostrando con claridad como toda la familia se involucra de manera directa en este tipo de actividad. Adicionalmente, aquellos que señalaron que sus hijos laboran con ellos, la edad promedio es de sólo 16 años, y en promedio trabajan dos hijos.

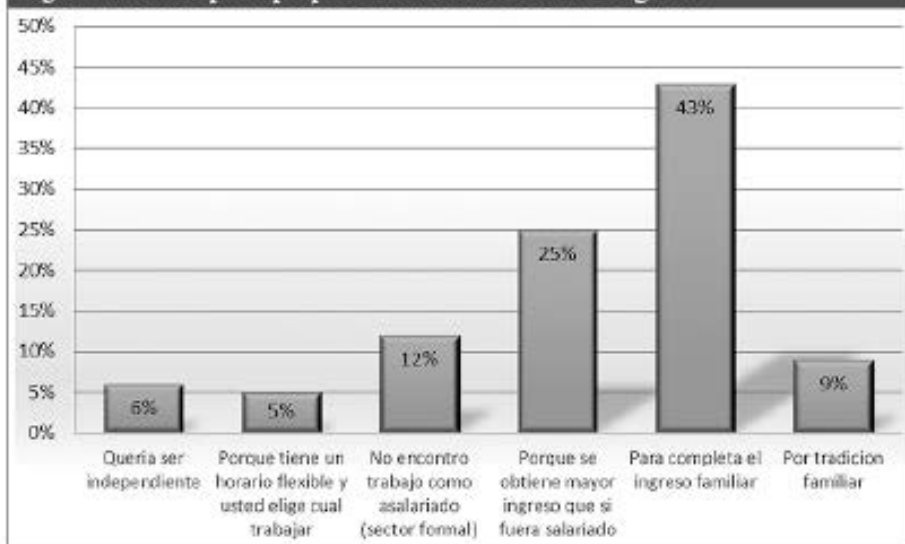
La actividad del ambulante fue iniciada de manera individual por el 45% de los encuestados, mientras que en un 11% la actividad primeramente lo inició

festó contar con estudios profesionales terminados como lo muestra la tabla 2, este dato indica que el nivel educativo de los comerciantes ambulantes se encuentra en el promedio que presenta un individuo en México. Asimismo, se analizaron las causas por las cuales hubo deserción escolar, o bien, ya no se continuó con el estudio al siguiente nivel escolar. Cerca de dos terceras partes de los encuestados afirmaron como causa principal los problemas económicos por los

otra persona ajena a su familia. En lo relativo al periodo de inicio de la actividad, el 63% indicó que este inició entre los años 2000 y 2009,¹ un 19% entre 1990 y 1999, un 14% es de reciente actividad (2010-2014) y sólo un 4% inició actividad en la década de los años ochenta.

El principal motivo por el cual decidieron ingresar al comercio ambulante se debió a la necesidad de obtener ingresos para complementar el ingreso familiar, debido a que un porcentaje importante de los encuestados tienen a algunos de sus familiares trabajando en otro tipo de actividades, según la figura 2. La segunda razón consistió en que los ingresos generados en el ambulante son superiores a los que se obtienen como trabajador asalariado. Por último, otros dos motivos de llamar la atención fueron la tradición familiar ya que se visualizan como un negocio de familia, y la independencia de trabajar sin tener un patrón o reglas de trabajo que les sean impuestas.

Figura 2. Motivo principal para iniciar esta actividad o negocio.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

Entre los principales productos que ofrecen se encuentra la comida preparada (44%), la venta de alimentos denominados “chatarra” (28%), la venta de ropa, bolsas y calzado (9%), venta de accesorios de telefonía celular, electrónicos, películas, música y programas informáticos (4%), artesanías (4%) y en menor medida se pueden comerciar artículos usados, la repartición de publicidad y flores, los datos de la tabla 3 nos lo confirman. Para la realización de su

¹ Se establecieron rangos debido a la alta dispersión de las fechas de inicio de la actividad.

Tabla 3. Productos que venden los comerciantes ambulantes.

Comida preparada	44%
Alimentos "chatarra" (refrescos, frutas, dulces)	28
Ropa, bolsas y calzado	9%
Accesorios, teléfonos, electrónicos, películas, etc.	4%
Artesanías	4%
Artículos usados	3%
Publicidad, periódicos y revistas	2%
Flores y arreglos	3%
Otros	3%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada.

el cual se localiza básicamente en la zona centro de la ciudad y en los cruces fronterizos. El principal sindicato al que pertenecen es la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC).

Respecto a la situación económica de los comerciantes ambulantes, fue de suma importancia conocer el ingreso mensual que perciben por su actividad, los resultados indican que cerca de la mitad obtiene un ingreso inferior a los cinco mil pesos mensuales, este es un claro indicador de la baja remuneración que se percibe para una cuantía muy significativa de los ambulantes y es una señal de precariedad laboral si se toma como base que el ingreso recibido es para sustentar a toda una familia en la mayoría de los casos, la figura 3 nos lo confirma. El 52% recibe un ingreso de hasta 5 000 pesos, mientras que sólo el 29% percibe entre 5 001 y 10 000 pesos mensuales. En términos generales, a pesar de que una parte importante de los individuos ingresaron al ambulante para obtener ingresos superiores a los que se perciben en el sector formal de la economía, lo cierto es que solo algunos logran beneficiarse de permanecer en la informalidad. Cerca del 60% de los comerciantes trabajan en promedio seis días a la semana, con respecto a un 20% que lo hace toda la semana. El resto trabaja pocos días, o incluso un solo día a la semana. El promedio de horas trabajadas por día es de ocho, el 72% labora entre seis y nueve horas al día y un 8% lo hace diez horas o más.

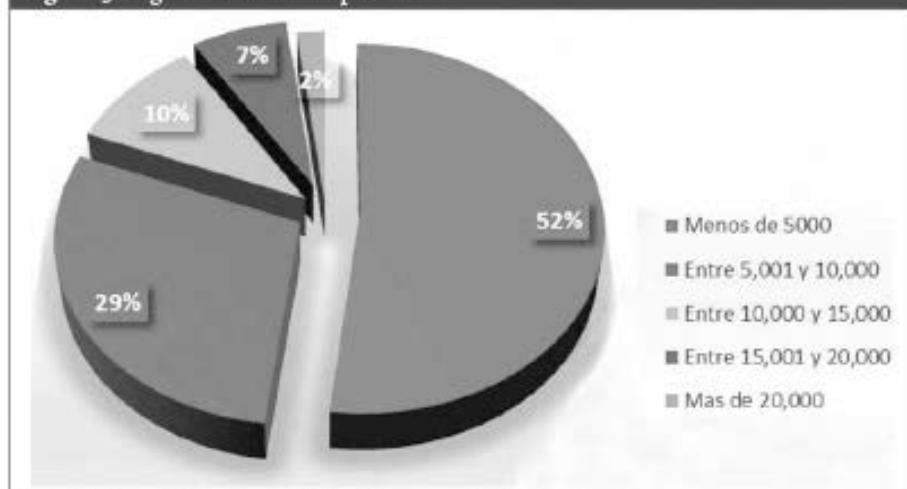
En el aspecto de los niveles de ventas, el fin de semana es cuando éstos se presentan con mayor fuerza ya que alrededor del 40% así lo expresó, 26% no

actividad, el 68% de los encuestados tiene una ubicación fija para trabajar y las principales zonas donde se localizan son la zona centro de la ciudad, los puertos fronterizos para cruzar hacia los Estados Unidos, el centro cívico (zona de gobierno de la ciudad), los principales bulevares que cruzan la ciudad de norte a sur y de este a oeste, así como en las afueras de las zonas escolares, parques y hospitales.

Una característica diferente muy importante que existe con respecto al comercio ambulante de las principales ciudades del país como el Distrito Federal, radica en la escasa organización gremial de los ambulantes, ya que solo el 5% afirmó pertenecer a un sindicato y

tiene algún día en especial; mientras que 17% considera que los miércoles y jueves son los mejores. Un dato que corrobora que este colectivo se encuentra en una situación de precariedad social, se debe a que el 55% no cuenta con ningún tipo de asistencia social, el resto cuenta con alguna afiliación a una institución pública de salud.

Figura 3. Ingreso mensual en promedio.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada. Los ingresos son en pesos.

Adicionalmente, el 76% no cuenta con ningún tipo de ahorro para el retiro, por lo que no existe la posibilidad de pensar en una jubilación, salvo en aquellos casos donde tienen un segundo empleo y que sea en el sector formal. Finalmente, el nivel de bancarización de este colectivo es muy bajo ya que sólo el 14% posee una cuenta bancaria y de éstos apenas el 9% tiene tarjeta de crédito.

Como se comentó anteriormente, se llevó a cabo una regresión logística con el propósito de encontrar aquellas variables independientes que permitan hacer una predicción sobre cuál es el perfil del comerciante ambulante que únicamente ha laborado en el sector informal de la economía. Los resultados generados indican, en principio, que el nivel de significación es de .000 de acuerdo a la prueba ómnibus efectuada sobre los coeficientes del modelo. En segunda instancia, la parte de la variable dependiente (si no ha trabajado o trabaja en el sector formal de la economía) explicada por el modelo oscila entre el 0.142 (R cuadrado de Cox y Snell) y el 0.191 (R cuadrado de Nagelkerke), lo cual sugiere que las variables independientes explican la variable dependiente. Posteriormente, se efectuó la prueba de Hosmer y Lemeshow, la cual consiste en una prueba de bondad de ajuste al modelo propuesto, dando un resultado de significación de .841, que en este tipo de prueba, mientras más

elevado es la significación la comprobación del modelo propuesto logra explicar a lo observado. Finalmente, el modelo es aceptado al clasificar correctamente al 67.5% de los casos, de esta manera, los resultados generados son representativos para ser analizados y establecer el perfil del comerciante ambulante que nunca ha laborado en el sector formal de la economía. En la tabla 4 se observan las variables independientes y sus diversos indicadores, de las ocho variables analizadas, cuatro fueron las que logran explicar el perfil del comerciante ambulante que nunca ha laborado en el sector formal de la economía. La primera de ellas es el estado civil, la cual tiene un sig. de 0.004 y un exponencial de b de 2.701, lo cual indica que es la variable con mayor grado de explicación y por tanto, el estado civil casado es parte del perfil. En segundo lugar, se encuentra la variable antigüedad en el sector informal con un sig. (0.018) y $\text{Exp}(B)$ de 2.132; es decir, son comerciantes que tienen una baja antigüedad en el sector informal (hasta 5 años). Las variables sexo y edad de inicio en la informalidad poseen un $\text{Exp}(B)$ pequeño y con signo negativo en la relación, lo que por un lado, son aprobadas por el modelo pero la tendencia del sexo sería masculino en lugar de femenino como se supuso en un principio; mientras que la edad de ingreso al sector informal serían de personas jóvenes que en su momento aún no contaban con mayoría de edad. De esta manera, aquellos individuos de sexo masculino, casados, menores de edad al momento de ingresar al ambulante y con antigüedad de hasta cinco años, es el perfil de los que nunca han laborado en el sector formal de la economía.

Tabla 4. Variables usadas en la ecuación y su grado de significancia.

	B	E.T.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Estado civil(1)	.993	.343	8.403	1	.004	2.701	1.380	5.286
Lugar nacimiento(1)	.607	.328	3.429	1	.064	1.834	.965	3.485
Edad inicio informalidad (1)	-.918	.342	7.192	1	.007	.399	.204	.781
Antigüedad informal (1)	.757	.320	5.602	1	.018	2.132	1.139	3.989
Sexo (1)	-.636	.321	3.925	1	.048	.530	.282	.993
Causa ingreso informal(1)	.484	.335	2.080	1	.149	1.622	.841	3.130
Nivel de estudios(1)	-.488	.429	1.294	1	.255	.614	.265	1.423
Ingreso medio (1)	-.056	.321	.031	1	.861	.945	.504	1.773
Constante	.359	.415	.748	1	.387	1.432		

a. Variable(s) introducida(s) en el paso 1: edocivil, lugar, edadtrab, antigüedad, sexo01, causa, estudios, ingreso.

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

Después de haber analizado los resultados de la encuesta aplicada y el análisis de la regresión logística, es de notar que una parte importante de los comerciantes ambulantes iniciaron a temprana edad esta actividad. La principal razón es la económica, que obliga a dejar los estudios y comenzar una familia rápidamente en muchos de los casos. A pesar de que desean tener mejores ingresos que en el sector formal de la economía, los resultados muestran como el ingreso es de subsistencia y aunado al bajo nivel de estudios, este colectivo mayormente está destinado a la precariedad laboral y social.

Las diferencias entre quienes nunca han laborado en el sector formal con respecto a los que sí, son pocas; sin embargo, se destacan el sexo, edad de inicio en la informalidad –ambulante–, el estado civil y la antigüedad en la actividad. Lo que lleva a destacar la educación, el entorno familiar y el nivel económico de las familias como catalizadores del ambulante.

Los resultados obtenidos en esta investigación coinciden con la evidencia teórica y empírica llevada a cabo en México. Tal es el caso de los resultados derivados del estudio de Olivo (2011), el cual refiere que los comerciantes ambulantes del centro histórico de la ciudad de México tienen como característica principal la enorme desigualdad en los ingresos percibidos, un gran segmento de los ambulantes tienen salarios inferiores a los 5 000 pesos, además laboran más horas que los trabajadores formales y es una actividad donde participan familiares, amigos y ayudantes. En ese tenor destaca González (2010), quien establece de igual manera el perfil del comerciante ambulante en la ciudad de México, de acuerdo con sus resultados el ambulante es de sexo masculino, con una edad promedio de 30 años, una antigüedad como ambulante de siete años, nivel de estudios de bachillerato y secundaria (misma proporción), las causas de ingreso a esta actividad se relaciona con la falta de empleo y búsqueda de mayores ingresos que en el sector formal del mercado de trabajo.

Adicionalmente, los resultados de Teja, López y Barragán (2012) indican que el comerciante ambulante en Texcoco en el Estado de México, ingresa por falta de oportunidades empleo, bajo nivel de estudios y falta de competencias laborales. Además, el nivel de estudios disminuye conforme la edad del ambulante aumenta.

Estos perfiles corresponden en gran medida al establecido en este artículo, consecuente, se puede corroborar la existencia de un perfil general del comerciante ambulante no solo para Mexicali sino para el resto del país; sin embargo, es necesario profundizar en este tipo de estudios para corroborar esta afirmación.

Por otra parte, es necesario que el estado implemente más allá de las políticas públicas tradicionales, una serie de medidas económicas que permitan el incremento del ingreso real de las familias, y la concientización de la importancia de la educación como medio para mejorar la calidad de vida de los individuos y el destino de mayores recursos a las políticas activas de empleo. Las actuales reformas económicas y educativa implementadas en el país tardarán algunos años en verse reflejadas sobre la sociedad mexicana, por lo que esta situación prevalecerá en el corto y mediano plazo. A pesar del ligero descenso en la informalidad, está aún es muy elevada y las perspectivas económicas para los próximos años pudieran no ser tan positivas como las descritas por el gobierno, una razón de peso para incrementar la inversión en educación y capacitación como forma de adquirir mayores niveles de calificación y de esa manera, puedan existir mejores oportunidades de inserción laboral en el mercado formal.

Por otra parte, las autoridades municipales de Mexicali pueden explorar la posibilidad de crear zonas comerciales donde puedan los ambulantes ofrecer sus productos de una manera segura, formal y en condiciones de salubridad; aunque se reconoce que el ambulante no podrá desaparecer y es parte esencial de la estructura del mercado de trabajo del país, por lo menos este tipo de acciones pueden contribuir a disminuirlo y generar mejores condiciones de vida para los individuos como ya sucede en algunos puntos del Distrito Federal.

También es importante que este colectivo acceda a los servicios de salud y sistema de retiro con el objetivo de tener garantizado un futuro digno para el comerciante y su familia, lo que repercutirá en una mejor calidad de vida. Además, el acceso a servicios bancarios y apoyos de parte del gobierno permitirá que el comerciante ambulante pueda en su momento formalizar su situación y contar con las bases para su crecimiento como microempresario.

La informalidad del mercado de trabajo no solo en México sino en toda Latinoamérica debe ser analizada de manera sistémica –desde el punto de vista social, económico, gubernamental, empresarial e institucional– para encontrar una solución viable a este estructural problema de la sociedad.

Finalmente, en este artículo se hizo un análisis a nivel micro del fenómeno del comerciante ambulante de la ciudad de Mexicali Baja California, además se estableció una caracterización del ambulante que siempre ha estado en el sector informal de la economía con respecto de aquel que ha estado en la formalidad. Los hallazgos aquí vertidos permitirán abrir nuevas líneas de investigación y explorar desde un enfoque multidisciplinario el fenómeno del ambulante e informalidad en el país.

BIBLIOGRAFÍA

- Castillo, Héctor (2004). "Comercio ambulante y políticas públicas en la Ciudad de México", <http://www.unesjuv.org>
- CEESP (Centro de Estudios Económicos del Sector Privado), (1987), *La Economía Subterránea en México*, México, Editorial Diana, Primera Edición.
- Contreras, José (1997). "El Sector Informal ¿Superación Económica o Condición de Atraso?" *Política y Cultura*, primavera, número 008, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, pp. 87-113.
- El Economista (2015). "Reforma laboral acota a la informalidad", periódico, publicado el 13 de enero, consultado el 03 de marzo de 2015. <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/01/13/reforma-ley-laboral-acota-informalidad>.
- Fayman, Sonia y Santana, Lilia (2001). *Informe introductorio sobre la ciudad inclusiva*, en Cuarto Foro Internacional Sobre la Pobreza Urbana, Marrakech, 16-19 octubre, p. 76 <http://www.unhabitat.org/programmes/ifup/conf/Inclusive-Cities-spanish.PDF>
- Feige, Edgar (1990). "Defining and Estimating Underground and Informal Economies, The New Institutional Economics Approach", *World Development* 18, <http://129.3.20.41/eps/dev/papers/0312/0312003.pdf>
- González, Marco (2010). "Representaciones sociales del ambulante en el D.F. en comerciantes establecidos, consumidores y comerciantes en la vía pública", *Revista electrónica de Psicología Iztacala*, vol. 13, núm., 2, mayo.
- Hart, Keith (1973). "Informal Income Opportunities and Urban Government in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, núm. 11, 1, pp. 61-89.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), (2014), "La informalidad laboral, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, marco conceptual metodológico", documentos INEGI, México, p. 65.
- Monnet, Jerome (2005). "Conceptualización del ambulante, de los vendedores a los clientes: un acercamiento a la metrópoli posfordista. Memoria del seminario: "El ambulante en la Ciudad de México. Investigaciones recientes". México.
- Ochoa, Sara, (s.f.), Economía Informal: evolución reciente y perspectivas, Cámara de Diputados, LIX Legislatura, Centro de estudios sociales y de opinión pública, México, <http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/Economia%20informal.pdf>
- OIT (Organización Internacional del Trabajo), (1972). Employment, incomes and equality, A strategy for increasing productive employment in Kenya, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1972/72B09_608_engl.pdf
- (2001). Reducir el déficit de trabajo decente, un desafío global, memoria del Director General, 89ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra, <http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc89/rep-i-a.htm>

- (2002). El trabajo decente y la economía informal, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, <http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf>
- (2002a). *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*, Geneva, International Labour Office, p. 64, <http://www.ilo.org/dyn/infoecon/docs/441/F596332090/women%20and%20men%20stat%20picture.pdf>
- OIT/OEA (Organización Internacional del Trabajo/Organización de Estados Americanos), (2005). *Economía Informal en las Américas: situación actual, prioridades de políticas y buenas prácticas*, Proyecto Principios y Derechos en el Trabajo en el contexto de la XIII Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo de la OEA, Buenos Aires.
- OIT/PREALC (Programa para el Empleo en América Latina y el Caribe/Organización Internacional del Trabajo), (1975). *Situación y perspectivas del empleo en Paraguay*. Santiago de Chile.
- Olivo, Miguel (2011). "Persistir en el centro histórico: el ambulante como trabajo no clásico", 109-162, en De la Garza, Enrique (coord.), *Trabajo clásico, organización y acción colectiva*, tomo I, primera edición, Plaza y Valdés.
- Salas, Carlos (2006). "El sector informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina", en De la Garza, E. *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: nuevos enfoques*, Anthropos Editorial, México, U.A.M.
- Sánchez, Antonio y Lemus, Maricela (2003). "La economía informal: Una aproximación fiscal, jurídica y contable", México, Universidad de Guadalajara, Publicaciones del departamento de Contabilidad, p. 56, citado en Miranda, Adrian, y Rizo, Soledad, 2010, *Aspectos generales de la economía informal*, Letras Jurídicas, 10, pp. 1-26.
- Sánchez, Laura (2012). "El comercio en las calles de la Ciudad de México. Balance y perspectivas teóricas para abordarlo", *Revista Ulúa*, de Historia, Sociedad y Cultura, núm. 20, 27-70.
- Sethuraman, S.V. (1976). "El sector urbano no formal: definición, medición y política", *Revista Internacional del Trabajo*, núm. 1, Vol. 94, julio-agosto, págs. 77-90. Ginebra, citado en Neffa, Julio, coord., 2008, *La informalidad, la precariedad laboral y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires*, CEIL-PIETTE, CONICET y Ministerio de Trabajo de la Pcia. de Buenos Aires.
- Silva, D. (2008). "El comercio ambulante y su relación con el sistema político institucional en el Distrito Federal de México". En Espinoza, B., (coord.) *Mundos del trabajo: pluralidad y transformaciones contemporáneas*, FLACSO, 1era. Edición, Ecuador.
- Teja, R., López, N. & Barragán, A. (2012). "Comercio informal: un estudio en el municipio de Texcoco, Edo. de México", *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, vol. 7, no. 2.
- Reglamento para el ejercicio del comercio, o de otras actividades en la vía o bienes públicos del municipio de Mexicali, *Periódico Oficial del Estado de Baja California* el 10 de noviembre de 2000.

RESUMEN

La Responsabilidad Social Empresarial ha adquirido en los últimos años relevancia, tanto en ámbitos profesionales como académicos. Las investigaciones realizadas en dicho campo de estudio justifican la evolución del concepto de empresa y la relación que mantiene la misma con los grupos de interés. Hoy en día se pone de manifiesto la necesidad de contemplar la RSE como parte de la estrategia empresarial. Para ello, se considera necesario realizar una primera aproximación sobre la evolución de la RSE a través del ritmo de empresas españolas adheridas al Pacto Mundial (2000) con el objetivo de poner de manifiesto el nivel de compromiso de las empresas españolas con la RSE, y por ende con los 10 principios del Pacto Mundial. La muestra de empresas se toma de la página Web de la Red Española del Pacto Mundial, realizándose un análisis descriptivo de los datos obtenidos. Los resultados obtenidos muestran que todavía queda mucho por hacer en cuestiones de RSE, pues sólo un 0.0613 % del total de empresas activas en el año 2012 (3.146.570) están adheridas al mismo. La importancia de las PYMES en la economía española se pone de manifiesto a través del número de empresas adheridas siendo un 33.59%, siendo este tipo de entidad que más empresas de este tipo concentra.

PALABRAS CLAVE: *Responsabilidad Social Empresarial, Pacto Mundial, España, Compromiso*

ABSTRACT

Corporate Social Responsibility is taking in recent years quite relevant both professional and university areas college. Researches in this field of study justify the evolution that has taken the concept of enterprise and its relationship with the same interest groups. Today it is necessary to consider CSR as part of business strategy. For this purpose, it is necessary to perform a first approximation of the evolution of CSR, through the rhythm of Spanish companies participating in the Global Compact (2000) with the aim of highlighting the level of commitment of the Spanish companies with CSR, and therefore with the 10 principles of the Global Compact. The sample of companies is taken from the website of the Spanish Global Compact Network, performing a descriptive analysis of the data obtained. The results show that there is still much to do in CSR issues, as only 0.0613% of active companies in 2012 (3.146.570) are attached to it. The importance of SMEs in the Spanish economy is evidenced by the number of member companies remain a 33.59%.

KEYWORDS: *Corporate Social Responsibility, Global Compact, Spain, Commitment.*

Doctora Sandra-Escamilla. Doctora en Economía Financiera y Contabilidad. Profesora visitante lector. Universidad Rey Juan Carlos. Dirección: Universidad Rey Juan Carlos. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Paseo de los Artilleros sin número, 28032 Madrid, España. Correo electrónico: sandra.escamilla@urjc.es

Doctora Paola Plaza-Casado. Doctora en Economía Financiera y Contabilidad. Profesora Visitante Lector. Universidad Rey Juan Carlos. Dirección: Universidad Rey Juan Carlos. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Paseo de los Artilleros sin número, 28032 Madrid, España. Correo electrónico: paola.plaza@urjc.es.

Doctor Camilo Prado-Román. Doctor en Economía Financiera y Contabilidad, Secretario General de la Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM). Profesora Contratado Doctor. Universidad Rey Juan Carlos. Dirección: Universidad Rey Juan Carlos. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Paseo de los Artilleros sin número, 28032 Madrid, España. Correo electrónico: camilo.prado.roman@urjc.es

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN ESPAÑA. UNA EVOLUCIÓN A TRAVÉS DEL PACTO MUNDIAL

SOCIAL RESPONSIBILITY BUSINESS IN SPAIN. AN EVOLUTION OF A THROUGH GLOBAL PACT

Fecha de recepción: 19/03/2015 Fecha de aceptación: 30/05/2015

Sandra Escamilla-Solano
Paola Plaza-Casado
Camilo Prado-Román

INTRODUCCIÓN

En la actualidad estamos presenciando como la sociedad cambia sus gustos y valores, sus costumbres y conductas a un ritmo vertiginoso, debido no solo al crecimiento personal de cada individuo, sino al nivel cultural que se va alcanzando. Desde finales del siglo xx se empezó a implantar un mundo marcado especialmente por la globalización lo que implica un entorno en constante dinamismo.

No cabe duda de que, dentro de los objetivos que se marcan las empresas en general, a través del plan estratégico, el principal sería la creación o maximización del valor de la empresa para los *grupos de interés*, desempeñando el gobierno corporativo un papel importante a la hora de reestablecer la confianza dentro de la propia empresa, accionariado, consumidores y, por supuesto, en el sistema financiero (Mallin, et al., 2007). Dentro de la cultura de las organizaciones no se prestaba especial atención a los grupos de interés que, a raíz de la Teoría desarrollada por Freeman (1984) y los escándalos financieros vividos, como ENRON (2001), WORLD COM (2002), AIG (2008), tuvieron como princi-

pal consecuencia la apertura de una brecha de confianza en los mercados y economías (Kliksberg, 2006). Con ello ha empezado a resurgir una “revolución socio-empresarial sin precedente” (De la Cuesta, 2004), en la que no se concibe que las empresas no se preocupen de lo que les rodea, tanto en aspectos económicos, sociales como medioambientales (Ramírez, 2006).

Debido a la globalización y a esta forma de hacer empresa, se ha puesto de manifiesto que las empresas, no solo tienen una función económica a la hora de obtener resultados, sino que la implantación de políticas de Responsabilidad Social Empresarial (en adelante RSE), en todos sus ámbitos, puede ayudar a que las empresas se diferencien de sus competidores, mejorando su estrategia y gestión del riesgo, así como la imagen corporativa que la sociedad pueda percibir de las empresas (Olcese et al, 2008; Olmedo & Martínez, 2011).

La RSE tiene presencia no solo en ámbitos nacionales o europeos; son muchas las instituciones que tienen presente esta nueva forma de pensar o de hacer negocios. El presente artículo tiene como objetivo poner de manifiesto el nivel de compromiso de las empresas españolas con la RSE desde la perspectiva de la adhesión de las empresas españolas al Pacto Mundial, teniendo en cuenta que la firma del mismo supone cumplir con los 10 principios enunciados en el mismo y, por ende, una manifiesta preocupación por el bienestar social. La estructura del artículo comienza con una revisión de literatura desde la perspectiva de la RSE así como del Pacto Mundial como indicador de evolución de la RSE en España. A continuación se describe el proceso metodológico y, por último se extraen las conclusiones.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Responsabilidad Social Empresarial

La RSE se centra principalmente en la asunción voluntaria por parte de las empresas de una responsabilidad enfocada a la obtención de un bienestar social, intentando minimizar el impacto que pueda tener el desarrollo de su actividad empresarial en el entorno que las rodea (De la Cuesta, 2004). Quienes realmente hacen posible una evolución de la propia concepción de la RSE son los diferentes grupos de interés que se ven afectados por las empresas. En primer lugar los inversores, quienes exigen cada vez una mayor transparencia en las actuaciones que realiza la empresa, con el objetivo de trasladar confianza a la empresa y al propio mercado (Bañón et al., 2011). Por otro lado están los consumidores, quienes solicitan día a día productos y servicios de calidad, innovadores y a precios justos (Kliksberg, 2006). Proveedores: importante eslabón dentro de la cadena de valor para la buena marcha de la empresa, necesitan confianza y se-

guridad para establecer una estrategia dentro de la compañía (Grant, 1991). Para ello se realizará un pago óptimo por sus servicios o productos; *Sociedad*: actividades económicas desarrolladas por las empresas tengan una viabilidad a largo plazo y que sea correctamente distribuido (Martínez et al., 2012), además de garantizar un comportamiento ético en todas sus acciones a través de un compromiso permanente y explícito con los grupos de interés (González & García, 2006). Hoy en día, la sociedad civil es consciente de que para que la empresa tenga éxito, la RSE no puede mantenerse al margen. Un desarrollo sostenible exige que las empresas tengan una preocupación real por las demandas sociales.

A lo largo del siglo XX se debatió a profundidad sobre cuál era el rol de la empresa y la sociedad, si era posible priorizar el valor social sobre el económico, o si podían ir de la mano. Por una parte, se encuentra la postura centrada en los accionistas o *shareholders*; y por otra, la visión tradicional que posee la empresa, es decir, aquella organización con ánimo de lucro dedicada a la producción o prestación de bienes y servicios con el principal objetivo de maximizar el beneficio y, por ende, satisfacer los intereses de los propietarios de la empresa. Desde esta visión la implantación de políticas de RSE repercute negativamente en los intereses de los *shareholders*, dado que conciben que los agentes que deben desarrollar políticas sociales son los gobiernos. Además, consideran que destinar recursos y mecanismos de control para la implantación de políticas de RSE reducirá el beneficio de la empresa y, por tanto, la rentabilidad de los *shareholders* (Friedman, 1970).

Por otro lado, existe la perspectiva que sostiene que sí son compatibles ambos objetivos: a) la rentabilidad o maximización del beneficio; y b) el comportamiento socialmente responsable. Bajo este enfoque la empresa tiene en cuenta a todos sus grupos de interés o *stakeholders*, no solamente a los accionistas, como el anterior, sino también a los empleados, proveedores, usuarios y la sociedad, por lo que su principal objetivo consiste en buscar un equilibrio entre los intereses de todos ellos. En este contexto, la aplicación de políticas de RSE se justifica por el hecho de que ayuda a resolver los conflictos y a distribuir el valor creado entre los distintos grupos. Supone que el comportamiento socialmente responsable tiene efectos positivos a largo plazo, ya que ayudan a garantizar la sostenibilidad de la misma (Porter & Kramer, 2003).

En los últimos años esta perspectiva ha ido tomando cada vez más importancia al constatarse que el desarrollo de la actividad de la empresa tiene repercusiones, no sólo en la economía, sino también en la sociedad y en numerosos aspectos medioambientales. Además, considerándose hoy en día la sociedad como un ente global, los impactos de las empresas pasan de ser locales a ser impactos globales. En este sentido, Porter y Kramer (2003) rebaten a Friedman

al considerar erróneos los supuestos en los que se basa. Friedman (1970) considera opuestos los objetivos sociales y económicos; de tal forma que si una empresa asume una responsabilidad añadida de carácter social estará yendo en contra de los intereses económicos de sus propietarios y, por ende, de la creación de valor. Sin embargo, esto no siempre es así, puesto que el comportamiento socialmente responsable puede ayudar a mejorar el entorno en el que la empresa desarrolla su actividad y, al mismo tiempo, reforzar su posición competitiva por la mayor aceptación de su imagen, con lo cual estaría minimizando el riesgo asociado a su reputación (Porter & Kramer, 2003; Méndez, 2005; Valderrama, 2007). El segundo supuesto considera que las empresas, al ser instituciones de carácter privado, no pueden ofrecer una ayuda superior a la que podrían dar, por ejemplo, ONG's, gobiernos, etcétera. No obstante, este supuesto también se puede rebatir, ya que hoy en día las grandes multinacionales gestionan una cantidad de recursos tan elevada como la que pueden tener algunos estados (Porter & Kramer, 2003).

A raíz del debate sobre si se debe implantar RSE en las empresas, surgen numerosos estudios para conocer si esta contribuía o no a la creación de valor, encontrando la inexistencia de consenso sobre dicho aspecto. Entre los estudios se encuentra una relación positiva de Angl y Setó (2011); Orlitzky (2003, 2005); Margolis y Walsh (2003); McWilliams y Siegel (2000) Cochran y Wood (1984); Griffin y Mahon (1997) por mencionar algunos; además de otras investigaciones no menos importantes como la de Clacher y Hagendorff (2011), Teoh et al., (1999), Stanwick y Stanwick (1998). Por último, son pocos los que indican una relación negativa entre la RSE y los resultados de la empresa, aún así se puede citar a Wright and Ferris (1997).

Dentro del contexto de la RSE numerosas instituciones y organismos han fomentado, mediante sus investigaciones e iniciativas, que las empresas se involucren cada vez más en implantar este tipo de prácticas. Al realizar un análisis breve de la situación encontramos que:

1. OCDE:¹ Esta organización, a través de la agrupación de varios países y de la influencia que ejercen sus comunicados, estudios e investigaciones en las economías y en el mundo, intenta no solo promover e impulsar el buen gobierno y las buenas prácticas empresariales, sino que establece una serie de principios que afectan especialmente a la responsabilidad social en temas medioambientales, sociales y de buen gobierno. Las conocidas *Líneas directrices*, se formulan como una guía con recomendaciones basadas

¹ www.oecd.org

en principios generales y específicos que afectan al desarrollo sostenible de las empresas.

2. *Naciones Unidas*:² Iniciativa mundial de sostenibilidad empresarial a través del “Pacto Mundial” (1999), en el que se establecen 10 principios sobre RSE basados en los pilares de los derechos humanos, las normas laborales, el medioambiente y la lucha contra la corrupción. Las empresas pueden adherirse al Pacto Mundial publicando anualmente el avance que han obtenido tras la aplicación del mismo.
3. *Organización Internacional del Trabajo*: A través de la declaración tripartita sobre empresas multinacionales y política social, trata de ayudar a las empresas a implantar unas condiciones mínimas de sostenibilidad en ámbitos principalmente laborales.
4. *Foretica*:³ El foro para la evaluación de la Gestión Ética determina como RSE “el fenómeno voluntario destinado para conciliar el crecimiento y la competitividad, integrando a la vez el compromiso con el desarrollo social y la mejora de medioambiente”.
5. *Observatorio de RSE*: Establece como RSE “la forma de conducir los negocios caracterizada por tener en cuenta los impactos que todos los aspectos de sus actividades generan sobre los grupos de interés.
6. *UE*: A través del *Libro Verde* (2001) establece como RSE la aceptación de forma voluntaria por parte de las empresas de la implantación de buenas prácticas orientada hacia perspectivas sociales, medioambientales y económicas, que tengan como objeto el establecimiento de interrelaciones entre todos los grupos de interés con los que se relaciona la empresa.

La evolución de la propia sociedad adentrándose en entornos globalizados hace que las empresas se vean obligadas a enfrentar nuevos retos. La globalización ha suscitado un crecimiento espectacular de las interrelaciones entre los agentes que operan en el mundo, teniendo como principal consecuencia el aumento de poder de las grandes multinacionales. Desde una perspectiva ética y de gestión de buenas prácticas, cuanto más poder tengan las empresas, mayor será su responsabilidad hacia la sociedad y, por ende, hacia el entorno. La sociedad espera que no sean solo los gobiernos quienes den respuesta a los tres pilares básicos (dimensión económica, social y medioambiental) sobre los que se sustenta la RSE, sino que las empresas afronten también este paradigma empresarial porque les permitirá crear valor de forma sostenible y para todos los grupos de interés.

² www.un.org

³ www.foretica.es

Pacto Mundial

El Pacto Mundial,⁴ como iniciativa para el respeto de los derechos humanos, sociales y medioambientales, comienza su andadura el 31 de enero de 1999, cuando el secretario general de las Naciones Unidas, Kofi Annan, decide lanzar en el Foro Económico Mundial en Davos (Suiza) un reto internacional, tanto a gobiernos como empresas. En un entorno donde la globalización y la eliminación de barreras en todos los aspectos y contenidos están empezando a implantarse, se reta a las empresas a conseguir una “economía global, integral y sostenible” (Annan, 1999).

El objetivo marcado por Annan es el establecimiento de una serie de valores éticos y responsables sustentados sobre unos pilares que se hacen indispensables en el siglo XXI, como son el respeto por los derechos humanos, la búsqueda de unas condiciones mínimas y dignas para desarrollar un trabajo y, por último, el respeto por el medioambiente.

Al igual que ocurrió al surgir la RSE, sobre la que se planteó si se trataba de una moda o de una nueva forma de hacer negocios, el establecimiento de un pacto a nivel mundial, que se rige en todo momento por la voluntariedad (Takala & Pallab, 2000) de adherirse de estados y empresas, surge como una nueva forma empresarial donde se debe instaurar una empresa basada en los principios internacionalmente aceptados y unos valores éticos universales. En los inicios del siglo XXI aún no existía ningún marco o pauta para que las empresas pudieran obtener asesoramiento o ayuda para implantar directrices encaminadas a esta nueva forma de negocios. El Pacto impulsado por Naciones Unidas pretende crear un espacio en el que todas las empresas adheridas, los gobiernos, y por ende, la propia sociedad, puedan interactuar y compartir información e iniciativas al momento de la puesta en práctica de una serie de principios que ayuden, fomenten soluciones y prácticas en cada uno de los pilares, y sean destinados a los participantes.

Otro de los objetivos marcados dentro del Global Compact es fomentar un foro de discusión entre los diferentes grupos de interés con el fin de proponer nuevos proyectos. Se solicita que los diez principios del Pacto Mundial, tal como se observa la tabla 1, sean incorporados en las estrategias de las empresas y en la toma de decisiones por parte del equipo directivo, de tal forma que las empresas compartan “un mismo espíritu” hacia el cumplimiento de los objetivos marcados.

⁴ Para realizar un desarrollo amplio de este punto se hace necesario analizar uno por uno los principios desarrollados por la ONU, se obtiene información de www.unglobalcompact.es; www.un.es

Aunque el primer llamamiento se produce en el Foro Económico Mundial, la puesta en marcha del Pacto Mundial no se produce hasta el 26 de julio de 2000, cuando el secretario de la ONU, mediante reunión con representantes OIE, dirigentes de grandes corporaciones, ONG's y dirigentes de organizaciones de trabajadores, ofrece mediante marco voluntario una guía cuyos ejes principales estén sustentados en la responsabilidad que tienen las empresas de cara a la sociedad, la transparencia en sus actos y decisiones con los trabajadores, proveedores, gobiernos, y por ende, en la sociedad civil.

La adhesión al Pacto Mundial supone para el mundo, el establecimiento de políticas y prácticas corporativas consensuadas en cada una de las reuniones de seguimiento que se realiza en Naciones Unidas. En la tabla 1 se pueden observar los diez principios sobre los que descansa la esencia del propio pacto, y lo que se pide que las empresas implanten y apoyen.

Tabla 1. Principios del pacto mundial.

DERECHOS HUMANOS
Apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales a nivel internacional dentro de su esfera de influencia
Asegurarse de que sus propias empresas no actúan como cómplices en la vulneración de los derechos humanos
DERECHOS LABORALES
Libertad de afiliación y reconocimiento del derecho a la negociación colectiva
Eliminación del trabajo forzoso u obligado
Erradicación del trabajo infantil
Eliminación de la discriminación con respecto a empleo y ocupación
MEDIO AMBIENTE
Fomentar las estrategias preventivas en términos medioambientales
Fomentar el desarrollo de iniciativas de responsabilidad medioambiental
Fomento del desarrollo y difusión de medios tecnológicos racionalmente ecológicos
CORRUPCIÓN*
Lucha continua en todas las manifestaciones de actos de corrupción

Fuente: Pacto Mundial, ONU.

El cumplimiento por parte de las empresas de los derechos humanos se debe principalmente, a que las empresas están conformadas por individuos y son inherentes a ellos estos derechos que en ningún caso deben ser vulnerados.

* Dado el alto nivel de corrupción que existe en numerosos países y empresas, la ONU dentro del programa Pacto Mundial ve necesario incluir un décimo principio donde se exija a las empresas luchar contra la corrupción y el soborno. Principio incluido en junio de 2004.

Por tanto, es responsabilidad de las empresas respetar y proteger los derechos humanos, tanto en el lugar de trabajo, como en aquellos lugares donde se extiende su influencia. Es fundamental que las empresas aborden los derechos humanos por las siguientes razones (Pacto Mundial, 2000):

1. Cumplimiento de la legislación nacional e internacional, supone la garantía de que la actividad económica se realiza dentro de la legalidad
2. Promoción del Estado de derecho cuando operen fuera del país de origen
3. Informarse de las necesidades y preocupaciones de los consumidores, reducción del impacto negativo en caso de publicidad adversa
4. Gestión de la cadena de valor de manera que las empresas sean conocedoras en todo su tramo de si se respetan los derechos humanos
5. Mejora en la productividad y satisfacción de los trabajadores si estos son retribuidos de forma justa y son tratados dignamente
6. Construcción de una relación Network positiva con la sociedad local.

Principios del Pacto Mundial

El *primero de los principios* enunciados en el Pacto Global versa sobre el respeto a los derechos humanos. Para que realmente se garantice un mínimo, las empresas deben:

- Desarrollar políticas encaminadas a velar por la seguridad y la salud de los trabajadores
- Formar a personal especializado en cuestiones sobre derechos humanos, con el objetivo de establecer una cultura empresarial sustentada en dichos derechos y observar cómo afectan a la actividad económica de la empresa
- No discriminar profesionalmente a ningún ser humano
- Interactuar con la comunidad local, de tal forma que se proteja el sistema de vida económico.

El *segundo de los principios* hace referencia a la complicidad que pueden tener las empresas con respecto a la violación de los derechos humanos. Por ello, el Pacto Mundial establece una clasificación para poder entender los distintos modos en los que se puede producir dicha vulneración:

1. *Complicidad directa*: circunstancia que se deriva de una actuación consciente de violación de derechos humanos
2. *Complicidad indirecta*: beneficio directo de una empresa, aun cuando los abusos sobre derechos humanos han sido acometidos por un tercero

3. *Complicidad silenciada*: aceptación por parte de los defensores de los derechos humanos de prácticas que van en contra de dichos valores de manera sistemática o continuada.

El *tercer principio* versa sobre la libre asociación y el derecho a la negociación colectiva. El Pacto Mundial pone de manifiesto que el establecimiento de un diálogo por parte de la empresa con los representantes de los trabajadores, es decir, con los propios empleados, lo cual permite poder conocer los problemas de la empresa y establecer soluciones consensuadas. Después de muchos estudios se obtiene como conclusión que la “libertad de afiliación permite mejorar la productividad, la rentabilidad y los beneficios de todas las personas implicadas en la empresa”.

El *cuarto principio* se refiere a la eliminación del trabajo forzoso en todas sus manifestaciones, desde luego entendido este como la realización del trabajo bajo la amenaza constante de penalizaciones o castigo. “Por ley, el trabajo debe ser ofrecido libremente y el empleado debe tener libertad para decidir cuándo desea retirarse”.

No sólo se debe culpar a las empresas directamente en la ejecución de este tipo de prácticas, hay que mirar más allá, y observar con qué tipo de subcontratas y proveedores se trabaja. Global Compact considera como trabajo forzoso:

1. Esclavitud
2. Trabajo por devolución de deudas
3. Trabajo infantil
4. Trabajo involuntario de prisioneros
5. Trabajo requerido por las autoridades para impulsar el desarrollo
6. Horas extras involuntarias
7. Trabajo obligado por castigo

El *quinto principio* es la erradicación del trabajo infantil y, aunque en el anterior principio ya se ha mencionado, el objetivo y la exigencia del Pacto Mundial es la abolición efectiva del trabajo infantil “Problema importante para la humanidad, sobre todo en países en vías de desarrollo Global Compact considera que el trabajo infantil priva a los niños de su infancia y dignidad, trabajando muchas horas y sin retribución”. El trabajo infantil priva de educación a los niños, impidiéndoles adquirir los conocimientos necesarios para obtener en el futuro un empleo.⁵ Las convenciones internacionales establecen unas reco-

⁵ El empleo de mano de obra infantil supone un daño a la reputación de la empresa irreparable. En la década de los 90 se denunció continuamente a las marcas deportivas NIKE y REEBOK por la utilización de mano de obra infantil en la elaboración de zapatillas deportivas en países asiáticos. Dicha denuncia fue realizada por una asociación norteamericana que velaba porque las empresas

mendaciones sobre la edad mínima de introducción al mercado de trabajo, siendo esta nunca inferior a los 15 años (trabajo sin riesgo). Global Compact considera trabajo infantil:

- Cualquier forma de esclavismo (tráfico de niños, servidumbre de deudas, trabajo forzoso, utilización de niños en conflictos armados)
- Empleo de niños en prostitución o pornografía
- Uso u ofrecimiento para actividades ilegales (drogas)
- Cualquier trabajo que atente contra la salud, integridad y dignidad del menor.

Siguiendo la tabla enunciada anteriormente, el *sexto principio* versa sobre derechos laborales, y establece la eliminación de prácticas discriminatorias sobre empleo y ocupación definido como “cualquier distinción, exclusión o preferencia que produzca rechazo o la desigualdad en las oportunidades o en el trato de solicitudes de empleo o de ocupación, ya sea por raza, color, sexo, religión, ideología política, nacionalidad o clase social”.

Los *principios séptimo, octavo y noveno*, abogan por el establecimiento de unos derechos medio ambientales. El *principio séptimo* defiende la necesidad de un enfoque preventivo en temas medio ambientales. Esta perspectiva se considera dentro de la Declaración de Río⁶ proclamada en 1992, en la que se mantiene la convicción de que para “obtener un desarrollo sostenible, la protección del medioambiente debe considerarse de forma global y como parte integral del proceso de desarrollo, y no debiendo considerarse como un tema aislado”. Los métodos preventivos deben adecuarse a las capacidades de los estados, de forma que cuando exista la amenaza de daños muy graves y/o irreversibles, no podrá alegarse falta de conocimiento para establecer medidas de prevención de riesgos. Se entienden como método prevención:

1. *Anticipación preventiva*
2. *Salvaguardar el espacio ecológico*
3. *Respuesta proporcional*
4. *Obligación de protección al medioambiente*
5. *Promoción de los derechos intrínsecos del medioambiente*

estadounidenses no violaran ningún derecho humano reconocido en la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948.

⁶ La declaración de Río sobre el medio ambiente y el desarrollo es la proclamación de unos principios para el desarrollo sostenible, tanto de los países, como del planeta en sí mismo. Para alcanzar un desarrollo sostenible los seres humanos deben constituirse como eje principal para lograrlo. Para ello, los Estados deben establecer políticas de producción y consumo sostenibles en el tiempo; fortalecer su propia capacidad para alcanzar su objetivo mediante la transferencia de conocimientos científicos y tecnológicos, promulgando leyes ambientales, realizando evaluaciones de calidad e impacto de actividades sobre el medio ambiente y estableciendo criterios de transparencia informativa.

6. Compensación deuda ecológica.

Desde una perspectiva empresarial, la idea clave es que es mucho más rentable para la empresa gestionar de forma adecuada los riesgos a los que se enfrenta, adoptando todas las medidas necesarias aunque ello suponga un gasto adicional, que mantener la esperanza de que no se producirá un daño irreversible.⁷

El *principio décimo* versa sobre el fomento de iniciativas de responsabilidad ambiental. Dicho aspecto no es tratado por primera vez en Global Compact, sino que tiene sus antecedentes en la Cumbre de la Tierra celebrada en Río de Janeiro en 1992, donde se puso de manifiesto la debilidad del planeta con relación a los siguientes aspectos:

- El daño producido en los ecosistemas
- La minoración de la capacidad del planeta, dado que se está comprometiendo a las generaciones futuras al hacer un uso inadecuado de muchos recursos
- Capacidad para mantener el desarrollo económico y social a largo plazo.

La Cumbre de la Tierra conceptualiza la responsabilidad medioambiental como “la gestión ética y responsable de los productos y procesos de fabricación sustentados en salud, seguridad y medioambiente”. Para ello, las empresas deben autorregularse mediante la elaboración de medidas, guías y códigos, que integren todos los estamentos de la planificación y toma de decisiones en la empresa.

El *principio décimo primero*, último de los principios medioambientales establece la contribución del desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas con el medioambiente. Constituye un reto a largo plazo para la empresa. El Pacto Mundial toma la concepción de *tecnología medioambientalmente saludable*⁸ como “tipo de tecnología que protege el medioambiente, contamina menos, que utiliza los recursos de forma sostenible y recicla sus vertidos y productos. Se trata de sistemas integrales que incluyen *know-how*, productos, servicios y equipos que mejoran la organización y la gestión medioambiental”.

Aunque en los inicios del Pacto Mundial no figuraba el *principio contra la corrupción*, la vivencia de numerosos escándalos en diferentes lugares del mundo ha hecho necesario que empresas y gobiernos se involucren a nivel global en

⁷ Esta concepción de prevención permite, no sólo anticiparse a lo que pueda suceder en el futuro, sino también mantener una estrategia preventiva que se traducirá en beneficios a largo plazo y en la obtención de la complacencia de la sociedad, lo que repercute directamente en la reputación y notoriedad de la empresa.

⁸ Concepto descrito en el capítulo 34 de la Agenda 21. (Diciembre 2010), http://www.un.org/esa/dsd/agenda21_spanish/

la lucha contra la corrupción. En la Convención de Naciones Unidas contra la corrupción celebrada en 2003 se establece un período de consultas acerca de la inclusión del principio contra la corrupción en todas sus manifestaciones,⁹ dado que supone un problema para la economía, para la democracia y para el propio Estado de derecho.

Se insta a las empresas, a los gobiernos y, en definitiva, a la sociedad a que participen de forma común en el desarrollo de procedimientos o programas que ayuden a mitigar esta forma tan negativa de hacer negocios o a eliminarla por completo, para poder ofrecer al mundo una economía limpia, transparente y socialmente responsable en todos sus ámbitos.

Aunque en sus inicios se consideró que la RSE era una moda, se está demostrando que no al considerarse como una nueva forma de gestión empresarial formando parte de la estrategia de la empresa. La adhesión al Pacto Mundial por parte de las empresas es voluntaria y, por todo ello pone de manifiesto el compromiso que supone tener en cuenta a todos los grupos de interés y las dimensiones de la RSE en la toma de decisiones. En definitiva, supone para muchas empresas su andadura en la RSE con la implantación de dichas política (Moreno & Caprotti, 2006).

METODOLOGÍA

Este trabajo muestra evolución que se ha producido en España en cuanto a la adhesión voluntaria al Pacto Mundial desde su inicio el año 2000 hasta agosto 2012. La metodología utilizada para realizar dicho análisis es el método descriptivo mediante la utilización de MOS. Para ello, se han desarrollado las siguientes partes:

Parte 1. Identificación, objetivos y justificación del trabajo elegido:

1. Que empresas españolas se adhieren al Pacto Mundial;
2. Proporción de empresas adheridas al Pacto Mundial de acuerdo a las siguientes variables: año, sector, tipo de empresa y comunidad autónoma.

Parte 2. Selección de la muestra. La muestra se obtiene a través de la página web de la Red Española del Pacto Mundial. Se trata de una plataforma que ayuda, fomenta y difunde información sobre los diez principios del Pacto Mundial, celebra foros en los que se pueden intercambiar ideas y soluciones, y elabora anualmente un informe del progreso en España. En definitiva, con su modelo multistakeholder promueve actividades donde todas las partes implicadas dentro de todo el

⁹ Se considera corrupción, el soborno, el desfalco, la extorsión, el favoritismo y el nepotismo. (junio, 2004) ASEPA.M.

proceso puedan participar. Establece mecanismos como la herramienta GCSIC enfocada principalmente a las PYMES para poder implantar políticas de RSE a través de un software donde se gestionan indicadores de RSE así como un seguimiento a través de los informes del progreso. Hasta la fecha límite del estudio hay más de 1 900 empresas adheridas.

Parte 3. Definición de variables: las variables utilizadas en el análisis son el año de adhesión de las empresas al Pacto Mundial, el sector al que pertenecen, el tipo de entidad y la comunidad autónoma.

Parte 4. Recogida de datos: se produce en septiembre año 2012.

Parte 5. Tratamiento estadístico de los datos y establecimiento de conclusiones.

RESULTADOS Y ANÁLISIS

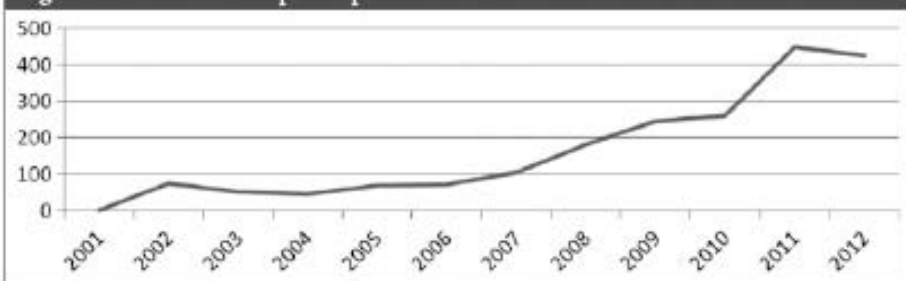
Es relevante el hecho de que en España el número total de empresas activas¹⁰ en 2012 ascienda a 3.146.570 y sólo 1 929 estén adheridas al Pacto Mundial, es decir, tan sólo un 0.0613 % de las empresas activas en España están cumpliendo con el compromiso marcado en el Pacto Mundial. Esto evidencia la necesidad de realizar aún un notable esfuerzo para involucrar a las empresas en el ejercicio de la RSE. Además, no todas las empresas realizan el informe de progreso exigido de manera regular, pues en el ejercicio 2012 sólo 715 empresas han presentado el informe formato online y libre. Seguidamente se presentan los datos obtenidos, después de realizar la recogida y el tratamiento de los mismos.

Año de adhesión

Es importante resaltar el proceso de adhesión de las empresas españolas al Pacto Mundial, pues aunque el reto se empezó a materializar en 1999, fue hasta junio de 2000 cuando las empresas pudieron adherirse. El punto de inflexión en España parece producirse a raíz de la adhesión del grupo empresarial INDITEX el 19 de septiembre de 2001, siendo esta la primera empresa española que toma la iniciativa de respetar los principios enunciados por Naciones Unidas a través del Pacto Mundial. A partir de ese momento comienza el compromiso por parte de las empresas españolas a cumplir los principios enunciados en el Pacto Mundial.

¹⁰ Según el informe del INE a 1 de enero de 2013

Figura 1. Número de empresas por año.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Red Española del Pacto Mundial.

Se puede observar el crecimiento habido desde la adhesión del Grupo **INDITEX** (2001) hasta la finalización del año 2002 con la adhesión de 74 empresas más; la siguiente empresa en dar el paso fue el Grupo **EINSA** el 3 de enero de 2002. Cabe destacar que durante el año 2002 otras seis empresas del sector textil deciden dar este paso tan importante como Cortefiel o Adolfo Domínguez; además del sector del comercio y distribución, El Corte Inglés, Alcampo, Carrefour, Eroski entre otros.

La evolución de adhesiones según muestra la figura 1 es creciente, es desde 2008 cuando se experimenta una evolución alcista de empresas adheridas, cada año se supera con creces el anterior; Por lo tanto, es necesario mencionar que desde el año 2011 hasta agosto de 2012 se han adherido casi 900 empresas, un 44.28% sobre el total de empresas adheridas. Esta evolución puede derivarse de la incorporación de la **RSE** en la estrategia de las empresas, ya que para muchas el compromiso adquirido con la firma del Pacto Mundial suponen sus primeros pasos en estas cuestiones.

Sector

Si se realiza un estudio de empresas adheridas por sectores, se obtienen los datos recogidos en la tabla 2, destacando el liderazgo del sector *servicios profesionales* con un total de 477 empresas, seguido de construcciones e ingeniería con 241, y fundaciones con 162. Con respecto al sector financiero, solo un 2.75 % de las empresas adheridas cotizan en bolsa entre **IBEX-35** y Mercado Continuo.

En el sector de la educación, las universidades juegan un papel importante, su compromiso para inculcar a sus estudiantes valores socialmente responsables y, sobre todo los 10 principios de Pacto Mundial se ponen de manifiesto en las 26 universidades españolas que están adheridas al Pacto Mundial.¹¹ Cabe mencio-

¹¹ La Universidad Rey Juan Carlos, lo está desde el 21 de mayo del 2003

Tabla 2. Sectores.

Sector	Cuota	Nº Empresas
Servicios profesionales	477	24,73%
Construcción e ingeniería	241	12,50%
Fundaciones	162	8,40%
Otros	159	8,24%
Telecomunicaciones	103	5,34%
Educación	95	4,92%
Comercio y distribución	74	3,83%
Medio ambiente	61	3,16%
Servicios financieros	57	2,96%
Alimentación	50	2,60%
Industria y conglomerados	47	2,44%
Energético	42	2,18%
Servicios de sanidad	40	2,07%
Transportes	40	2,07%
Agricultura	38	1,97%
Hostelería	38	1,97%
Equipos electrónicos	35	1,81%
Medios de comunicación	33	1,71%
Metales y minería	28	1,45%
Sindicatos	23	1,19%
Textil	23	1,19%
Utilidades	20	1,04%
Industria química	19	0,99%
Automoción	13	0,67%
Farmacéutico	9	0,47%
Silvicultura	2	0,10%
TOTAL	1929	100 %

Fuente: elaboración propia a partir de datos la Red Española del Pacto Mundial

nar que, de la clasificación dada por ASEPAM, 43 empresas del sector de servicios profesionales trabajan en temas de consultoría de RSE.

Tipo de entidad

La realización del análisis considerando el tipo de entidad al que pertenecen, pone de manifiesto la importancia que tienen en nuestro país las PYMES, repre-

sentando un 33,59% de las empresas adheridas, seguido de las microempresas con un total de 646 siendo estas una nueva alternativa de carácter emprendedor. De las empresas cotizadas, 27 de las 53 adheridas al Pacto Mundial pertenecen al IBEX-35: Abengoa (2002), Abertis (2005), Acciona (2005), ACS (2002), Banco Popular (2009), Banco Sabadell (2005), Bankinter (2009), BBVA (2002), Critería Caixagroup (2009), Enagas (2003), Endesa (2002), FCC (2007), Ferrovial (2002), Gamesa (2005), Gas Natural Fenosa (2002), Iberdrola (2002), Inditex (2001), Indra (2004), Mapfre (2004), Mediaset (2007), OHL (2004), Grupo Santander (2002), Red Eléctrica de España (2002), Repsol YPF (2002), SACYR (2007), Técnicas Reunidas (2011) y Telefónica (2002).

Tabla 3. Tipo de entidad.

Entidad	Nº empresa	%
PyME	648	33,59%
Microempresa	646	33,48%
Empresa grande no cotizada	223	11,56%
Tercer sector	178	9,22%
Institución educativa	73	3,78%
Asociación empresarial	72	3,73%
Empresa grande cotizada	53	2,75%
Sector público	36	1,88%
TOTAL	1929	100%

Fuente: Elaboración propia a partir datos de la Red Española del Pacto Mundial

Relacionando esta variable con la anteriormente analizada (sector), se puede concretar que de las 43 empresas que prestan servicios de consultoría de RSE, 37 son microempresas y cinco PYMES.

Comunidad autónoma

Respecto al número de empresas adheridas por comunidad autónoma la tabla 5 muestra cómo la Comunidad de Madrid ocupa la primera posición: 25,09% (484 empresas), seguida de Cataluña (280), Andalucía (247) y Valencia (229).

Con respecto a Madrid de las 484 empresas, 123 son PYMES, 83 empresas grandes no cotizadas, 123 microempresas, 63 del tercer sector, 36 cotizadas en bolsa, 25 asociación empresarial, 25 instituciones educativas y seis pertenecientes al sector público.

En la distribución que sigue Cataluña será la siguiente: 95 PYMES, 97 microempresa, 37 empresas grandes no cotizadas, 32 del tercer sector, ocho em-

Tabla 4. Comunidad autónoma.

Comunidad Autónoma	Nº empresas	%
Comunidad de Madrid	484	25,09%
Cataluña	280	14,52%
Andalucía	247	12,80%
Comunidad Valenciana	229	11,87%
País Vasco	100	5,18%
Galicia	98	5,08%
Asturias	80	4,15%
Castilla y León	63	3,27%
Aragón	59	3,06%
Extremadura	54	2,80%
Canarias	44	2,28%
Murcia	42	2,18%
Castilla La Mancha	37	1,92%
Cantabria	34	1,76%
Islas Baleares	34	1,76%
Navarra	26	1,35%
La Rioja	18	0,93%
TOTAL	1929	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de Red Española del Pacto Mundial

presa cotizada en bolsa, siete asociaciones empresariales, ocho instituciones educativas y seis del sector público.

CONCLUSIONES

La revisión de la literatura pone de manifiesto el debate existente entre la implantación o no de la RSE, y la maximización del beneficio o creación de valor que genera. Para desarrollar una buena gestión de RSE es importante identificar los distintos escenarios que se pueden presentar, estableciendo las conductas que se deben llevar a cabo para resolver los riesgos directos, indirectos y potenciales. Son innegables los efectos positivos que las políticas de RSE pueden ejercer sobre la competitividad de la empresa, ya que permiten valorar adecuadamente aspectos como el capital humano, la arquitectura organizativa, las estrategias competitivas y los activos intangibles.

Esta investigación ha permitido profundizar en el Pacto Mundial. A través de más de cuatro mil entidades de 116 países del mundo se decidió cumplir con el

compromiso de los principios enunciados en el mismo. En concreto el caso español presenta un total de 1978 entidades adheridas al Pacto Mundial, lo cual, aunque representa una cifra significativa, pone de manifiesto, según el número de empresas activas recogidas por el INE (informe año 2011), que son muchas las empresas que quedan aún por sumarse, pues solo un 6.18% adquirieron el compromiso.

El punto de inflexión lo marcó el Grupo INDITEX al ser el primero en adherirse, a partir de ese momento numerosas empresas decidieron seguir los mismos pasos; las dos cadenas hoteleras cotizadas en bolsa Meliá Hotels y NH hoteles están adheridas al Pacto Mundial desde 2009 y 2002 respectivamente. La importancia que ha adquirido en el mundo académico se traslada en la adhesión de 26 universidades públicas y privadas de acuerdo a los principios marcados por Naciones Unidas, de las cuales nueve pertenecen a la Comunidad de Madrid.

Una de las características que tiene la aplicación de buen gobierno corporativo es la transparencia, con ello se concluye que para las empresas españolas cotizadas en bolsa ese factor es importante al adherirse al pacto 53 empresas de las cuales 27 pertenecen al IBEX-35. Siendo Telefónica, el 24 de junio de 2002, la siguiente en dar el paso después del Grupo INDITEX.

Es evidente el peso que tienen las PYMES y las microempresas en todos los aspectos, no solo económicos sino en RSE, ya que están adheridas un 33.59% de PYMES seguido por las microempresas con un 33.48%. Cabe destacar la importancia que tiene para la Comunidad de Madrid tener una buena salud en RSE, al ser líder sin competencia en empresas adheridas con un 25% de las mismas.

La propia investigación permite plantear las siguientes preguntas, si la RSE tiene su esencia en la voluntariedad, ¿por qué de las empresas adheridas, las PYMES y las MICROEMPRESAS son las que mayor número de empresas concentra 67.07%? Aspecto relevante si se compara con las empresas cotizadas en bolsa cuya reputación puede verse aumentada si procedieran a adherirse al Pacto Mundial, cabe mencionar que solo el 2.73% de las empresas adheridas. Se hace evidente que si se analiza la evolución por comunidades autónomas, Madrid concentrará una mayor proporción de empresas adheridas, por el número de empresas que ahí se localizan. Pero si realizamos una segmentación por tamaños en términos de número de habitantes resulta que en un primer grupo con más de dos mil quinientos millones de habitantes (Cataluña, Comunidad Valenciana, Galicia y Madrid) se concentran el 56.56% de las empresas adheridas; un segundo grupo entre dos y dos mil quinientos millones de habitantes (Canarias, Castilla León, Castilla, La Mancha y País Vasco) concentran el 12.65% de empresas; el tercer grupo compuesto por comunidades autónomas de menos de dos millones de habitantes (Asturias, Islas Baleares, Cantabria, Extremadura, Murcia, Navarra, La Rioja, Ceuta y Melilla) concentran el

30.79%. Si se desean conocer las razones por las cuales las empresas deciden adherirse al Pacto Mundial, Ayuso y Rocá (2010) indican las siguientes: a) aumento de las acciones de RSE; b) demostrar liderazgo en RSE; c) mejorar la imagen y la reputación; y d) atracción del talento.

Respecto a las futuras líneas de investigación que se pueden derivar de este estudio, se plantean dos principalmente. Por una parte, se podría realizar una investigación paralela a escala internacional, con el fin de estudiar la importancia que conceden las empresas internacionales a la adhesión al Pacto Mundial. Por otra parte, sería interesante analizar si el tipo de entidad y la localización de la empresa influyen a la hora de adquirir los compromisos enunciados en cada uno de los principios del Pacto Mundial.

REFERENCIAS

- Angla, J. & Setó, D. (2011). "La naturaleza de la relación entre la responsabilidad social de la empresa (RSE) y el resultado financiero". *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa*, 20 (4), pp. 161-176.
- ASEPAM (2000). "Guía del Pacto Mundial: una forma práctica para entender la visión y los nueve principios". www.pactomundial.org
- Ayuso, S. & Roca, M. (2010). *Las empresas españolas y el Pacto Mundial*. Cátedra Mango RSC. Universidad Pompeu Fabra.
- Bañon, A.J., Guillén, M., Hoffman, W.M. & Mc Nulty, R.E. (2011). "Fundamento ético de la sostenibilidad". *Revista de la Responsabilidad Social de la Empresa*, 9.
- Carroll, A.B. (1979). "A three-dimensional conceptual model of corporate social performance". *Academy of Management Review*, 4, pp. 497-505.
- Clacher, I. & Hagendorff, J. (2011). "Do announcements about corporate social responsibility create or destroy shareholder wealth? evidence from the UK". *Journal of Business Ethics*, published on line 30 agosto 2011. doi 10.1007/s10551-011-1004-9.
- Cochran, P. & Wood, R. (1984). "Corporate Social Responsibility and Financial Performance" *Academy of Management Journal*, 27 (1), pp. 42-56.
- Comisión de las Comunidades Europeas (2001). *Libro Verde*. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas, COM (2001) 366 final.
- Cortés, F. (2008). "Ética empresarial y responsabilidad social empresarial". *Boletín económico de ICE*, 2936, pp. 33-47.
- Cortina, A. (Coord.) (1997). *Rentabilidad de la ética para la empresa*. Visor. Madrid.
- De la Cuesta, M. (2004). "El por qué de la responsabilidad social corporativa". *Boletín económico ICE*, 2813, pp. 45-57.

- De la Cuesta, M. Valor, C. (2004). "Fostering Corporate Social Responsibility Through Public Initiative: From the EU to the Spanish Case". *Journal of Business Ethics*, 55, 275-293
- Escamilla, S., Jiménez, I. & Prado, C. (2013). *La responsabilidad social empresarial, una forma de crear valor*. Editorial Académica Española.
- Foretica: www.foretica.es
- Friedman, M. (1970). "The social responsibility of Business is to increase its profits". *New York Times Magazine*, pp. 32-33.
- Grant, R. M. (1991). "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation". *California Management Review*, 33, (3), pp. 233-258.
- Griffin, J.J. & Mahon, J.F. (1997). *The corporate social performance and Corporate*.
- González, E. & García, D. (2006). "La responsabilidad social empresarial (RSE) en Europa: la apuesta por un modelo de empresa. Una revisión crítica desde la ética empresarial. RECERCA", *Revista de Pensament i Anàlisi*, 6, pp. 157-170.
- Kliksberg, B. (2006). Ética empresarial: ¿Moda o demanda imparable? Fundación Carolina.
- Mallin, C., Pindado, J. & de la Torre, C. (2007). "El gobierno corporativo y su influencia en los procesos de toma de decisiones financieras". *Análisis Financiero*, 105, pp. 6-15
- Margolis, J.D. & Walsh, J.P. (2003). "Misery loves companies: rethinking social initiatives by business". *Administrative Science Quarterly*, 48, (2), pp. 268-305.
- Martínez, P., Pérez, A. & Rodríguez, I. (2012). Análisis de la práctica corporativa de la responsabilidad social en el sector turístico: Estudio de casos. *Cuadernos de Turismo*, 30, pp. 145-164.
- McGuire, J. (1963). *Business and Society*. McGraw-Hill
- McWilliams, A. & Siegel D. (1997). "Event studies in management research: theoretical and empirical issues". *Academy of Management Journal*, 40, (3), pp. 626-657.
- Méndez (2005). "Ética y responsabilidad social corporativa". *Ética y Economía. ICE*, 823, pp. 141-155
- Moreno, A. & Caprotti, P. (2006). "La comunicación de las empresas españolas en sus webs corporativas. Análisis de la información de responsabilidad social, ciudadanía corporativa y desarrollo sostenible". *ZER-Revista de Estudios de Comunicación*, 11, (21), pp. 47-62.
- Observatorio de Responsabilidad Social: www.observatoriorsc.es
- OCDE: www.ocde.org

- Olcese, A.; Rodríguez, M.A. & Alfaro, J. (2008). *Manual de la empresa responsable y sostenible*. McGraw-Hill.
- Olmedo, I. & Martínez, I.M. (2011). "Medida de la reputación empresarial en PYMES de servicios". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 20, (3), pp. 77-102.
- Orlitzky, M. (2005). "Social responsibility and financial performance: Trade-off or virtuous circle?", *University of Auckland Business Review*, pp. 37-43.
- Orlitzky, M., Schmidt, F.L. & Rynes, S.L. (2003). "Corporate social and financial performance: A Meta-analysis", *Organization Studies*, 24 (3), pp. 403-411.
- Organización de Naciones Unidas: www.un.org
- Organización de Naciones Unidas (1992). "Declaración de Río sobre Medio Ambiente y Desarrollo".
- Organización internacional del Trabajo (2006). "Declaración tripartita de principios sobre empresas multinacionales y la política social".
- Porter, M.E. (1990). "The competitive advantage of nations". *Harvard Business Review*, 68,(2), pp. 73-93.
- Porter, M.E. & Kramer, M.R. (2002). "The competitive advantage of corporate philanthropy". *Harvard Business Review*, 80,(12), 56-68.
- Ramírez, A. (2006). "La RSC y la triple cuenta de resultados". *Estrategia Financiera*, 231 pp. 56-62.
- Stanwick, P. & Stanwick, S. (1998). "The relationship between corporate social performance, and organizational size, financial performance, and environmental performance: An empirical examination". *Journal of Business Ethics*, 17, pp. 195-204.
- Sethi, S.P. (1975). "Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytical Framework". *California Management Review* 17, (3), pp. 58-64
- Shane, P.B. & Spicer, B.H. (1983). "Market response to environmental information produced outside the firm". *The Accounting Review*, 58 (3), pp. 221-285.
- Takala, T. & Pallab, P. (2000). "Individual, collective and social responsibility of the firm". *Business Ethics: A European Review*, 9, (2) pp. 109-118.
- Teoh, S.H., Welch I. & Wazzn, C.P. (1999). "The effect of socially activist investment policies on the financial markets: evidence from the south african boycott". *Journal of Business Ethics*, 72, (1), pp. 35-89.
- Vaca, R.M.; Moreno, M.J. & Riquel, F. (2007). "Análisis de la responsabilidad social corporativa desde tres enfoques: stakeholders, capital intelectual y teoría institucional". *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*.
- Valderrama (2007). Reflexiones en torno a la RS de las empresas. Teoría y Praxis, 3, pp. 125-134.

RESUMEN

La toma de decisiones de inversión requiere de un análisis previo, en el que partiendo de la premisa del mercado eficiente, se estudia si es recomendable su compra o su venta según un precio teórico y de mercado. En las últimas décadas, el estudio del sentimiento del inversor ha puesto de manifiesto que aspectos como patrones estacionales, el clima, la luna o los resultados deportivos afectan al sentimiento del inversor y, por tanto a la forma en que se invierte en el mercado según la tolerancia al riesgo de los inversores. El objetivo de nuestro trabajo es analizar si las condiciones climáticas y las fases lunares influyen sobre el nivel de tolerancia al riesgo del inversor, por ende en la toma de decisiones de inversión. Para ello, tomamos como base la encuesta que J.P. Morgan distribuye entre sus clientes a través de diferentes canales, registrando el momento en el que se completa la encuesta y a partir de ahí el clima de ese día y su fase lunar. Como principal conclusión encontramos que los inversores son más tolerantes al riesgo con luna llena y con clima soleado.

PALABRAS CLAVE: *Sentimiento del inversor, mercados financieros, aversión al riesgo, fases lunares, clima.*

ABSTRACT

According to the efficient market paradigm, investment decisions are preceded by an analysis of real and estimated prices. In recent decades, the study of investors' mood has shown that factors such as weather, moon phase, seasonal patterns, or sports scores affect investors' risk aversion and therefore their investment decisions. The aim of the present study is to analyze the influence of weather and moon phase on risk tolerance. Based on the client questionnaire developed by JP Morgan, we distributed an electronic survey that allowed the researchers to record the moment in which the survey was completed and therefore the corresponding lunar phase and weather for that day. The main conclusion is that investors are more risk tolerant when there is a full moon and when the sun shines.

KEY WORDS: *Investors' mood, financial markets, risk aversion, moon, weather. Código JEL: G11 Selección de carteras, decisiones de inversión.*

Doctor Raúl Gómez-Martínez. Profesor investigador de tiempo completo, Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Domicilio: Despacho 283, Edificio departamental I (Vicálvaro) Paseo de Artilleros, sin número, 28032, Madrid-España. Teléfono: 34 914888039 (ext. 8039). Correo electrónico: raul.gomez.martinez@urjc.es.

Doctora Sandra Escamilla-Solano. Profesora investigadora de tiempo completo. Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Domicilio: Despacho 283, Edificio Departamental I (Vicálvaro) Paseo de Artilleros, sin número, 28032, Madrid-España. Teléfono: 34 914888039 (ext. 8039). Correo electrónico: sandra.escamilla@urjc.es.

Catedrático Doctor Luis Tomás Díez-de Castro. Profesor honorífico, Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Domicilio: Despacho 283, Edificio Departamental I (Vicálvaro) Paseo de Artilleros, sin número, 28032, Madrid-España. Teléfono: 34 914888039 (ext. 8039). Correo electrónico: luis.diez@urjc.es.

INFLUENCIA DEL CLIMA Y LAS FASES LUNARES SOBRE EL SENTIMIENTO DEL INVERSOR

INFLUENCE OF WEATHER AND MOON PHASE ON INVESTORS' MOOD

Fecha de recepción: 24/02/2015 Fecha de aceptación: 19/08/2015

Raúl Gómez-Martínez
Sandra Escamilla-Solano
Luis Tomás Díez-de Castro

INTRODUCCIÓN

El enfoque tradicional del estudio de los mercados financieros se basa en la premisa de que los mercados son eficientes y que los precios de los activos ajustan toda la nueva información de la empresa, el sector y de la economía del país (Fama, 1998; Malkiel, 2003, 2012), reflejando no sólo la información actual, sino también las expectativas futuras. El concepto de que el inversor mantiene una conducta racional bajo la diversificación de las carteras al intentar maximizar la rentabilidad y reducir el riesgo (Markowitz, 1952) se pone en contraposición a la postura moderna donde la conducta del inversor no sólo vendrá determinada por su forma de enfrentarse al riesgo sino también por otros factores psicológicos y sociales que trascienden del ámbito económico y financiero (Gómez & Prado, 2014), lo que nos lleva a pensar que los inversores toman sus decisiones de forma racional, maximizando la rentabilidad esperada y minimizando el riesgo asumido pero sus niveles de tolerancia al riesgo, que determinan que la decisión de inversión sea más conservadora que arriesgada, todo ello varían dependiendo del estado de ánimo del inversor (*Investors' Mood*).

La toma de decisiones de los inversores suele estar basada en el análisis y valoración de la empresa, ya sea a través de un análisis técnico o fundamental (Rojo & López, 2004), aunque la misma estará también condicionada por factores de ámbito económico o financiero bajo entornos de incertidumbre; al intentar establecer predicciones sobre la evolución de los precios e incluir las expectativas de crecimiento de las empresas. En ese contexto, el estado de ánimo de los inversores ha sido estudiado desde diferentes perspectivas, desde cómo afecta a la toma de decisiones de inversión cuestiones como la influencia del clima (Hirshleifer & Shumway, 2003), los resultados deportivos (Gómez & Prado, 2014), los estados de ánimo (Corredor, Ferrer & Santanmarta, 2014; Harding & He, 2011) o la influencia de la luna (Yuan, Khen & Zhu, 2006).

La pregunta que nos hacemos a continuación es ¿cómo determinar si un factor afecta al estado de ánimo de los inversores y esto se refleja en la evolución del mercado? Dentro de los factores que afectan al estado de ánimo del inversor podríamos presuponer que tienen un efecto que posteriormente no se observa en el comportamiento del mercado o al revés, encontrar factores que afecten al mercado aunque *a priori* nos puedan parecer extraños e inconexos. Por tanto, el objetivo de la investigación que se propone en este artículo será analizar si las condiciones climáticas y las fases lunares influyen en la toma de decisiones del inversor afectando al nivel de tolerancia al riesgo del inversor. Para ello, tomando como base la encuesta que J.P. Morgan distribuye entre sus clientes, se elabora un cuestionario en el que se incluye, entre otras preguntas, un ítem que recoge automáticamente la fecha de cumplimentación que permita identificar la fase lunar. Se obtiene como principal conclusión que los inversores son más tolerantes al riesgo con luna llena o cuando hace sol.

La estructura del trabajo es la siguiente: en un primer lugar se realiza una revisión de la literatura, a continuación se establecen las hipótesis a validar y la metodología utilizada; en segundo lugar, se detallan los resultados obtenidos de la investigación, y por último la discusión y establecimiento de las conclusiones.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Para configurar el marco teórico en el que se localiza la investigación de este artículo debemos comenzar mencionando las primeras teorías académicas en las que se contemplan factores no puramente racionales que afectan a la toma de decisiones (Kahneman & Tversky, 1992), a partir de ahí vamos a profundizar en estudios que desde esa perspectiva se han focalizado en los mercados de valores cuyo interés se concentra en cómo medir ese estado de ánimo. Por último, cerraremos este marco teórico enumerando aquellos factores no racionales que

en estudios previos han mostrado su impacto en el sentimiento del inversor y, por tanto su tolerancia al riesgo a partir de la observación del mercado, prestando especial atención a lo que aquí nos ocupa: clima y fases lunares.

El análisis del comportamiento del inversor es un *ámbito de investigación* que en la última década ha adquirido una gran relevancia debido, principalmente al desarrollo de las nuevas tecnologías y en concreto el internet. El estudio del comportamiento racional de los inversores establecido por Fama et al. en 1998, se contraponen hoy en día a la transcendencia que los estudios psicológicos y sociales han supuesto para las finanzas.

La Prospect Theory, o teoría de la decisión del hombre de la calle (Kahneman & Tversky, 1992) explica por qué los individuos toman decisiones en entornos de incertidumbre que se apartan de los principios básicos de la probabilidad, denominados atajos heurísticos. Para ello, establecieron una base cognitiva para errores comunes de humanos utilizando la heurística y los prejuicios.

El análisis del sentimiento del inversor como una forma de valoración de los activos bursátiles (Lee, 1992) se hace cada vez más patente. Solt y Statman (1988) utilizan en su análisis el índice de sentimiento bajista publicado por Investor Intelligence concluyendo que los asesores de inversión se vuelven bajistas cuando se produce un descenso en el Dow Jones Industrial Average (DJIA) en las últimas cuatro semanas y viceversa.¹ De Bont en 1991 comienza sus estudios sobre el sentimiento del inversor utilizando la base de datos Livingston sobre las expectativas de los economistas, más adelante en 1993 analiza el sentimiento del inversor minorista. Clarke y Statman en 1998 en su estudio concluyen que el entusiasmo de los inversores está asociado con el mercado dependiendo de si es a corto o largo plazo. Dos años después, Fisher y Statman en su análisis encontraron que el sentimiento de los escritores de noticias y de inversor minorista estaba positivamente relacionado. Brown y Cliff (2005) estudian la relación entre los intermediarios de los mercados y el inversor minorista. Baker y Wurgler (2006) analizan como el sentimiento del inversor afecta a los retornos de las acciones; por su parte, Harding y He (2011) analizaron si el estado de ánimo de los inversores afectan la toma de decisiones de inversión bursátil. Corredor et al. (2012) concluyen que el sentimiento del inversor tiene una relación significativa con la rentabilidad de las acciones.

Por lo tanto, si concluimos que el estado de ánimo de los inversores varía a lo largo del tiempo, modificando el nivel de aversión o tolerancia al riesgo, lo que afecta a los mercados financieros, el reto que surge es cómo medir ese

¹ Citado en Bank, M. y Brustbauer, J. (2014). *Investor sentiment in Financial Market*. Workings Papers, University of Innsbruck

estado de ánimo y relacionarlo con los mercados. Moat, Curme, Avakian, Kennett, Stanley y Preis (2013) utilizan la frecuencia de uso de Wikipedia para determinar el sentimiento del inversor; mientras que Gómez (2013) aplica las estadísticas de búsqueda en Internet, como indicador del estado de confianza o aversión al riesgo de los inversores, información con la que elabora un Índice de Aversión al Riesgo (IAR) a partir del volumen de búsquedas realizadas en Google sobre ciertos términos económicos o financieros que se correlacionan negativamente con la evolución de los mercados. En su artículo demuestra empíricamente a través de un modelo econométrico que las estadísticas de búsquedas en Google aportan información relevante sobre la evolución de los mercados financieros y que el IAR aporta señales de inversión con capacidad predictiva sobre la evolución de los principales índices bursátiles europeos, observándose rentabilidades esperadas negativas si el IAR se incrementa, y positivas en caso contrario. Otro enfoque ha sido el utilizar las encuestas de confianza del consumidor (Lemmon & Portniaguina, 2006) para determinar el sentimiento del inversor observándose que encuestas más optimistas llevan asociada una mayor tolerancia al riesgo y, por tanto una evolución alcista en los mercados y viceversa.

El sentimiento del inversor no solo se analiza desde la perspectiva de la valoración de acciones, sino que a lo largo de los últimos años se ha estudiado desde numerosos puntos de vista, dado que puede estar afectado por diversos factores. Entre los factores que afectan al estado de ánimo de los inversores y por tanto a la evolución de los mercados encontramos:

- *Patrones estacionales.* Las vacaciones que provocan el conocido efecto “vender en mayo” (*sell in May and go away*) (Bouman & Jacobsen, 2002; Marshall, 2010), o el “efecto enero” (Seyhun, 1988) inciden en el estado de ánimo del inversor y en la evolución de los mercados.
- *Resultados deportivos.* El cambio en el estado de ánimo que provoca un resultado deportivo se deja sentir sobre los mercados financieros, considerando diferentes deportes, Edmans et al. (2007) estudian los resultados de fútbol, cricket, rugby y baloncesto, otros se centran en la NFL americana (Chang et al., 2012), en el fútbol (Berument et al., 2006; Kaplanski & Levy, 2010) o en el cricket (Mishra & Smyth, 2010). Gómez y Prado (2014) encuentran rentabilidades positivas y superiores a la media tras una victoria de las selecciones nacionales que han sido campeonas del mundo alguna vez, siendo negativas las esperanzas matemáticas en caso de resultados adversos.
- *El clima.* Hirshleifer y Shumway (2003) lo mismo que Jacobsen y Marquering (2008) analizan la relación entre las mañanas soleadas y la evo-

lución de las bolsas encontrando una correlación significativa entre el sol y la rentabilidad observada.

- *La luna.* Coates y Herbert (2007) estudian los niveles hormonales de operadores del mercado observándose una correlación entre los niveles hormonales y el comportamiento de los operadores, afirmando que niveles elevados de testosterona generan un clima de autoconfianza mayor y predisponen a asumir mayores riesgos. Por otra parte diversos estudios demuestran que diferentes reacciones físicas como el cambio en el sueño están relacionados con las fases lunares (Cajochen et al., 2013; Coghlan, 2013) asociándose mayores niveles hormonales en fases de luna llena. Combinando ambos razonamientos encontramos estudios como el de Yuan et al. (2006) que vinculan los rendimientos de los mercados financieros con las fases lunares observándose diferencias del 3% al 5% en la rentabilidad observada de unas fases lunares a otras.

La idea que subyace detrás de todos estos estudios es que estos factores alteran los niveles de tolerancia o aversión al riesgo provocando en estados de alegría u optimismo operaciones más agresivas que presionan los mercados al alza y viceversa en situaciones de tristeza o pesimismo.

La revisión de la literatura pone de manifiesto el creciente interés suscitado en el mundo académico por el estudio del sentimiento del inversor y los motivos por los cuales puede verse afectados. Sobre esta base se pretende dar respuesta a las hipótesis planteadas en el siguiente epígrafe.

HIPÓTESIS Y METODOLOGÍA

Teniendo en cuenta la revisión de la literatura efectuada en el epígrafe anterior, en este estudio pretendemos validar si el clima y las fases lunares influyen sobre el estado de ánimo del inversor y, por tanto sobre su nivel de aversión o tolerancia al riesgo, lo que determinaría sus decisiones de inversión. Establecemos por tanto dos hipótesis:

- *H1:* Los días soleados (lluviosos) provocan un sentimiento del inversor optimista (pesimista) y, por tanto una mayor tolerancia (aversión) al riesgo.
- *H2:* Las noches de luna llena provocan un sentimiento del inversor optimista y, por tanto una mayor tolerancia al riesgo.

Para validar estas hipótesis se ha distribuido una encuesta entre la comunidad universitaria, proponiendo la misma a los alumnos de los profesores que

componen el *Management and Business Economics Research Group*² a través del Campus Virtual de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y a través de las redes sociales utilizando las cuentas de Facebook y Twitter de los miembros del grupo y del propio grupo de investigación (@mbe_research). Por lo tanto, la encuesta sería cumplimentada por conveniencia y no está dirigida a una población concreta. El objetivo de no acotar la población proponiéndose a un amplio y heterogéneo conjunto de individuos enriquece las conclusiones de un estudio que se basa en percepción y sentimiento. La encuesta se pudo completar por medio de Internet de forma totalmente anónima y on-line.

Las preguntas que se han incluido en la encuesta para medir el sentimiento del inversor son las siguientes:

1. ¿Cuándo saldremos de la crisis? *
 - En más de dos años
 - Entre un año y medio y dos años
 - Entre un año y un año y medio
 - Entre seis a 12 meses
 - Entre tres a seis meses
 - Entre cero a tres meses
2. ¿Cómo cree que evolucionarán los mercados bursátiles en los próximos seis meses?
 - Muy probable suba
 - Probable suba
 - Ni probable ni improbable
 - Probable baje
 - Muy probable baje
3. En el contexto económico actual, ¿qué perfil de inversión recomendaría?
 - Ahorradores "puros" (aquellos que tienen en cartera únicamente depósitos, libretas o cuentas de ahorro)
 - Ahorradores (aquellos que además invierten en productos de renta fija a corto plazo)
 - Inversores (aquellos que además tienen posiciones en renta variable, renta fija, inversión inmobiliaria o fondos de inversión)
 - Inversores agresivos (aquellos que incluso invierten utilizando instrumentos derivados o DFDs)

² Para más información visitar <http://www.mberesearch.com/>

Tabla 1. Valores numéricos para la encuesta de Sentimiento del Inversor.	
SALIDA DE LA CRISIS	Valor
En más de dos años	4,00
Entre un año y medio y dos años	2,00
Entre un año y un año y medio	1,50
Entre seis a 12 meses	1,00
Entre tres a seis meses	0,50
Entre cero y tres meses	0,33
ÍNDICE DE CONFIANZA DEL INVERSOR	Valor
Muy probable suba	20,00
Probable suba	10,00
Ni probable ni improbable	0,00
Probable baje	-10,00
Muy probable baje	-20,00
ÍNDICE DE TOLERANCIA AL RIESGO	Valor
Ahorrradores "puros" (aquellos que tienen en cartera únicamente depósitos, libretas o cuentas de ahorro)	0,00
Ahorrradores (aquellos que además invierten en productos de renta fija a corto plazo)	1,00
Inversores (aquellos que además tienen posiciones en renta variable, renta fija, inversión inmobiliaria o fondos de inversión)	2,00
Inversores agresivos (aquellos que incluso invierten utilizando instrumentos derivados o DFDs)	3,00

Fuente: Elaboración propia a partir de www.jpmorganassetmanagement.es

Esta encuesta está basada en la que J.P. Morgan distribuye trimestralmente entre sus clientes para medir el pulso del inversor español y que está disponible en su página web: <http://www.jpmorganassetmanagement.es/>.

Además de las preguntas anteriores, el cuestionario recogía automáticamente la fecha en la que la encuesta se cumplimentaba lo que permitirá identificar en nuestro análisis en qué fase lunar se ha completado y el clima que hacía.

Según las respuestas obtenidas en la encuesta asignaremos valores numéricos reflejados en la tabla 1 siguiendo las pautas seguidas por Morgan. El estudio será totalmente cuantitativo centrándose en los promedios calculados sobre los valores numéricos asignados a cada una de las respuestas posibles del cuestionario.

A partir de los valores anteriores calcularemos el promedio de los tres indicadores (salida de la crisis, confianza del inversor y tolerancia al riesgo) según

las circunstancias en las que se ha realizado la encuesta de tal manera que para comprobar las hipótesis planteadas:

- Validaremos H_1 si:
 - El plazo promedio para la salida de la crisis es menor en los días soleados que en los días lluviosos.
 - El índice de confianza del inversor es mayor en los días soleados que en los días lluviosos.
 - El nivel de tolerancia al riesgo del inversor es mayor en los días soleados que en los días lluviosos.
- Validaremos H_2 si:
 - El plazo promedio para la salida de la crisis es menor en las encuestas realizadas bajo la influencia de la luna llena.
 - El índice de confianza del inversor es mayor en las encuestas realizadas bajo la influencia de la luna llena.
 - El nivel de tolerancia al riesgo del inversor es mayor en las encuestas realizadas bajo la influencia de la luna llena.

Datos

La primera encuesta se recibió el 22 de noviembre de 2013 cerrando la muestra a este análisis el 28 de febrero de 2014. Obtuvimos 172 observaciones válidas que consideramos es una muestra suficiente para dicho estudio, por ello se toma en cuenta que la encuesta se cumplimenta por conveniencia y no va dirigida a una población concreta y limitada.

El contexto bursátil en el que se desarrolla la encuesta es variado, con fases alcistas y bajistas de forma alterna tal como lo muestra la figura 1.

Figura 1. Evolución del Ibex35 durante el periodo de estudio.



Fuente: Yahoo Finance

Durante el periodo de la encuesta, se han presentado más de tres ciclos lunares completos con un clima, que partió de un otoño soleado a uno de los inviernos más lluviosos de los últimos años lo que también da heterogeneidad al contexto de clima en el que se han realizado las encuestas.

Tabla 2. Estudio estadístico.

Contexto	Salida de la crisis	Índice confianza	Tolerancia al riesgo	Observaciones
Llueve	3,18	2,00	1,35	20
Nublado	2,77	7,55	1,33	49
Soleado	2,90	6,31	1,51	103
Cuarto menguante	2,90	6,31	1,49	65
Luna nueva	3,18	5,74	1,36	47
Cuarto creciente	2,62	2,92	1,33	24
Luna llena	2,70	8,61	1,53	36

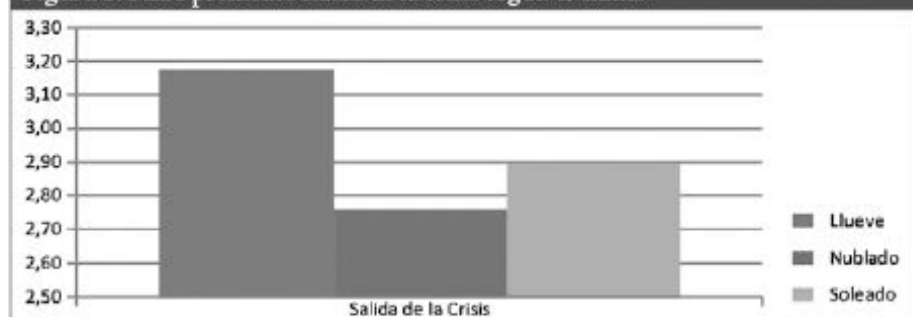
Fuente: Elaboración propia.

RESULTADOS

Los resultados obtenidos tras el análisis de la encuesta se muestran en la tabla 2, la cual recoge los promedios de las valoraciones numéricas asignadas a las preguntas de cada una de las encuestas recibidas.

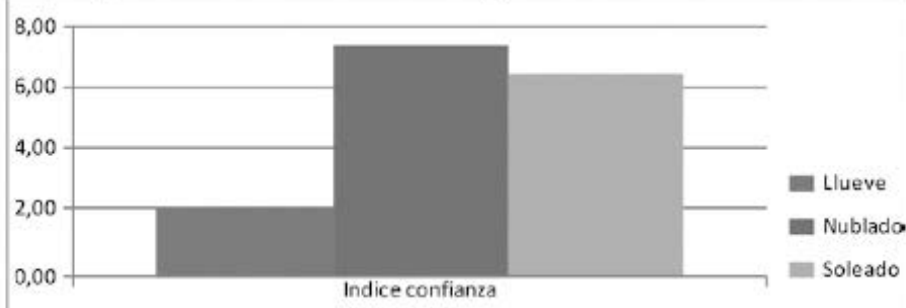
Si estudiamos el efecto que el clima puede tener sobre el sentimiento del inversor observamos en la figura 2 que el plazo promedio para salir de la crisis pronosticado por los encuestados en un día lluviosos es de 3,18 años, mayor que los 2,90 años que quedan para salir de la crisis que pronosticaron los encuestados en días soleados. No contemplamos un plazo intermedio en los días nublados, por lo que podemos validar la Hipótesis 1 aunque no de forma estricta.

Figura 2. Plazo promedio salida de la crisis según el clima.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 3. Índice de confianza del inversor según el clima.

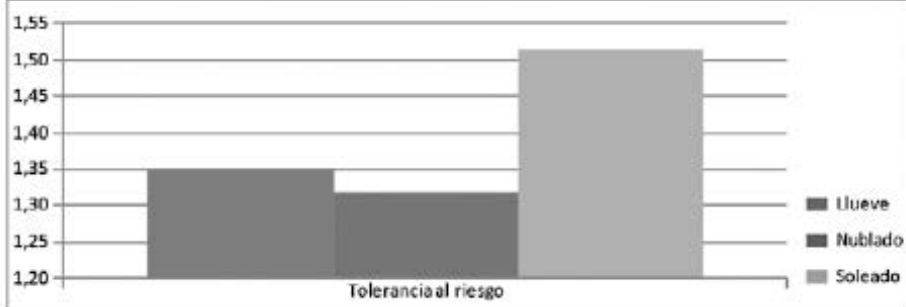


Fuente: Elaboración propia.

Si atendemos el *índice confianza del inversor* en la figura 3, observamos que en los días soleados es de 6,31 y en días nublados de 7,55, valores promedio mayores a los que se advierten atendiendo exclusivamente las encuestas cumplimentadas en días de lluvia con un valor promedio de 2,00, lo que nos lleva a validar la Hipótesis 1 como en el caso anterior.

En cuanto a la *tolerancia al riesgo* que la figura 4 nos muestra, de nuevo validamos la Hipótesis 1 en las mismas condiciones que en las dos métricas anteriores. Las encuestas cumplimentadas en días soleados promedian una tolerancia al riesgo de 1,51, según los valores que se muestran en la tabla 2, mientras que el promedio de la tolerancia al riesgo registrada en días lluviosos es de 1,35.

Figura 4. Índice Tolerancia al Riesgo del Inversor según el clima.



Fuente: Elaboración propia.

Por lo tanto, atendiendo a cualquiera de las tres preguntas recogidas en el cuestionario difundido, las encuestas cumplimentadas los días soleados muestran mayor optimismo que las encuestas cumplimentadas los días lluviosos, lo que nos hace validar la hipótesis H1 de este estudio. No obstante, son un poco desconcertantes los resultados de los promedios obtenidos de

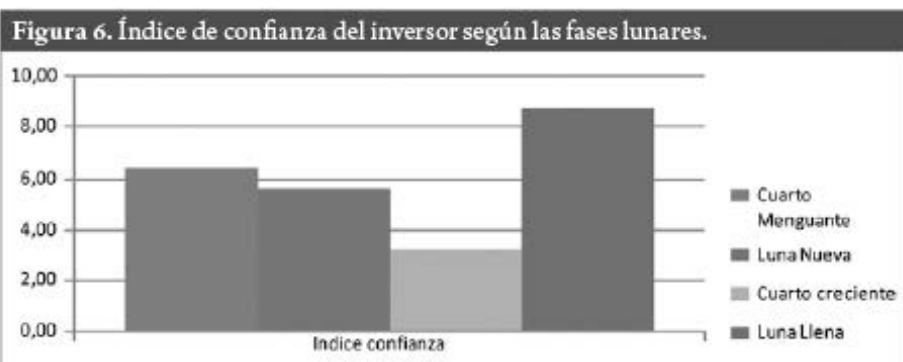
encuestas correspondientes a días nublados ya que *a priori* deberíamos esperar valores intermedios, sin embargo no se producen. Esta confusión en los días nublados puede ser inherente, es decir, forma parte de la propia ambigüedad del día nublado, en el que se alterna el estado meteorológico.

Si nos centramos en el segundo factor de estudio, la influencia de la luna sobre el estado de ánimo de los inversores, el plazo promedio de salida de la crisis es muy similar bajo todas las fases lunares, no pudiéndose validar la hipótesis H2 como se observa en la figura 5.



Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, si atendemos al índice de confianza del inversor registrado en la figura 6 observamos que las encuestas realizadas bajo luna llena ofrecen un índice promedio de confianza del inversor de 8,61, el cual es mayor que en cualquiera de las otras fases lunares, tal y como observamos en la tabla 2, validándose así la Hipótesis 2.

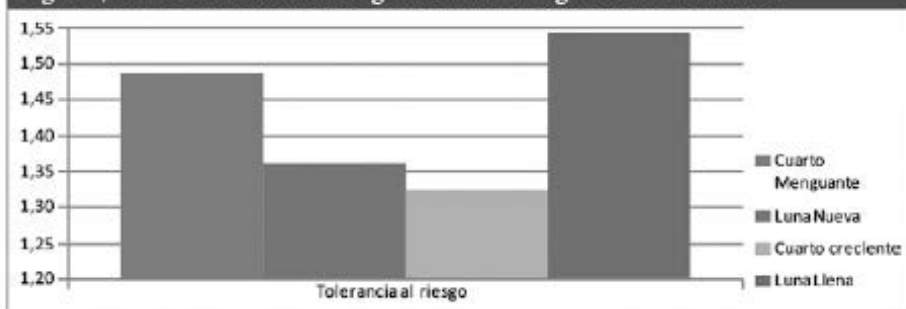


Fuente: Elaboración propia.

Lo mismo ocurre con el indicador de tolerancia al riesgo observándose que los encuestados proponen carteras más arriesgadas bajo la influencia de la luna

llena tal como lo muestra la figura 7, maximizándose el índice de tolerancia al riesgo en 1,53.

Figura 7. Índice tolerancia al riesgo del inversor según las fases lunares.



Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

La revisión de la literatura ha puesto de manifiesto que son muchos los factores que afectan el estado de ánimo de los inversores y, por tanto a sus niveles de aversión o tolerancia al riesgo, lo que determina sus decisiones de inversión. De acuerdo a esos factores, hemos centrado nuestro estudio en aquellos que *a priori* tienen una menor conexión con la actividad económica como son el clima y las fases lunares.

Atendiendo a la encuesta realizada, nuestra investigación demuestra que las fases lunares y el clima afectan el estado de ánimo de los inversores, y consecuentemente sus niveles de tolerancia o aversión al riesgo.

Si nos enfocamos en los efectos del clima sobre el sentimiento del inversor de los encuestados llegamos a las siguientes conclusiones:

1. Somos más optimista sobre la salida de la crisis con un clima soleado que con un clima lluvioso.
2. El índice de confianza del inversor que mide la esperanza del encuestado a que la bolsa suba o baje, es mayor con un clima soleado que con un clima lluvioso.
3. Existe una mayor tolerancia al riesgo, atendiendo a los productos financieros que los encuestados recomiendan: los días soleados que los días lluviosos. Con lluvia son más frecuentes las recomendaciones de depósitos y renta fija, mientras que con sol es más frecuente la recomendación de derivados, por ejemplo.

Por otro lado, hemos visto que la luna llena afecta los niveles hormonales de las personas (Cajochen et al., 2013; Coghlan, 2013), y que estos niveles hormonales están relacionados con las decisiones de inversión (Coates & Herbert,

2007). Si nos centramos en los efectos de las fases lunares sobre el sentimiento del inversor las conclusiones son las siguientes:

1. El índice de confianza del inversor es mayor en las fases de luna llena.
2. Existe una mayor tolerancia al riesgo en las fases de luna llena.

En resumen, de la investigación se obtiene como principal conclusión que somos más tolerantes al riesgo cuando el día es soleado y estamos en luna llena, lo cual se traducirá en decisiones de inversión más agresivas que presionarán los mercados de renta variable al alza coincidiendo con estudios anteriores que observaban anomalías en la evolución de los mercados según las fases lunares. De esta manera, este estudio confirma bajo un enfoque diferente las conclusiones a las que llegaron los autores aquí citados que estudiaron previamente el efecto del clima sobre los mercados financieros como Hirshleifer y Shumway (2003) o Jacobsen y Marquering (2008). En cuanto al estudio de la relevancia de las fases lunares, todo ello apunta hacia las mismas conclusiones que el estudio de Yuan et al. (2006) donde estos autores apuntaban al efecto de factores no racionales en las decisiones de inversión. No obstante, este estudio discrepa numéricamente ya que estos autores encontraron un rendimiento del mercado peor bajo la luna llena que en luna nueva mientras que esta investigación muestra que las encuestas realizadas bajo luna llena reflejan un mayor optimismo.

La principal implicación en este estudio es que un análisis bursátil basado en las más depuradas técnicas de observación fundamental y técnico dejará de lado factores no racionales que, como se ha venido mencionando, sí afectan el nivel de tolerancia al riesgo de los inversores y, consecuentemente al mercado. Asimismo se abre una nueva vía de análisis bursátil que podríamos llamar “estudio del sentimiento del inversor” la cual podría complementar las metodologías de estudio tradicional (técnico y fundamental), o incluso reemplazarlas en contextos en los que estas técnicas se muestran más débiles como en situaciones de crash bursátil o de extrema volatilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asteriou, D. & George, K. (2006). “Testing for the Existence of the ‘January Effect’ in Transition Economies”. *Applied Financial Economics*, 2 (6), 375-382.
- Baker, M. & Wurgler, J. (2006). “Investor Sentiment y the Cross-Section of Stock Returns”. *Journal of Finance*, vol. 61(4), pp. 1645-1680.
- Berument, H., Ceylan, N.B. & Gozpınar, E. (2006). “Performance of soccer on the stock market: Evidence from turkey”. *The Social Science Journal*, 43(4), 695-699. doi:10.1016/j.soscij.2006.08.021

- Bikhchandani, S., Hirshleifer, D. & Welch, I. (1992). "A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades". *Journal of Political Economy*, vol. 100, pp. 992-1026.
- Blasco, N. & Ferreruela, S. (2007). "Comportamiento Imitador en el Mercado Bursátil Español: Evidencia Intradiaria". *Revista de Economía Financiera*, vol. 13.
- Bouman, S. & Jacobsen, B. (2002). "The Halloween Indicator, 'Sell in May and Go Away': Another Puzzle". *The American Economic Review*, vol. 92, N°. 5, pp. 1618-1635.
- Brown, G. W. & Cliff, M. T. (2004). "Investor sentiment and the near-term stock market". *Journal of Empirical Finance*, vol. 11 (1), pp. 1-27.
- Cajochen, C., Altanay-Ekici, S., Münch, M., Frey, S., Knoblauch, V. & Wirz-Justice, A. (2013). Evidence that the lunar cycle influences human sleep. *Current Biology*, 23(15), 1485-1488. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.cub.2013.06.029>
- Campbell, J.Y. & Shiller, R.J. (1988). "Stock Prices, Earnings, and Expected Dividends". *The Journal of Finance*, vol. 43, no. 3, Papers and Proceedings of the Forty-Seventh Annual Meeting of the American Finance Association, Chicago, Illinois, December 28-30, 1987, pp. 661-676.
- Clarke, R.G. & Statman, M. (1998). "Bullish or bearish?" *Financial Analysts Journal*, 63-72 (May/June).
- Coghlan, A. (2013). Full moon could be to blame for a poor night's sleep. *New Scientist*, 219(2928), 12. Doi: [http://dx.doi.org/10.1016/S0262-4079\(13\)61911-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0262-4079(13)61911-9).
- Christie, W.G., Huang, R.D. (1995). "Following the pied piper: Do individual returns herd around the Market?" *Financial Analysts Journal*, July-August, pp. 31-37.
- Coates, J. M. & Herbert, J. (2008). "Endogenous steroids and financial risk taking on a london trading floor". *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105(16), 6167-6172. doi:10.1073/pnas.0704025105
- Corredor, P., Ferrer, E. & Santamaría, R. (2013). El sentimiento del inversor y las rentabilidades de las acciones. El caso español. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 42 (158), pp. 211-237.
- Chang, S., Chen, S., Chou, R.K., & Lin, Y. (2012). "Local sports sentiment and returns of locally headquartered stocks: A firm-level analysis". *Journal of Empirical Finance*, 19(3), 309-318. doi:10.1016/j.jempfin.2011.12.005.

- Edmans, A., García, D. & Norli, O. (2007). "Sports Sentiment and Stock Returns". *The Journal of Finance*, 62 (4), 1967-1998.
- Fisher, K.L. & Statman, M. (2000). "Investor Sentiment and Stock Returns". *Financial Analysts Journal*, vol. 56(2), pp. 16-23.
- Gerow, A. & Keane, M.T. (2011). Mining the web for the «voice of the herd» to track stock market bubbles. Proceedings of the Twenty-Second International Joint Conference on Artificial Intelligence (2011), pp. 2244-2249.
- Gómez, R. & Prado, C. (2014). "Sentimientos del inversor, selecciones nacionales de futbol y su influencia sobre sus índices nacionales". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 23 (3), pp. 99- 114.
- Gómez Martínez, R. (2013). Señales de inversión basadas en un índice de aversión al riesgo. *Investigaciones Europeas De Dirección y Economía De La Empresa*, 19(3), 147-157. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.iedee.2012.12.001>
- Gompers, P.A. & Metrick, A. (2001). "Institutional Investors and Equity Prices". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116(1), pp. 229-259.
- Harding, N. & He, W. (2011). Does Investor Mood Really Affect Stock Prices? An Experimental Analysis (March 15, 2011). Available at SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1786344>
- Hirshleifer, D. (2001). "Investor Psychology and Asset Pricing". *The Journal of Finance*, 56(4). Papers and Proceedings of the Sixty-First IAnnual Meeting of the American Finance.
- Hirshleifer, D. & Shumway, T. (2003). Good Day Sunshine: Stock Returns and the Weather. *The Journal of Finance*, 58(3), pp. 1009-1032.
- Jacobsen, B. & Marquering, W. (2008). Is it the weather? *Journal of Banking & Finance*, 32(4), 526-540. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.08.004>
- Kahneman, D. (1992). "Reference points, anchors, norms, and mixed feelings". *Organizational behavior and human decision processes*, 51(2), pp. 296-312.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1972). "Subjective probability: A judgment of representativeness". *Cognitive psychology*, 3(3), pp. 430-454.
- Kaplanski, G. & Levy, H. (2010). "Exploitable predictable irrationality: The FIFA world cup effect on the U.S. stock market". *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 45(2), pp. 535-553. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/27801494>
- Kim, D. (2006). "On the information uncertainly risk and the january effect". *Journal of Business*, 79 (4), pp. 2127-2162
- Fama, E.F. (1998). "Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance". *Journal of Financial Economics*, 49(3), pp. 283-306.
- (1965). "The Behavior of Stock-Market Prices". *The Journal of Business*, 38(1), pp. 34-105.

- Fisher, K.L. & Statman, M. (2000). "Investor Sentiment and Stock Returns". *Financial Analysts Journal*. Vol. 56, No. 2 (Mar.-Apr., 2000), pp. 16-23.
- Lee, C.M.C. (1992). Earnings news and small traders: An intraday analysis. *Journal of Accounting and Economics*, 15(2-3), 265-302. doi: [http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101\(92\)90021-S](http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101(92)90021-S)
- Lemmon, M. & Portniaguina, E. (2006). "Consumer confidence and asset prices: Some empirical evidence". *The Review of Financial Studies*, 19(4), pp. 1499-1529.
- Malkiel, B.G. (2003). "The efficient market hypothesis and its critics". *Journal of Economics Perspective*, 17 (1), pp. 59-82
- (2012). *A random walk down wall street: the time-tested strategy for successful investing*. Norton & Company Inc. New York
- Markowitz, H. (1952). "Portfolio Selection". *The Journal of Finance*, 7(1), pp. 77-91.
- Marshall, P.S. (2010). In Kaynak E. H., TD (Ed.), *Sell in may and go away? probably still good investment advice! Advances in Global Management Development*. International Management Development Association, Konya, Turkey.
- Mishra, V. & Smyth, R. (2010). An examination of the impact of india's performance in one-day cricket internationals on the indian stock market. *Pacific-Basin Finance Journal*, 18(3), 319-334. doi:10.1016/j.pacfin.2010.02.005
- Moat, H., Curme, C., Avakian, A., Kenett, D.Y., Stanley, H.E., & Preis, T. (2013). Quantifying wikipedia usage patterns before stock market moves. *Scientific Reports*, Retrieved from <http://www.nature.com/srep/2013/130508/srep01801/pdf/srep01801.pdf>
- Radalj, M. & McAleer, M. (1993). *Herding, information cascades and volatility spillovers in futures markets*. Working Paper, University of Western Australia, Perth,
- Rojo Suárez, J. & López Pascual, J. (2004). *Los Mercados De Valores: Organización y Funcionamiento*, Pirámide.
- Seyhun, H.N. (1988). "The january effect and aggregate insider trading". *The Journal of Finance*, 43(1), pp. 129-141.
- Solt, M.E. & Statman, M. (1988). "How Useful is the Sentiment Index?". *Financial Analysts Journal*, vol. 44, no. 5 (September/October) pp. 45-55.
- Wermers, R. (1999). "Mutual fund herding and the impact on stock prices". *Journal of Finance*, 54, pp. 581-622.

- Wang, Y., Keswani, A. & Taylor, S.J. (2006). "The relationships between sentiment, returns and volatility". *International Journal of Forecasting*, vol. 22, pp. 109-123.
- Yuan, K., Zheng, L. & Zhu, Q. (2006). "Are investors moonstruck? lunar phases and stock returns". *Journal of Empirical Finance*, 13(1), 1-23. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jempfin.2005.06.001>

RESUMEN

La situación económica de Europa, los constantes escándalos financieros y la incertidumbre que rodea al mercado provoca que el inversor desconozca dónde invertir su capital de forma rentable y segura. En un marco así, las inversiones alternativas deberían erigirse con las inversiones refugio por excelencia. Sin embargo, el desconocimiento de éstas lleva a los inversores a creer que dichas actividades no ofrecen alta rentabilidad a corto y medio plazo. Por ello, el objetivo de esta investigación es analizar el mercado de inversión alternativo de los últimos años, con el objeto de demostrar que dicho mercado presenta una tendencia futura muy sólida y alcista. Además, identificaremos las inversiones más rentables de los principales productos alternativos, las inversiones numismáticas, determinando que las inversiones en monedas visigodas y romanas son las inversiones más rentables. De esta manera se le ofrece a este sector una guía de referencia para que pueda elaborar de manera eficiente su cartera de inversión.

PALABRAS CLAVE: *Rentabilidad, inversiones alternativas, inestabilidad, refugio, mercado*

ABSTRACT

The Europe economic situation, the numerous financial scandals, the market uncertainty causes the investor does not know where to invest their capital profitably and safely. In this situation, alternative investments should become the ultimate safe haven investment. However, the lack of these leads investors to believe that these investments do not offer high returns in a short and medium term. Therefore, the paper's aim is to analyze the alternative investment market of the past years, showing that the market has a very strong and bullish future trend. Later we will identify to the most profitable investments of the principal alternative products, numismatical investments, determining that the investments in visigodas and romans coins are the most profitable investments for the investors. In this way we offer to investors a reference guide to invest their capital profitably and safely.

KEY WORDS: *Profitability, alternatives investments, instability, shelter, market*

Doctor Miguel Prado-Román. Doctor en Ciencias Jurídicas y Sociales, Profesor titular de universidad interino, Universidad Rey Juan Carlos. Dirección: Paseo de los Artilleros, sin número, Código Postal 28032, Madrid, España. Teléfono: 914888034 Fax: 914888034. Correo Electrónico: miguel.prado@urjc.es.

Doctor Raúl Gómez-Martínez. Doctor en Ciencias Jurídicas y Sociales, Profesor visitante, Universidad Rey Juan Carlos. Dirección: Paseo de los Artilleros, sin número, Código Postal 28032, Madrid, España. Teléfono: 914888039, Fax: 914888039. Correo electrónico: raul.gomez.martinez@urjc.es.

Doctora Ana Cruz-Suárez. Doctora en Ciencias Jurídicas y Sociales, Profesora ayudante doctor, Universidad Rey Juan Carlos. Dirección: Paseo de los Artilleros, sin número, Código Postal: 28032. Madrid, España. Teléfono: 914888041, Fax: 914888041. Correo electrónico: ana.cruz@urjc.es.

EL DESPERTAR DE LAS INVERSIONES ALTERNATIVAS: UN REFUGIO EN TIEMPOS DE CRISIS

THE AWAKENING OF ALTERNATIVE INVESTMENTS: A HAVEN IN TIMES OF CRISIS

Fecha de recepción: 24/07/2015 Fecha de aceptación: 01/09/2015

Miguel Prado-Román
Raúl Gómez-Martínez
Ana Cruz-Suárez

INTRODUCCIÓN

La rentabilidad de los bienes, esta sujeta por una serie de características que permiten al inversor poder recuperar el capital invertido, más un porcentaje de beneficio. Este beneficio, como ya se conoce, será mayor cuanto más interesante sea el bien en el que se invierta. Cabe mencionar que un mayor beneficio siempre estará ligado a un mayor riesgo. Históricamente los inversores siempre han buscado opciones donde invertir su capital y rentabilizarlo en el menor tiempo posible con el máximo beneficio. No obstante, han optado por los productos financieros, ya que estos ofrecen una gran cantidad de alternativas desde las más seguras pero con baja rentabilidad como la compra de deuda al Estado, hasta de bienes más interesantes como la compra de acciones que pueden permitir recuperar la inversión cuando lo estime conveniente con la posibilidad de obtener grandes rentabilidades. Sin embargo, desde el 2007 este mercado se ha visto muy afectado por la crisis económica, lo que conlleva a que las inversiones antes seguras ya no lo son. Debido a lo anterior, los inversores buscan otras alternativas de inversión que antes no consideraban, como el arte, los sellos, incluso en monedas.

Estos bienes no sólo han presentado altas revalorizaciones durante la historia (Mochón, 2003, 2005), sino que si se comparan con los mercados tradicionales, estos singulares bienes presentan revalorizaciones muy elevadas y seguras (Coca & Torres, 2003; Lombra, 2003, 2004; Brown, 2005; Knaus, 2006). A su vez, también se ha realizado un estudio comparativo de los bienes numismáticos frente a los activos financieros americanos para demostrar su comportamiento tan rentable (Sharpe et al., 1990). La fiabilidad de estos bienes ha sido analizada durante épocas inflacionistas con el objeto de determinar la interesante rentabilidad que presentan los mismos (Randall, 1981), así como la que se presentaba en obras de artistas fallecidos antes de 1946, durante el periodo 1964 a 1968 en los principales mercados de habla inglesa, Estados Unidos e Inglaterra (Stein, 1977).

Como se puede observar, la rentabilidad de los bienes de colección es un aspecto que ha sido estudiado y demostrado por diferentes autores. Sin embargo uno de los principales problemas que plantean estas adquisiciones es el desconocimiento por parte de los inversores de este mercado. Debido a esto, si analizamos la oferta y la demanda del mercado chino, durante uno de los años de mayor inversión en estos bienes, se determina que únicamente el 20% del mismo corresponde a inversiones con el fin de rentabilizar estas operaciones frente a un 80% cuyo objetivo principal es únicamente coleccionar el bien (Ruiz, 2013). Por ello, se han realizado estudios con el fin de precisar qué factores afectan a la variabilidad de sus precios y así acercar con información más eficiente a los inversores.

El problema del mercado de inversiones alternativas reside en que tiene una gran cantidad de bienes, y dentro de estos diferentes tipos por lo que se han desarrollado estudios de cada uno de ellos de manera independiente.

En el caso del mercado de arte se analizó la influencia que tiene la edad del artista en el momento de producir su obra sobre su valor final (Galenson, 1997), posteriormente se estudió como influyen en el valor de las obras las decisiones de compra que elaboran los museos (Pommerehne, 1997), y finalmente se realizó una investigación para entender el comportamiento del valor de las obras rematadas en las principales casas de subastas del mundo, en sus sedes de Nueva York entre 1977 y 1996 (Ekelund et al., 2001).

Asimismo, si nos centramos en el sector de las monedas observamos que se han confeccionado diferentes clasificaciones de los activos numismáticos, desde el punto de vista de los activos de inversión americanos (Berman et al., 1993; Coca, 2001). También se han realizado estudios con el fin de determinar los factores que afectan a los precios de estos bienes pero desde tres enfoques diferentes: a) los factores que pueden afectar al valor de las monedas históricas norteamericanas (Dickie et al., 1994), en los activos numismáticos acuñados

en oro (Prado, 2009; Prado et al., 2011); y *b*) los factores que afectan a las cartaras de inversión de los activos numismáticos acuñados en oro (Prado et al., 2012). Finalmente, si nos centramos en el mercado filatélico, se estudió el mercado de los sellos americanos con el objeto de señalar qué variables económicas afectaban al valor de los mismos (Cardell et al., 1995), se analizó el mercado filatélico para precisar que una de las variables que mayor influencia tenían sobre el valor de estas adquisiciones es la inflación (Coca, 1998), y se desarrolló una aproximación teórica de este mercado para poder modelizar el mismo (Gutián, 2001).

De acuerdo a todo lo anteriormente expuesto, los bienes alternativos se han convertido en una opción muy interesante para los inversores, sobre todo en el actual marco económico. Sin embargo, al momento de realizar una inversión se presenta un inconveniente: ¿en qué tipo de bien se debe invertir? Para disipar dicha incertidumbre, esta investigación pretende plantear un modelo de simulación que determine la tendencia futura de las inversiones alternativas, y la rentabilidad futura de las principales inversiones alternativas. De esta manera, los inversores podrán identificar aquellas que se ajusten mejor a sus propias características de inversión.

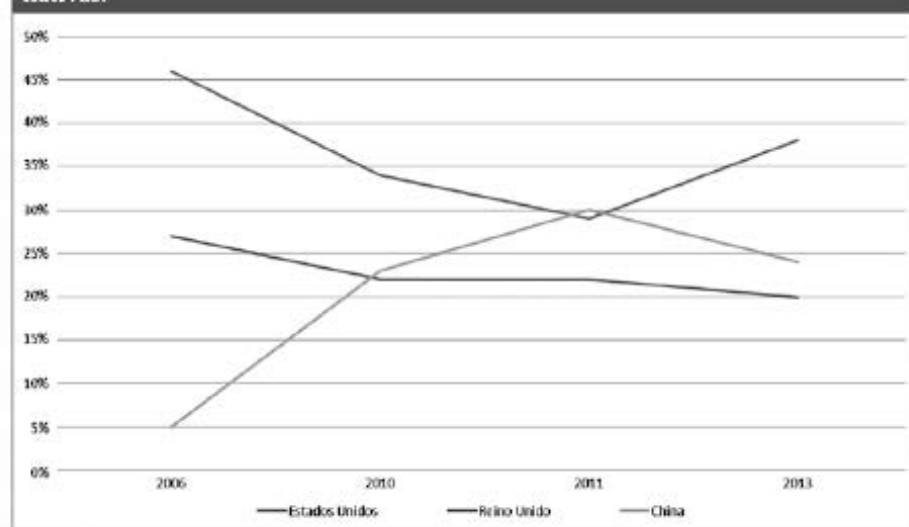
MARCO TEÓRICO

A lo largo de los años, el mercado de los bienes alternativos siempre ha sido un mercado relevante, debido a que este tipo de adquisiciones recogen un porcentaje de la historia, es decir, retazos de una determinada época, lo que despierta un gran interés cultural entre los coleccionistas. Gracias a esto, las empresas del sector privado han descubierto que pueden utilizar la vía del coleccionismo como un medio para poder incrementar sus ventas (Blanco, 2009).

Si analizamos el mercado mundial de bienes alternativos, podemos observar como ha desarrollado grandes cambios desde 2006 hasta 2013, tal como se muestra en la figura 1. En el año 2006 este mercado era gobernado totalmente por los principales países de habla inglesa: Estados Unidos y Reino Unido, con una cuota de mercado aproximada del 50% y 30% respectivamente. Mientras que China únicamente representaba el 5% del mismo (Mc Andrew, 2012). A partir de esto, el mercado presentaría grandes cambios debido en parte a la inestabilidad económica que asoló los principales mercados mundiales, y en parte a la creciente y sólida inversión del país asiático. Estos cambios se verían reflejados en el 2011, año en el que China alcanzaría el liderazgo mundial del mercado de inversiones alternativas con un 30% de cuota de mercado, mientras que Estados Unidos quedaría relegado al segundo puesto con un 29%. Reino Unido se mantendría en tercer lugar, pero con una cuota de mercado

muy inferior a la del 2006 (Tefaf, 2012). Sin embargo, dicho liderazgo no se mantendría durante mucho tiempo debido a la recuperación económica de Estados Unidos, recuperando éste el primer lugar en el año 2013, incrementando su porcentaje de un 31% hasta el 38%, mientras que China perdería un 20% situándose con el 24% del mercado mundial de bienes alternativos (Mc Andrew, 2014).

Figura 1. Evolución de los principales mercados mundiales de inversiones alternativas.



Fuente: Elaboración propia a partir de las cuotas del mercado mundial de inversiones alternativas.

Una de las claves más importantes por las que las inversiones alternativas han despertado tanto interés en las grandes economías mundiales reside en la elevada rentabilidad que presentan, tal como lo observamos en la 1. Como podemos observar, las inversiones alternativas no sólo representan elevadas rentabilidades a largo plazo como siempre se ha afirmado, sino también elevadas rentabilidades en el corto (un año) y medio plazo (cinco años).

En el corto plazo la rentabilidad mínima que presentan las inversiones alternativas es del 3%, destacando dos inversiones que superan a las demás: las inversiones en monedas con una rentabilidad del 10%, y los coches de colección con una rentabilidad del 28%. Aunque la rentabilidad mínima parece baja, si la comparamos con productos financieros de inversiones seguras como los depósitos de las principales entidades financieras para el periodo de inversión de un año, la rentabilidad a corto plazo de las inversiones alternativas es similar al de los productos financieros tradicionales, tal como lo observamos en la tabla 2. Si a esto le añadimos que las inversiones alternativas se mantienen constantes en

Tabla 1. Rentabilidad de las inversiones alternativas para el periodo 2003-2013.			
Inversiones alternativas	1 año	5 años	10 años
Cerámica China	3%	45%	77%
Relojes	4%	32%	82%
Joyería	3%	49%	156%
Vino	3%	5%	176%
Arte	-3%	2%	193%
Monedas	10%	91%	227%
Sellos	5%	50%	250%
Coches	28%	121%	456%

Fuente: Knight Frank 2015.

épocas de inestabilidad económica, se convierten en productos de inversión a corto plazo muy interesantes para el inversor.

Tabla 2. Rentabilidad productos financieros tradicionales a c/p.	
Entidades financieras	Rentabilidad a corto plazo
Nemea Bank	3,50%
Self Bank	3,00%
Banca FarmaFactoring	2,50%
Banco Mediolanum	2,00%
ING Direct	1,90%
Banco Finantia	1,50%
Bank of Scotland	3,00%
Banco Santander	1,75%
BBVA	0,50%

Fuente: Elaboración propia a partir de bases de datos de las entidades financieras.

A medida que el horizonte temporal crece, la rentabilidad de estos bienes aumentan de manera exponencial, situándose cinco de las ocho inversiones con una rentabilidad cercana o superior al 50%. Finalmente, cuando el horizonte temporal se sitúa en 10 años, la mayoría de la rentabilidad se sitúa por encima del 150%, y algunas hasta del 200% (sellos y monedas) inclusive sobre el 400% (coches de colección). Hay que señalar que el caso de las inversiones en arte es diferente, ya que esta inversión representa una rentabilidad muy baja para los dos primeros periodos, siendo la más baja de todas las inversiones. Sin embargo, si se mantiene la inversión de arte durante 10 años, la rentabilidad crece hasta situarse como la cuarta inversión alternativa más rentable. Por ello, si el

sector se plantea una inversión a largo plazo, el arte es una opción interesante. Mientras que si el inversor tiene necesidades de liquidez en el corto o medio plazo, se decidirá por cualquiera de las otras.

Otra de las ventajas de las inversiones alternativas es que significan tendencias muy sólidas. Cabe destacar que son mejores que la de los índices financiero, lo cual transmite seguridad al inversor, sobre todo en épocas de inestabilidad económica. Para demostrar lo anterior compararemos las tendencias de las tres principales inversiones alternativas: a) monedas; b) sellos; y c) coches con dos de los índices financieros más relevantes a nivel mundial: el índice financiero inglés FTSE100, ya que marca la tendencia financiera del país líder en Europa en las inversiones alternativas, como hemos visto anteriormente, y una de las principales economías europeas, y el índice financiero estadounidense S&P500, el cual determina el rendimiento de las principales empresas del país más poderoso a nivel mundial.

En relación con el primer índice financiero, las inversiones alternativas no sólo muestran una tendencia mucho más estable con fluctuaciones más constantes que la del índice financiero inglés FTSE100 desde el año 1995 hasta el 2014, sino que además desarrollan un crecimiento constante durante estos últimos 20 años (Stanley Gibbons, 2015). Respecto a la tendencia del índice financiero estadounidense S&P500 de 1980 a 2008, el índice financiero presentó una tendencia más sólida hasta el año 2000. A partir de dicho año, las inversiones alternativas no sólo son una tendencia superior a la financiera, sino que además su revalorización es muy superior a la del índice financiero (HAGI, 2015). Esto demuestra que durante los tiempos de inestabilidad económica, los inversores se sienten atraídos hacia inversiones más seguras como son las inversiones alternativas.

Sin embargo, a pesar de que las inversiones alternativas son operaciones muy rentables como se ha podido comprobar, el problema de estas inversiones reside en la incertidumbre que se le presenta al inversor en el momento de seleccionar el tipo de bien a invertir. Para eliminar esta incertidumbre y facilitar al inversor el proceso de decisión sobre qué alternativa se presenta como la más rentable, formularemos un modelo de simulación mediante el cual se analizarán las principales alternativas de inversión dentro de una de las inversiones más rentables dentro de tan singular mercado como son las inversiones numismáticas.

METODOLOGÍA

Analizado el marco teórico en el que basamos nuestra investigación, y teniendo en cuenta que el objetivo principal es formular un modelo de simulación que nos permita determinar la tendencia futura de las inversiones alternativas, así

como determinar las inversiones más rentables dentro de este mercado, procederemos a explicar la metodología aplicada para alcanzar dicho objetivo.

La razón de hacer dicha selección, se debe a que es uno de los productos que mejor rentabilidad brinda en el corto y medio plazo, sólo superado por los coches históricos, y su coste de mantenimiento es mucho más bajo en relación con éstos. Ello se debe a que el valor de los coches está sujeto a que estos funcionen correctamente o presenten sus piezas originales, mientras que las monedas únicamente deben ser conversadas de manera adecuada para que no se deterioren.

Una cuestión importante dentro del diseño de esta investigación, es seleccionar aquellas categorías dentro de este producto que tenga una gran relevancia histórica, ya que de esta manera despertarán un gran interés dentro del mercado de las inversiones numismáticas. De acuerdo a esto, hemos seleccionado cinco variedades que son muy relevantes en el mercado numismático debido a su gran antigüedad: monedas griegas, romanas, bizantinas, ibéricas y visigodas. Las fechas de circulación de estas monedas se sitúan desde el año 600 a.C. en caso de las monedas griegas, hasta el año 400 d.C. en el caso de las monedas visigodas, y por ello despiertan un gran interés dentro del mercado numismático.

La muestra que hemos analizado pertenece a los remates del año 2010 hasta el año 2014, de la casa de subastas Aureo & Calicó como lo muestra la tabla 3. Esta casa de subastas es una de más importantes dentro del mercado numismático español (Prado, 2009). La justificación del periodo seleccionado se debe a que durante este periodo, el mercado financiero se ha visto constantemente convulsionado por la implantación de las diferentes medidas económicas, tanto a nivel nacional como internacional, lo que conlleva una constante incertidumbre en el mercado de inversión.

La justificación de seleccionar una muestra negociada en España reside en que este país cumple las condiciones idóneas para el estudio de las inversiones alternativas desde diferentes ángulos: inestabilidad económica, periodos de

Tabla 3. Análisis de la muestra.

Tipo	2010	2011	2012	2013	2014	Total
Griegas	72	165	56	190	124	607
Romanas	496	335	427	473	451	2182
Bizantinas	25	38	41	79	41	224
Ibéricas	220	209	181	231	320	1161
Visigodas	19	58	51	26	320	474
Total	832	805	756	999	1256	4648

Fuente: Elaboración propia a partir de Aureo & Calicó

recuperación, bonanza económica, y finalmente un nuevo periodo de inestabilidad financiera. Desde el año 2000 hasta el 2002, el país sufrió una crisis económica que provocó la caída del PIB situándose en el mínimo del periodo. A partir de ese año se registró un proceso de crecimiento en la economía española, que alcanzó el 3,9% en 2006, siendo un crecimiento muy superior a las principales economías europeas como la alemana (2,7%) o la francesa (2,0%) (Consejo Económico Social, 2007). En 2007 comenzó un periodo de gran inestabilidad económica, a raíz del cual los principales indicadores económicos españoles registraron fuertes descensos, lo que provocó que España llegase a estar en una situación cercana a la quiebra. Sin embargo, de 2013 hasta la actualidad, esta economía está presentando síntomas de recuperación y de estabilidad económica (European Commission, 2015).

Identificada la muestra objeto de estudio, y para alcanzar el objetivo planteado previamente, formularemos un modelo mediante la técnica de simulación de mercado, a través de ella podremos determinar en base a datos históricos registrados, la tendencia futura de las principales inversiones numismáticas, y la tendencia futura de cada una de las inversiones seleccionadas para nuestro estudio. La relevancia de esta técnica reside en que nos permite recrear las condiciones futuras de mercados en función de sus resultados históricos, y de esta manera le proporciona al inversor una información relevante para su toma de decisiones (López, 2008).

El funcionamiento de la técnica de simulación consiste en que el diseñador de la simulación determina el objetivo que quiere alcanzar, y por ello selecciona el mercado o sub-mercado que mejor se ajuste a dicho objetivo, y dentro de éste aquellos factores que utilizará para recrearlo. Como en nuestro caso el objetivo de la simulación es doble: determinar el comportamiento futuro y la rentabilidad de las principales inversiones numismáticas, para ello formularemos dos modelos de simulación diferentes, cuyos factores seleccionados también serán diferentes. En el primer modelo, buscaremos el comportamiento futuro. Hemos seleccionado como factores los resultados de las principales inversiones alternativas (monedas griegas, romanas, bizantinas, ibéricas y visigodas), ya que dichos resultados representan el funcionamiento del mercado numismático durante los cinco años de la muestra. En el segundo modelo, aunque utilizaremos también los resultados de dichos bienes, es necesario buscar el nivel de rentabilidad de dichas monedas para que el modelo pueda determinar qué monedas han sido más rentables en cada periodo, y así realizar la proyección de manera eficiente. Para ello, dicha rentabilidad se determinará mediante el siguiente ratio de rentabilidad, el cual ha sido calculado para cada uno de los bienes analizados:

$$\text{Ratio de Rentabilidad} = \frac{(RI - RF)}{RF} \times 100$$

En el cual,

RI es el Resultado Inicial de cada bien antes de iniciar la subasta

RF es el Resultado Final de cada bien al finalizar la subasta

De esta manera, se determina la frecuencia de los factores para la distribución de probabilidad que mejor se ajuste al mercado que se quiera recrear. En este caso, la frecuencia se ha determinado en función del número de veces que ha sido ofertado y vendido cada uno de los bienes durante los diferentes años estudiados. Finalmente, el diseñador de la simulación ejecuta el modelo simulado y se recogen los resultados derivados del mismo.

RESULTADOS

Analizada la base teórica sobre la que se fundamenta nuestro estudio y explicada la muestra que se va a analizar, procederemos con los resultados obtenidos. con resultados basados en dos apartados: a) resultados del mercado de inversiones alternativas futuras; y b) resultados en función de la inversión numismática seleccionada.

Resultados del mercado de inversiones alternativas futuras

En primer lugar analizaremos los resultados que han presentado estas monedas durante los años 2010 y 2014 y posteriormente realizaremos una proyección de los resultados para el año 2015 de manera que así se pueda determinar la tendencia de dicho mercado.

Para analizar la situación del mercado de las monedas de colección presentamos la siguiente tabla donde están registrados los resultados acumulados de las monedas griegas, romanas, bizantinas, ibéricas y visigodas para cada uno de los años analizados:

Como se puede observar el resultado menos elevado se registró en el año 2010, presentándose a partir de ahí un incremento del 54% en el año 2011 y del 65% en el 2012 respecto al 2010. Pero sería en el año 2013 cuando esta tendencia alcista se vería reducida, registrándose un descenso

Tabla 4. Resultados mercado de monedas.

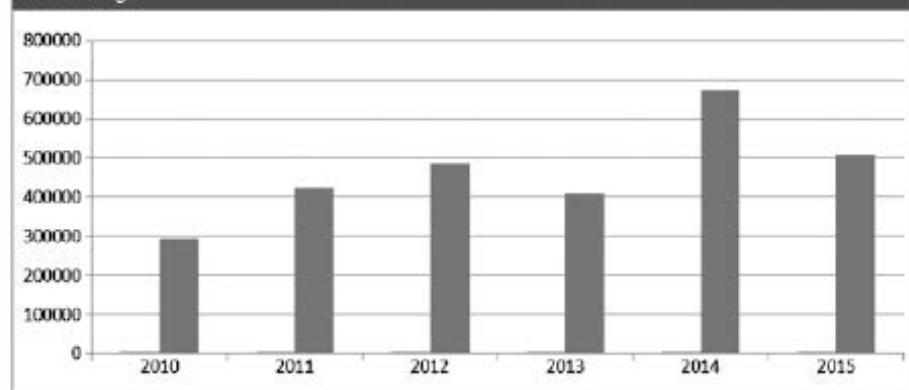
Año	Resultados Acumulados
2010	297.574
2011	458.728
2012	492.905
2013	450.017
2014	684.662

Fuente: Elaboración propia a partir de Aureo & Calicó

del 9% aproximadamente respecto del año anterior. Lo llamativo de este dato reside en que en ese año se ofertaron un mayor número de monedas que en los años anteriores. Sin embargo, las monedas que presentan los mayores resultados, las monedas romanas y visigodas como veremos más adelante, presentaron una oferta inferior a los años anteriores (véase epígrafe 3), lo que provocó una disminución de los resultados de este año. A pesar de esto, en el año 2014 se produjo, no sólo una recuperación de los resultados, sino que presenta los mejores resultados del periodo, siendo un 52% mayor que en el 2013 y un 130% respecto del 2010.

De acuerdo a estos datos, procedemos a realizar la proyección de los resultados para el año 2015 y determinar el comportamiento del mercado de las monedas de colección:

Figura 2. Evolución del mercado de las monedas de colección para el periodo 2010-2015.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos formulados por el modelo de simulación.

Como se puede observar en la figura anterior, los resultados estimados para el año 2015 son inferiores a los del año anterior. Esto podría significar que la tendencia del mercado sería bajista, aunque si analizamos los datos del año 2014 se entiende la razón de porque los resultados del 2015 son inferiores. En el 2014, no sólo se alcanzaron los resultados más elevados del periodo analizado, sino que también fue el año en que más monedas fueron ofertadas. De acuerdo a los datos recogidos, en ese año se ofertaron 1.256 monedas, es decir alrededor de un 26% respecto del año 2013 y alrededor de un 51% respecto del año 2010 (véase epígrafe 3), lo que conlleva que al aumentar la oferta, aumenten los resultados. Por lo que de acuerdo a esto, a pesar de que la proyección del año 2015 sea inferior al año anterior, presenta resultados superiores a los restantes años, por lo que se puede determinar una buena tendencia para dicho mercado.

Resultados en función de la inversión numismática seleccionada

Realizado el análisis de los resultados del mercado de las monedas de colección, procederemos a analizar los resultados que se derivan de cada una de las monedas, de manera que se pueda determinar que monedas presentaron los mejores resultados durante los últimos 5 años, y así estimar el comportamiento de éstas para el año 2015. Para alcanzar este objetivo presentamos la siguiente figura donde se pueden observar los resultados acumulados durante dichos años:

Como se puede observar en la tabla anterior, las monedas que mayores resultados han acumulado durante el periodo del 2010 al 2013 son las monedas romanas, seguidas en el segundo lugar de las monedas visigodas y de las monedas ibéricas. Sin embargo, hay que destacar una circunstancia, y es que las monedas romanas han sido las más ofertadas durante dicho periodo. Éstas representan un 360% de volumen de negocio respecto de las monedas visigodas, y un 87% respecto de las monedas ibéricas. Por lo que si calculamos el ratio de resultados de las monedas en función de la oferta realizada durante el periodo 2010-2014, podremos determinar que monedas son más interesantes desde la perspectiva de la inversión:

Tabla 5. Resultados por cada moneda durante el periodo 2010-2014.

Tipos	Resultados Acumulados
Griegas	214.692
Romanas	1.184.993
Bizantinas	88.335
Ibéricas	388.414
Visigodas	504.848

Fuente: Elaboración propia a partir de Aureo & Calicó.

Tabla 6. Resultados inversiones numismáticas periodo 2010-2014.

Tipos	Resultados Acumulados	Monedas	Ratio de Rentabilidad
Griegas	214.692	607	0,000016
Romanas	1.184.993	2182	0,000458
Bizantinas	88.335	224	0,004464
Ibéricas	388.414	1161	0,000861
Visigodas	504.848	474	0,002110

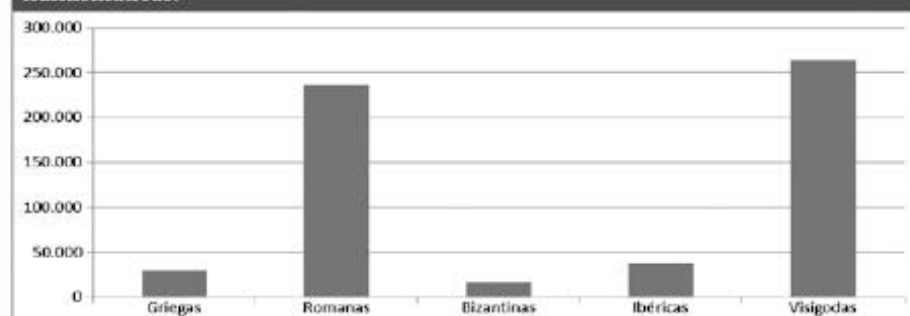
Fuente: Elaboración propia a partir de Aureo & Calicó.

Como se puede observar en la tabla anterior, los resultados calculados para una moneda en cada uno de cinco tipos generales son muy diferentes. En este caso se puede comprobar como a pesar de que las monedas romanas fueron las más ofertadas y las que presentaron los mayores resultados acumulados, no son las que mejores resultados presentan por unidad ya que únicamente presentan un 0,000458% por moneda. Si analizamos las siguientes monedas que presentaban

los mejores resultados, las visigodas e ibéricas, podemos observar como el ratio se sitúa al 0,002110% en el caso de las visigodas y al 0,000861%, ambos superiores a las monedas romanas. Sin embargo no son estas tres monedas las que presentan el mejor ratio de resultados, sino que son las monedas bizantinas cuyo ratio asciende al 0,004464%, convirtiéndose en las monedas con mejores resultados en relación al número de monedas ofertadas de los cinco grupos analizados.

Analizado los resultados para cada una de las monedas desde el 2010 al 2014, procederemos a realizar una proyección de las mismas para el año 2015:

Figura 3. Proyección de los resultados para el 2015 de las principales inversiones numismáticas.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos formulados por el modelo de simulación.

Como se puede observar en la figura anterior, las monedas que presentarán los mejores resultados serán las monedas visigodas, pero muy seguidas por las monedas romanas, presentando ambas resultados cercanos a los 250.000 euros. En tercer lugar se encontrarían las monedas ibéricas pero muy alejadas, ya que éstas presentarán resultados por encima de los 30.000 euros, seguidas de las griegas y finalmente de las bizantinas. Por lo que, aunque las monedas bizantinas son las que mejor ratio de resultados presentan sobre el resto, en el año 2015 presentarán los resultados más bajos. Esto se debe tanto a que su oferta es muy limitada como que no despiertan un gran interés dentro del mercado numismático español.

Discusión

Registrado los resultados que se han derivado de este estudio, la primera conclusión a la que llegamos es que, el mercado de las inversiones alternativas presenta una tendencia más estable y creciente que los principales mercados financieros. Esta situación se debe en gran medida, no tanto a la situación económica de los últimos años, sino a las grandes inversiones realizadas por las principales potencias económicas mundiales. Anteriormente al 2006, los

principales países de habla inglesa gobernaban de manera férrea este mercado: EEUU 46%, Gran Bretaña 27% (McAndrew, 2012). Sin embargo, a partir de ese año, países como China incrementaron sus inversiones en el mercado alternativo, lo que le permitió, no sólo convertirse en el mercado más importante de negociación de los productos alternativos en el 2011, sino que mantendría dicha situación hasta el 2013, año en el cual EEUU recuperaría otra vez el liderazgo. Liderazgo que perdería en el año siguiente en detrimento de China (McAndrew, 2014).

El interés de las principales economías mundiales sobre las inversiones alternativas se debe a la rentabilidad que presentan estos productos tanto en el corto plazo como en el medio y largo plazo. En el corto plazo, las inversiones alternativas presentan una rentabilidad mínima del 3%, rentabilidad mínima que es similar a los productos financieros tradicionales que ofertan las principales entidades financieras. Si a esto le añadimos que las inversiones alternativas se mantienen al margen de las fluctuaciones del mercado financiero (Coca, 1998), estos productos alternativos se convierten en productos más seguros para que los inversores protejan sus capitales.

Si analizamos la rentabilidad que presentan las inversiones alternativas en el medio y largo plazo, se puede comprobar como dichos productos se convierten en alternativas de inversión muy relevantes dentro del mercado. En un horizonte temporal de medio plazo (5 años), estas rentabilidades crecen hasta situarse en 91% y 121% en monedas y coches de colección respectivamente. Y en el caso del largo plazo (10 años), las rentabilidades mínimas se sitúan en el 70% (cerámica china), y las máximas se registran por encima del 200%: monedas 227%, sellos 250% y coches de colección 456% (Knight Frank, 2015). Lo que demuestra que las inversiones alternativas son productos de inversión relevantes, especialmente en épocas de inestabilidad económica por su característica de valor refugio.

Determinada la relevancia de las inversiones alternativas, hay que tener en cuenta que dicho mercado está formado por una gran variedad de productos alternativos (monedas, sellos, libros, coches...), y no todos se comportan de la misma manera. Por ello, este estudio se centra en determinar la tendencia de una de las inversiones alternativas más relevantes dentro de dicho mercado: las inversiones numismáticas. Determinando que la tendencia de dicho mercado es muy buena. Al analizar los resultados cosechados para los últimos cinco años (2010-2014), se puede comprobar esta buena situación. Si analizamos los resultados registrados en el año 2014 se registró un incremento del 52% respecto al 2013 y del 130% respecto del 2010. Lo que demuestra la buena tendencia de dicho mercado, algo que es muy significativo si se tiene en cuentas las dificultades financieras de dicho periodo. De acuerdo a esto, se realizó una

proyección de los resultados futuros presentando esto un descenso del 26% respecto del 2014. Sin embargo, esto se debe a que en el 2014 se registró la mayor oferta de bienes en relación con los restantes años analizados. Debido a esto, si comparamos el resultado proyectado con los restantes años, este resultado es superior al resto de años, ya que es un 69% mayor que en el 2010 y un 11% respecto del 2013. Ante esto, se demuestra la buena tendencia de dicho mercado, ya que presenta resultados ascendentes a pesar de la actual situación económica actual. Lo que nos permite reafirmar que el mercado de inversiones alternativas se mantiene ajeno a las fluctuaciones del sector financiero como hemos comentado anteriormente.

Una vez obtenidos los resultados de mercado de las principales inversiones numismáticas, los analizamos según las diferentes monedas (monedas griegas, romanas, bizantinas, ibéricas y visigodas) del año 2010 hasta el 2014, con el fin de determinar qué bienes presentarán las mayores rentabilidades. Durante dicho periodo las monedas que mejores resultados acumulados registraron fueron las monedas romanas, seguidas por las ibéricas y las bizantinas. Sin embargo, los resultados del modelo de simulación mostraron que las monedas romanas no serán las más rentables, sino que las más rentables serán las monedas bizantinas. Las segundas y terceras monedas más rentables serán las monedas visigodas y las ibéricas. Finalmente las monedas griegas se convertirán en las monedas que menos rentabilidad presenten. Por ello, en caso de que los inversores se decanten por las inversiones alternativas numismáticas, las opciones de inversión que mayor rentabilidad les proporcionarán serán las inversiones en monedas bizantinas, seguidas de las monedas visigodas e ibéricas.

Mediante la publicación de los resultados recogidos en la investigación, los inversores podrán disponer de una información esencial para poder elaborar, de manera eficiente, sus carteras de inversión. De esta manera, no sólo podrán seleccionar los productos alternativos para formar una cartera de inversión que se mantenga estable en periodos de inestabilidad económica, sino que además podrán seleccionar aquellas inversiones que mayores rentabilidades les proporcionarán en el corto, medio y largo plazo.

Finalmente, vamos a señalar las limitaciones que se nos han presentado durante la elaboración de este estudio, y las futuras líneas de investigación que se nos plantean. Nuestro estudio se ha basado en determinar la tendencia futura del mercado de las inversiones alternativas a través de los datos recogidos del sector de las monedas de colección dentro del mercado español, y dentro de éste nos hemos centrado en cinco tipos de monedas diferentes: griegas, romanas, bizantinas, ibéricas y visigodas. Inclusive únicamente se han recogido las monedas de la casa de subastas Aureo & Calicó durante el periodo 2010-2014. Ante esto, nuestros futuros trabajos se basarán en formular modelos que pro-

yecten los resultados futuros de los diferentes mercados de inversiones alternativas internacionales. De esta manera podremos plantear comparativos de los diferentes mercados alternativos internacionales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aureo & Calicó, Subastas Numismáticas, catálogos de subastas en sala desde el año 2010 hasta el año 2014, www.aureo.com, 2015.
- Banca FarmaFactoring (2015), www.farmafactoring.es.
- Banco Finantia (2015), www.bfs.es.
- Banco Mediolanum (2015), www.bancomediolanum.es.
- Bank of Scotland (2015), www.bankofscotland.co.uk.
- Banco Santander (2015), www.bancosantander.es.
- BBVA (2015), www.bbva.es.
- Berman, N.S. & Schulman, H.M.F. (1993). "The investor's guide to United States Coins", The Coin & Currency Institute, Inc. New York.
- Blanco González, A. (2009). "Comportamiento de compra de bienes de colección. Un modelo basado en las actitudes y la heterogeneidad del mercado". Tesis Doctoral, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid.
- Brown, R.A. (2005). "Rare Coins: A distinct and attractive asset class", *Journal of Financial Planning*.
- Cardell, N.S., Kling, J.L. & Petry, G. (1995): "Stamp returns and economic factors", *Southern Economic Journal*, 62 (2), 411-427.
- Coca Pérez, J.L. (1998), "Análisis del mercado financiero de bienes tangibles: El caso particular de la filatelia financiera". Tesis Doctoral, Universidad Complutense, Madrid.
- (2001): "La inversión en bienes tangibles de colección. Cien preguntas clave y sus respuestas". Dykinson, S.L., Madrid.
- Coca Pérez, J.L; Torres Pruñonosa, J (2003): "La regulación del mercado filatélico", *Revista Internacional de Estudios Económicos y Empresariales*, Universidad de Extremadura, Plasencia (Cáceres), 15, 57-82.
- Consejo Económico y Social (2007), Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral, disponible en: www.ces.es
- Dickie, M., Delorme, Jr. C.D. & Humphreys, J.D. (1994). "Price Determination for a Collectible Good: The case of Rare U.S. Coins", *Southern Economic Journal*, 6 (1), 40-51.

- Ekelund, R.B. Jr., Ressler, R.W. & Watson, J.K. (2001). "Estimates, Bias and "No sales" in Latin-American Art Auctions 1977-1996", *Journal of Cultural Economics*, 22, 32-42.
- European Commission (2015). European Commission, Economic and Financial Affairs, Country Report, disponible en: ec.europa.eu
- Galenson, D.W. (1997). "The careers of modern artists: evidence from auctions of contemporary paintings", NBER, Working Papers, 6331.
- Gutián R. (2001). "El concepto de activo nocional y su aplicación fuera de los mercados financieros". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 10 (4), 83-90.
- Historic Automobile Group International (2015). "HAGI Top Index vs. S&P 500, Backtest", H.A.G.I. Classic Index Cars, www.historicautomobilegroup.com, 2015
- Ing Direct (2015). www.ingdirect.es.
- Knaus, G. (2006). "Rare Coins. The new value investment?", Informe realizado para Numismatic Investments Corporation. <http://www.coinportfolios.com/index.html>, Octubre, 2006.
- Knight Frank (2015). "The wealth report 2014", Knight Frank Consultancy, www.knightfrank.com, 2015.
- Lombra, R.E. (2003). "The investment Performance of Rare U.S. Coins", Penn State University, Pennsylvania, 2003.
- (2004). "Managing Portfolio Risk: The Role of Rare Coins", Penn State University, U.S. Tangible Investment Corporation, Working Paper, United States.
- López Agüí, J.C. (2008). "Guía Básica para la simulación de Montecarlo", Ediciones AENOREdiciones
- McAndrew, C. (2012). "The International Art Market in 2011: Observations on the Art Trade over 25 Years". TEFAF, Helvoirt, 2012.
- (2014). "The global art market, with a focus on the US and China", TEFAF, Maastricht, 2014.
- Mochón, A. (2003). "Análisis de la eficiencia de las subastas: Aplicación al sector filatélico y numismático", Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.

- Mochón, A. (2005). "Análisis de la eficiencia de las subastas, Aplicación al Sector Filatélico y Numismático". Fundación Albertino de Figueiredo para la Filatelia. Madrid.
- Nemea Bank (2015). www.nemeabank.com.
- Pommerehne W.W. (1997). "The impact of Museum Purchase on the Auctions Prices", *Journal of Cultural Economics*, 21, 249-271.
- Prado Román, C. (2009). "Factores determinantes en la valoración de los activos numismáticos de oro". Tesis Doctoral, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid.
- Prado Román, C., Coca Pérez, J.L. & García Estévez, P. (2012): "Aplicación de la teoría de carteras con activos numismáticos y metales preciosos", *Revista Cuadernos de Gestión*, 12 (1), 123-143.
- Prado Román, C., Coca Pérez, J.L. & Prado Román, M. (2011). "Gold Numismatic Assets Valuation: Bullion and Commemorative coin case" *BSU Journal. Series 3 / Vestnik BGU*, 3 (2), 85-89. Belarus. ISSN: 0321-0359.
- Randall, M.R. (1981). "Investment planning in a inflationary environment", *Financial Analysts Journal*, 68-71.
- Ruiz García Bajo, J. (2013). "El mercado de obras de arte y colección en Hong Kong". Oficina Económica y Comercial del Consulado General de España en Hong Kong.
- Self Bank (2015). www.selfbank.es.
- Sharpe, W.F. & Alexander, G. J. (1990). "Investments. Prentice-Hall International Editions", fourth edition, United States, 786-788. (First edition in 1978).
- Stanley Gibbons (2015). "Investment guide", Stanley Gibbons, www.stanleygibbons.com.
- Stein, J.P. (1977). "The monetary appreciation of paintings", *Journal of Political Economy*, 85 (5), 1021-1035.
- TEFAF (2012). "China overtakes the US to become the world's largest art and antiques market", Maastricht, marzo, 2012.

RESUMEN

Esta investigación tiene el fin de conocer la satisfacción laboral y el desempeño organizacional en enfermeras del DIF-DF, pues se busca comprender una de las formas del desarrollo de este sector que considera la satisfacción laboral de sus miembros, lo anterior desde el punto de vista de tres vertientes teóricas sobre la satisfacción: Herzberg, Lawler y Korman. Durante la recolección de datos hubo 17 entrevistas a un grupo de enfermeras del área operativa oriente DIF-DF, conformando un estudio descriptivo y cualitativo con la técnica de observación directa, con lo que se elaboró una guía de tópicos para la entrevista en profundidad. Los datos obtenidos mediante el análisis de contenido permiten identificar la satisfacción laboral de las enfermeras en cuanto a su profesión y representaciones sociales de la misma, lo que muestra la relación de estos dos elementos con el desempeño organizacional de las enfermeras y sus efectos en la organización. Se puede señalar que la satisfacción laboral de las enfermeras se vincula a elementos como el cuidado y atención integral del paciente, vocación y la incorporación de nuevas tecnologías. De tal modo, la siguiente hipótesis de que la satisfacción laboral es el resultado de una acción planeada, de una reacción que puede mejorar o empeorar el desempeño organizacional y como consecuencia las condiciones de una organización. **PALABRAS CLAVE:** Representación social, satisfacción laboral, desempeño organizacional, enfermería, tecnología, profesionalización.

ABSTRACT

This research is intended to meet job satisfaction and organizational performance in nurses dif-df, as it seeks to understand one of the ways of development of this sector which considers the job satisfaction of its members, the above from the point of view three theoretical aspects of satisfaction: Herzberg, Lawler and Korman. During data collection, there were 17 interviews with a group of nurses dif-df operating area east, forming a descriptive and qualitative study with the technique of direct observation, with a guide topics was developed for in-depth interview. The data obtained through content analysis to identify job satisfaction of nurses in their profession and social representations of the same, showing the relationship of these two elements to organizational performance of nurses and their impact on the organization. It may be noted that job satisfaction of nurses is linked to elements such as comprehensive care and patient care, dedication and the incorporation of new technologies. Thus, the following hypothesis that job satisfaction is the result of a planned action, a reaction that can improve or worsen organizational performance and as a result the conditions of an organization.

KEY WORDS: Social representation, job satisfaction, organizational performance, nursing, technology, professionalism.

Doctor Juan Manuel Herrera-Caballero. Doctor en Estudios Organizacionales, Universidad Autónoma Metropolitana, Maestro en Filosofía de la Ciencia, Universidad Autónoma Metropolitana, Maestro en Psicología, Profesor investigador del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana I. Dirección: Coordinación de Psicología de la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa, Avenida San Rafael Atlixco 186, Colonia Vicentina Código Postal: 09340, Iztapalapa, México, Distrito Federal, Edificio H, cubículo 105, Teléfono: 5804-4790. Correo electrónico: juman36@yahoo.com.mx
Licenciada Fabiola Rubí Cruz-Romero. Licenciada en Psicología, Estudiante de tiempo completo de la Maestría en Estudios Organizacionales, Posgrado en Estudios Organizacionales. Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa. Dirección: Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa, Avenida San Rafael Atlixco, Número 186, Colonia Vicentina, Código Postal: 09340, Iztapalapa, México, Distrito Federal. Teléfono: 55 5804 6400, 55 58046582. Correo electrónico: rubifa21@hotmail.com.
Licenciada Imelda García-Escobar. Licenciada en Psicología Social, Ayudante de investigación en el Proyecto de Psicología Social de las Organizaciones, Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana-I. Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa. Dirección: Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa, Avenida San Rafael Atlixco, Número 186, Colonia Vicentina, Código Postal: 09340, Iztapalapa, México, Distrito Federal. Teléfono: 55 5804 6400, 55 58046582.

REPRESENTACIÓN SOCIAL, SATISFACCIÓN LABORAL Y DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL EN LA ENFERMERÍA (ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN)

SOCIAL REPRESENTATIONS, JOB SATISFACTION AND ORGANIZATIONAL PERFORMANCE IN NURSING

Fecha de recepción: 27/01/2015 Fecha de aceptación: 23/04/2015

Juan Manuel Herrera-Caballero
Fabiola Rubí Cruz-Romero
Imelda García-Escobar

INTRODUCCIÓN

La enfermería es una profesión que como toda actividad laboral productiva, se encuentra influenciada por la necesidad actual de cambio organizacional, donde procesos como la implementación de nuevas tecnologías impactan en la formación de las enfermeras, ya sea de formación técnica (de la vieja guardia) o de las enfermeras profesionales (de vanguardia).

Otro factor que incide en el desempeño de las enfermeras al interior de la organización hospitalaria es la satisfacción laboral, donde la representación social del papel de la enfermería en la sociedad y la oportunidad de brindar atención, cuidado y ser partícipe de la preservación o la recuperación de la calidad de vida de un ser humano, se convierten en factores motivacionales que pueden o no llevar a las enfermeras a encontrar la satisfacción al desarrollar su trabajo, que a la par de la utilización adecuada de nuevas tecnologías puede mejorar el desempeño al interior de la organización y, por consecuencia la eficiencia organizacional.

En la presente investigación se busca comprender y al mismo tiempo dar respuesta a las siguientes interrogantes:

- ¿Es posible establecer una relación entre los conceptos de representación social de la enfermería, satisfacción laboral y desempeño organizacional?
- De ser así, ¿cuál es la relación entre estos tres elementos, tomando en consideración el impacto de las nuevas tecnologías en el ejercicio de la enfermería?
- ¿Cuál es el impacto de la implementación de nuevas tecnologías en la labor de la enfermería técnica (de la vieja guardia) y profesional (de vanguardia).

El objetivo de este trabajo fue conocer la satisfacción laboral de un grupo de enfermeras del DIF al oriente del Distrito Federal, en el ejercicio de su profesión surgida a partir de la representación social de su labor abordando el desempeño organizacional y los efectos que conlleva el mismo dentro de la organización; lo anterior tomando como base la teoría neoinstitucionalista.

Se aborda el tema de la representación social, la satisfacción laboral y el desempeño organizacional relacionado a la enfermería a partir del interés de ampliar el conocimiento sobre una labor desde la formación técnica o profesional aunada a la utilización de nuevas tecnologías, lo cual conlleva a repercusiones en el estado de salud de los pacientes, además de efectos dentro de las organizaciones hospitalarias.

De esta manera, el presente trabajo busca identificar, por un lado los elementos que conforman la satisfacción laboral en medio de la implementación de nuevas tecnologías y, por otro si son los individuos quienes construyen una representación mental a partir de las reglas derivadas de las condiciones de su trabajo, dichas reglas son legitimadas en la acción social y adaptadas a las explícitas; conformando un ámbito de acción de cumplimiento institucional, y a la vez un ámbito individual y grupal referente al desempeño organizacional, incluso las creencias que emanan de esta diferenciación.

Se establece una primera consideración para llegar al tema de la satisfacción laboral y a la representación social de la enfermería, la cual consiste en un acercamiento a la comprensión del desempeño de las organizaciones. Se trata del neoinstitucionalismo, que abarca una variedad de aproximaciones, que describen la naturaleza de instituciones, y que ofrece afirmaciones y presuposiciones teóricas.

Para el neoinstitucionalismo las instituciones son elementos fundamentales del contexto estratégico que imponen restricciones al comportamiento basado en el interés personal, restringiendo las estrategias que los actores políticos, sociales y económicos adoptan en los procesos por alcanzar sus objetivos; las organizaciones funcionan a partir de rutinas que reducen la incertidumbre en la organización.

La teoría institucional normativa asociada a March (1989) y Olsen (1995) explica la importancia de las normas y reglas en la constitución del comportamiento individual. En el caso del cambio institucional se consideran las condiciones previas políticas, económicas, y sociales para el cambio precisando que este es un aspecto central del neoinstitucionalismo. De tal forma el cambio institucional se considera un proceso caracterizado por períodos formativos, o períodos de cambio previsto, durante los cuales se establecen arreglos institucionales dinámicos, y susceptibles a fuerzas políticas externas, también se piensa que el proceso del cambio institucional es un continuo, virtualmente orgánico, influenciado por los cambios en el ambiente.

Se considera que las instituciones constituyen fuentes de cambio y que son agentes de cambios sociales importantes por ello una de las mejores maneras de entender la naturaleza de las teorías institucionales consiste en prestar atención a las consideraciones sobre el cambio y la orientación hacia el futuro que muestran las organizaciones.

El neoinstitucionalismo normativo hace referencia a la capacidad de un individuo que desempeña un rol de liderazgo o a un individuo capaz de producir un cambio institucional. De este modo la normativa de la institución determina qué cambios son adecuados y cuáles no, las instituciones ofrecen a los actores normas sociales, pautas validas sobre preferencias y objetivos autorizados y aprobados. Este ha sido el escenario al cual se ha enfrentado la organización de las enfermeras a partir de los cambios tecnológicos y administrativos.

Se puede señalar que los principios y descubrimientos de la administración moderna se han aplicado para comprender mejor el comportamiento en situaciones laborales con el objetivo de conseguir que esa parte central en la vida de los individuos sea más satisfactoria y productiva (Byrne, 1970).

En referencia a la teoría de la organización, se observa que ha generado conocimientos que se han usado en las organizaciones, como lo es el caso de estudios acerca de la conducta en contextos laborales (Pfeffer, 2000), no obstante, cuando se aborda el desarrollo organizacional es preciso considerar la participación que la organización genera dentro de las condiciones de cambio (Herrera, 1999), el cual se convierte en un problema que ha de ser solucionado buscando la eficiencia y con gran sensibilidad hacia los sujetos que conforman la organización (Galindo, 1989), como es el caso de las enfermeras de la vieja guardia (tradicionales o técnicas), en relación a la enfermeras de vanguardia (profesionales).

La sociedad se encuentra inmersa en un entorno de cambios continuos, como ejemplo se puede mencionar la innovación tecnológica, la innovación científica y las exigencias del mercado elementos que repercuten en los procesos de funcionamiento de las instituciones sociales, así pues las organizaciones se enfrentan tanto a cambios científicos como a modificaciones en sus relaciones sociales.

En la actualidad al interior de las organizaciones a los individuos ya no se les puede ver como un instrumento al cual se le puede manipular o controlar (Dupuy, 1997). Se considera que la burocracia que mermaba la personalidad de los miembros de la organización ha sido desplazada por retos basados en la innovación y la competitividad que buscan orientar el desempeño organizacional. Por tanto es necesario advertir que el desarrollo de la organización se vincula a la satisfacción de sus miembros quienes se convierten en activos intangibles que pueden encauzarse al logro de la eficiencia organizacional (Phillips, 1999).

Satisfacción laboral

En su teoría de la motivación-higiene Herzberg (1959) refiere que los factores que llevan a la satisfacción en una organización son distintos y totalmente opuestos, a los que producen insatisfacción en el trabajo.

Los factores de motivación se relacionan al contenido del trabajo, a la realización, a la responsabilidad, son intrínsecos al trabajo y contribuyen a la satisfacción dentro del mismo; mientras que los factores de higiene caracterizan al contexto en que se realiza el trabajo, pues son extrínsecos al mismo como las condiciones de trabajo o el salario y se relacionan con la insatisfacción, Herzberg menciona que el enriquecimiento del trabajo es el mecanismo central para motivar a los empleados (Campbell, 1992).

Se puede definir la satisfacción en el trabajo como la reacción del individuo en la organización cuando su comportamiento encuentra respuestas apropiadas en la situación (Fischer, 1992). De tal manera que Herzberg (1959) enfatiza las características del trabajo en sí mismo y su impacto en la satisfacción individual, por su parte Nieto (2004), señala que los factores que producen satisfacción generan un comportamiento motivador en el trabajo. Se observa que esta situación laboral conlleva dos categorías: una orientada a la satisfacción, y otra a la insatisfacción, pero sólo la primera motiva la proactividad (Milanes, 2005).

De acuerdo a la teoría de los dos factores, la satisfacción en el trabajo está en función del contenido de las actividades desafiantes y estimulantes, algunos factores motivadores como el logro, reconocimiento, responsabilidad, desarrollo, y el crecimiento de la supervisión y relación entre compañeros. Algunos factores de higiene son: reglas y políticas de la organización, supervisión, interacción, condiciones físicas del lugar de trabajo, salario, status y seguridad de empleo (Nieto, 2004).

Dicho modelo de motivación-higiene muestra que la satisfacción y la insatisfacción son procesos separados y diferentes, por lo que una persona puede encontrarse satisfecha e insatisfecha al mismo tiempo (Juárez, 2004). De modo tal, el primer factor se asocia a una dimensión humana o personal, mien-

tras que el factor de higiene se asocia al sistema administrativo que regula a la organización.

Desde otro enfoque, se observa que existe un conjunto de valores relativos a la naturaleza del hombre y de su trabajo en el contexto de la organización (Davis, 2003), los cuales brindan al individuo la oportunidad de actuar en sus actividades como seres humanos y no solo como instrumentos dedicados solo a la producción, buscando la oportunidad de mostrar su potencial, aumentar la eficiencia de la organización, generar un medio ambiente que brinde un trabajo estimulante, que ofrezca desafíos, que dé oportunidad a sus miembros de influir en la forma de desempeñar su trabajo y donde se les trate como personas con necesidades importantes tanto en su trabajo como en su vida.

Otro elemento relacionado con la satisfacción laboral de las enfermeras es la tecnología, la cual forma parte del desarrollo organizacional orientándose a la generación de nuevos conocimientos sobre la organización y a las nuevas formas de enfrentarse a los problemas y resolverlos (Margulies, 1975). A través de las nuevas tecnologías se busca perfeccionar las formas en que los sistemas culturales técnicos, administrativos y personales se interrelacionan, y la forma en que la organización se vincula con el medio ambiente externo, la tecnología entonces encauza el desarrollo de nuevas formas para resolver desafíos de la organización (Albino, 2004).

La enfermería como profesión

La enfermería puede definirse como una profesión que tiene como base la atención al hombre sano o enfermo, la familia y la comunidad. Surge de las ciencias médicas, se apoya en diferentes leyes de la naturaleza y la sociedad y busca satisfacer las necesidades básicas de salud del ser humano (Rosales, 2004). Es una profesión que requiere preparación científica y humana para cubrir las necesidades de cuidado del individuo. En los últimos 20 años, la enfermería se ha transformado como disciplina científica, posee dos dimensiones: ciencia y disciplina práctica, frente a otras ciencias se encuentra en el inicio de su desarrollo científico, durante los años 50 no se encontraba en la literatura el término enfermería, el cual surge al considerar que las bases de su conocimiento son incompletas, tratando de desarrollar bases científicas para su ejercicio (Román, 2005).

Actualmente, la enfermería forma parte de la educación universitaria, aunque aún existe la formación técnica, involucra cualidades como construir y reconstruir continuamente la profesión; fortaleza ante el dolor de otros, adaptación a los recursos y servicios de salud, disposición hacia el cuidado de otras personas, generación de la necesidad de preparación científica y humana continua para lograr el cuidado integral del individuo. Comprende valores inheren-

tes a su quehacer profesional como el amor a la profesión, responsabilidad, humanismo y honestidad (Rosales, 2004).

Algunas características de la enfermería a nivel mundial son:

- Implica un conjunto de conocimientos aplicables a la actividad del grupo derivados de otras disciplinas que sustentan su quehacer.
- Uso del método científico, Hall (1955) identifica a la enfermería como un proceso dirigido a cuidar a las personas, Knowles (1996) ha señalado las etapas del proceso, que después han sido definidas por la escuela de Enfermería de la Universidad Católica de Colorado, dichas etapas son: valoración, planificación, ejecución y evaluación (Burgos, 2009).
- Es autónoma, lo que indica mayor profesionalización (Cárdenas, 2005).

Por otra parte cuenta con un código de ética profesional, derivado de las escuelas Nightingale donde se requería conducta y disciplina intachables. En 1950 fue publicado el primer código por la Asociación Nursing American (ANA), en 1953 el Consejo Internacional de Enfermeras (CIE) realiza un código internacional de ética que actualmente es un código deontológico que abarca las normas de conducta ética acerca de dicha profesión (Burgos, 2009).

La enfermería es reconocida por su misión humanitaria, exige integridad, responsabilidad y compromiso social. Se espera use eficientemente los avances tecnológicos, como es el caso de los aparatos biomédicos.

El proceso de de enfermería abarca tres niveles de atención que implican la utilización de herramientas tecnológicas, como las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones que permiten acceder a un mayor conocimiento; dichos niveles son:

- *Atención primaria.* Se orienta a la promoción de la salud y a la prevención de enfermedades.
- *Atención secundaria.* Se orienta a la utilización de tecnología biomédica para el diagnóstico y tratamiento oportunos (imagenología, ingeniería genética, telemedicina).
- *Atención terciaria.* Se orienta a la disminución y a la rehabilitación de secuelas a través de ingeniería de biomateriales, ingeniería genética e ingeniería de rehabilitación, donde la enfermería es esencial en el acompañamiento del paciente.

El conocimiento en las organizaciones

A lo largo del tiempo se observa, que en las organizaciones los procesos de conocimiento mejoran, tal es el caso de la práctica de la enfermería técnica a la profesional, ya que la sabiduría generada por los miembros organizacionales sirve para

alcanzar los objetivos de la organización, ya que mientras se procesan y se interpretan datos, el pensamiento analiza su utilidad y valor, generando sabiduría y conocimiento. Asimismo, la organización de la enfermería ha generado conocimiento y sabiduría, elementos que guían los procesos de cambio organizacional. Según Davenport y Prusak (1998) el conocimiento es una mezcla fluida de experiencias, valores, información sobre el contexto, mientras que la experiencia brinda un marco para evaluar la información novedosa generalmente asentada en documentos, procesos, prácticas y normas.

En el caso de la transición de la enfermería tradicional el cambio ha sido paulatino, se ha identificado en ello la generación de una comunidad virtual de la organización (Barba, 2000), donde la administración del conocimiento en las organizaciones ha obligado a sus miembros a participar colectivamente en la apropiación de saberes y en la toma de decisiones para su desempeño, generando flexibilidad en el funcionamiento de la organización por medio de la transmisión del conocimiento; como en la profesionalización de la enfermería.

Por otra parte, se observa que las representaciones sociales funcionan como un sistema de valores, nociones y prácticas que proporcionan a los individuos los medios para orientarse en el contexto social y material, para dominarlo; un corpus organizado de conocimientos y una de las actividades psíquicas, gracias a las cuales los hombres se integran en un grupo o en una relación cotidiana de intercambios y liberan los poderes de la imaginación (Moscovici, 1961).

Di Giacomo (1981) señala que las representaciones sociales son modelos imaginarios de evaluación, de categorización y de explicación de las relaciones sociales entre objetos sociales, particularmente entre grupos, que conducen hacia normas y decisiones dentro de una organización.

Desempeño organizacional

Hasta el momento se hace referencia a los elementos motivacionales que generan satisfacción en la enfermería, se menciona el impacto de la implementación de la tecnología ubicando cómo se ha llevado a cabo la transición de la enfermería técnica o tradicional a la profesional, además se ha hecho referencia a la generación de conocimiento y sabiduría al interior de la organización.

Tras lo anterior, se aborda un concepto vital para la organización: el desempeño organizacional, de acuerdo a Fernández, Páramo y Ramírez (2006) desde sus inicios, el abordaje del desempeño organizacional ha sido un foco de interés en el campo de la administración. Al respecto en el presente estudio se buscó comprender el desempeño organizacional en cuanto a la labor de las enfermeras, más allá de pretender generar acciones para mejorarlo.

Ríos (2006) refiere que desde el inicio de la organización se ha generado en ella la búsqueda de la excelencia, resaltando como objetivo el alto nivel de calidad. Esta característica se ha convertido en un valor fundamental de la organización moderna, constituyendo una de sus cualidades identitarias.

A continuación algunas definiciones acerca del desempeño organizacional:

1. El desempeño de la empresa descansa en su capacidad de producir valor útil para sus clientes consumiendo el mínimo de recursos (Ernault, 2004, p.58).
2. El desempeño se asocia tanto a los logros individuales y/o colectivos al interior de una organización, como al alineamiento de la gestión con sus metas y objetivos, de tal forma el desempeño es una magnitud de los logros de la organización (Arriagada, 2000, p. 25).
3. Ramírez (2005) refiere el desempeño organizacional desde dos perspectivas: a) la externa, a través de las características económicas, culturales, sociales y políticas de la organización; y b) la interna, por medio de las dinámicas de estrategia, poder, identidad, gestión, cultura organizacional y tecnología que permiten a las organizaciones adaptarse, influir sobre su entorno, sobrevivir y desarrollarse.

Al abordar el concepto del desempeño organizacional se menciona a Bédard (1996), quien señala que al analizar el comportamiento en las organizaciones y en los individuos se observan distintas formas de comportamiento, por lo anterior propone una matriz en forma de rombo que abarca cuatro partes que permiten hacer referencia al desempeño organizacional en la enfermería y a su impacto, tanto en la atención al paciente, como en la organización donde se desenvuelven. Dichas partes son:

- a) *Las prácticas y las conductas (la praxis)*. Constituyen la parte visible de la organización, lo que corresponde al desempeño organizacional, los resultados y las acciones individuales o colectivas, deseadas o no deseadas.
- b) *Los criterios de validez y aceptabilidad (la epistemología)*. Es el conocimiento construido que brinda soporte al desempeño, es decir, la explicación conceptual del comportamiento individual y organizacional.
- c) *Los valores y la ética (la axiología)*. Permiten comprender los resultados y las acciones surgidas en la organización, las cuales se encuentran dentro de un marco valorativo que sirve en la interpretación y evaluación de su sentido, de tal manera los distintos tipos de conceptos acerca del desempeño organizacional sustentan diversos valores.
- d) *Los principios relativos a la naturaleza social de los conceptos teóricos (la ontología)*. En esta parte se ubican los principios fundamentales ya sean explícitos o implícitos, la ontología otorga el verdadero significado al concepto de desempeño organizacional, y ayuda en la explicación de su evolución.

Ernult (2004) menciona que la noción de desempeño a menudo es confundida con el concepto de eficiencia el cual, implica que para el logro de objetivos debe haber un consumo mínimo de los recursos. Dicho autor señala que el concepto de desempeño se define de una manera simple desde un punto de vista económico, donde se observa que la organización consume recursos, materias primas, tiempo y capital para satisfacer las necesidades de la sociedad, en este caso las necesidades de atención y cuidado hacia los seres humanos ya sea en estado de salud o enfermedad. De este modo se crea el valor, es decir se crean bienes que responden a necesidades determinadas teniendo ciertos costos, consumiendo recursos para crear dicho valor. Es así que el desempeño de una organización se basa en su capacidad de producir valor útil para los clientes consumiendo un mínimo de recursos.

Se puede mencionar que si bien para la organización el logro de un alto nivel en el desempeño a su interior es un objetivo importante, de acuerdo con Ramírez (2004), no existe una razón única, ni se tiene la verdad absoluta acerca de las causas por las que algunas organizaciones cuentan con niveles de desempeño más altos que otras. Lo anterior, lleva a observar que algunos autores relacionan el desempeño con las diversas formas de organización y de aprendizaje combinados con aspectos culturales y de identidad de la organización misma.

MÉTODOLÓGICA

Instrumento

Se aplicaron diecisiete entrevistas a profundidad a diecisiete sujetos y cinco observaciones directas Kerlinger (1983). Para respaldar la investigación, también se elaboró una guía de observación (Olanguena, 1996).

Validez de constructo

El criterio de validación fue de contenido, que consiste en probar que las preguntas, tópicos o afirmaciones del instrumento de medición tengan relación con lo que se mide, en base a objetivos, supuestos teóricos y definiciones conceptuales Nadelsticher (1983).

Población y muestra

El universo fue de diecisiete sujetos, se realizó una muestra selectiva de la población estudiada, sin pretensión de generalizar y sí de encontrar algunas características fundamentales del desempeño de las enfermeras (Rojas, 1998). De los diecisiete sujetos fueron dieciséis mujeres y un hombre, catorce trabajan en campo, dos son apoyo (PROVAC y red de frío) y una es jefa de servicio.

Tipo de investigación y diseño

La investigación fue cualitativa, con diseño *ex post facto* (donde el investigador no controla las variables independientes, debido a que se observaron hechos que ya se han presentado) Kerlinger (1983).

Procedimiento

Se elaboró una guía de tópicos; base de las diecisiete entrevistas a profundidad, cada entrevista se leyó de forma individual, se les avisó serían audiograbados, se transcribieron las diecisiete entrevistas, para analizar su contenido.

Resultados

Conceptos de la representación social de la enfermería.

Figura 1. Se muestran los conceptos que las enfermeras de vanguardia mencionan durante la aplicación de la entrevista a profundidad y los cuales se obtuvieron a través de un análisis de contenido.

Enfermería es: • Una profesión • Una ciencia • Un arte • Cuidar aplicando el método científico La enfermera debe ser: • Limpia • Discreta • Amable • Empática • Hábil • Responsable • Ética • Humilde	Conoce el proceso de profesionalización: • Es necesario • Positivo • Útil • Benéfico • Permitirá alcanzar un nivel igual que el médico La utilización de nuevas tecnologías durante la práctica profesional permite: • Rendir tiempos • Reducir costos • Eficientar el trabajo • Una mejor atención al usuario	La independencia y autonomía profesional es: • Tomar sus propias decisiones • Asumir la responsabilidad • La responsabilidad es total • Es del 100% • No depender de lo que el médico diga • Compartir la responsabilidad con el médico • Los conocimientos y habilidades para actuar de manera independiente • No todas las enfermeras son independientes en sus decisiones
---	---	--

Fuente: Kerlinger, 1983.

En el primer bloque los conceptos hacen referencia a la enfermería y sus características más representativas.

En el segundo bloque aparecen los conceptos relacionados al proceso de profesionalización y la utilización de nuevas tecnologías durante su práctica profesional.

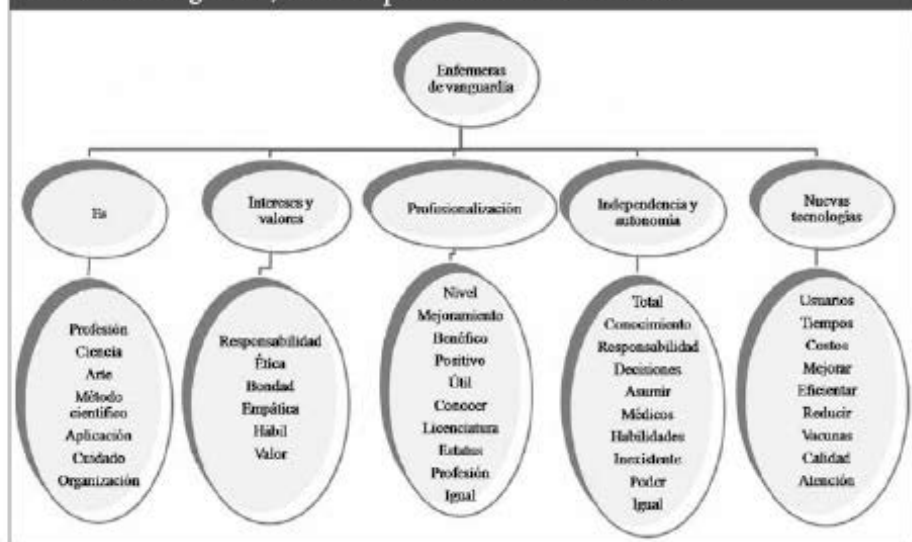
En el tercer bloque se aprecian aquellos conceptos que las enfermeras de vanguardia establecen en relación a la autonomía e independencia profesional.

Figura 2. Contiene los conceptos a los que hacen referencia las enfermeras de la vieja guardia durante la aplicación de la entrevista a profundidad y los cuales se obtuvieron a través de un análisis de contenido (Kerlinger, 1983).

Enfermería es: • Cuidado • Ayudar • Vigilar • Atender	He oído del proceso de profesionalización: • No se que es • Mas o menos lo conozco • Debe ser bueno • Debe haber un cambio • La utilización de nuevas tecnologías y permite hacer más rápido el trabajo • Falta más capacitación para usarlas	La independencia y autonomía profesional es: • Estar segura de lo que hago • Tomar mis decisiones • Mi responsabilidad es de un 70% u 80% • La responsabilidad en lo que hago es mía • Es del médicos
La enfermera debe ser: • Discreta • Amable • Limpia • Bondadosa • Cuidadosa		

Fuente: Kerlinger, 1983.

Figura 3. Se muestra el mapa conceptual obtenido a partir de un análisis de contenido (Kerlinger, 1983) derivado de las entrevistas a profundidad aplicadas a las enfermeras de vanguardia, del área operativa oriente del DIF-DF.



Fuente: Kerlinger, 1983.

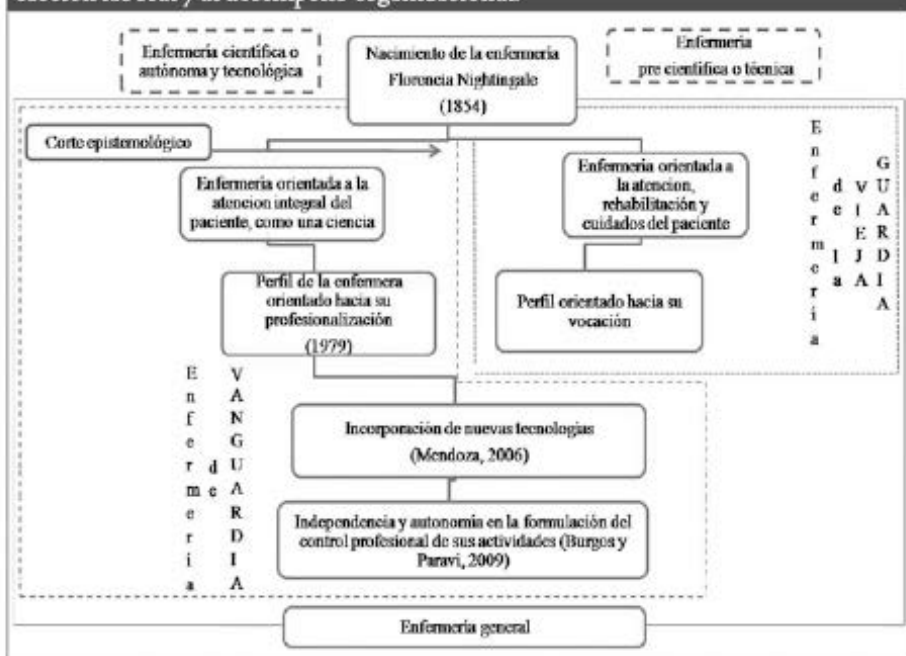
En el primer bloque los conceptos hacen referencia a la enfermería y sus características más representativas.

Figura 4. Se muestra el mapa conceptual que se obtuvo a partir de un análisis de contenido (Kerlinger, 1983) derivado de las entrevistas a profundidad aplicadas a las enfermeras de la vieja guardia, del área operativa oriente del DIP-DF.



Fuente: Kerlinger, 1983.

Figura 5. Se observa el resultado general del análisis de contenido obtenido acerca de la representación social de la enfermería en relación a elementos como la satisfacción laboral y al desempeño organizacional.



Fuente: Barrera, J.A., Caballero J.M. & García M.I. 2001.

En el segundo bloque aparecen los conceptos relacionados al proceso de profesionalización y la utilización de nuevas tecnologías durante su práctica profesional.

A través del tercer bloque se aprecian aquellos conceptos que las enfermeras de la vieja guardia establecen en relación a la autonomía e independencia profesional.

Resultado general del análisis de contenido de la representación social de la enfermería en relación a la satisfacción laboral y el desempeño organizacional.

Discusión

En la actualidad, el mundo es cada vez más cambiante, por ello las organizaciones y los individuos se encuentran en una etapa de transición, en este caso el individuo en la organización, busca dejar de ser solo un objeto utilizable y hacer valer sus derechos, su complejidad, su importancia, su individualidad; aunque esta movilización puede ser lenta, se acerca cada vez más al conocimiento del desempeño de la organización (Walsh, 1998). Asimismo las organizaciones van poniendo en tela de juicio el enfoque burocrático, alejándose poco a poco de él.

Se observa que, en el caso de las enfermeras profesionales o de vanguardia identifican y valoran las nuevas tecnologías, son más participativas y se sienten más seguras durante los procesos de educación continua que las enfermeras técnicas o de la vieja guardia, en ambos casos manifiestan ser independientes durante la práctica de su labor.

Representación social de la enfermería

A través del análisis de contenido (Kerlinger, 1983), se identifican tres tipos de representaciones sociales (RS) de las enfermeras en cuanto a su profesión, generando la formulación de tres hipótesis:

1. La RS general que las enfermeras tienen de su profesión se relaciona a categorías como: atención, rehabilitación y cuidado integral del paciente como ciencia, el perfil de la enfermera se orienta hacia su vocación, profesionalización, incorporación de nuevas tecnologías y autonomía.
2. La RS de enfermeras de la vieja guardia, se relaciona con categorías como atención, rehabilitación y cuidados del paciente, el perfil de la enfermera se orienta hacia su vocación.
3. La RS de las enfermeras profesionales o de vanguardia se relaciona con categorías como: atención integral del paciente como ciencia, el perfil de la enfermera se orienta a la profesionalización, incorporación de nuevas tecnologías y autonomía.

De lo anterior, se señala que tanto las enfermeras de vanguardia como de la vieja guardia coinciden en la RS de su profesión, donde se abocan al cuidado integral del paciente (aunque para las primeras este debe ser profesional y metodológico), sus valores más representativos son la discreción, amabilidad y limpieza. Se observa que los conceptos sobre el proceso de profesionalización muestran que mientras las enfermeras de la vieja guardia; “lo desconoce”, “ha escuchado de él”, creen que “puede ser bueno”. Las enfermeras de vanguardia; lo ven como “positivo”, “útil”, “bueno”, “necesario” y les permitirá obtener un “nivel igual que el del médico”.

Representación social y autonomía

En el caso de las representaciones sociales se percibe el énfasis establecido en cuanto a la autonomía profesional, por una parte las enfermeras de vanguardia muestran: “tomar sus propias decisiones”, “asumir la responsabilidad”, “la responsabilidad es total”, “es del 100%”, “no depender de lo que el médico diga”, “compartir la responsabilidad con el médico”, “tener los conocimientos y habilidades para actuar de manera independiente”, “no todas las enfermeras son independientes en sus decisiones”.

Por otra parte, las enfermeras de la vieja guardia señalan: “estar segura de lo que hago”, “tomar mis decisiones”, “mi responsabilidad es de un 70% u 80%”, “la responsabilidad en la atención es mía” y “es del médico”. Lo anterior, se puede rescatar tanto desde la representación social como desde la parte de la satisfacción laboral donde las enfermeras al enfatizar la búsqueda de autonomía nos muestran su necesidad de autorrealización a través de la independencia y de la responsabilidad que implica llevar a cabo una función autónoma.

Enfermería e implementación de nuevas tecnologías

En cuanto al concepto de nuevas tecnologías; las enfermeras de vanguardia lo relacionan a; “reducción de costos y tiempos” “permite una mejor atención al usuario” “eficienta el trabajo”. Mientras que en el caso de las enfermeras de la vieja guardia lo abordan como: “falta más capacitación”, señalan que el uso de estas nuevas tecnologías “es buena y permite hacer más rápido el trabajo”.

Satisfacción laboral en la enfermería

En el caso de la satisfacción laboral en las organizaciones existen diferentes perspectivas, Fernández (1997) menciona tres propuestas de actualidad:

- La primera es la de Herzberg, Mausner y Snyderman (1959), quienes proponen un “modelo de los dos factores” el cual, señala que la satisfacción y la insatisfacción son dos fenómenos distintos y no dos extremos de un mismo continuo, existiendo así necesidades de higiene y necesidades de motivación, de modo tal que si la organización responde a las necesidades de higiene, se genera en el trabajador un estado neutro donde no se encuentra satisfecho ni insatisfecho; la satisfacción se genera solo cuando la organización cubre sus necesidades de motivación.
- La segunda es la de Lawler (1973) quien señala que la satisfacción o insatisfacción laboral se genera de la relación entre la expectativa y la realidad de una recompensa; por lo que habrá satisfacción laboral dependiendo de la correspondencia entre lo que se espera y lo que se recibe, cuando hay desigualdad, por defecto o exceso, se genera insatisfacción.
- La tercera es la de Korman (1978) quien propone como elemento clave de la satisfacción laboral al grupo de referencia o al entorno social, señala que el ajuste del puesto de trabajo en relación a los criterios del grupo determina la satisfacción individual.

De tal modo, se observa que las investigaciones sobre satisfacción laboral se han centrado por un lado en esclarecer los factores influyentes y por otro en indagar sobre qué variables tienen efecto (Weinert, 1985). Específicamente en el caso de la enfermería en general se considera que una de las variables es la implementación de nuevas tecnologías, un agente de cambio que influye y modifica la conducta grupal, frente al cambio adoptado (Shoham, 2009). Por esto, es indudable que el cambio tecnológico genera un fuerte impacto sobre la conducta individual y grupal de las enfermeras, incidiendo también sobre su satisfacción laboral y en su desempeño en la organización.

Enfermería y Desempeño organizacional

Como se mencionó anteriormente, el concepto de desempeño organizacional se ha vinculado a la búsqueda de excelencia y alta calidad por parte de la organización. Al retomar las definiciones antes señaladas acerca de dicho concepto se puede acudir a la primera definición donde Ernault (2004) refiere que el desempeño de la empresa se basa en su capacidad de producir valor útil para sus clientes consumiendo el mínimo de recursos, en este sentido se puede rescatar la representación social común de las enfermeras tanto de la vieja guardia, como de vanguardia donde ambas coinciden en el énfasis hacia la atención y el cuidado integral del paciente.

Al retomar la segunda definición Arriagada (2000) menciona que el desempeño se asocia con los logros individuales o colectivos al interior de una organización, y al alineamiento de la gestión con sus metas y objetivos, de modo tal que se puede hacer referencia al énfasis establecido por las enfermeras en general hacia la búsqueda de autonomía, donde la responsabilidad y la toma de decisiones en su labor les permitan el ejercicio independiente de su trabajo, alineándose al mismo tiempo a través de la profesionalización y la utilización de nuevas tecnologías a los objetivos que la organización establece, por ende conviene recordar que las enfermeras de vanguardia señalan que la tecnología les permite brindar una mejor y más eficiente atención, mientras que las enfermeras de la vieja guardia señalan que aún cuando es necesaria la capacitación en cuanto al uso de nuevas tecnologías, las mismas les permiten realizar su trabajo de manera más rápida, lo que incide en el alto desempeño al interior de la organización hospitalaria.

Los aportes de Bédard (1996) llevan a observar el desempeño organizacional desde cuatro puntos:

- a) Las prácticas y las conductas (la praxis), donde los resultados y las acciones llevadas a cabo por las enfermeras permiten observar los efectos de su labor en el desempeño organizacional.
- b) Los criterios de validez y aceptabilidad (la epistemología), donde el conocimiento construido en la transición a la profesionalización de la enfermería y la implementación de nuevas tecnologías que constituye una base del desempeño organizacional y donde el comportamiento individual muestra si existe o no satisfacción laboral, lo cual influye en el desempeño organizacional.
- c) Los valores y la ética (la axiología), donde los valores relacionados a la enfermería en general se relacionan a la discreción, a la amabilidad y a la limpieza, los cuales al ser llevados a cabo aportan a la mejor atención y cuidado integral del paciente elevando el nivel en cuanto al desempeño por parte de las enfermeras en la organización hospitalaria.
- d) Los principios relativos a la naturaleza social de los conceptos teóricos (la ontología): en este caso se ubican los principios fundamentales de la enfermería, donde se puede hallar significado acerca del desempeño organizacional en la enfermería; al vincular elementos como las diversas representaciones sociales que se han observado anteriormente, la generación de conocimiento originado de la profesionalización, la calidad en la atención a los pacientes aunada a la implementación de nuevas tecnologías y la satisfacción laboral donde la motivación generada en las enfermeras al percibir en su trabajo una labor trascendente como el cuidado y la atención de un ser humano sano o enfermo inciden en el desempeño al interior de la organización.

CONCLUSIÓN

Se concluye que a partir de la presente investigación cualitativa realizada con el apoyo de las enfermeras técnicas o tradicionales (de la vieja guardia) y profesionales (de vanguardia) del DIF-DE, se encontró que los principales elementos que conforman e inciden en su satisfacción laboral, se relacionan con la teoría neointitucionalista, al poner en primer lugar el acatamiento de las normas orientado por el cuidado de los pacientes, la implementación de nuevas tecnologías y principalmente asociado a las representaciones sociales que tienen las enfermeras sobre las características de su trabajo.

Se observa que de manera primordial su satisfacción laboral se relaciona con la responsabilidad por el cuidado y la atención integral hacia otro ser humano sano o enfermo. Lo anterior permite notar que un elemento de motivación en la enfermería tiene que ver con la autorrealización, lo que va mucho más allá de la remuneración salarial que de acuerdo a Herzberg se relaciona con las necesidades higiénicas, es decir, estas representaciones sociales asociadas a la responsabilidad, cuidado y atención de la salud de otro ser humano se vinculan con las necesidades de motivación donde las enfermeras encuentran la satisfacción laboral en la organización a través de la autorrealización que les brinda la responsabilidad, la autonomía, la profesionalización y la generación de conocimiento generados a partir de su puesto de trabajo.

Se observa, que la implementación de nuevas tecnologías es un factor que se entrelaza a las representaciones sociales y a la satisfacción laboral, pues es un elemento que permite la generación de conocimiento y una mayor eficiencia en cuanto a la calidad de la atención brindada a los pacientes lo cual, aunado a la satisfacción laboral repercute al mejorar el desempeño al interior de la organización por parte de las enfermeras de ambos grupos, sin embargo lo anterior también depende del acceso al conocimiento acerca de la utilización de las nuevas tecnologías.

Se considera que en una profesión como lo es la enfermería habrá que ubicar que elementos puede aportar la organización hospitalaria y el entorno social para reconocer y revalorizar una labor de gran impacto social. Asimismo que en cuanto a elementos como satisfacción laboral y desempeño organizacional es importante que la organización hospitalaria atienda a esta brecha señalada por las enfermeras de la vieja guardia y las de vanguardia en cuanto a gestión o generación de conocimiento sobre la utilización de nuevas tecnologías.

Finalmente, se señala que si bien no ha sido el objetivo de la presente investigación mejorar el desempeño al interior de las organizaciones, (lo cual implica un sentido administrativo), el acceder a una mayor comprensión a través de la representaciones sociales y los elementos que inciden en la satis-

facción laboral de las enfermeras repercute en el mejoramiento de los niveles de desempeño organizacional que finalmente es uno de los objetivos organizacionales primordiales. Lo anterior invita a generar una mayor reflexión acerca de los fenómenos ocurridos al interior de las organizaciones en este caso relacionadas a la salud que de una u otra manera es de interés general, se espera que este documento sea de utilidad para ahondar en el conocimiento acerca de la enfermería y sus diferentes aspectos, logrando así acceder a un mayor conocimiento sobre las organizaciones las cuales constituyen uno de los elementos característicos de la sociedad.

De tal modo, no se debe perder de vista, la visión profesionalizante de la enfermería, la cual entrama una expresión de un desempeño que se adapta a las necesidades institucionales de brindar mejores servicios, la enfermería implica una actividad que merece ser vista con respeto por parte de las demás disciplinas, pues ha mostrado su carácter profesional aún con la tradición que le precede en el oficio, requiriendo la remuneración correspondiente al cumplir con un desempeño orientado directamente hacia los objetivos de las organizaciones que se dirigen hacia escenarios competitivos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arriagada, R. (2002). Diseño de un sistema de medición de desempeño para evaluar la gestión municipal: una propuesta metodológica, ILPES, Dirección de Gestión del Desarrollo Local y Regional, serie manuales, Santiago de Chile.
- Barba, A. (2000). "Cambio Organizacional y Cambio en los Paradigmas de la Administración". *Revista Iztapalapa*, 20 (48), 11-34.
- Bédard, R. (1996). Les fondements philosophiques de la direction. Tesis Doctoral. HEC. Canada.
- Byrne, D., Clore, G. (1970). "Reinforcement Model of Evaluative Responses". *Personality and International Journal*, 1 (2), 103-138.
- Campbell, A. & Kiran, T. (1992). *La misión de los negocios: Cómo conseguir el compromiso de los empleados*. Madrid, Díaz Santos.
- Burgos, M. & Paravic, T. (2009). Enfermería como profesión. *Revista cubana de Enfermería*. Vol. 25 (1-2). Recuperado el 22 de octubre del 2010 de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S086403192009000100010&lng=es&nrm=iso
- Cárdenas, B. L. (2005). *La profesionalización de la enfermería en México*. México-España, Ediciones Pomares.
- Davenport, T., De Long, D. & Beers, M. (1998). Successful knowledge management projects. *Sloan Management Review*, 39 (2), 43-57.

- Davenport, T.H. & Prusak, L. (1998). *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*. Boston: Harvard Business School Press.
- Davis, K. & J, W, Nestrom. (2003). *Comportamiento humano en el trabajo*. México: McGraw Hill.
- Di Giacomo, P. (1981). Teoría y métodos de las representaciones sociales. En Páez y otros, pensamiento, individuo y sociedad. Cognición y representación social. Madrid: Fundamentos.
- Dupuy, R., Cascino, N. & Le Blanc, A. (1997). The Role of Attributional Styles in Personal Investment Behaviors in Situations of Professional Training: *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 126 (1), 79-91.
- El modelo de actuación de Enfermería y su valor humanístico. *Revista cubana de Enfermería*. Vol. 17 (3). Recuperado el 21 de octubre del 2010, de http://bvs.sld.cu/revistas/ems/vol17_3_03/ems02303.htm
- El valor de los valores en la profesión de Enfermería. Recuperado el 21 de octubre del 2010, de <http://www2.azc.uam.mx/posgradoscsh/eses/trabajos/Lara.pdf>
- Ernult, Joel. (2004). Pilotear el desempeño. En *Desempeño organizacional Retos y enfoques contemporáneos*. México: Universidad de Occidente.
- ¿Es la Enfermería una representación simbólica de exclusión social y de género? Recuperado el 22 de octubre del 2010 de <http://www.binasss.sa.cr/revistas/enfermeria/v27n2/art6.pdf>
- Fernández, M., Paramo, M. & Ramírez, G. (2006). Estudios Organizacionales tendiendo puentes hacia otras disciplinas. *Análisis Organizacional*. Vol. 1 (2). Recuperado el 13 de enero de 2015, de http://remineo.com.mx/componentes/revista/revista2/2_Fernandez_Paramo_Ramirez_Final.pdf
- Fernández, R. & M, J. (1997). *Manual de Prácticas de Psicología Organizacional*. Salamanca: Ed. Amaru.
- Fischer, G. (1990). *Psicología social, conceptos fundamentales*. Madrid: Ediciones Narcea, s.a.
- Fischer, G. (1992). *Campos de intervención en Psicología Social*. Madrid: Narcea, s.a.
- Galindo, M. & García, M. (1989). *Fundamentos de Administración*. México: Trillas.
- González, F. (2000). *Legislación en enfermería*. (2ª ed.). México: Trillas.
- Herrera, J. M. (1999). *Situación y Preparación al Cambio, por parte de Trabajadores de una Industria*. México. Instituto Mexicano del Petróleo, Inf. Técnico GCA 019/99.
- Herzberg, F., Mausner, B. & Snyderman, B. (1959). *The Motivation to Work*. New York: John Wiley.

- Juárez, C. & A.B. (2004). Estrés, Satisfacción laboral y desempeño. Tesis. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Psicología, México.
- Kerlinger, F.N. (1983). Investigación Del Comportamiento. Técnicas Y Metodología. (2ª ed.). México: Nueva Editorial Interamericana.
- Kerlinger, F.N. (1985). Investigación del comportamiento. México, Nueva Editorial Interamericana.
- Korman, A. (1978). Psicología de la industria y de las organizaciones, Madrid, Editorial Marova.
- Lawler, E. (1973). Motivation in Work organization. Monterey, Ca, Brooks/Cole.
- March, J. & Olsen, J. (1989). Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics. New York, The Free Press.
- March, J. & Olsen, J. (1995). Democratic Governance. New York: The Free Press.
- Margulies, N. & Raia, A. (1975). Desarrollo Organizacional: Valores, Proceso y Tecnología. México, Diana.
- Milanes, M. (2005). Estrés, satisfacción laboral y permanencia en el empleo en bomberos del estado de México y del estado de Hidalgo. Tesis. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Psicología, México.
- Moscovici, S. (1961). *El psicoanálisis, su imagen y su público*. Buenos aires, Huemul S.A.
- Nadelsticher, A. (1983). Técnicas para la construcción de cuestionarios de actitudes y opción múltiple. México, INACIPE.
- Nieto, M. (2005). Relación de la satisfacción laboral con el compromiso organizacional. Tesis. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Psicología, México.
- Olabanguena, J. (1996). *Metodología de la investigación cualitativa*. España, Universidad del Deusto.
- Pfeffer, J. (2000). *Los Nuevos Rumbos en la Teoría de la Organización*. México, Oxford.
- Phillips, J. (1999). Antecedents of Leader Utilization of Staff Input in Decision-Making Teams. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*. 77 (3), 215-242.
- Ramírez, G. (2004). "El management del desempeño en las organizaciones públicas". En *Desempeño organizacional Retos y enfoques contemporáneos*. México, Universidad de Occidente.

- Ramírez, G. (2005). Las huertas de mango en Chiapas. Una perspectiva alternativa del desempeño organizacional, III Congreso Internacional de Análisis Organizacional: "Reconstruyendo identidades: diversidad organizacional y realidades locales", Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, del 3 al 5 de noviembre.
- Ríos, R. (2006). La construcción de la identidad organizacional en la reapropiación de modelos. El caso del CIESAS, Tesis Doctoral. Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa, México.
- Rojas, R. (1998). *Guía para realizar investigaciones sociales*. México: Plaza y Valdez.
- Román, M., Campos, A., Viñas, C., Palop, R., Zamudio Sánchez A, Domingo García R., et al. (2005). Las taxonomías enfermeras. NANDA. NOC y NIC en la práctica asistencial hospitalaria. *EnfermClin*. 15 (3), 163-7.
- Rosales, S. & Reyes, E. (2004). *Fundamentos de enfermería*. México, Editorial manual moderno.
- Shoham, S. & Perry, M. (2009). Knowledge management as a mechanism for technological and organizational change management in Israeli universities. *Higher Education*. 57 (2), 227-246.
- Sistema para el desarrollo integral de la familia. Recuperado el 20 de noviembre del 2010 de, <http://www.dif.df.gob.mx>
- Weinert, A. (1985). *Manual de Psicología de la Organización*. Barcelona, Herder.

RESUMEN

Las áreas naturales protegidas son espacios destinados a la conservación de ecosistemas, presuponen su no alteración. En México, zonas declaradas como áreas naturales protegidas ya contaban con la presencia de comunidades que residían y utilizaban los recursos naturales del lugar, lo cual representa el reto de transitar hacia actividades que satisfagan las necesidades de las comunidades y, al mismo tiempo conserven el área natural. En este contexto, el emprendimiento social constituye una alternativa de conciliación. Nuestro objetivo es identificar los resultados de los proyectos de emprendimiento social llevados a cabo en áreas naturales protegidas. Para ello se toma el caso del proyecto de miel melipona desarrollado en el Ejido Álvaro Obregón que pertenece al Área de Protección de Flora y Fauna Cañón del Usumacinta, Tabasco (México). El estudio es de carácter exploratorio cualitativo, con base en la observación *in situ* y la realización de entrevistas no estructuradas. Encontrándose que el proyecto, además de propiciar beneficios económicos y conservar el área natural, está favoreciendo la modificación de los usos y costumbres de la comunidad al romper con el paradigma del papel de la mujer en el ejido.

PALABRAS CLAVE: *Emprendimiento social, meliponicultura, Área Natural Protegida, población indígena y Equidad de Género.*

ABSTRACT

Natural protected areas are lands designated for the conservation of ecosystems; they presuppose its non-alteration. In Mexico, zones declared as natural protected areas had the presence of communities residing and using the natural resources of the place, which presents the challenge of moving towards activities that meet the needs of the communities and preserve the natural area. In this context, social entrepreneurship is an alternative conciliation. The objective of this work is to identify the results of social entrepreneurship projects carried out in natural protected areas. Aimed at this, the case of honey melipona project developed in the *Alvaro Obregon "Ejido"* (communal land used for agriculture) belonging to the Flora and Fauna Protected Area of the Usumacinta Canyon, Tabasco, Mexico, is taken. The study is qualitative exploratory, based on observing *in situ* and applying not-structured interviews. Finding that the project, in addition to promoting economic benefits and preserving the natural area, it is favoring the modification of the ancient community's customs and habits to break the paradigm of the role of women in the *ejido*.

KEYWORDS: *social entrepreneurship, Meliponicultura (Melipona bee keeping), natural protected area, indigenous population y gender equality.*

Maestra en Ciencias Erika Guadalupe Ceballos Falcón. Maestría en Administración Profesor-investigador de tiempo completo, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Carretera Tenosique-Estapilla kilometro 1, Colonia Solidaridad, Tenosique, Tabasco, México. Código Postal 86900. Teléfono (01-934) 342-2110, (045) 934114-6307. cvu Conacyt: 671419. Correo: erika_cebалlos_falcon@hotmail.com

Licenciada Guadalupe del Carmen Beristain Martínez. Licenciada en Administración de Empresas, Becaria de proyecto PAPIIT 1A301515 "Gobernanza e implementación de estándares de sustentabilidad en la cadena de valor del cemento en México". Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Contaduría y Administración. Circuito Exterior sin número, Ciudad Universitaria, Coyoacán. Código Postal 04510, México, Ciudad de México. cvu Conacyt: 664764. Correo: oyuki.carmen14@gmail.com

Doctora Paola Selene Vera Martínez. Doctora en Ciencia de la Administración, Profesora de carrera de tiempo completo, asociada C. Universidad Nacional Autónoma de México, División de Investigación de la Facultad de Contaduría y Administración. Circuito Exterior sin número, Ciudad Universitaria, Coyoacán. Código Postal 04510, Ciudad de México. Tel. 5622 8472/8299 ext. 128. cvu Conacyt: 234520. Correo: pvera@fca.unam.mx

EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN EL ÁREA DE PROTECCIÓN DE FLORA Y FAUNA CAÑÓN DEL USUMACINTA EN MÉXICO*

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE AREA OF PROTECTION OF FLORA AND FAUNA USUMACINTA CANYON IN MEXICO

Fecha de recepción: 24/07/2015 Fecha de aceptación: 01/09/2015

Erika Guadalupe Ceballos-Falcón
Guadalupe del Carmen Beristain-Martínez
Paola Selene Vera-Martínez

INTRODUCCIÓN

Las áreas naturales protegidas (ANP) son reservorios biológicos que, por su importancia ecológica, son supervisados y se sanciona en ellas el uso indiscriminado de recursos naturales, así como la venta y caza de especies consideradas en peligro de extinción. En los casos en que las zonas estaban habitadas por el hombre previo a su denominación como ANP, los gobiernos han inducido el desarrollo de actividades económicas que permitan cambiar hacia actividades compatibles con el ANP y que favorezcan la obtención de ingresos económicos, así como cubrir las necesidades básicas familiares de las comunidades asentadas.

En México, la Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas (CONANP) administra 176 ANP de carácter federal, las cuales tienen una extensión de 25 619 113 hectáreas (has) distribuidas en seis categorías (CONANP, 2015). En la

* Una versión preliminar de este trabajo se presentó en la XXIV International Association for Feminist Economics (IAFFE), con sede en la Escuela de Economía y Derecho en Berlín, Alemania, en julio de 2015.

Región de la Planicie Costera y Golfo de México, se ubica la zona sierra de Tenosique en el estado de Tabasco, la cual fue decretada área protegida estatal el 15 de junio de 2005. Posteriormente, el 22 de septiembre del 2008, la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) la declaró área federal y se le denominó Área de Protección de Flora y Fauna Cañón del Usumacinta (APFFCU), la cual cubre el 24.5% de la superficie total de este municipio (CONANP, 2011).

El APFFCU cuenta con una superficie de 46 128 ha, distribuidas en 29 localidades donde habitan principalmente tabasqueños, chiapanecos y michoacanos que conforman una población de 8 156 habitantes, de los cuales 4 093 son mujeres y 4 063 son hombres. Existen ocho comunidades indígenas de tzentales y choles, que agrupan 1 526 personas, que representan el 18.7% de los habitantes de esta área natural protegida (INEGI, 2010). Lo que genera en la zona, diversas formas de organización, además de sus usos y costumbres particulares.

Debido a las diversas características sociales y ambientales de la región, instancias de los tres órdenes de gobierno, así como organizaciones sociales y privadas han ejecutado en la región proyectos productivos con el propósito de detonar actividades económicas que beneficien directamente a los pobladores, y que respeten el propósito del área natural protegida.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La presencia de comunidades en zonas declaradas áreas naturales protegidas implica el reto de conciliar la satisfacción de las necesidades de sus habitantes y la conservación del espacio natural, reto que involucra al gobierno y otros entes de la sociedad civil. Supone innovar en las propuestas de proyectos económicos a realizarse, trascendiendo la idea de la rentabilidad y el corto plazo hacia un enfoque de beneficio social y de largo plazo. Por ello, el emprendimiento social se presenta como una alternativa de conciliación. Sin embargo, es necesario documentar y evaluar el alcance de estas iniciativas con el fin de identificar los elementos que favorecen su éxito.

De los proyectos que administra la dirección del Área de Protección de Flora y Fauna Cañón del Usumacinta, existen algunos que se desarrollan en participación con asociaciones civiles. Por ejemplo, en colaboración con la asociación civil Espacios Naturales y Desarrollo Sustentable A.C. (ENDESU) han implementado proyectos de restauración forestal desde el año 2010. Por esta razón, a partir de septiembre de 2013 han llevado a cabo el proyecto "Cultivo y manejo racional de los meliponinos en el Cañón del Usumacinta" en cuatro ejidos que pertenecen al ANP. El proyecto tiene el propósito de fomentar la creación de capacidades en el cultivo de la abeja melipona, desde la captura de

enjambres silvestres hasta la cosecha de productos como miel, cera y polen. A la vez que se incentiva el cambio en la percepción del entorno natural, viendo “el monte” como un lugar rico en recursos aprovechables sin necesidad de transformarlo, con lo que se fomenta la conciencia de conservación del ambiente ligada a una visión productiva del mismo (Godínez, 2014).

El Ejido Álvaro Obregón es una de las 29 comunidades que ha sido afectada por la disposición del APFFCU, en el sentido de que las actividades que tradicionalmente realizaban para su auto-sustento implicaban, en la mayoría de los casos, alta explotación de recursos naturales de la zona. Sin embargo, la comunidad ha encontrado en el emprendimiento social una forma de subsistir, a través del proyecto productivo “Cultivo y manejo racional de los meliponinos en el Cañón del Usumacinta”.

El objetivo de la investigación es identificar los beneficios económicos, sociales y ambientales de proyectos de emprendimiento social implementados en áreas naturales protegidas. Para lo cual se toma el caso del proyecto productivo de la miel melipona que se desarrolla en el Ejido Álvaro Obregón del APFFCU.

Emprendimiento social

El emprendimiento social surge como una alternativa a la necesidad de un modelo de empresa más humano y sustentable, en áreas donde se visualiza mayor exclusión, marginación y rezagos sociales, convirtiéndose así en una respuesta innovadora a este tipo de problemas (Palacios, 2010; Vázquez & Portales, 2014).

Cuando se comparan diversas definiciones de emprendimiento social, tal como lo muestra la tabla 1, donde se observa coincidencia al señalar elementos que lo generan, al igual que las características presentes a pesar de la diferencia de proyectos emprendidos. A continuación se enumeran algunos:

- El emprendimiento social se genera como una *solución a problemas sociales locales*, para un cambio social positivo, en donde el modelo de negocio tiene el propósito de resolver una problemática creando beneficios para los involucrados (Drayton, 2002; Roberts & Woods, 2005; Austin, Stevenson & Wei-Skillern, 2006; Massetti, 2008; Vázquez & Portales, 2014). Debido a lo anterior, el principal objetivo de este tipo de emprendimiento, es social. Sin embargo, el objetivo social no se contrapone a la rentabilidad que se persiga en el proyecto emprendido para que éste sea autosustentable. Palacios (2010) señala que el emprendimiento social representa una innovación que busca el equilibrio entre estos dos elementos, es decir, entre el propósito social y la rentabilidad del proyecto.

- En las definiciones se encuentra presente el concepto de *innovación social*, en la cual opera la idea del negocio (Roberts & Woods, 2005; Mair & Marti, 2006; Vázquez & Portales, 2014). Por su parte, Palacios la considera “la habilidad de saltar más allá de lo racional y de lo lógico, así como la pasión de apegarse a sus sueños” (Palacios, 2010, p. 580), concibiéndose al emprendedor social de la forma de un visionario que se apega a los sueños para generar soluciones a los problemas existentes.
- La *escalabilidad* es otro de los puntos clave en el emprendimiento social, pues une al emprendimiento con métodos empresariales aprovechables de los emprendedores clásicos, para poder reproducir el modelo de negocios a otras regiones con el fin de que se siga creando beneficio (Massetti, 2008; Santocildes, Urquijo & Elorriaga, 2012; Vázquez & Portales, 2014). La escalabilidad en este tipo de proyectos es lenta, debido a la falta de infraestructura, recursos y políticas adecuadas, sin embargo, esto no significa que no se pueda generar (Dees, 2007).
- Con el desarrollo del emprendimiento social se espera generar algún impacto positivo, como “la *creación de valor* la cual se genera en los grupos o comunidades que adoptan el emprendimiento social” (Vázquez & Portales, 2014, p. 260; negritas propias), esta creación de valor se presenta cuando el beneficio obtenido supera los costos de los recursos implicados e incide de forma positiva en un aspecto económico o social. También denominado *valor social* (Vásquez & Dávila, 2008; Palacios, 2010), el cual puede ser determinado de acuerdo a Amartya Sen (citado en Palacios 2010), mediante métricas potenciales para la creación de valor que van más allá del valor del dinero del consumidor y que producen valor.
- Cuando los beneficios de este emprendimiento inciden en aspectos económicos, sociales y ambientales, se genera el elemento de la *sustentabilidad* (Vázquez & Portales, 2014). Mediante la innovación, este emprendimiento utiliza los recursos para satisfacer las necesidades sociales de manera sustentable generando un impacto social (Palacios, 2010).

Debido a este tipo de características el emprendimiento social es de tipo colectivo, por lo que hay que reconocerlo como un grupo emprendedor (Santocildes, et al., 2012), que genera una acción colectiva y persigue el bienestar de una comunidad a través de la auto-ayuda (2010).

A pesar de que tienen elementos comunes tanto el emprendimiento social como el comercial, cuentan con las siguientes diferencias generales:

- La primera diferencia se basa en el *fin que persiguen*, ya que los emprendedores sociales persiguen oportunidades mediante la innovación para

un cambio social de su localidad motivados principalmente por un objetivo social, no se actúa por la remuneración monetaria o material que vayan a obtener si no por el valor social que genere para el bien de la comunidad; mientras que los emprendedores comerciales persiguen oportunidades de innovación para crear un negocio rentable, teniendo como objetivo principal originar un valor financiero mediante la creación de operaciones que resultan en rentabilidad privada para los accionistas (Austin, et al., 2006; Vásquez & Dávila, 2008; Palacios, 2010).

- La segunda diferencia se basa en la *movilización de recursos*, los emprendedores comerciales poseen mayores opciones de financiamiento, por lo que cuentan con mayor movilidad de recursos, mientras que los emprendedores sociales “no cuentan con la capacidad de remunerar de manera competitiva el personal talentoso que necesitan” (Vásquez & Dávila, 2008, p. 113) debido a sus bajas opciones de financiamiento y de flujo de caja y de activos (Dorado, 2006).

Tabla 1. Definiciones de emprendimiento social

Autor	Definición	Palabra clave
Mair y Marti (2006)	“El emprendimiento social en términos generales, es un proceso que implica el uso innovador y combinación de recursos para aprovechar las oportunidades para catalizar el cambio social y/o responder a las necesidades sociales” (p. 37).	Innovación Aprovechamiento de oportunidades Responder a necesidades sociales
Roberts y Woods (2005)	“El emprendimiento social es la construcción, evaluación y seguimiento de las oportunidades para el cambio social transformador llevado a cabo por individuos visionario, apasionados y dedicados” (p. 49).	Oportunidades Cambio social transformador Visionarios y apasionados
Austin, Stevenson y Wei-Skillern (2006)	“El emprendimiento social como la actividad de la creación de valor innovadora, social que puede ocurrir dentro o entre los sectores sin fines de lucro, de negocios, o gubernamentales” (p. 2).	Innovación Crear valor social Negocios sin fines de lucro
Drayton (2002)	“Los empresarios sociales ven algo en la sociedad que se ha quedado atascado, que no está funcionando y prevén un cambio sistémico que permita que éstos se desplacen a la sociedad de una manera nueva y mejorada” (p. 5).	Espíritu empresarial para impulsar el cambio en la sociedad Cambio sistémico

Ashoka
(2015)

“Los emprendedores sociales son personas con soluciones innovadoras a los problemas sociales más acuciantes de la sociedad. Son ambiciosos y persistentes, hacen frente a importantes problemas sociales y ofrecen nuevas ideas para el cambio a gran escala. En lugar de dejar las necesidades sociales de los sectores del gobierno o de negocios, los emprendedores sociales encuentran lo que no funciona y resuelven el problema cambiando el sistema, la difusión de la solución, y persuaden a sociedades enteras a tomar nuevos saltos. Cada empresario social presenta ideas que son fáciles de usar, comprensibles, éticas, e involucran un amplio apoyo con el fin de maximizar el número de personas locales que se pondrán de pie, para desarrollar su idea y aplicarla” (p, 12).

Soluciones innovadoras
Nuevas ideas
Difusión de la solución
Visionarios
Éticos

Fuente: Elaboración propia con base en Mair y Marti (2006); Roberts y Woods (2005), Austin, Stevenson y Wei-Skillern (2006), Drayton (2002) y Ashoka (2015).

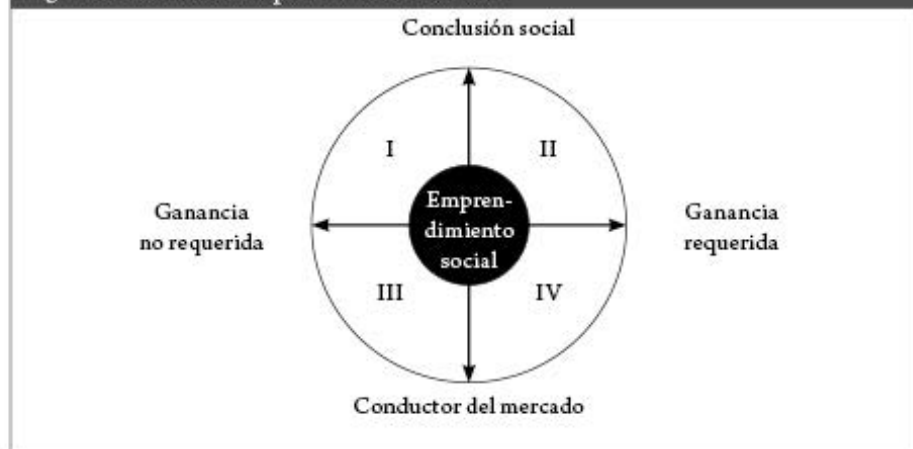
- La tercera diferencia se basa en las *oportunidades*, ya que el emprendedor social utiliza las oportunidades, es decir, soluciones a las fallas que presenta el mercado, caso opuesto del emprendimiento comercial en donde solo ve oportunidades cuando el mercado es creciente o representativo o cuando la industria es atractiva, por lo que no cuenta con tantas oportunidades como el emprendedor social (Roberts & Woods, 2005; Dorado, 2006; Mair & Marti, 2006; Austin, et al., 2006; Vázquez & Dávila, 2008).
- La cuarta diferencia se basa en la *dimensión del contexto*, Austin, et al. (2006) señala que el impacto del contexto sobre el emprendedor social es diferente al originado por el emprendedor comercial debido a la influencia de la misión con la que se constituye el emprendimiento social, y a que los mecanismos de selección del mercado son menos severos con este tipo de emprendimiento.
- La quinta diferencia se basa en la *estructura organizacional*, los emprendedores comerciales cuentan con una estructura organizacional más estructurada, pues se someten a una mayor supervisión en comparación con los emprendedores sociales (Dorado, 2006; Vázquez & Dávila, 2008).

Para visualizar mejor estas diferencias, Massetti (2008), realiza una matriz de emprendimiento social, en esta matriz se manejan cuatro cuadrantes en los que se pueden ubicar diferentes empresas y emprendimientos.

En la figura 1 se observa que en el cuadrante uno se encuentran las empresas sin fines de lucro, las cuales se distinguen por una misión social sin importar la rentabilidad, únicamente cubren los gastos para su sobrevivencia, “algunos autores consideran a este cuadrante, el lugar de nacimiento del emprendimiento social” (Massetti, 2008, p. 6). En el cuarto cuadrante están las no lucrativas tradicionales, en las que se ubica al empresario convencional (Dorado, 2006), se caracterizan por ser empresas orientadas a un mercado y motivadas por la obtención de ganancias; sin embargo, son conscientes de su responsabilidad social corporativa. En el cuadrante tres, observamos las organizaciones sociales en transición, responden a las necesidades del mercado, pero no está motivada por obtener ganancias, su objetivo es resolver un problema social que puede o no generar ganancias monetarias. Finalmente, en el cuadrante dos se encuentra el nuevo modelo de organización social (Palacios, 2010), el cual se caracteriza por perseguir una misión social y, a la vez, buscar rentabilidad, son empresas que se encuentran en desarrollo, las cuales prometen ser un nuevo modelo que sirva para la transformación económica y social. Este tipo de modelos no toman en cuenta la demanda del mercado, buscan beneficiar a la sociedad, utilizan la rentabilidad como una medida para asegurar que sus recursos no se desperdicien (Massetti, 2008).

El emprendimiento social puede estar en cualquiera de los cuatro cuadrantes, pues cada uno ofrece un enfoque diferente de los negocios y puede servir como guía para el emprendedor social, aunque la mayoría de las empresas sociales se deberían cargar más hacia el cuadrante dos, en donde se presenta al modelo nuevo de emprendimiento social.

Figura 1. Matriz de emprendimiento social.



Fuente: Massetti (2008).

El emprendimiento social ha ido tomando cada vez mayor fuerza, principalmente en zonas rurales. Sin embargo, aún no se tiene una forma de sistematizar, medir y documentar estas iniciativas, así como de sus impactos económicos, sociales y ambientales (Vázquez & Portales, 2014), principalmente en las zonas rurales indígenas. Tampoco existe un método, código de práctica o modelo de negocios a seguir, debido a la falta de consenso en este tema (Palacios, 2010).

MÉTODO

Es una investigación exploratoria cualitativa con base en observación *in situ* y entrevista. Considerando las características del tema y la población objetivo se diseñó una guía de entrevista que fue revisada por el Biólogo Luis Manuel Godínez García (debido a su experiencia con el desarrollo de proyectos productivos en el ANP), la cual está integrada por 23 preguntas básicas y que se aplicaron de forma no estructurada con el propósito de generar confianza y comodidad en el primer acercamiento y obtener la información necesaria para aplicar posteriormente cuestionarios validados.

La investigación se realizó en dos etapas: en la primera se entrevistó al responsable técnico del proyecto Biólogo Luis Manuel Godínez García para obtener información respecto al desarrollo del proyecto, características de los productores, avance obtenido en cada grupo y percepción de sus integrantes. A través de la información adquirida se determinó como objeto de estudio el grupo de productores del Ejido Álvaro Obregón. Por lo que con el Biólogo Godínez se diseñó el método a utilizar en el caso de los productores. Posteriormente se entrevistó al delegado ejidal señor Heriberto Cruz para conocer el contexto actual de dicho ejido y su apreciación respecto al proyecto meliponicultura en su comunidad.

La segunda etapa se enfocó hacia los productores y se desarrolló en tres fases: a) Primero, una reunión informal con el objetivo de que los actores se familiarizaran con los entrevistadores, generando confianza para las siguientes fases; b) En la segunda fase se realizaron entrevistas individual acorde a la guía de entrevistas en un contexto informal y con preguntas básicas con el propósito de conocer las características y perspectivas que se tienen del proyecto productivo en base a su género, cuidando el planteamiento con el fin de evitar sesgar o inhibir la respuesta; y c) Posteriormente se realizó una reunión plenaria a la que se integraron la madre y hermana de dos de las productoras; se discutió el tema de manera general, concluyendo con anécdotas de los participantes a partir de su convivencia durante el desarrollo del proyecto, lo que permitió un cierre favorable para futuros acercamientos.

Cabe señalar que inicialmente se tenía previsto utilizar durante las entrevistas videograbadora, cámara fotográfica y grabadora de audio; sin embargo, después de consensarlo con los entrevistados se determinó solo utilizar las últimas dos para evitar que los productores se sintieran cohibidos ante el uso de la videograbadora, autorizándonos la publicación de sus datos y acervo fotográfico obtenidos.

RESULTADOS

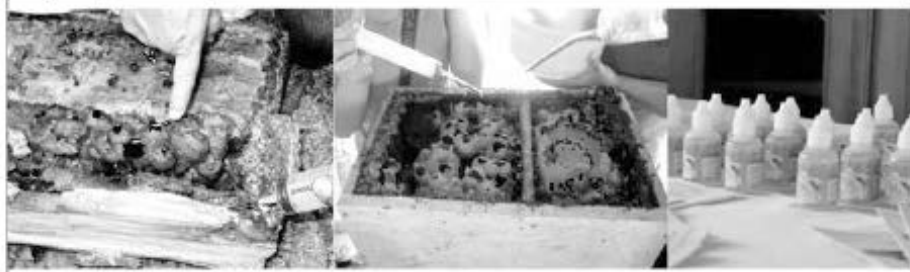
El proyecto Cultivo y manejo racional de los meliponinos en el Cañón del Usumacinta inició en el Ejido Álvaro Obregón con capacitación dirigida a 25 personas, de las cuales, dos mujeres de 27 años y 19 años, respectivamente mostraron interés significativo y habilidades para continuar con el proyecto, e invitaron a una tercera de 19 años y dos hombres, ambos de 18 años, por lo que actualmente el proyecto está conformado por cinco pobladores: tres mujeres y dos hombres.

En el ámbito escolar de los cinco productores, las tres mujeres ya concluyeron su educación en nivel medio superior, mientras que los dos hombres están en dicho proceso. Los cinco productores ya tenían experiencia en apicultura; dos de ellos con especies occidentales, ya que fue parte de su capacitación y servicio social durante la preparatoria, en dos más por enseñanzas de sus padres y, el último por un integrante del grupo.

Los productos se comercializan en presentación de gotero para los ojos y en pequeños frascos para comer, según la figura 2. Actualmente gestionan la capacitación técnica para elaborar e incluir en su catálogo cremas faciales de acuerdo a las propiedades curativas que posee.

Como actividad alterna, en el museo comunitario Kalo'mte los productores son responsables de la sala dedicada a la importancia de la meliponicultura en la cultura maya, así nos lo muestra la figura 3, donde está documentado el proceso de elaboración de la miel, y se ubica un panal de abejas meliponas adaptado para ser exhibido, bajo el resguardo de los productores quienes ofrecen visitas guiada en español y tzental simultáneamente.

Figura 3. Visitas guiadas en el museo Kalo'mte.



Fuente: Belmont, F., (2015a). Fotografías "Visitas guiadas en la sala dedicada al Dios de la miel en el museo Kalo'mte". Ejido Álvaro Obregón, Tenosique, Tabasco, México.

Figura 4. Niños en taller de sensibilización sobre la meliponicultura y conservación del medio ambiente.



Fuente: Belmont, F., (2015b). Fotografías del taller. Ejido Álvaro Obregón, Tenosique, Tabasco (México).

Asimismo en coordinación con la CONANP invitan a participar a niños de la comunidad en los talleres para sensibilizarlos sobre la relevancia de las abejas meliponas en el ecosistema y la importancia de la colaboración de cada uno de los habitantes de la zona en conservar el medio ambiente, todo ello se observa en la figura 4.

Entre las características que comparten los productores encontramos que son miembros de la Iglesia Fundamental Bautista lo que aparentemente ha influido en su organización familiar. Ya que pertenecen a hogares donde no se practica la poligamia y cuentan con un número reducido de integrantes considerando los estándares de la comunidad, ya que el 80% de los encuestados viene de familias que van de los tres a cinco integrantes. En el 100% el padre fomenta la participación de hombres y mujeres en la toma de decisiones, así como se les permite definir y planear su vida acorde a sus intereses, motivándolos para que se capaciten continuamente con previa autorización y supervisión de ambos padres. Sin que sea limitante la desaprobación y comentarios ofensivos

emitidos por los pobladores tradicionales de la comunidad, quienes desaprobaban dichas prácticas.

Figura 4. Niños en taller de sensibilización sobre la meliponicultura y conservación del medio ambiente.



Fuente: Belmont, F., (2015b). Fotografías del taller. Ejido Álvaro Obregón, Tenosique, Tabasco (México).

En cuanto al proyecto productivo, se identificó que los entrevistados muestran cohesión con el proyecto considerando la empatía hacia la meliponicultura; el instructor y el equipo de trabajo evidenciado a través de su lenguaje corporal y verbal, emiten comentarios que van del “disfruto trabajar con ellas” hasta “me gustan, pero siento tristeza y coraje cuando mueren”. Cabe señalar que el responsable técnico independiente está especializado en el manejo de las abejas sin aguijón y tiene experiencia trabajando con grupos indígenas de Calakmul en Campeche y Najá en Chiapas, por lo que ha desarrollado la sensibilidad para trabajar consensando y al ritmo requerido por los productores, generando así, confianza dentro del grupo.

Se observó que carecen de estructura organizacional documentada. Sin embargo, se percibió de corte horizontal. Su cultura organizacional la definen en el día a día, se determinó un alto grado de cohesión coincidiendo en intereses y planes a futuro (misión y visión), a través de la comunicación directa y constante que genera la confianza para establecer grupalmente como debe ser la convivencia laboral (valores y principios), y sus responsabilidades, jornadas, límites y “sanciones” (normatividad interna).

En cuanto a la toma de decisiones, se observó que generalmente las dos fundadoras del grupo son quienes hacen las propuestas, las discuten en plenaria y llegan a un consenso. Se otorga voto de confianza a la opinión de las fundadoras, entre las que se están desarrollando actitudes de liderazgo que se van fortaleciendo diariamente, y que dan mayor certidumbre al grupo.

Se determinó que el cultivo de las abejas meliponas en el Ejido Álvaro Obregón ha beneficiado a los pobladores en el aspecto ambiental, en cuanto a lo económico por ahora, es perceptible más que en utilidades en el ahorro monetario que están realizando al no tener que adquirir en cantidades habituales tanto endulcorantes como productos farmacéuticos para prevenir o mejorar su salud. Sin embargo, por el momento el mayor beneficio se identifica en el aspecto social ya que ha permitido ser un espacio en el que se trabaja con equidad de género eliminando tabúes y fomentando el empoderamiento de la mujer. A continuación, se detallan los beneficios de la implementación del proyecto para los productores.

Beneficios ambientales

- Fortaleció la percepción del entorno natural, los productores asimilaron que pueden desarrollar actividades productivas con los abundantes recursos naturales de la zona sin necesidad de transformarlos.
- Conciencia de conservación del ambiente ligada a una visión productiva del mismo.
- Comprensión de la necesidad de cultivar las abejas como un elemento que garantice la existencia de los recursos, y por lo tanto su subsistencia en el largo plazo.
- Recuperación del conocimiento del manejo de las abejas sin aguijón, originario de la cultura maya que se ha visto desplazado por especies occidentales.
- La polinización como elemento fundamental en el desarrollo de plantas.

Beneficios económicos

- Debido a que los insumos que se requieren para la meliponicultura son de origen natural la inversión es mínima.
- En ésta etapa las utilidades son mínimas y las están reinvertiendo para consolidar el proyecto.

Beneficios sociales

Salud

- Edulcorante natural
- Auxiliar en la prevención y cura de enfermedades de la vista, piel y digestivas.
- Evita la ingesta de alcohol entre los productores debido a que su olor es inaceptable para las abejas, quienes tienden a atacar a las personas cuando perciben dicho aroma.

Equidad

- El periodo de capacitación resultó ser un medio por el cual se propició y fortaleció la comunicación entre mujeres y hombres participantes.

Formación de recursos humanos

- Los participantes han sido capacitados en el cultivo de abejas meliponas, desde la captura de enjambres silvestres hasta la cosecha de productos como miel, cera y polen con prácticas que fomentan el aprovechamiento sustentable.
- Desarrollo de capacidades de liderazgo y gestión.

Permanencia en la comunidad

- Fomenta el arraigo de sus integrantes a sus tierras por lo que se podría reducir el índice de migración.

Cultural

- Promover y desarrollar el cultivo de las abejas meliponas en la región del Cañón del Usumacinta, Tabasco.

DISCUSIÓN

El emprendimiento social de productores de miel melipona en el Ejido Álvaro Obregón coincide con lo compartido por Palacios (2010), Vázquez y Portales (2014), pues debido a las características del proyecto es un modelo de empresa, una alternativa que permite generar ingresos en un área donde se prohíben actividades de transformación agresivas con el medio ambiente, por lo que el emprendimiento social corresponde a las condiciones de la realidad de la localidad, la cual requiere de una actividad empresarial más humana y sustentable, para combatir las condiciones de marginación y rezago social existentes en la comunidad y más acentuadas en el caso de las mujeres.

El proyecto productivo colectivo inició como lo sugieren Vázquez y Portales (2014); Massetti (2008); Austin, et al., (2006) y Drayton (2002), como una posibilidad de resolver un problema social de la localidad, y de acuerdo a Palacios (2010) ser rentable para autosostenerse.

A través de la innovación en el proceso organizacional para que incluya los elementos que generen beneficios en el aspecto económico, social y ambiental llevando a un desarrollo sustentable y a lo que Palacios (2010) denomina impacto social.

CONCLUSIONES

El proyecto "Cultivo y manejo racional de los meliponinos en el Cañón del Usumacinta" si bien comenzó con dos mujeres, ahora forma parte de uno de los principales proyectos del Área de Protección de Flora y Fauna Cañón del Usumacinta. Ya que ha generado beneficios sociales, ambientales y económicos para todos los participantes demostrando que el emprendimiento social en este tipo de ANP fomenta el desarrollo de la población que lleva a cabo la actividad.

El proyecto de meliponicultura ha favorecido que las mujeres participantes tengan un mayor empoderamiento económico y social, sobre todo en un entorno en la que la mujer no figuraba como parte de la población económicamente activa. En este sentido, el emprendimiento social fomenta que los jóvenes indígenas conformen su propia empresa con un enfoque a generar valor social, rompiendo paradigmas de la población de la zona, ya que tradicionalmente no ocurre la convivencia de hombres y mujeres con equidad, y menos aún en calidad de socios en asuntos comerciales. Lo que está cambiando la estructura de los negocios y alentando la participación de la mujer de una forma activa con voz y voto en el ejido.

Se considera relevante dar seguimiento al proyecto productivo, así como a cada uno de sus participantes para documentar el desarrollo del emprendimiento social, poniendo especial interés en el proceso de empoderamiento de las integrantes a partir de que se constituyen en igualdad de oportunidades ya que podría originar a mediano o largo plazo un efecto multiplicador en la comunidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ashoka (2015). What a social entrepreneurship is? Recuperado el 25 de febrero de 2015 de <https://www.ashoka.org/support/criteria>
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? *Entrepreneurship theory and practice*, 30(1), 1-22. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2006.00107.
- Belmont, F. (2015a). Fotografías "Visitas guiadas en la sala dedicada al Dios de la miel en el museo Kalo'mte". Ejido Álvaro Obregón, Tenosique, Tabasco, México.
- (2015b). Fotografías "Niños en taller de sensibilización sobre la meliponicultura y conservación del medio ambiente". Ejido Álvaro Obregón, Tenosique, Tabasco, México.
- CONANP (2011). Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas. Recuperado el 28 de abril de 2015 de <http://regiongolfodemexico.conanp.gob.mx/usumacinta.php#VPs7estrategicos.ph>

- CONANP (2015) ¿Qué hacemos? Recuperado el 23 de marzo de 2015 de http://www.conanp.gob.mx/que_hacemos/
- Dees, J.G. (2007). Taking social entrepreneurship seriously. *Society*, 44(3), 24-31. DOI 10.2753/JEL0021-3624480211.
- Dorado, S. (2006). "Social Entrepreneurial Ventures: Different Values so Different Process of Creation", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(4), 319-343. DOI: 10.1142/S1084946706000453.
- Drayton, W. (2002). "The citizen sector: Becoming as entrepreneurial and competitive as business", *California Management Review*, ISSN 0008- 1256, 44(3), 120-133.
- Godínez, L. (2014). *Meliponicultura en el APFF Cañón del Usumacinta*. México, CONANP. Vol.24, No.109, pp. 105-123.
- Godínez, L. (2015). Fotografías "Proceso de cultivo de miel y producto terminado". Ejido Álvaro Obregón, Tenosique, Tabasco, México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2010). Sistemas de México en cifras. Recuperado el 5 de enero de 2015 de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/default.aspx?src=487&e>
- Mair, J. & Marti, I. (2006). "Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight", *Journal of World Business*, 41(1), 36-44.
- Massetti, B.L. (2008). The Social Entrepreneurship Matrix as a "Tipping Point" for Economic Change. *St. John's University, USA. Emergence: Complexity & Organization Issue*. 10(3), 1-8.
- Palacios, G. (2010). Emprendimiento social: integrando a los excluidos en el ámbito rural, en *Revista de Ciencias Sociales*, XVI (4), Octubre - diciembre 2010, 579-590.
- Roberts, D. & Woods, C. (2005). Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship, *University of Auckland Business Review*, ISSN 1174-9946, 45-51.
- Santocildes, M.E., Urquijo, L.G. & Elorriaga, A.M. (2012). La iniciativa comunitaria en favor del emprendimiento social y su vinculación con la economía social: una aproximación a su delimitación conceptual. CIRIEC-España, (75), 55.
- Vásquez, A.G. & Dávila, M.A.T. (2008). Emprendimiento social-Revision de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105-125.
- Vázquez-Maguirre, M. & Portales, L. (2014). La empresa social como detonadora de calidad de vida y desarrollo sustentable en comunidades rurales. *Pensamiento y gestión*, 37, 255-284.
- Warnecke, T. (2014). The "Individualist Entrepreneur" vs. Socially Sustainable Development: Can Microfinance Build Community? *Journal of Economic Issues*, 48(2), 377-386.

ANEXO

Guía de entrevista dirigida a productores de meliponas del Ejido Álvaro, Obregón en el APFF Cañón del Usumacinta

1. ¿Cómo te llamas?
[_____]
2. ¿Cuántos años tienes?
[_____]
3. ¿Cuántas personas integran tu familia?
[_____]
4. ¿Qué sensación tienes al ver las abejas?
[_____]
5. ¿Cómo nace el gusto por la crianza de abejas meliponas?
[_____]
6. ¿Tenías conocimiento previo sobre el manejo y cuidado de abejas?
[_____]
7. ¿Cómo se formó su grupo de productores?
[_____]
8. ¿Cómo definen las tareas que debe realizar cada uno?
[_____]
9. ¿Cómo decidieron quienes serían las guías en la sala del Dios de la Miel del museo?
[_____]
10. ¿En qué ocupas el dinero que obtienes de la venta de la miel?
[_____]
11. ¿Cómo contribuyes al cuidado del medio ambiente?
[_____]
12. ¿Cómo contribuyen las abejas en la conservación del medio ambiente?
[_____]
13. ¿Cómo participa la mujer en los asuntos de la comunidad?
[_____]

14. ¿Te casarías si tu novio(a) te pidiera que abandones el proyecto de las abejas?
[_____]
15. ¿Es común que los hombres tengan dos esposas?
[_____]
16. ¿Qué opinas sobre que los hombres tengan dos esposas?
[_____]
17. ¿Las familias jóvenes también están integradas por un esposo y dos esposas?
[_____]
18. ¿Hay maltrato físico hacia la mujer?
[_____]
19. ¿Qué les dicen las mujeres del ejido respecto a que estén mujeres trabajando como socias en el proyecto?
[_____]
20. ¿Qué les dicen los hombres del ejido respecto a que estén mujeres trabajando como socias en el proyecto?
[_____]
21. ¿Hay interés por parte de mujeres de la comunidad por participar en su proyecto?
[_____]
22. ¿Hay interés por parte de hombres de la comunidad por participar en su proyecto?
[_____]
23. ¿Piensas seguir en el proyecto?
[_____]



GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO. DE LA FASE ADMINISTRATIVA A LA DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT.

THE ADMINISTRATIVE PHASE OF THE KNOWLEDGE MANAGEMENT

Fecha de recepción: 28/04/2015 Fecha de aceptación: 31/05/2015

María Elena Camarena Adame*

El libro *Gestión del talento humano* toca varios aspectos de las funciones o roles del área de recursos humanos en la administración del personal de las empresas. Estas funciones han evolucionado a lo largo del tiempo y se encuentran influenciadas por la era del conocimiento y de la globalización. Esta época produce cambios vertiginosos en la forma de actuar y de pensar de los gestores del área de recursos humanos, pues anteriormente, se desarrollaron diferentes fases en un lapso de tiempo mayor.

La profesión de Recursos Humanos pasó por tres movimientos básicos de evolución, la primera etapa denominada movimiento de la Administración del personal, abarcó de 1800 a 1935; la segunda etapa de 1920 a 1947 se

* Doctora María Elena Camarena Adame. Profesora e investigadora de tiempo completo, directora del Seminario de género en las organizaciones en la División de Investigación de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM. Dirección: Circuito exterior sin número, Ciudad Universitaria, Delegación Coyoacán, Código Postal 04510, México, Distrito Federal, Correo electrónico: mcamarena_adame@hotmail.com, camarena@fca.unam.mx.

denomina movimiento de las Relaciones humanas; y la tercera etapa de 1947 a 2003, se denomina movimiento de los Recursos Humanos.

En la primera etapa la profesión de recursos humanos fue de tipo administrativo, en este momento el ambiente en las organizaciones era más estático, existían pocos cambios y certidumbre para las empresas por lo que las funciones administrativas evolucionaban con lentitud. Se realiza la función de contratación de personal, disciplina y remuneración de empleados.

En la segunda etapa se desarrolla la evolución hacia las relaciones humanas, se amplían las competencias hacia la función en relaciones laborales, la información, higiene y seguridad, así como la formación y se realiza la difusión del concepto de "gestión de recursos humanos" como la gestión de personas el cual puede tener tres significados diferentes como función o departamento, prácticas de RH y como profesión.

En la última etapa se cambia el concepto de Recursos Humanos por Talento humano, y se basa en la idea de administración del conocimiento desarrollada por Robert Buckman mejor conocido como el padre del KM (Knowledge Managment). La evolución del concepto obedece a los cambios en el mercado laboral, los valores, las condiciones económicas y las innovaciones tecnológicas entre otros.

El objetivo que propone la autora, María del Carmen Liquidano Rodríguez, consiste en hacer reflexionar al lector sobre la importancia de la función de administrar el talento humano en la época de la economía del conocimiento y de la globalización.

A pesar del rápido avance en el ámbito internacional, la autora considera que en México la evolución de la gestión del talento humano ha sido más lento y realiza una compilación del proceso histórico en relación a la situación laboral en nuestro país. Finaliza con el enfoque de competencias propuesto en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 que dio margen a la creación del Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral (CONOCER) para regular competencia, conocimientos, habilidades y destrezas laborales susceptibles de certificación (Liquidano, 2012, p. 53).

Gracias a la lectura de la obra es posible analizar que la gestión del talento humano se enfrenta a grandes desafíos en la era globalizada, ya que el conocimiento tiene un valor económico al igual que la tierra, el trabajo y el capital.

Entre los desafíos a los que se enfrentan los gestores del talento humano, se encuentra principalmente, el cambiar su manera de pensar y actuar, sobre las concepciones que se tiene del hombre; la orientación que se da al personal en la empresa; la percepción que tiene del talento humano y la relación labo-

ral que establece con ese personal que puede ser talentoso para la empresa (2012, p. 58).

Seguramente la aportación de la autora respecto al talento humano es significativa para los interesados en el tema, en especial para empresarios mexicanos que a su vez son dirigentes de organizaciones y gerentes que tienen personal a su cargo los cuales se preguntan ¿cómo gestionar el talento que es clave en sus empresas?, ¿qué prácticas aplicar para que los empleados más valiosos permanezcan en ellas?, y ¿cuáles prácticas mejorarán el desempeño de los mismos?

Para responder estas preguntas, se realizaron varios estudios en Aguascalientes, Durango, San Luis Potosí, Ixtapa-Zihuatanejo, Matamoros y Apizaco, Tlaxcala por medio de una muestra con alrededor de 500 empresas de la manufactura, el comercio y los servicios. Los resultados evidenciaron que las variables contexto organizacional interno empresarial, el perfil del gestor del talento humano, la dirección del personal a través de la comunicación, motivación y la ética, la planeación y los controles estratégicos, los registros y controles administrativos, las prácticas propias de la función de gestionar el talento humano y las prácticas que comparten los propietarios, dirigentes y los gerentes de línea tienen repercusiones en el desempeño de sus empresas (p. 59).

Al analizar la gestión del talento humano, Liquidano utiliza la teoría sistémica la cual resulta útil para entender que la función de este departamento es parte de un sistema mayor que corresponde a la organización, la cual está en constante interacción e interdependencia con el ambiente tanto interno como externo. Igualmente, se mencionan las fases de evolución de la gestión del talento humano, la organización, formalización, especialización y funciones que comparten en la gestión del talento humano (GTH), el perfil del gestor del talento humano, las prácticas de planeación y control estratégicos, así como las prácticas de salida, registros y controles administrativos, las prácticas de GTH ante la globalización y finalmente la identificación del candidato que ingresa a la organización aportando su talento para mejorar la empresa.

Para conocer cada práctica se buscaron las funciones y actividades que realizaba cada empresa para identificar la fase de evolución de cada una y se realizó un cálculo de promedios por dimensión y se consideró el rango establecido por fase de evolución, tal y como lo muestra la tabla de la derecha:

Fase	Rango
Administrativa	1.83
Gestión	1.84 - 2.67
Desarrollo	2.68 - 3.51
Estratégica	3.52 - 4.35
Competencias	4.36 - 5.19
Conocimiento	5.20 - 6

Fuente: Liquidano (2012).

Según los resultados obtenidos por promedios la concepción del hombre predomina la fase de gestión por competencias (4.39), pues concibe al personal con características de desempeño superior. Respecto a la orientación de la empresa (3.6) orienta al personal hacia la estrategia del negocio; la percepción del personal (3.88) es un recurso a optimizar y factor determinante para la mejora de la posición competitiva de la empresa. En cuanto a la relación laboral (3.84) predomina la gestión hacia el cumplimiento de los objetivos, con base en la estrategia del negocio, es decir, predomina la gestión estratégica de recursos humanos (Liquidano, 2012, p. 173).

Se sometieron a un análisis factorial exploratorio 28 prácticas de gestión de talento humano, para validar el instrumento e identificar las variables teóricas subyacentes generadas en el mismo. Se consideraron seis tipos de prácticas las cuales fueron: a) prácticas de entrada o integración; b) prácticas de permanencia; c) prácticas de dirección; d) prácticas de controles administrativos y estratégicos; e) prácticas de planeación estratégica; y f) prácticas de GTH ante la globalización.

La investigación señala que las prácticas de reclutamiento, selección, contratación, inducción, adiestramiento y capacitación se agruparon en la fase de gestión en un rango de 1.84- 2.67.

Las prácticas de formación de personal, plan de vida, promociones, análisis y descripción de cargos, relaciones laborales, quejas y sugerencias, evaluación del desempeño y planeación de recursos humanos alcanzan una evolución apenas en la fase de gestión en un rango 1.84-2.67 y sólo la práctica de sueldos y salarios se identifica en la fase de desarrollo en un rango de 2.68-3.51.

Entre los hallazgos del análisis de frecuencias, se encontró que la fase de evolución de la gestión de Recursos Humanos era la siguiente:

- Fase administrativa: tres empresas que representan el 1.4% del total.
- Fase de gestión: 69 empresas que representan el 31.5%
- Fase de desarrollo: 71 empresas que representan el 32.4%
- Fase estratégica: 57 empresas que representan el 26 %
- Fase por competencias: 17 empresas que representan el 7.8%
- Fase de gestión del conocimiento: dos empresas que representan el .91%

En esta obra el perfil del gestor del talento humano es un elemento muy importante el cual se define como el conjunto o combinación de características generales o cualidades, aptitudes, actitudes, competencias cognitivas, conductuales y técnicas, rasgos personales y demográficos que lo distinguen para tener un desempeño exitoso y le faciliten la solución de situaciones y

problemas del área que dirige, relacionadas con el personal en una organización (Liquidano, 2012, pp. 116-117)

Cabe mencionar que el gestor del talento humano se enfrenta a diferentes desafíos dentro y fuera de la empresa para lograr el mejoramiento, la eficiencia y la eficacia de la organización.

Entre los desafíos del entorno se encuentran la diversidad de la fuerza de trabajo, los nuevos factores demográficos, los cambios económicos y culturales, además de los cambios tecnológicos. Para hacer frente a estos desafíos, el administrador debe poner atención en promover la orientación al propio desarrollo profesional de los recursos humanos, así como beneficios de la formación a nivel organizacional y profesional. Por otro lado, tendrá que estar muy cercano a la realidad del negocio, entenderlo y conocer los posibles requerimientos formativos, para poder anticiparse a las nuevas necesidades (p. 166) y seleccionar adecuadamente al personal ya que este factor es sumamente importante.

Respecto al factor *talento*, el desafío es atraer y retener personal talentoso, el cual se puede utilizar en la generación de programas atractivos para el desarrollo profesional, es decir, la empresa debe buscar ser competitiva e innovadora por medio de perspectivas de crecimiento a corto y largo plazo, con visión y valores corporativos buscando dar seguridad en los puestos de trabajo; con libertad y autonomía, con alta retribución de tal forma que permita al candidato mejorar su estilo de vida.

A través de un lenguaje sencillo y claro María del Carmen Liquidano explica las prácticas de gestión del talento humano desarrolladas en empresas mexicanas y se brinda un test para conocer las principales formas de administrar, la manera de pensar y actuar con el objetivo de identificar las áreas de oportunidad con el fin de mejorar el desempeño de administradores, dueños o jefes de departamento de un negocio.

Entre las preocupaciones de los gerentes se encuentra el avance o retroceso de las empresas por lo que surge la necesidad de medir el desempeño de los negocios y se consideran varios elementos para lograrlo como: el porcentaje de crecimiento de la firma, los porcentajes de crecimiento de ventas, los costos de inventario, el retorno de recursos, la rentabilidad y la calidad del producto y/o servicio (p. 179).

Se puede concluir que el aspecto financiero es muy importante, pero no hay que dejar de lado el factor humano el cual brinda un mejor o peor desempeño de las organizaciones.

Se han realizado numerosos estudios para investigar la relación entre administración del recurso humano y desempeño de las organizaciones. La autora

Menciona que en un estudio realizado por Fyok C.D. en 2001 se muestra la forma de analizar la medición de sistemas para obtener el impacto positivo de los recursos humanos en el desempeño de la firma por medio del scorecard de RH y relaciona a la gente, la estrategia y el desempeño.

Liquidano logra detectar cuatro enfoques en relación a la administración de Recursos humanos (2012, p. 184):

- La relación del Ejecutivo de la ARH, con el desempeño de la firma
- La relación entre las prácticas de la ARH y el desempeño de la firma
- La medición de las prácticas de la ARH y su relación con el desempeño de la firma
- Involucramiento de la estrategia de ARH a la estrategia del negocio y el desempeño de la firma.

Las prácticas de gestión del talento humano se desarrollaron por fases de evolución, entre las que se encuentran la administrativa, de gestión, de desarrollo, estratégica, por competencias y gestión de conocimiento. Por otro lado, se tomó en cuenta la forma de pensar del administrador en cuanto a la concepción del hombre, la orientación que da al personal, la percepción del personal, y la relación laboral que predomina.

Entre los resultados de su investigación de campo respecto a diferentes consideraciones del Ejecutivo de RH, Liquidano señala los porcentajes obtenidos de la siguiente manera:

- 39.27% concibe al hombre como el talento clave para la empresa
- 42.92% la gestión del conocimiento y la orientación del personal preponderantemente es hacia la eficiencia de la empresa
- 34.70% considera el talento y el conocimiento del capital humano
- 44.29% observa que la relación laboral se dirige hacia el cumplimiento de objetivos con base en la estrategia del negocio.

Finalmente, se realiza un test denominado Formas predominantes de gestionar el talento humano, para identificar la fase de evolución en que se encuentran las prácticas que realizan los administradores y, con ello proporcionarles herramientas para valorar su gestión, de esta manera analizar las prácticas que se desarrollan a favor del mejoramiento de la empresa.

En términos generales considero que el libro aporta conocimientos teóricos y empíricos; elementos valiosos para conocer y mejorar la gestión del talento humano en las organizaciones.

La autora reflexiona que la investigación permitirá al lector tener un panorama de los responsables de administrar a los recursos humanos y de las prácticas que realizan. Además permitirá identificar la fase de gestión en que se encuentran las empresas y recomienda a los usuarios de la gestión del talento humano, comparar sus funciones e identificar algunas prácticas para mejorar el desempeño de sus organizaciones.

Doctora María Elena Camarena Adame

*Investigadora de tiempo completo de la Facultad de Contaduría y Administración
Universidad Nacional Autónoma de México*

Referencia del libro

- Liquidano Rodríguez, María Del Carmen (2012). *Gestión del talento humano*. De la fase administrativa a la de gestión del conocimiento. Instituto Tecnológico de Aguascalientes, México.
- Editorial. Instituto Tecnológico de Aguascalientes, México
- Año. 2012
- ISBN. 9786079506087
- Número de páginas. 250

INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

GENERALIDADES

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

Se recibirán artículos científicos y reseñas bibliográficas. Cabe mencionar que los artículos a publicarse deberán ser contribuciones originales y relevantes en el campo de las ciencias administrativas. Deben destacar principalmente la justificación de su aportación y el rigor teórico metodológico. La extensión de los artículos será de entre 4 000 y 10 000 palabras incluyendo tablas, figuras y referencias bibliográficas. Todas las citas deben estar referenciadas en el estilo APA en su última edición (a la fecha es la sexta edición), por lo que se recomienda ampliamente utilizar la función de “Referencias” del Word o un programa como el End Note para cumplir estrictamente con el estilo señalado. Todas las referencias bibliográficas deberán citarse en el cuerpo del artículo y, al seguir el estilo APA, no deberán separarse por el tipo de fuente, sino que estarán listadas en orden alfabético. Se permite utilizar notas al pie de página para realizar alguna explicación pertinente, pero no para citar autores.

El título de los artículos, el resumen y las palabras clave estarán en español e inglés. Se recomienda que el título no exceda las catorce palabras. El resumen contendrá un máximo de 400 palabras e indicará básicamente qué se hizo, cómo se hizo y cuáles son los resultados relevantes que se presentan. Se colocarán entre cuatro y cinco palabras clave.

La estructura básica de un artículo científico es la siguiente:

- Título (Español e inglés)
- Resumen (Español e inglés)
- Palabras clave (Español e inglés)
- Cuerpo del documento:
 - Introducción (Compuesta por los antecedentes, planteamiento del problema, objetivos y justificación del estudio).
 - Revisión de la literatura
 - Métodos
 - Resultados y discusión
 - Conclusiones
 - Referencias.

Las reseñas críticas de libros especializados presentarán una breve introducción con la descripción del contenido de la misma. Presentará principalmente argumentación pertinente que muestre la relevancia de su consulta. La extensión de las reseñas será de un máximo de 3000 palabras. Se incluirá en el cuerpo del documento una imagen de la portada del texto reseñado.

REQUISITOS DE FORMA

Los artículos científicos y reseñas, deben presentarse en el procesador de textos Microsoft Word, tipo de letra Times New Roman a 12 puntos e interlineado de 1.5.

Todos los artículos deberán numerar consecutivamente cada uno de sus apartados a partir de la introducción. Se recomienda consultar el estilo APA en su sexta edición para tal efecto. A continuación se muestra la numeración típica recomendada para este estilo. Nótese que los títulos de primer y segundo nivel no llevan punto final, mientras que el título de tercer nivel sí lo lleva. Para mayores niveles de estructuración en el cuerpo del trabajo consultar el tercer capítulo del manual APA señalado.

1. Introducción
 - 1.1. Antecedentes
 - 1.2. Planteamiento del Problema
 - 1.3. Objetivos
 - 1.3.1. Objetivo general.
 - 1.3.2. Objetivos específicos.

Todas las páginas del documento deberán numerarse en el centro de la parte inferior, incluidas las páginas que contengan el resumen y referencias.

Las tablas y figuras serán numeradas de forma consecutiva, utilizando la palabra completa (Tabla o Figura y después del número se colocará un punto, a continuación la descripción correspondiente). Se cuidará incluir todo material gráfico en su programa original para facilitar su manejo posterior. En el caso de las imágenes se deberá cuidar la nitidez respectiva. Las descripciones de las tablas se colocarán en el encabezado y de las figuras en el pie de las mismas. Se deberá hacer referencia a tablas y figuras por su número en el cuerpo del trabajo. Evitar hacer referencia a ellas como “en la siguiente (o anterior) figura”. El tamaño de letra de la descripción de tablas o figuras será de 11. Todo material gráfico que no sea una tabla se denominará figura. Todo material gráfico no original deberá tener el permiso de reproducción respectivo, esto es responsabilidad exclusiva de los autores.

CITAS Y REFERENCIAS

Las citas textuales o directas deben incluirse entrecomilladas e incluidas en el párrafo cuando son de menos de cuarenta palabras. Cuando una cita textual es de más de cuarenta palabras debe colocarse, en un párrafo aparte con sangría izquierda a lo largo del párrafo citado. Revisar el manual APA para ejemplos específicos. En este tipo de citas deberá indicarse el número de la página de donde fue tomada la información respectiva. Esto último es indispensable por el seguimiento que se pueda dar a la información contenida en los artículos citados.

Se deberá seguir el orden “apellido, año” para la elaboración de las citas. Es importante señalar que en español se recomienda citar a los autores por sus dos apellidos, sin embargo, se debe consultar la forma en como los propios autores citados se referencian a sí mismos para evitar ambigüedades. Se recomienda ampliamente cuidar la elaboración de las citas para no repetir la información dentro de un mismo párrafo, por ejemplo cuando se hace referencia al apellido del autor de un documento leído dentro de la narración propia del párrafo y además se incluye el apellido entre paréntesis.

Por ejemplo: (Stern, 2002, p. 78-79), o bien, (Stern & Thomas, 2002, 78-79).

REQUISITOS PREVIOS Y PROCEDIMIENTO PARA LA REVISIÓN Y ENVÍO DE ORIGINALES

Los artículos remitidos deben cumplir estrictamente con todos los requisitos señalados en este documento para que puedan ser contemplados para su evaluación en ICA, de no ser así, serán devueltos a los autores. Es necesario, por tanto, leer cuidadosamente este documento debido a que será motivo de rechazo su incumplimiento.

Los documentos recibidos pasan por una revisión inicial de la dirección editorial de la revista que permite identificar si los artículos enviados cumplen con las características de originalidad e inédito según la convocatoria y los elementos estructurales y de forma señalados. Una vez aprobada esta primera etapa se enviará un correo electrónico al autor principal, en un máximo de 15 días, que indique si se ha pasado al arbitraje doble ciego de manera anónima por pares académicos externos. De haber pasado esta primera etapa se señalará si el artículo se aprueba sin correcciones, en un máximo de 60 días naturales. El artículo podrá aprobarse con correcciones mínimas, con correcciones mayores o se rechazará. El dictamen del arbitraje es inapelable y se envía con los comentarios respectivos al autor principal. Si el artículo es aceptado los autores se comprometen a realizar las correcciones señaladas en un máximo de cinco días naturales. El comité editorial se reserva el derecho de rechazar el artículo para su publicación de no acatarse los comentarios emitidos en el arbitraje doble ciego.

El envío de documentos para revisión deberá ser acompañado de cinco archivos: *a)* archivo que contenga los datos generales de los autores; *b)* documento de artículo o reseña bibliográfica para su arbitraje y publicación sin los nombres de los autores; *c)* documento con declaración de que el original es inédito y que no está en proceso de revisión en otra publicación; *d)* archivos originales de tablas y figuras; y *e)* en caso de ser aceptado el documento publicable se firmará una carta de cesión de derechos. Para lo anterior, se cuenta con formatos anexos a este instructivo relativos a datos generales de los autores, carta de originalidad y carta de cesión de derechos.

Para preservar el anonimato en el proceso de arbitraje se deberá omitir el nombre del autor o autores en el cuerpo del trabajo. Por lo que el archivo adicional de datos de autores deberá contener la siguiente información:

- En español y en inglés el título del trabajo, resumen y palabras clave.
- Tipo de documento enviado (reseña o artículo de investigación)
- Nombre completo del autor o autores, grado académico y perfil profesional correspondiente.

- Función académica principal desempeñada en su institución de adscripción (investigador, profesor, profesor-investigador, tiempo completo, etc.).
- Nombre completo de la institución de adscripción.
- Dirección, teléfono y fax de la institución de adscripción sin abreviaturas.
- Número del CVU de Conacyt, o bien, en caso de que su residencia sea diferente a México indicar el número del CVU de la Institución de Ciencia y Tecnología afín a su país.
- Nivel del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) Conacyt o bien el reconocimiento nacional de investigadores que sea afín en su país.
- Correo electrónico de cada autor.
- Domicilio para el envío de la revista.

ACUERDO DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Los artículos y reseñas bibliográficas publicados en la *Revista ICA* serán propiedad de la revista y se aceptará el proceso para el procedimiento de evaluación y publicación respectiva, de forma que queda aceptada de antemano los derechos de distribución y reproducción.

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

COORDINACIÓN GENERAL DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

de la Facultad de Contaduría y Administración

de la Universidad Autónoma de Sinaloa.

Boulevard Universitarios y Avenida de las Américas, Módulo IV,
Colonia Universitaria. Código Postal 80013, Culiacán, Sinaloa, México.

Teléfono: 01 (667) 7-52-18-59 extensión 106, Fax (01) (667) 7-52-18-59

correo: icafca@uas.edu.mx

Suscripción Anual y envío \$200.00 m.n.

Coordinación General de Investigación y Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Sinaloa.

Boulevard Universitarios y Avenida de las Américas,

Módulo IV, Colonia Universitaria. Código Postal 80013,

Culiacán, Sinaloa, México. Facultad de Contaduría y Administración.

Teléfono: 01667 7521859, extensión: 106. fax 01667 7521859

Dirección en la que desea recibir la Revista

Nombre completo:

Calle

Colonia

Ciudad

Teléfono (lada)

Correo electrónico

Número

CP

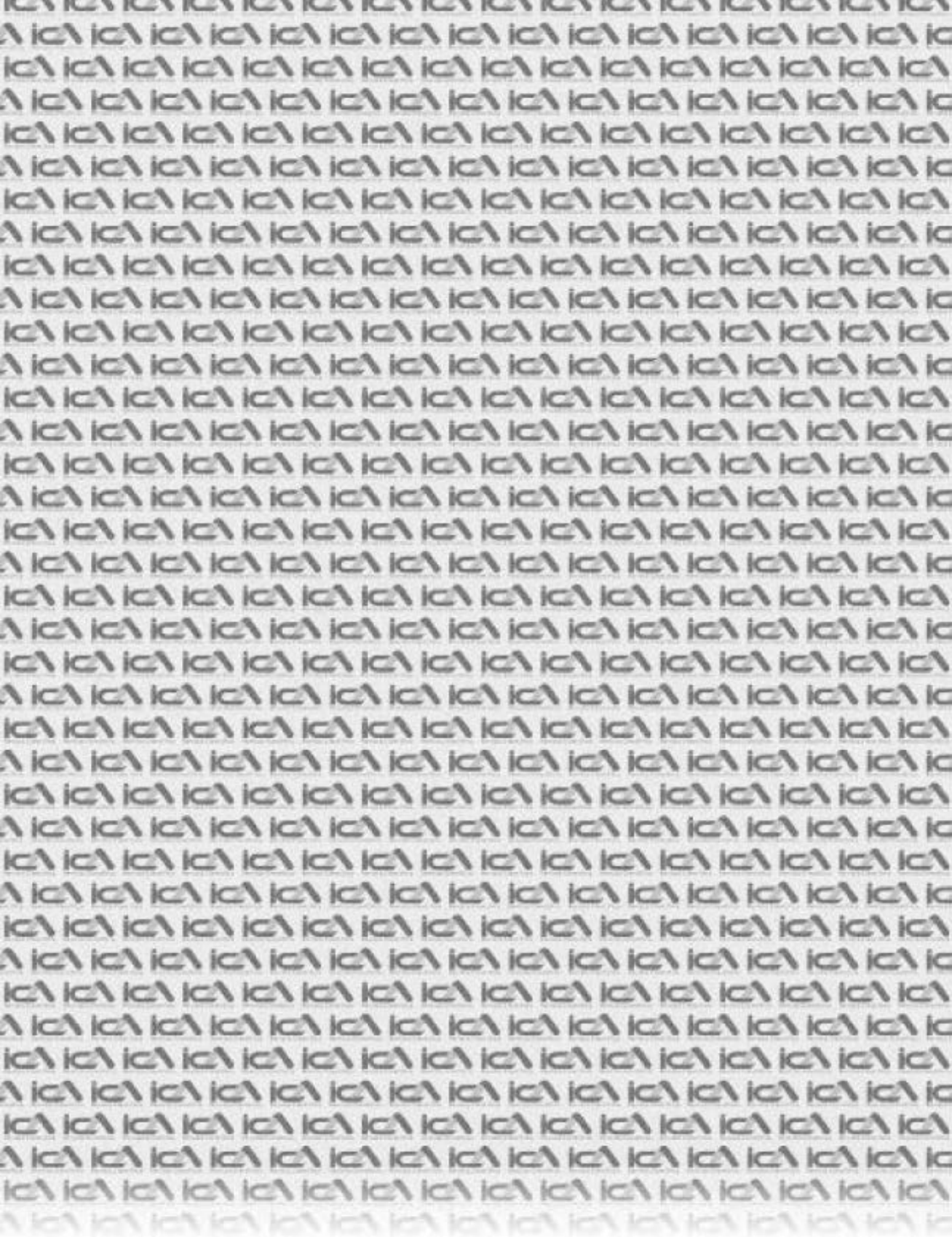
Estado

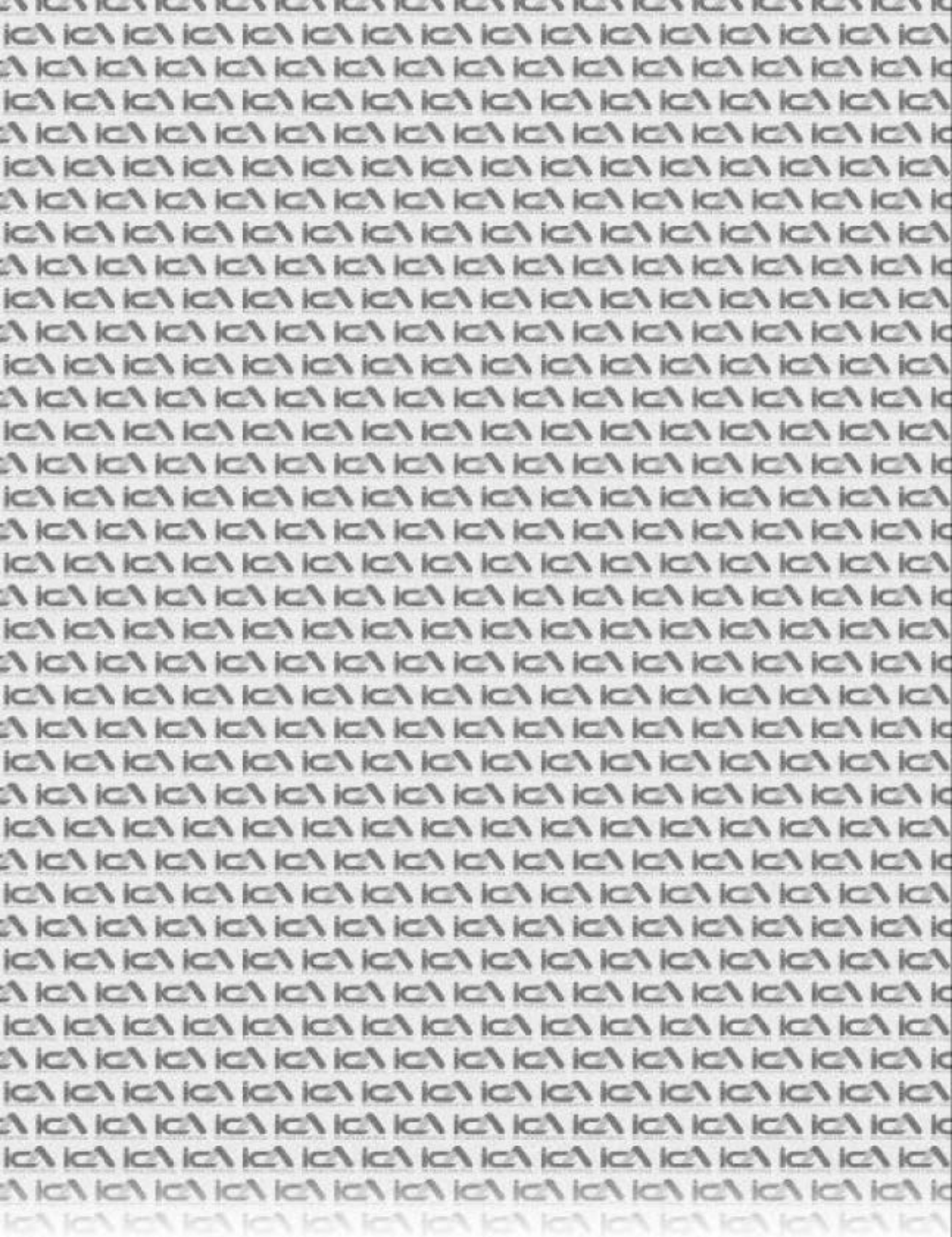


Precio del ejemplar
\$50.00 m.n.

Investigación
en Ciencias
Administrativas **ICA**
Revista Científica

Investigación en Ciencias Administrativas
se terminó de imprimir en los talleres
de SERVICIOS EDITORIALES ONCE RÍOS, S.A. de C.V.
Culiacán, Sinaloa, México el 30 de septiembre de 2015.
Tiraje: 1000 ejemplares.







Facultad de Ciencias
Económicas y Administrativas