

GLOBAL CONFERENCE ON
BUSINESS AND FINANCE
PROCEEDINGS

VOLUME 16, NUMBER 1
2021

ISSN 2168-0612 FLASH
DRIVE

ISSN 1941-9589 ONLINE

The Institute for Business and Finance Research

*Hawaii
January 4-6, 2021*

Global
IBFR

TheIBFR.COM

TABLE OF CONTENTS

ENGLISH PROCEEDINGS	1
MICROPOLITAN STATISTICAL AREAS AND THE BUSINESS CYCLE: THE CASE OF THE PLAINS REGION	2
Bienvenido S. Cortes, Pittsburg State University	2
AMERICAN ECONOMIC NATIONALISM: CORPORATIST, NEOLIBERAL AND NEO-CORPORATIST POLITICAL STRATEGIC RESPONSES TO CONTEMPORARY GLOBAL SYSTEMIC CRISES	17
Benedict E. DeDominicis, Catholic University of Korea	17
THE EU'S COMMON AGRICULTURAL POLICY AND BULGARIA: CRITIQUING THE NEW YORK TIMES 2019 EXPOSE OF CAP CORRUPTION	28
Benedict E. DeDominicis, Catholic University of Korea	28
EFFECTS OF THE USE OF ESTIMATES PER FASB ASC 606 TO THE CONSTRUCTION INDUSTRY	39
Peter Harris, New York Institute of Technology	39
Mercedes Jalbert, The IBFR	39
A CASE STUDY OF ASC 606-REVENUE RECOGNITION WITH CUSTOMERS	41
Peter Harris, New York Institute of Technology	41
CHALLENGES REGARDING MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION DURING THE COVID-19 PANDEMIC	43
George Alexandru Ivan, Valahia University, Romania	43
Andreea-Diana Vasilescu (Roșu-Lis), Valahia University, Romania	43
Marius Roșu-Lis, Valahia University, Romania	43
Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania	43
Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania	43
THE E-COMMERCE GENERATOR OF PROFITABILITY IN SMES IN THE REGION OF GUAYMAS	47
Ana Andrea López Ramos, Instituto Tecnológico de Sonora (México)	47
Luis Enrique Valdez Juárez, Instituto Tecnológico de Sonora (México)	47
OPEN INNOVATION AND THE CIRCULAR ECONOMY A STRATEGY TO INCREASE CORPORATE PERFORMANCE FOR MEXICAN SMEs	65
Luis Enrique Valdez-Juárez, Instituto Tecnológico de Sonora México	65
Dolores Gallardo-Vázquez, Universidad de Extremadura España	65
Blanca Estela Córdova Quijada, Universidad Autónoma de Baja California México	65
María de los Ángeles Cervantes Rosas, Universidad Autónoma de Occidente México	65
Elba Alicia Ramos Escobar, Instituto Tecnológico de Sonora México	65
BUSINESS RISK MANAGEMENT: REQUIREMENTS AND OPTIONS	77
Andreea-Diana Vasilescu (Roșu-Lis), Valahia University, Romania	77
Marius Roșu-Lis, Valahia University, Romania	77
Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania	77
Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania	77
George Alexandru Ivan, Valahia University, Romania	77

THE ROLE OF INVESTMENTS IN THE CURRENT ECONOMIC CONFIGURATION	81
Marius Roșu-Lis, Valahia University, Romania	81
Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania	81
Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania	81
George Alexandru Ivan, Valahia University, Romania	81
Andreea-Diana Vasilescu (Roșu-Lis), Valahia University, Romania	81
THE THEORY OF ASYMMETRIC INFORMATION MARKETS: A LITERATURE OVERVIEW	85
Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania	85
George Alexandru Ivan, Valahia University, Romania	85
Andreea-Diana Vasilescu (Roșu-Lis), Valahia University, Romania	85
Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania	85
THEORETICAL APPROACHES TO ORGANIZATIONAL RISK IN THE CONTEMPORARY ECONOMY	88
Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania	88
Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania	88
George Alexandru Ivan, Valahia University, Romania	88
Marius Roșu-Lis, Valahia University, Romania	88
FACTORS AFFECTING THE ADOPTION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN HEALTHCARE	91
Magda Hercheui, University College London, School of Management	91
Gianluca Mech, University College London, School of Management	91
SALES ANALYSIS FOR INDUSTRIAL SUPPLIES, IN A RETAIL STORE, DURING COVID-19	97
Brenda Alejandra Méndez-Torres, Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla	97
Patricia Cano-Olivos, Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla	97
COMPARISON OF THE ORGANIZATIONAL CLIMATE IN TEACHERS OF A BUSINESS SCHOOL IN MEXICO	107
Eduardo Alejandro Carmona, Universidad Autónoma de Zacatecas	107
Leticia del Carmen Ríos Rodríguez, Universidad Autónoma de Zacatecas	107
Leonel Ruvalcaba Arredondo, Universidad Autónoma de Zacatecas	107
HOW ARE ECONOMIC, SOCIAL AND POLITICAL VARIABLES AFFECTED IN DIFFERENT LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN COUNTRIES?	114
Andrea Smith-Hunter, Siena College	114
Avni Patel, Siena College	114
Parneet Kaur, Siena College	114
James Nolan, Siena College	114
A CASE STUDY OF ACCOUNTING STANDARDS CODIFICATION 842 LEASE ACCOUNTING	120
Umapathy Ananthanaryanan,	120
Peter Harris, New York Institute of Technology	120
Terrance Jalbert, University of Hawaii-Hilo	120
PROJECT RETURN AND ITS IMPACT ON OVERALL PORTFOLIO RETURN RISKS IN AFRICAN CAPITAL MARKETS: A VALIDATION OF NEGATIVE RELATIONSHIP	122
Abubakar Sadiq Saleh, University of Abuja, Nigeria	122

Umar Abbas Ibrahim, Nile University, Abuja, Nigeria	122
RELATION BETWEEN EXECUTIVE COMPENSATION & EVA, AND ACCOUNTING PERFORMANCE INDICATORS FOR CANADIAN LISTED COMPANIES ON TORONTO STOCK EXCHANGE	125
Sekhar Amba, New York Institute of Technology	125
Devinder Singh, New York Institute of Technology	125
SPANISH PROCEEDINGS	144
DESEMPEÑO FINANCIERO DE LA GRAN EMPRESA COMERCIALIZADORA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES NUEVOS EN COLOMBIA	145
Jorge Alberto Rivera Godoy, Universidad del Valle	145
LA EFECTIVIDAD FINANCIERA DE LA GRAN INDUSTRIA DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN COLOMBIA	154
Jorge Alberto Rivera Godoy, Universidad del Valle	154
EL USO DEL DINERO EN EL COSTO, GASTO E INVERSIÓN EN LA SOCIEDAD FAMILIAR	164
Héctor Priego Huertas, Universidad de Colima	164
Alejandro Rodríguez Vázquez, Universidad de Colima	164
Francisco Preciado Álvarez, Universidad de Colima	164
Alfonso Alcocer Maldonado, Universidad de Colima	164
ANÁLISIS FINANCIERO DEL FLUJO DE EFECTIVO DE UNA MEDIANA EMPRESA AGROQUÍMICA DE TECOMÁN, COLIMA. MÉXICO	172
Héctor Priego Huertas, Universidad de Colima	172
Alejandro Rodríguez Vázquez, Universidad de Colima	172
Francisco Preciado Álvarez, Universidad de Colima	172
Alfonso Alcocer Maldonado, Universidad de Colima	172
FINANZAS PERSONALES PARA LOS JÓVENES UNIVERSITARIOS	181
Héctor Priego Huertas, Universidad de Colima	181
Alejandro Rodríguez Vázquez, Universidad de Colima	181
Francisco Preciado Álvarez, Universidad de Colima	181
Alfonso Alcocer Maldonado, Universidad de Colima	181
LA GESTIÓN POR PROCESOS EMPRESARIALES Y EL DESEMPEÑO DE LOS TRABAJADORES: EMPRESA AUTOMOTRIZ DE RAMOS ARIZPE, COAHUILA, MÉXICO	189
Roldán Rodríguez Ruiz, Universidad Autónoma de Coahuila	189
Jesús Alberto Montalvo Morales, Universidad Autónoma de Coahuila	189
Yazmín Guadalupe Cervantes Ávila, Universidad Autónoma de Coahuila	189
Francisco Javier García Rincón, Universidad Autónoma de Coahuila	189
Baltazar Rodríguez Villanueva, Universidad Autónoma de Coahuila	189
LOS PROCESOS DE NEGOCIO COMO INSTRUMENTOS CATALIZADORES EN LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS	200
María Susana Hernández Bonilla, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)	200
FACTORES QUE INCIDEN EN LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA DE ESTUDIANTES DEL NIVEL BACHILLERATO	209
Betzabé del Rosario Maldonado Mera, Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE	209

Nicole Carolina Morales Ortega, Unidad Educativa Fiscal “24 de Mayo”	209
APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO	215
Betzabé del Rosario Maldonado Mera, Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE	215
Juan Carlos Morales, Universidad Indoamérica	215
EVIDENCIA CIENTÍFICA Y GESTIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN EL ÁMBITO EDUCATIVO	220
Betzabé del Rosario Maldonado Mera, Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE	220
HACIA UN FINANCIAMIENTO MÁS ESTRATÉGICO EN MÉXICO	224
Rufina Georgina Hernández-Contreras, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla	224
Mario Aceves-Mejía, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla	224
Daniela Ximena De Ita-Varela, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla	224
IMPACTO DE LA PANDEMIA COVID-19 EN LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA MEXICANA	230
Silvia Mata Zamores, Universidad Autónoma de Aguascalientes	230
María Guadalupe Martínez Alba, Universidad Autónoma de Aguascalientes	230
Edgar Saay Alvarado Padilla, Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Aguascalientes	230
Mario Alberto Franco Sánchez, Promotora Técnica Industrial S.A. de C.V.	230
Jorge Iván Alvarado Padilla, Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias	230
Gonzalo Maldonado Guzmán, Universidad Autónoma de Aguascalientes	230
Carlos Alberto García Munguía, Universidad de Guanajuato	230
J. Refugio Lucio Castañeda, Secretaría de Desarrollo Rural y Agroempresarial	230
EL ADULTO MAYOR EN CARTAGENA DE INDIAS: NECESIDADES, GUSTOS Y PREFERENCIAS POR LAS PRENDAS DE VESTIR	236
Emperatriz Londoño Aldana, Universidad de Cartagena	236
María Eugenia Navas Ríos, Universidad de Cartagena	236
Wilson Enrique Pérez Ríos, Universidad de Cartagena	236
ADULTOS MAYORES, TECNOLOGIA Y REDES SOCIALES	242
Emperatriz Londoño Aldana, Universidad de Cartagena	242
Tare Corcho García, Universidad de Cartagena	242
Hernán Javier Julio Peñaranda, Universidad de Cartagena	242
LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL APROVECHAMIENTO DEL DESECHO SÓLIDO DE LA PRODUCCIÓN DE MEZCAL PARA LA ELABORACIÓN DE BLOQUES DE CONSTRUCCIÓN (ADOBES SUSTENTABLES): EL CASO DE “EL REY DE MATATLÁN” EN OAXACA, MÉXICO	247
Pedro Santiago-Mateo, Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca	247
Rosa María Velázquez-Sánchez, Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca	247
Jesús Gómez-Velázquez, Instituto Politécnico Nacional (México)	247
COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ALIMENTOS EN TIEMPOS DE COVID-19: CASO CARTAGENA	255
María Eugenia Navas Ríos, Universidad de Cartagena	255
Emperatriz Londoño Aldana, Universidad de Cartagena	255
Mayle Contreras Campuzano, Universidad de Cartagena	255
Dayra Michelle Palacio Vivanco, Universidad de Cartagena	255

CLIMA ORGANIZACIONAL EN EL INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR ZACATECAS OCCIDENTE, SOMBRERETE, ZACATECAS	264
Víctor Manuel Pérez García, Instituto Tecnológico Superior Zacatecas Occidente	264
Eduardo Alejandro Carmona, Universidad Autónoma de Zacatecas	264
Rubén Chávez Cháirez, Universidad Autónoma de Zacatecas	264
Sergio Humberto Palomo Juárez, Universidad Autónoma de Zacatecas	264
Marco Iván Ceceñas Jáquez, Instituto Tecnológico Superior Zacatecas Occidente	264
LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y SU UTILIZACIÓN EN LOS SISTEMAS MÉDICOS DE EMERGENCIA.	272
Ángel Arreola-Sánchez, Universidad Veracruzana	272
Omar Juárez Rivera, Universidad Veracruzana	272
Armando Juárez Santiago, Universidad Veracruzana	272
Yara Anahí Jiménez Nieto, Universidad Veracruzana	272
Patricia Espinosa García, Universidad Veracruzana	272

ENGLISH PROCEEDINGS

MICROPOLITAN STATISTICAL AREAS AND THE BUSINESS CYCLE: THE CASE OF THE PLAINS REGION

Bienvenido S. Cortes, Pittsburg State University

ABSTRACT

Past literature has examined the responsiveness of various economies (region, state, and metropolitan area) to changes in the U.S. business cycle. The objective of this study is to determine if spatial disaggregation to the small core city provides further insights to the co-movement of local area conditions to national business swings. Earlier studies have underscored the importance of examining the role of small cities and the factors which influence their sensitivity to the national cycle. This study focuses on another spatially disaggregated level: the micropolitan statistical area which consists of one or more counties with at least one city with more than 10,000 but less than 50,000 people. It focuses on 87 micropolitan statistical areas located in the seven states (Kansas, Iowa, Missouri, Minnesota, Nebraska, North Dakota, and South Dakota) of the Plains region. The study estimates and analyzes the correlations of annual percentage changes in various micropolitan area economic measures (total employment, nonfarm employment, Gross Regional Product, and personal income) with respect to changes in US real GDP over the 1969-2017 period. There are wide variations in business cycle sensitivity of micropolitan areas across-states, within-states, and depending on the specific economic measure used.

JEL: R11, R12

KEYWORDS: Micropolitan, Business Cycle, Sensitivity

INTRODUCTION

Past empirical studies of economic development have traditionally focused on larger areas such as nations, regions, states, and metropolitan areas or large cities, primarily due to data constraints. As more demographic and economic data are gathered for small towns and rural areas, more analyses have been conducted to provide insights on rural-urban differences, local indicators, current trends, and policy targets. The focus of this paper is to examine the dependence of small communities on the overall macroeconomy. The co-movement of local area conditions to national business swings is analyzed for the case of another spatially disaggregated level: the micropolitan statistical area. By definition, a micropolitan area consists of one or more counties with at least one city with more than 10,000 but less than 50,000 people. This study focuses on 87 micropolitan statistical areas located in the seven states (Kansas, Iowa, Missouri, Minnesota, Nebraska, North Dakota, and South Dakota) of the Plains region. It estimates and analyzes the correlations of annual percentage changes in various micropolitan area economic measures (i.e., total employment, nonfarm employment, real Gross Regional Product, and real per capita personal income) with respect to changes in US real GDP over the 1969-2017 period.

A major finding of this study is that there are wide variations in business cycle sensitivity of micropolitan areas across-states, within-states, and depending on the specific economic measure used. Of the seven Plains states, North Dakota's micropolitan areas are the least sensitive to national business swings followed by Kansas. With the exception of a few cases, the micropolitan areas of the other five states follow closely the ups and downs of the national business cycle. Given that the differences in local area sensitivity to national business cycle are highly dependent on the industry mix of the local area, this study further examines the responsiveness of micropolitan area employment in each of 23 two-digit NAICS industries to changes in US real GDP for 1969-2017. The goal is to determine the specific industry or industries whose

employment changes are correlated with the national business cycle for identifying competitive advantages and local policy implications.

The remainder of the paper is organized as follows. The next section presents some related past literature, followed by a discussion of the historical correlations of micropolitan area indicators with respect to the national business cycle. Analysis of this micropolitan area-business cycle co-movement is extended to the various industry levels. A simple theoretical model showing micropolitan responsiveness to changes in US GDP as a function of industry mix is then tested. Finally, a summary and conclusions are discussed.

LITERATURE REVIEW

The relationship between the growth of local economies and the national economy has been a subject of interest for a long time. The determination of this local conditions-national business cycle linkage as a co-movement or co-dependence or even as no relationship at all has been difficult given the realities of geography, differences in resource base or industrial composition, as well as policy targets and solutions. Earlier studies (Bell and Jayne (2009) and Peterson and Manson (1982)) have underscored the importance of examining the role of small cities and the factors which influence their sensitivity to the national cycle. As Peterson and Manson (1982) put it: “Understanding the reasons for recent changes in local cyclical sensitivity make for one of the most policy-relevant avenues of research.”

Past studies on the linkage between regional economies and the national economic cycle focus on states (Carlino, 2003; Owyang, Rapach, and Wall, 2009, Gascon and Haas, 2019), metropolitan areas (Shea, 1996; Carlino, DeFina, and Sill, 2001; Araís, Gascon, and Rapach, 2016), and counties (Han and Goetz, 2015; Gascon and Reinbold, 2019). In particular, these studies underscore the relevance of industry mix as a major determinant of the responsiveness or sensitivity of local economies to changes in the national economy.

Although the U.S. national economy is an amalgam of its individual state economies, there is a good degree of heterogeneity in the responsiveness of state economies to the national business cycle. In an earlier state-level study, Carlino (2003) finds that the co-movement or “cohesion” of cycles for a specific industry across states is greater than that across various industries within a particular state. Thus, he asserts that the effect of national shocks on industries within a state lessens over time. Owyang *et al* (2009) show that the “closeness” of states to the national economic cycle is related to differences in industrial composition, average establishment size, agglomeration economies, as well as the characteristics of a neighboring states. More recently, Gascon and Haas (2019) estimated correlations of the change in state employment and the change in US real GDP from 1990-2019; they find that differences in responsiveness of states to the business cycle can be explained by the mix of high and low-sensitive state industries as well as by other state-level attributes such as education, establishment size, housing supply, and urban density.

This line of research has been extended to more disaggregated economic units such as metropolitan cities and counties. For example, in their 2016 study of metropolitan areas, Arias, Gascon, and Rapach find that national recessions in the 1990s and 2000s adversely affected some MSAs more severely than others; they also identified several large city-level factors which explain this differential impact including education level, housing supply, and spillover effects. More recently, at the county-level, Gascon and Reinbold (2019) conclude that rural area growth from 2012-15 is slower than urban areas due to the rural areas’ “greater exposure to the government sector and lower exposure to private service-providing sector.”

Given the extant literature, this current study further examines the line of inquiry by looking at a more disaggregated economic area: small cities called “micropolitan statistical areas.” By definition, a micropolitan area consists of one or more counties with at least one city with more than 10,000 but less than 50,000 people. Research on micropolitan areas have been conducted by Davidsson and Rickman (2011), Cortes, Davidsson, and McKinnis (2015), Cortes and Ooi (2017), and Davidsson and Cortes (2017),

among others. The significant role of micropolitan areas in local economic development has recently been emphasized by Liu, Qian, and Haynes (2020). Thus, the objectives of this current study are twofold:

First, to analyze the sensitivity or correlation of micropolitan economic activity relative to national business cycles;

Second, to identify and measure the effects of industry mix and other local area factors on differences in micropolitan areas' sensitivity to the business cycle.

ANALYSIS OF PLAINS REGION MICROPOLITAN AREAS

This study focuses on 87 micropolitan statistical areas located in the seven states (Kansas, Iowa, Missouri, Minnesota, Nebraska, North Dakota, and South Dakota) of the Plains region. It estimates and analyzes the correlations of annual percentage changes in various micropolitan area economic measures (i.e., total employment, nonfarm employment, real Gross Regional Product, and real per capita personal income) with respect to changes in US real GDP over the 1969-2017 period. Data are gathered from the Woods and Poole Economics database for all U.S. counties and micropolitan areas (see <https://www.woodsandpoole.com/>). For the seven Plains states, the number of micropolitan areas studied are Kansas (15), Iowa (13), Minnesota (18), Missouri (19), Nebraska (9), North Dakota (4), and South Dakota (9), for a total of 87 micropolitan statistical areas.

To identify which micropolitan areas and their industries are affected by the national business cycle, a similar procedure following earlier studies by Bernan and Pfeeger (1997) and Gascon and Haas (2019) is applied. Historical correlations of annual percentage changes in various micropolitan area economic measures with respect to changes in US real GDP over the 1969-2017 period were first calculated. The four economic variables tested are total employment, total nonfarm employment, real Gross Regional Product (in 2012 \$), and real per capita personal income (in 2012 \$). The time-series correlations of each micropolitan area variable relative to national cyclical swings are evaluated for the magnitude (percentage change in response to a 1% change in US real GDP) as well as the statistical significance of the correlation (up to 10% level of significance). The objective is to see if there is consistency in the responsiveness or sensitivity of micropolitan areas to the national business cycle. The estimated correlation coefficients (using EViews software) are presented in Table 1. The main findings are:

First, there are wide variations in business cycle sensitivity of micropolitan areas across-states, within-states, and depending on the specific economic measure used.

Second, of the micropolitan areas in each state, some showed statistically insignificant correlations. This means that the local area is not sensitive to or does not follow national cycles.

Kansas – 9 of the 15 micros showed insignificant correlations based on one or more of the four variables; 4 of the 9 had consistent insignificant results based on all four micropolitan variables.

Iowa – only one (Spencer) of 13 showed insignificant results for total and nonfarm employment.

Minnesota – only 2 of the 18; Wahpeton is insignificant for employment but not GRP and income.

Missouri – 5 of the 19 indicated insignificant correlations for one or more of the variables;

these five micropolitan areas showed no correlations based on real personal income.

Nebraska – 3 of the 9 micropolitans showed no correlation.

North Dakota – all micropolitans indicated no correlation in spite of a few relatively large magnitudes in estimated coefficients.

South Dakota – only 1 of the 9 micros exhibited insignificant results; Spearfish showed no significant correlation coefficients except for personal income.

Third, Table 1 shows the results of regressing each of the four micropolitan area variables on changes in real US GDP. The estimated correlation coefficients are tested for significance at the 10 percent level. Each micropolitan area is then checked for consistency in significant/insignificant coefficients. Of the 87 Plains micropolitan areas: (a) 61 micros (or 70%) had significant correlations with the national business cycle; (b) of the remaining micropolitan areas, 8 had insignificant correlations for all four variables while 18 indicated mixed results; (c) these findings indicate that checking the co-movement of a local economy with the national business conditions depends on what economic variable or indicator is used.

Fourth, the mean responses of the four micropolitan area variables relative to US GDP changes are:

	Total Employ	Nonfarm Employ	GRP	Personal Income
Mean	0.4007	0.4589	1.0147	0.7881

Fifth, of the seven Plains states, North Dakota's micropolitan areas are the least sensitive to national business swings followed by Kansas. With the exception of a few cases, the micropolitan areas of the other five states follow closely the ups and downs of the national business cycle.

Table 1: Correlation Coefficients of Micropolitan Area Variables with Respect to National Cycle

State	Micropolitan Area	Total Employment	Nonfarm Employment	Gross Regional Product	Personal Income per Capita
Kansas	Atchison	0.7142	0.7942	0.8428	0.6805
	Coffeyville	0.6085	0.6470	1.0012	0.5750
	Dodge City	0.1853*	0.2203*	0.4149*	0.3608*
	Emporia	0.3804	0.4181	0.5923	0.3062*
	Garden City	-0.0113*	0.0318*	0.1479*	0.3353*
	Great Bend	0.1849*	0.1954*	0.1933*	0.3452*
	Hays	0.0892*	0.1238*	0.0638*	0.7181
	Hutchinson	0.2790	0.3066	0.6140	0.3886
	Liberal	0.0488*	0.0783*	0.2024*	0.4622*
	McPherson	0.5477	0.6340	0.8168	0.8037
	Ottawa	0.3730	0.4625	0.7814	0.3322*
	Parsons	0.6658	0.7273	0.7103	0.1837*
	Pittsburg	0.2660	0.2790	0.4760	0.3237
	Salina	0.2426	0.2661	0.3402*	0.4108
	Winfield	0.4027	0.4480	0.8551	0.6792
Iowa	Carroll	0.3183	0.3955	1.7148	1.6412
	Clinton	0.3813	0.3955	0.9186	0.8164
	Fairfield	0.9690	1.0762	2.5137	1.7719
	Ft. Dodge	0.3845	0.4137	1.1420	0.8655
	Marshalltown	0.2312	0.2558	0.5431	0.5590
	Mason City	0.3825	0.4157	1.0000	1.0401
	Muscatine	0.2678	0.2803	0.7952	0.6982
	Oskaloosa	0.7404	0.8841	1.8418	1.2559
	Ottumwa	0.5377	0.5598	1.0916	0.4485
	Pella	0.7111	0.7769	1.9724	0.9113
	Spencer	0.1892*	0.2135*	1.1221	1.4485
	Spirit Lake	0.4341	0.4849	2.0294	1.5853

Minnesota	Storm Lake	0.4425	0.5454	1.7710	1.3166
	Albert Lea	0.5396	0.6513	1.1405	1.0289
	Alexandria	0.5661	0.6772	1.5397	0.6527
	Austin	0.0413*	0.0709*	0.4827*	0.2725*
	Bemidji	0.5660	0.5924	1.0530	0.5730
	Brainard	0.5729	0.6105	1.1763	0.4727
	Fairmont	0.4632	0.6472	1.5730	1.5697
	Faribault-Northfield	0.3488	0.4062	0.9930	0.6308
	Fergus Falls	0.2825	0.4042	1.4534	0.6482
	Grand Rapids	0.6489	0.6705	0.9569	0.2735*
	Hutchinson	0.5197	0.6478	1.5875	0.9797
	Marshall	0.4027	0.5051	1.4450	1.3163
	New Ulm	0.3398	0.4154	1.3179	0.9896
	Owatonna	0.5810	0.6484	1.2016	0.7510
	Red Wing	0.4227	0.5352	1.2956	0.8419
	Wahpeton	0.1081*	0.1653*	1.8167	3.3031
Willmar	0.4619	0.5701	1.2853	0.9612	
Winona	0.6080	0.7033	1.4475	0.7737	
Worthington	0.2276	0.3554	0.9947	1.1969	
State	Micropolitan Area	Total Employment	Nonfarm Employment	Gross Regional Product	Personal Income per capita
Missouri	Branson	1.0247	1.0980	1.8421	0.1518*
	Farmington	0.5561	0.5813	0.7334	0.1832*
	Ft. Leonard Wood	-0.1695*	-0.1692*	-0.4431*	0.4142*
	Ft. Madison-Keokuk	0.6489	0.7338	1.3596	0.9074
	Hannibal	0.3861	0.4657	1.0133	0.7417
	Kennett	0.4541	0.5581	1.3377	0.6614
	Kirksville	0.2501	0.2937	0.8581	0.4553
	Lebanon	0.8614	0.9821	1.6441	0.1890*
	Marshall	0.4270	0.4892	1.0574	0.9357
	Maryville	0.5473	0.7026	1.3907	1.4636
	Mexico	0.6557	0.7460	1.4938	1.2259
	Moberly	0.7839	0.8360	1.1732	0.5329
	Poplar Bluff	0.6915	0.7572	1.1453	0.4374
	Quincy, IL-MO	0.3958	0.4295	0.7921	0.6063
	Rolla	0.5446	0.5727	0.7495	0.1725*
	Sedalia	0.7589	0.8418	1.3070	0.6370
Sikeston	0.5331	0.6027	0.9818	0.8491	
Warrensburg	0.8374	0.9399	1.3076	0.5750	
West Plains	0.7124	0.8017	1.8183	0.5641	
Nebraska	Beatrice	0.4301	0.4871	0.7328	0.2193*
	Columbus	0.5002	0.5590	1.1671	0.9290
	Fremont	0.4241	0.4615	0.5557	0.5703
	Hastings	0.3971	0.4305	0.7471	0.5309
	Kearney	0.5094	0.6117	1.0505	0.9361
	Lexington	-0.0767*	-0.0484*	0.7174*	0.8389
	Norfolk	0.3317	0.4032	1.0453	1.0997
	North Platte	0.5028	0.5558	1.2591	0.9761
Scottsbluff	0.0850*	0.1248*	0.7230	0.4816*	
N Dakota	Dickinson	-0.4147*	-0.4382*	-0.2081*	0.5603*
	Jamestown	0.1975	0.2430	1.1715	0.8298*
	Minot	-0.1098*	-0.1145*	0.2447*	0.6425*
	Williston	-0.8095*	-0.8666*	-1.0052*	0.6714*
S. Dakota	Aberdeen	0.4071	0.4537	1.0231	1.0863
	Brookings	0.5336	0.5929	1.3517	0.7510
	Huron	0.2785	0.3160	0.9739	1.2799
	Mitchell	0.3011	0.3233	1.0453	0.9237
	Pierre	0.2608	0.2774	0.6973	0.6348
	Spearfish	0.1583*	0.1542*	0.5282*	0.8351
	Vermillion	0.5994	0.6750	1.4348	1.5994
	Watertown	0.4176	0.4533	1.2319	0.9605
Yankton	0.3690	0.3967	0.9574	1.0095	

Note: Data are the correlations of the change in micropolitan economic variable and the change in real U.S. GDP for 1969-2017. *Not statistically different from zero.

As discussed earlier, a major factor causing the differences in local area sensitivity to national business cycle is the “type of jobs” or the industry mix of the local area. For each of the 87 micropolitan areas, the author estimated the responsiveness of employment in each of 23 two-digit NAICS industries to changes in US real GDP for the 1969-2017 period. Employment data by 2-digit NAICS industry are gathered from Woods & Poole Economics. The objective is to determine the specific industry or industries whose employment changes are correlated with the national business cycle. To this end, the estimated regression coefficients are tested for significance at the 10 percent level; the sign of each statistically significant coefficient indicates whether a particular sector is procyclical or countercyclical. A total of 2001 micropolitan industry regressions were calculated (using EViews); estimated coefficients are available from the author. Table 2 shows the number of significant business cycle-industry correlations for each state in the Plains region.

Table 2: Responsiveness of Micropolitan Area Industry to Changes in US GDP (No. of significant correlations)

	Kansas	Iowa	Minnesota	Missouri	Nebraska	N. Dakota	S. Dakota	Total # of Correlations by Sector
Industry								
Farming	0	0	1	1	0	0	0	2
Forestry, etc.	3	0	4	6	0	1	2	16
Mining	1	0	2	5	0	1	0	9
Utilities	1	2	1	2	2	0	0	8
Construction	5	5	10	15	4	0	6	45
Manufacturing	8	10	12	16	5	1	5	57
Wholesale Trade	3	1	7	3	0	0	0	14
Retail Trade	4	10	13	11	3	0	5	46
Transportation	3	4	3	4	5	0	1	20
Information	5	9	9	11	6	1	7	48
Finance & Ins.	2	2	2	3	1	0	1	11
Real Estate	5	2	4	7	1	0	0	19
Professional	1	2	8	5	5	1	2	24
Management of companies	3	0	1	0	0	1	0	5
Administrative & support	2	4	4	5	4	0	3	22
Educational	1	1	2	1	1	1	1	8
Health Care	1	4	5	6	2	1	6	25
Arts & entertainment	1	7	12	5	1	0	4	30
Accommodation & food	3	9	11	10	5	1	5	44
Other services	5	4	11	13	6	1	6	46
Federal civilian	6	1	3	1	0	0	2	13
Federal military	0	3	0	1	0	1	1	6
State & local government	1	2	3	5	3	0	0	14
Total correlations by state	64	82	128	136	54	11	57	

Note: Data are the number of significant correlations of industry employment with respect to the national business cycle, calculated for 23 industries for 87 micropolitan areas of the Plains region.

Several results are notable from Table 2:

First, based on total significant correlations by state, the micropolitan areas of Missouri and Minnesota are the most responsive to changes in the US GDP, followed by Iowa micropolitan areas, and then by the group comprising Kansas, South Dakota, and Nebraska. The least sensitive are the micropolitan areas in North Dakota. Of course, it's important to note that North Dakota also has the least number of micropolitan areas in the study.

Second, in terms of specific industry, manufacturing has the greatest number of significant correlations between micropolitan area employment changes and changes in the national economy. Manufacturing is followed by information services, retail trade, other services, construction, and accommodation & food services. This finding mirrors the responsiveness of US industries at the national level. Examining industries at the 2-digit level not only indicates the co-movement of micropolitan areas to national business swings but also shows the growing importance of different service sectors such as information and other services as well as highlights the traditional role of small cities or micropolitan area cores as local retail trade centers for food, lodging, and also arts and entertainment.

Third, the least responsive private sectors for micropolitan areas are farming, management of companies, educational services, utilities, and mining.

Fourth, there is significant heterogeneity among the micropolitan areas within a state and across states. The next step of the analysis is based on the findings from Table 2. For the five most sensitive industries (manufacturing, information, retail trade, other services, construction) and for the least responsive sectors (farming, management of companies, educational services, utilities, and mining) identified in Table 2, the percentage shares of total micropolitan area employment for 2017 are estimated and presented in Table 3 and Table 4, respectively.

Table 3 below shows the percentage of micropolitan area employment accounted for by the five most sensitive sectors: manufacturing, information, retail trade, other services, construction. On average, manufacturing accounts for 10-16% of micropolitan employment for all Plains states' micropolitan areas except for North Dakota where manufacturing makes up for just over 4% of all employees. The retail trade sector accounts for the largest employment share in micropolitan areas located in Missouri and the Dakotas. Construction is found to be correlated with business cycle movements at the disaggregated level of the micropolitan area, similar to state-level and metropolitan areas. An interesting finding is the growing importance of the service sector, primarily information services and other services.

Table 3: Employment Shares (%) of Micropolitan Area Industries Most Responsive to the Business Cycle

		Manufacturing	Information	Retail Trade	Other Services	Construction
State	Micropolitan Area					
Kansas	Atchison	12.96	0.71	8.33	5.43	5.36
	Coffeyville	15.14	0.54	9.43	4.46	4.32
	Dodge City	27.83	2.42	9.56	4.62	3.65
	Emporia	15.22	1.51	10.49	4.6	3.12
	Garden City	15.48	0.54	12.2	4.72	4.89
	Great Bend	5.66	0.49	10.13	4.55	4.85
	Hays	3.78	1.63	10.71	5.01	4.11
	Hutchinson	8.81	1.29	10.11	5.34	4.84
	Liberal	23.25	0.66	10.82	4.9	3.49
	McPherson	20.79	0.64	8.24	5.08	5.49
	Ottawa	6.17	0.38	11.52	5.65	5.49
	Parsons	15.03	0.74	8.37	4.48	2.48
	Pittsburg	11.62	1.23	10.01	4.33	3.9
	Salina	12.4	0.53	11.59	5.21	4.46

	Winfield	19.56	0.7	9.15	4.87	3.3
	Average	14.25	0.93	10.04	4.88	4.25
Iowa	Carroll	8.49	1.15	11.77	5.3	5.29
	Clinton	16.42	1.85	11.55	4.9	4.81
	Fairfield	8.33	1.42	10.18	5.8	4.43
	Ft. Dodge	10.54	1.79	12.51	4.94	7.13
	Marshalltown	20.76	0.91	11.38	5.89	4.73
	Mason City	9.32	1.39	12.71	5.25	5.19
	Muscatine	27.71	0.48	9.02	4.99	4.38
	Oskaloosa	14.49	1.11	12.4	6.65	5.4
	Ottumwa	17.39	0.84	12.71	6.34	4.37
	Pella	29.02	0.66	9.03	4.18	4.81
	Spencer	5.65	2.06	14.24	4.88	5.6
	Spirit Lake	14.48	0.73	13.1	5.03	7.02
	Storm Lake	25.04	0.55	9.81	3.9	3.6
	Average	15.97	1.15	11.57	5.23	5.14
Minnesota	Albert Lea	15.65	0.84	13.57	6	4.68
	Alexandria	13.04	1.01	12.72	6.43	6.57
	Austin	17.48	1.13	10.34	5.95	4.02
	Bemidji	4.61	1.6	12.99	5.53	6.37
	Brainard	6.4	0.99	13.01	5.83	7.41
	Fairmont	9.68	0.79	13.06	5.74	4.84
	Faribault-Northfield	13.6	1.06	9.8	5.92	5.57
	Fergus Falls	12.7	1.15	10.56	6.05	6.89
	Grand Rapids	5.11	0.88	13.18	6.86	5.71
	Hutchinson	22.75	1.01	11.44	5.44	4.94
	Marshall	10.65	0.82	11	5.15	3.99
	New Ulm	15.82	1.64	10.82	4.92	6.03
	Owatonna	22.33	0.89	12.59	4.7	3.56
	Red Wing	15.18	0.76	9.78	5.73	4.85
	Wahpeton	14	0.9	8.15	5.31	5.62
	Willmar	13.52	0.85	11.32	5.27	6.02
	Winona	18.74	2.06	9.8	4.51	3.44
	Worthington	21.96	0.77	11.54	5.79	3.86
	Average	14.07	1.06	11.43	5.62	5.24
Missouri	Branson	1.8	1.23	14.8	5.71	4.12
	Farmington	6.29	0.73	12.78	5.83	5.71
	Ft. Leonard Wood	0.84	0.49	7.83	3.84	2.95
	Ft. Madison-Keokuk	15.77	0.55	11.05	6.11	6.27
	Hannibal	13.08	0.58	13.86	4.56	6.02
	Kennett	2.77	0.45	12.05	5.2	2.92
	Kirksville	6.96	0.95	12.2	6.05	4.29
	Lebanon	27.29	0.84	12.51	5.79	4.45
	Marshall	16.44	1.25	10.1	5.05	3.58
	Maryville	10.48	0.82	11.33	4.93	4.1
	Mexico	16.05	0.87	10.86	6.61	4.11
	Moberly	8.22	0.92	11.65	5.03	4.34
	Poplar Bluff	9.57	0.71	12.65	5.87	4.86
	Quincy, IL-MO	10.09	1.44	12.98	6.28	4.64
	Rolla	4.92	0.81	11.68	5.1	4.02
	Sedalia	17.74	1.51	11.23	6.29	3.87
	Sikeston	11.56	1.1	8.46	6.09	5.53
	Warrensburg	5.74	0.49	8.22	4.65	4.54
	West Plains	11.25	1.14	12.05	5.94	4.1
	Average	10.36	0.89	11.49	5.52	4.44
Nebraska	Beatrice	11.89	0.72	11.09	5.9	5.1
	Columbus	23.22	0.58	11.2	5.2	6.23
	Fremont	16.07	0.84	12.47	5.76	4.95
	Hastings	11.86	0.78	10.77	6.06	6.19

	Kearney	9.29	1.13	12.11	6.07	5.79
	Lexington	22.75	0.67	9.55	5.29	4.25
	Norfolk	11.4	0.97	11.52	5.62	5.91
	North Platte	1.64	0.99	11.76	5.85	5.42
	Scottsbluff	4.37	1.43	11.6	5.63	6.03
	Average	12.5	0.9	11.34	5.71	5.54
North Dakota	Dickinson	5.7	0.84	10.19	5.08	7.23
	Jamestown	8.29	0.96	11.57	5.22	4.68
	Minot	1.45	1	11.85	5.15	5.39
	Williston	1.48	0.55	7.94	3.52	9.5
	Average	4.23	0.84	10.39	4.74	6.7
South Dakota	Aberdeen	11.12	1.07	12.27	5.04	5.22
	Brookings	17.68	0.69	9.72	4.14	4.33
	Huron	16.16	0.83	9.76	5.25	4.88
	Mitchell	12.03	1.61	13.48	4.84	6.58
	Pierre	0.86	1.32	11.88	5.93	6.07
	Spearfish	3.27	1.06	10.7	5.13	6.79
	Vermillion	2.72	0.4	9.84	4.99	3.3
	Watertown	13.98	0.96	14.43	5.43	6.48
	Yankton	19.18	1.1	11.58	4.34	4.57
	Average	10.78	1	11.52	5.01	5.36

Note: Data are the percentage shares of micropolitan area employment accounted for by the five most business cycle-sensitive sectors in each of the 87 micropolitan areas.

Regarding the five low-sensitive industries of the micropolitan areas (see Table 4 below), a good deal of heterogeneity exists across the seven Plains states. For North Dakota, mining is the most dominant in terms of employment shares ranging from over 28% in Williston to approximately 4% in Minot. For the other states on average, the largest employment share is in the farm sector followed by educational service; however, farming averages only 4-6% of micropolitan employment and education accounts for 1-3%. Some micropolitan areas have a relatively high employment share in agriculture such as Beatrice (NE) and Fergus Falls (MN) at 9%, while a few have minimal employment shares (only 1%) in farming such as Branson (MO) and Spearfish (SD). The percentage of micropolitan area employment in education ranges from a low of 0.34% in Lebanon (MO) to a high of almost 10% in Faribault-Northfield (MN).

Table 4: Employment Shares (%) of Micropolitan Area Industries Least Responsive to the Business Cycle

State	Micropolitan Area	Farming	Management	Education	Utilities	Mining
Kansas	Atchison	7.48	0.7	2.6	1.06	0.86
	Coffeyville	5.01	0.07	1.04	0.36	2.63
	Dodge City	3.36	0.45	1.31	0.55	0.42
	Emporia	5.34	0.08	0.77	0.75	1.7
	Garden City	4.58	0.36	0.55	1.45	3.21
	Great Bend	3.78	0.48	0.74	0.54	19.26
	Hays	2.38	1.35	1	0.05	17.19
	Hutchinson	4.25	2.17	0.7	0.96	2.62
	Liberal	3.16	0.2	0.38	0.61	5.14
	McPherson	5.14	1.2	2.98	0.23	5.28
	Ottawa	7.14	0.48	1.98	0.03	2.51
	Parsons	6.47	0.65	0.4	0.62	0.55
	Pittsburg	3.5	1.58	0.85	0.52	0.54
	Salina	2.78	1.44	1.53	0.57	2.16
	Winfield	4.77	0.18	3.33	0.71	4.37
	Average	4.61	0.76	1.34	0.6	4.56
Iowa	Carroll	6.65	0.33	4.29	0.37	0.56
	Clinton	4.26	0.25	2.06	0.38	0.24
	Fairfield	5.24	1.01	10.1	0.19	0.41
	Ft. Dodge	4.18	0.81	1.31	0.31	0.51
	Marshalltown	4.06	0.18	0.54	0.66	0.45
	Mason City	3.62	0.68	1.04	0.33	0.27
	Muscatine	2.5	2.54	0.17	0.63	0.23
	Oskaloosa	8.52	0.53	4.3	0.43	0.01
	Ottumwa	3.22	0.32	1.4	0.88	0.13
	Pella	4.41	0.35	5.03	0.23	0.27
	Spencer	5.91	0.84	0.74	0.47	0.64
	Spirit Lake	3.07	0.45	0.75	0.18	0.38
	Storm Lake	6.12	0.06	3.46	0.48	0.01
	Average	4.75	0.64	2.71	0.43	0.32
Minnesota	Albert Lea	6.83	0.16	0.54	0.58	0.16
	Alexandria	3.83	0.28	0.87	0.29	0.24
	Austin	5.26	2.74	1.14	0.09	0.19
	Bemidji	2.04	0.12	1.4	0.58	0.52
	Brainard	1.81	0.33	1.81	0.35	0.17
	Fairmont	7.44	0.4	1.11	0.51	0.23
	Faribault-Northfield	3.7	0.76	9.99	0.22	0.23
	Fergus Falls	8.85	0.52	0.91	0.41	0.35
	Grand Rapids	1.77	0.09	0.76	1.77	1.97
	Hutchinson	4.37	0.54	1.04	0.35	0.35
	Marshall	4.79	2.83	1.18	0.1	0.27
	New Ulm	5.87	1.56	2.37	0.22	0.16
	Owatonna	3.28	0.12	0.55	0.41	0.12
	Red Wing	5.63	1.04	1.02	2.31	0.14
	Wahpeton	9.8	0.43	0.55	0.47	2.12
	Willmar	4.78	0.69	0.9	0.26	0.45
	Winona	4.13	2.8	5.62	0.18	0.2
	Worthington	7.36	0.19	1.64	0.19	0.3
	Average	5.09	0.87	1.86	0.52	0.45
Missouri	Branson	1.01	0.29	2.09	0.4	0.57
	Farmington	2	0.49	0.71	0.28	0.41
	Ft. Leonard Wood	1.73	0.04	1.07	0.26	0.28
	Ft. Madison-Keokuk	8.38	0.17	1.99	0.37	0.26
	Hannibal	6	0.19	2.76	0.66	0.59
	Kennett	3.31	0.42	0.48	0.16	0
	Kirksville	7.94	0.52	3.24	0.58	0.01

	Lebanon	6.81	0.25	0.34	0.49	0.29
	Marshall	7.69	1.21	2.67	0.46	0.18
	Maryville	9.47	0.46	1.04	0.88	0.62
	Mexico	7.27	0.37	1.38	0.71	0.34
	Moberly	5.88	2.81	0.67	0.67	0.66
	Poplar Bluff	3.24	0.1	0.52	0.51	0.25
	Quincy, IL-MO	4.05	0.31	2.04	0.41	0.67
	Rolla	2.86	0.11	0.99	0.16	0.21
	Sedalia	4.9	0.57	0.86	0.31	0.27
	Sikeston	2.45	0.9	0.78	0.53	0.29
	Warrensburg	5.81	0.08	1.22	0.3	0.29
	West Plains	6.8	1.53	0.47	0.56	0.39
	Average	5.14	0.57	1.33	0.46	0.35
Nebraska	Beatrice	9.13	0.51	0.67	0.05	0.56
	Columbus	4.42	0.26	1.15	0.7	0.17
	Fremont	3.49	0.18	3.21	0.24	0.2
	Hastings	2.83	0.9	3.33	0.03	0.19
	Kearney	3.96	2.19	0.74	0.16	0.22
	Lexington	8.14	0.61	0.59	0.13	0.5
	Norfolk	5.99	0.46	1.15	0.11	0.29
	North Platte	6.53	0.31	0.75	0.16	0.44
	Scottsbluff	6.6	0.51	0.63	0.26	0.29
	Average	5.68	0.66	1.36	0.2	0.32
North Dakota	Dickinson	3.6	0.45	1.15	0.34	14.65
	Jamestown	7.31	0.55	4.83	0.63	0.36
	Minot	3.93	0.24	0.69	0.32	3.76
	Williston	2.14	0.17	0.36	0.76	28.46
	Average	4.25	0.35	1.76	0.51	11.81
South Dakota	Aberdeen	4.86	0.95	2.2	0.48	0.16
	Brookings	4.31	1	1.1	0.29	0.64
	Huron	7.37	1.22	1.45	0.65	0.94
	Mitchell	4.27	0.5	2.72	0.37	0.23
	Pierre	3.39	0.21	1.08	0.31	0.27
	Spearfish	1.6	0.62	0.67	0.26	2.07
	Vermillion	4.68	0.19	1.14	0.33	0.24
	Watertown	5.09	0.75	1.25	0.24	0.17
	Yankton	3.72	0.36	2.87	0.3	0.49
	Average	4.37	0.64	1.61	0.36	0.58

Note: Data are the percentage shares of micropolitan area employment accounted for by the five least business cycle-sensitive sectors in each of the 87 micropolitan areas.

A SIMPLE MODEL OF MICROPOLITAN AREA SENSITIVITY TO THE NATIONAL BUSINESS CYCLE

After examining the responsiveness of micropolitan areas and their respective industries to changes in the macroeconomy, the next question is: what factors determine this linkage? To measure the effects of industry mix and other local area factors on differences in micropolitan areas' sensitivity to the business cycle, a simple economic model is estimated, following Gascon and Haas (2019):

Micropolitan responsiveness to changes in US GDP = function of: (Employment shares of the five highest-sensitive industries and five lowest-sensitive industries)

where the dependent variable is the historical correlation between the annualized change in various economic measures (total employment, nonfarm employment, GRP, and personal income) of a micropolitan area with respect to changes in US real GDP over the 1969-2017 period. The independent variables indicate the initial or beginning industry mix for a micropolitan area: 1969 total employment shares of the five most-

sensitive micropolitan sectors and the 1969 combined employment shares of the five least-sensitive micropolitan sectors, respectively. There are 87 micropolitan areas in the sample.

Consistent with past studies, the results in Table 5 indicate that a micropolitan area's industry mix generally has a positive and significant influence on how closely a micropolitan area's economy follows changes in the national economy. However, depending on the economic indicator, the combined differential impact of the employment shares of high- and low-sensitive micropolitan industries only explains 10-33% of the responsiveness of micropolitan economies to the national business cycle, as shown by the values of the adjusted R-squared. As such, other characteristics of, and across, micropolitan areas may be more important.

Table 5: Micropolitan Area Responsiveness as a function of Industry Mix

	Total Employment	Nonfarm Employment	Gross Regional Product	Personal Income per Capita
Constant	0.1529	0.1041	-0.1722	-0.0888
High-sensitive sectors share	0.0091 (2.8256)***	0.0103 (2.9114)***	0.0182 (2.9208)***	0.0013 (0.2861)
Low-sensitive sectors share	-0.0049 (-0.9215)	-0.0012 (-0.2057)	0.0313 (3.0294)***	0.0494 (6.4757)***
Adjusted R-squared	0.0956	0.0808	0.1216	0.3298
F-statistic	5.5455	4.7819	6.9523	22.1635
Prob(F-statistic)	(0.0055)	(0.0108)	(0.0016)	(0.0000)
No. of observations	87	87	87	87

Note: This table shows the OLS regression estimates for the model, with micropolitan-business cycle correlations as dependent variable and employment shares of the most-sensitive and least-sensitive micropolitan industries as explanatory variables. ***Significant at the 1% level.

To account for other micropolitan area economic attributes, an aggregate variable or index is added to the model. This variable is taken from POLICOM Corporation's Micropolitan Economic Strength Index (2020). The micropolitan strength index is a weighted composite of the growth of different economic variables such as wages, earnings, welfare payments, and medical aid to the poor. According to Fruth (2020):

"The economic strength rankings are created so POLICOM can study the characteristics of strong and weak economies. The highest ranked areas have had rapid, consistent growth in both size and quality for an extended period. The lowest ranked areas have been in decline for an extended period." p. 3

The 2011 micropolitan rankings are added as an explanatory variable; this initial ranking represents the state of the micropolitan economy at the early part of the time period under study. Based on the Table 6 results, the initial micropolitan ranking has a negative and significant impact on the sensitivity of micropolitan performance, after accounting for industry mix. Thus, the higher the ranking number (i.e., the less prosperous the local area) of the micropolitan area, the less sensitive the area is to changes in the national business cycle. To check for robustness in the results, an alternative ranking variable was used: the difference in micropolitan ranking from 2011-2017. The empirical results indicated that the improvement in the ranking of a micropolitan area does not affect the responsiveness of the local area to national cyclical changes. This begs the question as to whether the vitality of a micropolitan area is more dependent on localized business cycles than on national business conditions.

Table 6: Micropolitan Area Responsiveness as a Function of Industry Mix and 2011 Ranking

	Total Employment	Nonfarm Employment	Gross Regional Product	Personal Income per Capita
Constant	0.1801	0.1342	-0.1390	-0.0906
High-sensitive sectors share	0.0059 (1.9123)*	0.0069 (2.0006)**	0.0144 (2.2733)**	0.0015 (0.3174)
Low-sensitive sectors share	-0.0116 (-2.2121)**	-0.0086 (-1.4888)	0.0231 (2.1543)**	0.0499 (6.1123)***
2011 Ranking	-0.0007 (-3.7768)***	-0.0008 (-3.7808)***	-0.0009 (-2.2583)**	-0.0001 (-0.1615)
Adjusted R-squared	0.2189	0.2064	0.1625	0.3220
F-statistic	9.0355	8.4572	6.5610	14.6130
Prob(F-statistic)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0005)	(0.0000)
No. of observations	87	87	87	87

Note: This table shows the OLS regression estimates for the model, with micropolitan-business cycle correlations as dependent variable and employment shares of the most-sensitive and least-sensitive micropolitan industries and the 2011 micropolitan ranking as explanatory variables. *, **, ***Significant at the 10%, 5%, 1% level respectively.

CONCLUSIONS

There has recently been much interest in exploring the co-movement or sensitivity of local economic activity to the national business cycle. However, Peterson and Manson (1982) caution that:

“These results suggest that there is little policy insight to be gained from simple time series analysis of city cycles in relation to national economic cycles. An extrapolation of past cyclical behavior into the future presumes a stability of city response that is unlikely to be observed. More valuable is the testing of hypotheses regarding the effect of industry mix, labor market characteristics, and age of capital on differences across cities in cyclical sensitivity and on changes over time in individual cities' cyclical exposure.” p. 31

The current study extends this line of research by examining the case of the micropolitan statistical area. It focuses on the 87 micropolitan areas located in the seven Plains states of Kansas, Iowa, Missouri, Minnesota, Nebraska, North Dakota, and South Dakota. Using monthly data for the 1969-2017 period, historical correlations of changes in U.S. real GDP and changes in four economic indicators (total employment, nonfarm employment, Gross Regional Product, and personal income) for each micropolitan area are calculated. The findings show that around 70% of the micropolitan areas have significant correlations with the national business cycle. There is a great deal of heterogeneity across states, however, with Missouri and Minnesota more sensitive to the business cycle and North Dakota the least responsive. This heterogeneity is further evidenced across the various industries of the seven Plains states. The mix of industries has been a critical determinant of how connected a local economy is to the national economic activity. Although as with previous research, this study finds the industrial composition of micropolitan areas to be a significant factor in explaining the link between micropolitan economic performance and the national business cycle, this “closeness” tends to be diminishing as the geographical unit of study becomes smaller, consistent with Carlino and DeFina (2003). Thus, the smaller cities, towns or micropolitan statistical areas may not be as tied to national business swings. Their competitive strengths and other attributes (ex., natural amenities, location, entrepreneurship, and social capital) may be more inherent; for example, see the “Most Dynamic Micropolitans” report by DeVol and Crews (2019). The relevant issue for micropolitan areas is not how co-dependent they are with the macroeconomy, but what incentives, policies, and strategies do they have to support existing firms, attract new investment, and promote overall quality of life.

REFERENCES

- Arias, Maria A., Charles S. Gascon, and David E. Rapach (2016) “Metro Business Cycles,” *Journal of Urban Economics*, vol. 94, July, p. 90-108.
- Bell, David and Mark Jayne (2009) “Small Cities? Towards a Research Agenda,” *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 33.3, September, p. 683-99.
- Berman, Jay and Janet Pflieger (1997) “Which industries are sensitive to business cycles?” *Monthly Labor Review*, February, p. 19-25.
- Carlino, Gerald A. and Robert H. DeFina (2003) “How Strong is Comovement in Employment Over the Business Cycle? Evidence from State/Industry Data,” FRB Philadelphia Working Paper, March.
- Carlino, Gerald A., Robert H. DeFina, and Keith Sill (2001) “Sectoral Shocks and Metropolitan Employment Growth,” *Journal of Urban Economics*, vol. 50, p. 396-417.
- Cortes, B. S. and Zheng Yao Ooi (2017) “The Impact of SBA Lending Activity on Micropolitan Statistical Areas in the U.S. Southeast,” *International Journal of Business and Finance Research*, 11(2), p. 1-8.
- Cortes, B. S., Davidsson, M., and McKinnis, M. R. (2015) “Growth and Volatility of Micropolitan Statistical Areas in the U.S.,” *International Journal of Business and Finance Research*, 9(4).
- Davidsson, M. and B. S. Cortes. (2017) “The Role of the Housing Supply and the Regulatory Environment in Economic Growth of Micropolitan Statistical Areas,” *The Journal of Regional Analysis and Policy*, vol. 47(1), p. 49-61.
- Davidsson, Michael and Dan S. Rickman (2011) “U.S. Micropolitan Area Growth: A Spatial Equilibrium Growth Analysis,” *The Review of Regional Studies*, vol. 41, p. 179-203.
- DeVol, Ross and Jonas Crews (2019) “Most Dynamic Micropolitans,” Walton Family Foundation Report, February, <https://8ce82b94a8c4fdc3ea6d-b1d233e3bc3cb10858bea65ff05e18f2.ssl.cf2.rackcdn.com/5c/8c/4394fbc0412ca328b10bc03323be/most-dynamic-micros-final-edits.pdf>
- Fruth, William H., POLICOM Corporation Economic Strength Rankings -- 2020, in: <https://policom.com/wp-content/uploads/2020-STRENGTH-RANKINGS.pdf>
- Gascon, Charles S. and Jacob Haas (2019) “The Role of Industry Mix in Regional Business Cycles,” FRB of St. Louis *Regional Economist*, 4th quarter.
- Gascon, Charles S. and Brian Reinbold (2019) “Industry Mix May Help Explain Urban-Rural Divide in Economic Growth,” FRB St. Louis *Regional Economist*, 2nd quarter.
- Han, Yicheol and Stephan J. Goetz (2015) “The Economic Resilience of U.S. Counties during the Great Recession,” *The Review of Regional Studies*, vol. 45, p. 131-149.
- Liu, Shiqin, Haifeng Qian, and Kingsley E. Haynes (2020) “Entrepreneurship in Small Cities: Evidence from U.S. Micropolitan Areas,” *Economic Development Quarterly*, pp. 1-19.

Peterson, George E. and Donald M. Manson (1982) “Economic Analysis of Effects of Business Cycles on the Economy of Cities,” report submitted to the U.S. Dept. of Housing and Urban Development, <https://www.huduser.gov/portal/Publications/pdf/HUD-004039.pdf>

Owyang, Michael, David E. Rapach, and Howard J. Wall (2009) “States and the Business Cycle,” *Journal of Urban Economics*, 65(2), 181-94.
<https://s3.amazonaws.com/real.stlouisfed.org/wp/2007/2007-050.pdf>

BIOGRAPHY

Bienvenido S. Cortes is Associate Dean and MBA Director of the Kelce Graduate School of Business. He can be contacted at the Kelce College of Business 101B, Pittsburg State University, 1701 S. Broadway, Pittsburg, KS 66762.

AMERICAN ECONOMIC NATIONALISM: CORPORATIST, NEOLIBERAL AND NEO- CORPORATIST POLITICAL STRATEGIC RESPONSES TO CONTEMPORARY GLOBAL SYSTEMIC CRISES

Benedict E. DeDominicis, Catholic University of Korea

ABSTRACT

The political theory focus of this paper is the relevance of corporatism to meet the nationalist backlash against the increasing global interdependence that elites have encouraged through neoliberal strategies. The paper analyzes the Trump administration's resistance to international cooperation to counteract the negative externalities causing human-induced climate change. It thereby explicates the political assumptions and prescriptions underlying national strategic models of development. Great power competition for power and influence intensifies in an international political system in which the sources of power and influence increasingly depend upon sustainable development. It explores how reactionary populism emerges from perceived threat to core cultural group traditional supremacy within the national polity. This group heretofore set the institutionalized, stereotyped norm standards of individual and constituency behavior and relations. It highlights the foundational path dependency of the American state being reflected in contemporary American white populist status grievances. They utilize the language of conservative evangelical Christian identity to mobilize their social movement political resources. American foundational colonial ideologies in early modern capitalist plantation-based slavery and legacies of de facto casteism are a symbol set. Postwar emerging transnational normative authority centers reflected in international law progressively challenge the utilitarian relevance of these traditional, stereotyped norms and ethics.

JEL: E, F, H, J, K, L, M, N, O, P, Q

KEYWORDS: Corporatism, Covid-10, Epistemic Community, Neoliberalism, Political Strategy, Social Identity

INTRODUCTION

The modal Trump enthusiast opposes transnational epistemic communities which pose a unique threat to the global cooperation to face critical interdependency crises. This resistance lies partly in the white nationalist regime control base of the US authorities (Ward, 2018). Core group evangelical supporters of Trump tend not to see evidence of systemic racism in terms of systematic disproportionate use of police violence against African Americans. "In 2018 when PRRI [Public Religion Research Institute] conducted a poll that asked about recent killings of black men by the police, 70 percent of white evangelicals said they were isolated incidents rather than reflective of a broader pattern" (Peters, 6/2020, para. 35). Economic nationalism amidst ineluctable global interdependency incentivizes polity trends favoring functional corporatist approaches to managing interdependency. These economic policies include the discipline of macroeconomics and its Keynesian neoclassical manifestation as its foundation. These trends interact with the international political system to display their prevailing institutional manifestations which in the postwar US has centered upon the development of the national security state. "Experts in both national security and health security see the [Covid-19] pandemic as a [US] national security threat. They note that China and Russia are expanding their sphere of influence by promising vaccines to other countries in need" (Sanger and Stolberg, 2020, para. 18).

Neoliberalism opposes social intervention to counteract the effects of white supremacy. It served as a reservoir of romantic symbol sets, i.e. the “American Creed,” which is classical liberalism (Lipset, 1997, 143-44). “(Neo)liberalism” is a conservative ideological-“epistemological” justification denying the institutional legacy of segregation and “exclusion” that created contemporary diversity that necessitates state intervention for “equity.” [Neo] “liberalism produces forms of exclusion based on difference, then denies the very existence of the difference that it produces” [sic] (Berg, 2012, 511). Transnational epistemic communities highlighting global community vulnerability interdependencies due to systemic institutional exclusion are perceived as posing an imperial threat to the ethno-racial-sectarian nation state. These perceived threats are manifest in conspiratorial stereotypes (Cottam and Cottam, 2001). These transnational imperial conspiratorial stereotypes are analogues of Hobson, Lenin and Stalin’s stereotyped perception of threat from transnational capitalism orchestrated from London and Washington. “The superior polity’s bureaucracy will be viewed as monolithic and exceedingly rational, quite capable of controlling and orchestrating all phases of political and economic life in the inferior polity—whether de jure or de facto—with what is seen as a “hidden hand” technique” (Cottam, 1994, 188). One impact of the Covid-19 global pandemic is the heightened awareness of the US polity interdependency with global trends. Pandemic control policy responses include designating agricultural workers and grocery store employees as essential workers to the national community. The authorities previously classified these predominantly low wage earners as unskilled, including many undocumented immigrants. The pandemic response highlights the institutional legacy of marginalization and calls for state intervention for pay equity. “Over half of workers designated essential in the United States are women; their jobs are typically paid well below the median hourly wage of a little over \$19 an hour” (Sussman, 2020, para. 5).

This policy of designating workers as essential highlights corporatist attitudinal responses to national crisis amidst mass perceived global interdependence. The necessity of international cooperation for disaster relief to produce and dispense billions of SARS-CoV-2 vaccine doses portends a global expansion of multinational corporate and governmental collaboration. “Disaster capitalism” responding to calamities had previously displayed an orientation towards neoliberal policy advocacy by external donors to the benefit of both metropole-headquartered for-profit and non-profit entities (Schuller and Moldonado, 2016). The exponentially larger scale of the Covid-19 pandemic contributes to global political tensions. For example, international influence competition between Russia, China and the US, may produce a new stage in global economic integration.

LITERATURE REVIEW

Keynesian vs Neoliberal Corporatism

The development of macroeconomics reflects the rise of corporatism as a national political strategy fundamentally incorporating international relations because of its focus on national systems. GDP is a transnational epistemic concept for critical comparison of diachronic epochs of a national community and synchronically with other national polities. It is a strategy reflecting economic nationalism: managing the economy for the national welfare in terms of generating the power capabilities for addressing national security challenges and nationalist motivations. As Keynesian macroeconomics has developed, it has been the foundation for de facto benign corporatism in industrialized societies in order to achieve social welfare/social justice objectives, namely, “employment creation” (Dow, 2017, 34). These policy patterns involve government agencies increasing their economic sector intervention, while libertarian critics warn of consequent “crony capitalism” (Walker, 2017, 416). In the midst of the economic dislocation that the Covid-19 pandemic engendered, one pundit Farhad Manjoo noted, “[n]ear the end of his Keynes book [*The Price of Peace: Money, Democracy, and the Life of John Maynard Keynes*], [Zachary D.] Carter writes that Keynesianism “is not so much a school of economic thought as a spirit of radical optimism, unjustified by most of human history and extremely difficult to conjure up precisely when it is most needed: during the

depths of a depression or amid the fevers of war” (2020, para. 19). That is, Keynesianism assumes the political capacity of liberal American state authorities in the form of the government to orchestrate societal constituencies and the power capacities. These capabilities became globally hegemonic. Post-Cold War state models of development are geographically distributed according to socio-political international delineators. “US hegemony system of states and neoliberalism constitute thus a first globalization path that is now in crisis, opening up a trend toward multi-polar globalization having as a principal engine the irruption of China, the BRICS, and the Global South, as an unarticulated supranational hegemonic project” [sic] (Ordóñez and Sánchez, 2016, 25).

Even von Hayek neoliberalism is a form of economic nationalism fine tuning Keynesian macroeconomic management. It incorporates greater reliance on market forces, but a strong state was always a requirement to make it function. In this context, Dow notes that social redistributive government expenditures as a percentage of the GDP within the OECD countries has shown an inexorable increase, from 17% of GDP to 22% in 1960-2015. “Despite all the efforts of activist regimes from Reagan and Thatcher to small-government advocates on both sides of Australian politics, neither government expenditures nor revenues have declined since the mid-1970s” (Dow, 2016, 263). Smith notes that neoliberal public policy prescriptions responded to perceived dysfunctions from the immediate postwar social democratic growth in welfare state policies. For example, “public choice” policy applications since the 1980s include “new public management” approaches favored by the World Bank.

“There is a narrative whereby the ideas of Hayek, which were marginalized during the historically short period of social democratic dominance that followed the Second World War, were taken up by politicians, think tanks and academics and influenced policy makers in the 1980s looking to solve the problems of big government. [...] [W]hat is clear is that this sort of neoliberalism has been influential where governments have wanted it to be so” (Smith, 2016, 332). Externally, neoliberalism’s global expansion after the collapse of the Soviet Union was the essence of the “Washington consensus” (Gentile and Tarrow, 2009, 469). It was an American form of what Hans Morgenthau labelled “nationalistic universalism.” “Each nation comes to know again a universal morality—that is its own national morality—which is taken to be the one that all the other nations ought to accept as their own” (Herrmann, 2019, 5-6, quoting Morgenthau, 1973, 252). To the extent that motivated reasoning drives foreign public opinions to accept these nationalistic universal claims of the initiator, the initiator generates influence over their thinking and behavior. Power is defined here as the “exercise of influence over the minds and actions of others” (Cottam and Gallucci, 1978, 4). These nationalistic universal claims combine with other power capabilities of the initiator. They thereby provide a psychological route by which to acquiesce to or support the expansion of the national influence of the initiator. History is littered with failures to persuade targets to accept this hegemony often because of the nationalism of the target community being evoked by the perceived imperial threat from the initiator.

Internally, regardless of party, when one party controls the US presidency and both houses of Congress, US government spending increases. “As is so often the case with one-party control, as in Mr. Trump's first years, big spending took hold. According to the Cato Institute, over Mr. Trump's four years, spending went up by a total of 10 percent. Something similar happened under George W. Bush: Spending shot up 24 percent” (Mair, 2020, para. 4). The eclipse of neoliberalism especially amidst the Trump administration’s response to the pandemic indicates the movement of American economic nationalist policies more consciously in favor of corporatism. It constitutes a convergence with the Beijing consensus, i.e., state-led corporatism. “If Mr. Trump did anything, [American Enterprise Institute scholar] Mr. Levin said, it was to shatter the notion that voters want Republicans to talk about smaller government. “A lot of people have been instinctively, reflexively saying, ‘We can’t be spending this kind of money right now.’ And I’m thinking, what voters want that? Who’s saying don’t give us money?” he said” (Peters, 11/2020, para.18).

Hall analyzes four different “domains” in American climate change discourse to compare and contrast their respective articulation of their orientations: “science and policy analysis, conservative skepticism and

denial, geopolitical security and environmental movements” (Hall, 2016, 1). His analysis of geopolitical security does contain one sole reference to “international competition” over arctic natural resources that will become available for exploitation due to retreating sea ice (Hall, 2016, 28). This analysis suggests that the American nation state authorities will functionally mobilize American nationalism as a value to integrate these domains and their respective constituency carriers. In contrast, continental European societies developed political cultures through centuries of state-sanctioned churches legitimating hierarchical authority (Lipset, 1997). A perceived national security threat from China’s global influence will critically shape American leadership oversight of the integration of constituency attitudes regarding climate change to produce a strategic thrust.

Social Identity and American Nationalism

Cottam and Cottam apply social identity theory from social psychology to analyze the political psychology of group behavior. They note that individuals seek to maintain a positive self-image while engaging in social comparison while concurrently forming ingroups. Upon comparing one’s ingroup with another other and perceiving one’s own status as inferior and therefore one’s self-image as negative, the perceiver can respond with three psychological and behavioral strategies. One strategy is social mobility, i.e., attempt individually to join the perceived superior status group. A second strategy is social creativity, i.e., the perceiver compensates by changing the evaluation criteria, selecting those on which the perceiver views their ingroup as superior over the outgroup. For example, ‘my Native-American people are marginalized, but we are out in front fighting global climate change by resisting fossil fuel industry oil pipelines crossing our territory.’ A third strategy is open intergroup conflict, i.e., social competition, in which the ingroup perceiver views the relationship with the outgroup as zero-sum. Any gain by the outgroup is perceived as coming at the cost to the ingroup. National self-determination movements by definition seek to break the relationship through secession to form their own sovereign community (2001, 88-93).

Providing these social creativity opportunities requires that marginalized communities be well-organized with representatives speaking for the group. Until recently, the US authority system has often coopted Black potential and actual leadership. As a consequence of slavery era white self-justificatory motivated reasoning, African Americans were stereotyped as backward as part of its marginalization. This perceptual awareness existed within the African American community of its institutionalized lower socio-economic and political hierarchical status. Cottam and Cottam advocate making available opportunities for integration for those members in the marginalized, stereotype condition beyond their expectations and persuading them to take advantage of those opportunities. Thereby, these prevailing stereotypes of self and other may disintegrate. A large gap exists between principled recognition of racial inequality and inclination to implement those policies even though people know that racism is unacceptable and that stereotypes are oversimplifications. That is, the racism “often goes underground” (2001, 274).

Global Interdependency, Social Movements and Neo-Corporatism

This relationship becomes more obvious as women moved into the workforce over the last 50 years out of necessity. The Covid-19 pandemic and the shelter-at-home and social distancing enforcements it has necessitated as intensified the contradictions between traditional gender role identity and the rapidly changing economy. One *New York Times* participant observation piece on this issue continues to generate letters in response to it, weeks after it was published on July 5, 2020. The writer highlights the intense distress she and her family are facing as a consequence of schools being closed with working parents now responsible for providing childcare 24/7. It therefore generates an incentive to shift away from normative habitual parochialism because it provokes questioning of what had habitually been assumed. The response of the evangelical right has been a backlash against these challenges that upend traditional WASP romanticized stereotypes about patriarchy and racial division and differentiation boundaries.

DATA AND METHODOLOGY

Nationalizing, Securitizing, Evaluating and Monetizing Labor Contributions to American GNP

Keynesian macroeconomics is a consequence of the rise of the nation state amidst growing recognition of global national interdependency. It is consequently comparative in nature, and it can change as the report above regarding defense services in the past being incorporated in GDP calculations while effective pandemic social distancing by workers on paid furlough/unemployment insurance is not. Paying for goods that are tools for providing collective security goods is incorporated into GDP figures because those products are purchased by the government representing the nation state. The individual service providers of this public good, soldiers, were paid a salary which was incorporated in GDP as part of the government budget. Paying people to go into lockdown with unemployment and other benefits is also in effect a salary for the national public good of public health. It is incorporated into GDP figures through government spending. It can potentially increase national mobilization and capability base by increasing the flexibility in authority control over resources, particularly if a massive public infrastructure bill is passed after the pandemic is over. Thereby, a great, rapid increase in employment through reallocation of resources will work to prevent labor skills from deteriorating.

Traditionally caregiving/caretaking is an occupation in which women overwhelmingly predominate. In the midst of her own divorce, Brooks (2020) calls for caregiving/caretaking to be recognized as an occupation requiring remuneration independently of marital status. In the reconceptualization of social relations, i.e., recognizing care giving as a state issue of higher importance, women gain not only more opportunities for social mobility by material support. They also gain recognition of their status as forming the next generation of citizens of the state, i.e. they gain an opportunity for social creativity. The modern welfare state generates and distributes opportunities for social mobility and social creativity to avoid social competition. It may not be successful in multinational states, at least not under a democratic system, but it may work in compound identity nation states like the US if allowed to do so by the WASP core. The welfare state is about regime maintenance in the era of mass politics and political awareness and participation. This era, along with formation of large primary terminal identities, also pushes for the development of statewide institutions, i.e., social mobility and social creativity opportunities for the politically aware.

The emergence of these statewide institutions is a functional goal and effect of social movements among societal actors seeking social mobility and social creativity opportunities. That is, differences must be accommodated rather than used as a basis for ascriptive hierarchical status differentiation. For example, women must not be professionally negatively evaluated as an ascribed group within the economic and business sector because they get pregnant while men do not. The state must step in and provide childcare support as well as educational policy changes to satisfy national citizenship self-identity status equivalency demands. Senator Elizabeth Warren at the 2020 Democratic National Convention that nominated Joe Biden and Kamala Harris, described childcare as part of the US national infrastructure. “We build infrastructure like roads, bridges, and communications systems so that people can work,” she said. “That infrastructure helps us all because it keeps our economy going. It’s time to recognize that childcare is part of the basic infrastructure of this nation — it’s infrastructure for families” (North, 2020, para. 22).

RESULTS AND DISCUSSION

American Exceptionalism

Neoliberalism is secular American nationalistic universalism. Evangelical Protestantism is sectarian American nationalistic universalism. Neoliberalism focuses on private sector interests in the American polity, the political evangelicalism focuses on civil society church interests in the American polity. Secularism is under challenge everywhere because it does not provide satisfying emotional gratification to

those who are not enamored of scientific progress because they cannot participate effectively in it. White Anglo-Saxon Protestant culture dominated what became the modern American nation state, into which subsequent European migrants assimilated, overcoming differing degrees of resistance. WASP culture and the stereotypes that associate with its institutions became the core assumptional bases for moral and ethical norms including towards authority, i.e., the American Creed (Lipset, 1997, 143-44). White dominance and the religious and ideological justifications for this supremacy, i.e. motivated reasoning, emerged to justify marginalizing those enslaved and those who were dispossessed of their lands.

These self-justifying, cognitively-balanced perceptions of in and outgroups and their members constitute prevailing respective attitudes/worldviews/beliefs among racial majority and minority ingroups. Societal change, punctuated by violence, e.g., the American Civil War, made the rhetorical public advocacy of white supremacy increasingly problematic. Affirmation of self-identification with an affinity ingroup is a significant causal factor for motivated reasoning behind the interpretation of facts produces social meanings of these facts. “Extending the analysis of previous papers, this one has suggested that ideologically motivated reasoning is in fact expressively rational at the individual level, because it conveys individuals’ membership in and loyalty to groups on whom they depend for various forms of support, emotional, material, and otherwise (Hillman, 2010; Akerlof and Kranton, 2000)” [sic] (Kahan, 2013, 419). Notably, Kahan continues, “Not all risks and policy-relevant facts have this quality; indeed, relatively few do, and on the vast run of ones that do not (e.g., that pasteurization removes infectious agents from milk; *that fluoridation of water fights tooth decay*; that privatization of the air-traffic control system is inimical to air safety), we do not observe significant degrees of ideological or cultural polarization” [emphasis added] (Kahan, 2013, 419). The John Birch Society had a leadership role in opposing water fluoridation, alleging it to be part of a Communist conspiracy “to destroy America’s children” (Stewart, 2002, 430). It publicly associates itself with Joe McCarthy’s legacy (Ibid., 426). It has been described as a reactionary authoritarian populist precursor to the alt-right nationalist base of Trumpism (Heikkilä, 2017, 3).

Progressive social movements by their nature tend to seek to diversify the actual American core, authority ethical norms system. These actual prevailing patterns of societal interaction emerged historically upon the basis of white supremacy. To modify them requires intervention by the state authorities, who tend to resist to avoid disrupting the political system and constituencies that empower them as the authorities. Social movements as sustained, contentious politics are necessary in order to disrupt this system to require an accommodation in order to re-stabilize the local or national political system. I.e., it requires creating more substantive opportunities for social mobility and creativity for the heretofore marginalized. It also requires more social mobility and creativity opportunities by those conservative constituencies that perceive a threat to their status position and are prone to engage in social competition.

A Path Forward

The American Judicial System as Corporatist Epistemic Community

A debate has arisen over whether sustainable development norms have become binding international legal principles on States as articulated by national judiciaries (Alhaji, 2003). Sustainable development integrates human rights and development norms with a focus on policy implementation as monitored by UN and other international organizations (Hunt, 2017). The G20 has emerged as a “transgovernmental regulatory network” (TRN) that purports to offer greater political flexibility in international policy coordination (Cho and Kelly, 2017, 492). This paper suggests that a drawback of the more informal TRN approach forsakes the development of an international legal architectural framework around which global civil society may coalesce and form. The existence of such formal legal architectures encourages the formation of supraordinate attitudes among the global attentive public. Cho and Kelly (2017, 562) conclude that “First, the G20 has in fact been successful due to soft institutionalization. Yet with this hard institutionalization and consequent augmented bureaucratization, the G20 may lose its characteristic agility in policy response.

Second, this new mega-bureaucracy, which may only parallel the UN in its magnitude, may invite a familiar foreboding of a World Government among sovereigntists. Such foreboding may cost the G20 some legitimacy, regardless of its merits.” The emergence of nationalist resistance to perceived national sovereignty autonomy is inevitable. Formal, more transparent institutional legal architectures, e.g., the global UN and regional EU systems, assist the creation and mobilization of supportive transnational constituency groups and coalitions. American corporatist policy making will be path dependent on the basis legal intervention via the judiciary for licensing and integration via the civil rights enforcement system. Observers have noted the exceptionally strong role of the US Supreme Court in promoting the expansion of civil rights and their enforcement in the midst of the societal polarization in response to the new left social movements. To change administrative agency environmental regulations, the Administrative Procedure Act requires scientific evidence be presented to justify the changes. Executive branch interpretation of law regulatory modifications may not be “arbitrary” and “capricious” (Sanger-Katz, 2019, para. 9).

US Neo-Corporatism Amidst the Covid-19 Pandemic

The US response to economic crisis consequences of the Covid-19 pandemic is witnessing an increase in the US government providing economic subsidies on a scale heretofore not witnessed previously. As US airline companies cancel virtually all of their international flights and aerospace manufacturers with a vast network of part suppliers, e.g., Boeing, are targets for these subsidies. President Trump signed the Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security (CARES) Act, signed by Trump on March 27, 2020, with one observer noting vociferously that CARES is economic relief, not a stimulus (*Forbes*, 2020). It included \$25 billion in loans to airline companies and \$8 billion as grants and loans to air cargo delivery companies to incentivize them to furlough their employees rather than restructure by declaring bankruptcy (Rappeport, 2020). The CARES act explicitly highlights this intervention as necessary to support the corporate institutional infrastructure for US national security. In order to help ensure repayment of loans and to oversee corporate governance more generally, the US government is considering acquiring shareholdings in these corporate entities. Airline and air cargo delivery company senior administrations are resisting this government potential to intervene in their policy making. Corporatism is benign here in that the airlines companies have the choice to make as to whether to accept the subsidies, which they may not if they conclude that bankruptcy is preferable to government scrutiny they consider excessive.

CONCLUDING COMMENTS

The upshot is that threats become indirect and to existing intra-societal relations. Nationalists will tend to stereotype the external environment and self-servingly seek a state target as embodying and originating the source of the disruption, e.g., the Trump administration’s focus on China. It recalls Stalin’s targeting the British and the US as embodying the perceived imperial threat from capitalism (Cottam and Cottam, 2001). Creating concrete substantive social mobility and social creativity opportunities includes elaborating institutions to satisfy promotion ambitions in one form. Social mobility opportunities in favor of global influence include a focus on military global infrastructure. Social creativity options focus on real identifications for the core populists as well, i.e. but they are dangerous insofar as they tend to be more readily feasible by allying against an enemy, e.g. China, Islam, Jews, LGBTQ rights and others. The Black Lives Matter police brutality demonstrations following the May 2020 killing of George Floyd interacting with the Covid-19 directed public attention to structural racism in the US, with some experts declaring racism to be a “public health crisis” (Stolberg, 2020, para. 28).

The immediate post-Vietnam War era witnessed the further development of the integration of the American national security establishment with the American welfare state. In response to American domestic unrest including among communities of color, the US government abolished mandatory military service and moved to a professional military in 1973. The social mobility opportunities available to individual service

members expanded along with the material benefits offered in return for military service to encourage recruitment. The US military had played a leading institutional role in desegregating American institutions with President Harry S Truman's 1948 executive order 9981 mandating military integration. The transition to an all-volunteer military facilitated the cooptation of aspiring racial minority elites, functionally weakening trends of intensifying minority political militancy publicly evident since the 1960s. They were part of government and private sector policies that tend to crop these progressive civil rights social movements of their leadership. E.g. "[US Supreme Court] Justice [Clarence] Thomas grew up impoverished in a Gullah-speaking community in Georgia and spent his youth as a black nationalist radical in the mold of Malcolm X before reluctantly accepting a job with a Republican attorney general in Missouri, the only job offer he was given, he explains [...] He voted for Ronald Reagan in 1980, in what he called "a giant step for a black man"" [sic] (Casey, 2020, para. 25).

REFERENCES

- Alhaji, B.M.M. (2003) "From Rio to Johannesburg: Reflections on the Role of International Legal Norms in Sustainable Development." *Georgetown International Environmental Law Review* vol. 16(1), p. 21-76. ProQuest Central.
- Bedriñana, K.G.A., B.A.H. Umaña and J.A.R. Martín (2020) "'Living Well" in the Constitution of Bolivia and the American Declaration on the Rights of Indigenous Peoples: Reflections on Well-being and the Right to Development." *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 17(8), p. 1-25. doi:10.3390/ijerph17082870.
- Berg, L.D. (2012) "Geographies of Identity I: Geography - (Neo)Liberalism - White Supremacy," *Progress in Human Geography*, vol. 36(4), p. 508-517. doi:10.1177/0309132511428713.
- Brooks, K. (2020) "Forget Pancakes. Pay Women.: [Op-Ed]," *New York Times*, May 10, p. SR3.
- Carter, Z.D. (2020) *The Price of Peace: Money, Democracy, and the Life of John Maynard Keynes*, Random House: New York.
- Cho, S., and Kelly, C.R. (2012) "Promises and Perils of New Global Governance: A Case of the G20." *Chicago Journal of International Law* vol. 12(2), p. 491-562. ProQuest Central.
- Cottam, R. (1994) *The Return of Politics to International Strategy*. Unpublished manuscript.
- Cottam, R.W. and G. Gallucci (1978) "The Rehabilitation of Power in International Relations: A Working Paper." Pittsburgh: University Center for International Studies, University of Pittsburgh.
- Cottam, R.W. and M.L. Cottam (2001) *Nationalism and Politics: The Political Behavior of Nation States*. Lynne Rienner: Boulder, CO.
- Danziger, J.N. (2007) *Understanding the Political World: A Comparative Introduction to Political Science* (eighth edition), Pearson Longman: London.
- Dow, G. (2017) "Political Tragedy and Disillusionment Today." *Social Alternatives*, vol. 36(1), p. 34-36. ProQuest Central.
- Dow, G. (2016) "Wolfgang Streeck's Conception of the Crisis-Phase of Democratic Politics: A Post-Keynesian Critique." *Australian Journal of Political Science*, vol. 51(2, June), p. 255-71. doi:10.1080/10361146.2015.1124835.

Forbes. 2020. "The CARES Act: The Tax Provisions and What's Next," April 6. Retrieved April 7, 2020 from <https://www.forbes.com/sites/taxnotes/2020/04/06/the-cares-act-the-tax-provisions-and-whats-next/#78b0bdcc5d38>

Garcia, S.E. (2020) "Robert E. Lee High in Virginia Will be Renamed for John Lewis, District Says," *New York Times*, July 24, ProQuest Central.

Gentile, A., and S. Tarrow (2009) "Charles Tilly, Globalization, and Labor's Citizen Rights," *European Political Science Review*, vol. 1(3), p. 465-493. doi:10.1017/S175577390999018X.

Haas, P. (2004) "When Does Power Listen to the Truth? A Constructivist Approach to the Policy Process," *Journal of European Public Policy*, vol. 11(4), p. 569-92.

Hall, J.R. (2016) "Social Futures of Global Climate Change: A Structural Phenomenology," *American Journal of Cultural Sociology* vol. 4(1), p. 1-45. doi:10.1057/ajcs.2015.12.

Heikkilä, N. (2017) "Online Antagonism of the Alt-Right in the 2016 Election," *European Journal of American Studies*, vol. 12(2), p. 1-22. doi:10.4000/ejas.12140.

Herrmann, R.K. (2019) "Realist Foreign Policy: Containing the Romance of Nationalism and Nationalistic Universalism," Prepared for "What is a Realist Foreign Policy? A conference at The Mershon Center for International Security Studies, The Ohio State University, Columbus, Ohio. Sponsored by the Mershon Center and the Charles Koch Foundation, March 1-2, 2019. Retrieved September 2, 2020 from <https://cpb-us-w2.wpmucdn.com/u.osu.edu/dist/5/66008/files/2018/12/Realist-Foreign-Policy-Herrmann2-12x21lg.pdf>.

Hunt, P. (2017). "Configuring the UN Human Rights system in the "Era of Implementation": Mainland and Archipelago," *Human Rights Quarterly*, vol. 39(3), 489-538. doi:10.1353/hrq.2017.0031.

Kahan, D.M. (2013) "Ideology, Motivated Reasoning, and Cognitive Reflection," *Judgment and Decision Making*, vol. 8(4), p. 407-24. ProQuest Central.

Kennedy, L.B. and K. Mayshak (2020) "Why Your Child Care Is Going to Disappear: [Op-Ed]," *New York Times*, May 21, p. A27.

Keohane, R. and J.S. Nye, Jr. (2012) *Power and Interdependence*, 4th edn. Pearson: London.

Landler, M. (2020) "In an English City, An Early Benefactor is Now 'a Toxic Brand,'" *New York Times*, June 14. ProQuest Central.

Levitsky, S. and D. Ziblatt (2018) *How Democracies Die*. Penguin: New York.

Lipset, S.M. (1997) *American Exceptionalism: A Double-Edged Sword*. W.W. Norton & Company: New York.

Mair, L. (2020) "The One Group Ecstatic about the Election Results: [Op-Ed]." *New York Times*, November 9. ProQuest Central.

- Manjoo, F. (2020) "America Looks Hopelessly Broke. It Isn't," *New York Times*, July 22. ProQuest Central.
- Mills, C.W. (1940) "Situating Actions and Vocabularies of Motive," *American Sociological Review*, vol. 5(6), p. 904-913. doi:10.2307/2084524
- Morgenthau, H.J. (1973) *Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace* Fifth edition. Alfred A. Knopf: New York.
- North, A. (2020) "Elizabeth Warren Made a Crucial Point at the Democratic Convention: Child Care is 'Infrastructure for Families'." *Vox*, August 20. Retrieved August 21, 2020 from <https://www.vox.com/2020/8/20/21376792/elizabeth-warren-dnc-convention-child-care-biden>.
- Ordóñez, S. and C. Sánchez (2016) "Knowledge Capitalism, Globalization and Hegemony: Toward A Socio-Spatial Approach," *World Review of Political Economy*, vol. 7(1), p. 4-28. doi:10.13169/worldrevipoliecon.7.1.0004.
- Peters, J.W. (2020) "A Drop in Evangelical Approval, But Perhaps Not in Votes," *New York Times*, June 5, p. A11.
- Peters, J.W. (2020) "What Happens Next?" *New York Times*, November 9, p. 18.
- Rappeport, A. (2020) "Top Democrats Press the Treasury Dept. to Accelerate Airline Bailout," *New York Times*, April 6, p. B2.
- Sanger, D.E. and G.S. Sheryl (2020) "Calls Grow to Brief Biden on Security," *New York Times*, November 13, p. A1.
- Sanger-Katz, M. (2019) "Struggling to Follow the Rules About Rules," *New York Times*, January 23, p. A18.
- Schuller, M. and J.K. Maldonado (2016) "Disaster Capitalism," *Annals of Anthropological Practice*, vol. 40 (1), p. 61-72. doi:10.1111/napa.12088.
- Smith, M.J. (2016) "The State after Modernism," *Asian Journal of Political Science*, vol. 24(3), p. 330-39. doi:10.1080/02185377.2016.1231069.
- Stewart, C.J. (2002) "The Master Conspiracy of the John Birch Society: From Communism to the New World Order," *Western Journal of Communication*, vol. 66(4), p. 424-447. ProQuest Central.
- Stolberg, S.G. (2020) "'Pandemic Within a Pandemic' Fuels Unrest," *New York Times*, June 8, p. A20.
- Sussman, A.L. (2020) "How to End 'Women's Work': [Op-Ed]," *New York Times*, November 15. p. SR10.
- Todd, W.F. (2017) "The FED's Failed Policies," *Cato Journal*, vol. 37(2), p. 407-421. ProQuest Central.
- Ward, G. (2018) "Living Histories of White Supremacist Policing: Towards Transformative Justice." *Du Bois Review*, vol. 15(1), p. 167-184. doi:10.1017/S1742058X18000139.

Watson, A. (1984) "The Future of the Common Law Tradition," *Dalhousie Law Journal*, vol. 9(1, November), p. 67-86. Retrieved July 21, 2020 from https://digitalcommons.law.uga.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1427&context=fac_artchop.

Wong, E., and S.L. Myers (2020) "Hawks Set China and U.S. on Path to Lasting Divide," *New York Times*, July 26, p. A1.

ACKNOWLEDGMENTS

This article was written with the support of the 2020 Catholic University of Korea Research Fund.

BIOGRAPHY

Benedict E. DeDominicis, Ph.D. (University of Pittsburgh, BA Ohio State) is an associate professor of political science at the Catholic University of Korea in the International Studies Department. He can be reached at the Catholic University of Korea, International Studies Department, Kim Su-whan Building, K206, 43 Jibong-ro, Bucheon-si, Gyeonggi-do 14662, Republic of Korea.

THE EU'S COMMON AGRICULTURAL POLICY AND BULGARIA: CRITIQUING THE NEW YORK TIMES 2019 EXPOSE OF CAP CORRUPTION

Benedict E. DeDominicis, Catholic University of Korea

ABSTRACT

This paper critiques the portrayal of the utilization of CAP funds as forms of entrenched corruption in eastern Europe. This study analyzes the CAP from the perspective of its role in supporting European integration as a strategy for peace promotion focusing on post-Communist Europe. This New York Times investigative report illustrates certain biases regarding US politically prevailing normative assumptions regarding political economy. Despite the Trump phenomenon, they underestimate the significance of intense and increasingly salient post-Communist political polarization in Bulgaria and Eastern Europe in general. EU regional and sectoral economic cohesion policies including the CAP are vehicles to incentivize political elite network creation and cooptation to undercut potentials for militant nationalism. The rise of conservative populist nationalism in Europe and globally illustrates the intensified political challenges to peaceful integration and globalization. A consequence includes greater cultural diversification regarding the definition of private versus public interest, i.e., the nature of the state. Analysis of the challenge of corruption in Bulgaria from the CAP point of view provides an opportunity to explore deeply the conceptualization of the state as a control system. The concept of the rule of law and what it means in Bulgaria will be explored from this EU CAP perspective.

KEYWORDS: Bulgaria, Common Agricultural Policy, European Union, Nomenklatura, Policy Network, Post-Communism

INTRODUCTION

The front page the *New York Times* November 3, 2019 edition reported on east European authorities channeling European Union Common Agricultural Policy funds for their political and material benefit. This investigative report noted that “[e]very year, the 28-country bloc pays out \$65 billion in farm subsidies intended to support farmers around the Continent and keep rural communities alive. But across Hungary and much of Central and Eastern Europe, the bulk goes to a connected and powerful few. The prime minister of the Czech Republic collected tens of millions of dollars in subsidies just last year. Subsidies have underwritten Mafia-style land grabs in Slovakia and Bulgaria” (Gebrekidan, Apuzzo and Novak 2019, para. 4). This investigative report illustrates some of the foundational laissez-faire elements of American prevailing assumptional views regarding the appropriate relationship of the state to the economy (Lipset 1997). It also spotlights the trends in state evolution in post-Communist societies undergoing revolutionary change. The attitudinal milieu is one of national institutional disarray and dissensus, which external observers label corruption in comparison to relatively institutionalized west European polities. A former US ambassador to Bulgaria, James Pardew (2020), called for the EU to pressure the extended Borissov government to end alleged malfeasance contributing to anti-liberal political stasis.

Yet Zankina and Gurov (2018) note that the opposition Bulgarian Socialist Party controls the presidency, playing a significant counterbalancing role to the policy thrusts of the Borissov government. A dilemma emerges in the application of scholarly research findings from the Western experience to post-Communist societies and elsewhere emerging out of authoritarianism. In the latter, a relative lack of societal institutionalized normative attitudinal consensus exists on what constitutes the “public” versus the “private.” Yet corruption has been defined as “an abuse of public roles or resources for private benefit”

(Dvořáková, 2019, 104, quoting Johnston, 2005, 12). In post-Cold War, Washington consensus discourse, neoliberalism has emphasized the privatization of state functions. For example, private military and security contracting companies are increasingly employed, while international efforts continue to ensure state responsibility for their behavior (Davitti, 2020). Intensifying Western domestic political contestation has made the Weberian ideal-type portrayal of the state as a unified actor monopolizing the articulation of the public interest less relevant. State agencies and power networks politically enable and coordinate societal power centers (Al-Kassimi, 2019). The state as a site of contestation has been evident in post-Communist societies undergoing revolutionary normative change amidst polarizing confusion and emotive dissensus and dissonance.

The Orban government in Hungary was a particular focus of the November 2019 *New York Times* report but the investigative journalists also noted allegations of questionable use of CAP funds in Bulgaria. About 100 “entities” constituting Bulgaria’s “farming elite” received 75 percent of allocated main CAP funds while one of the largest flour producers has been charged with fraud regarding the subsidies (Gebrekidan, Apuzzo and Novak, 2019, para. 21). The same 4000+ word report noted that EU investigators concluded that throughout post-Communist Europe, “politically connected landowners” utilized their influence to annex small farms. The *New York Times* report declared that EU CAP “[s]ubsidies have underwritten Mafia-style land grabs in Slovakia and Bulgaria” (Gebrekidan, Apuzzo and Novak 2019, para. 4). In Bulgaria, “land brokers” backed legislation enabling this legislation (Gebrekidan, Apuzzo and Novak, 2019, para. 61-62). The *New York Times* repeated its condemnations two days later in a paper editorial (*New York Times*, 2019).

This paper analyzes the state institutional trend dynamics in Bulgaria in comparative perspective in relation to the political legacy of Soviet Communist imperialism. The lustration debate has been one explicit response to this legacy and some research shows that lustration reduces corruption (Rozic and Nisnevich, 2016). In Bulgaria lustration policies have been comparatively limited. “Unlike the Baltic states and some Central European countries, where anticommunism fitted easily into the new national narrative of Soviet oppression, Bulgaria has no consensual narrative of what communism was, and how society ought to come out of it now that it is no longer there” (Koleva, 2016, 363). Another theme is the building of alternative policy networks for economic profit and political influence to supersede the former nomenklatura. After its Soviet imperial imposition, the Communist-era nomenklatura and its generational descendants have benefitted materially and politically to a disproportionate extent.

They have maintained their elite positions. They have done so utilizing the social, material and political resources available to them under late-Communism to prepare for and exploit the post-Communist phase and its opportunities. Nationalistic backlash against their continued elite status should be part of the analysis of the role of the CAP and other EU policies in constructing and fortifying alternative elite factional blocs in these young national liberal democracies. Despite standing in opposition to Weberian bureaucratic rational ideals, patronage politics is partly a response to this polarization and arguably serves as a functional political safety valve. Freeland (2017, 127-28) argues that “viewing patronage as a failure of governance rather than a competing form of governance leads to mischaracterizing incentives and may provoke violent backlash.” The “authority” of patron-client based state control systems “derives from a system of patronage which allows them to secure order through loyalty-based distribution of resources.” European integration progressively increases EU member state internal political exposure to multilevel political actor critique. These actors tactically maneuver at multiple EU levels of governance politics to achieve their respective goals. A consequence is political exposure of EU member state domestic social relations to comparative evaluation.

LITERATURE REVIEW

The Pluralization of the European Nation State

Bickerton argues that a problem with an emphasis on the legal definition of being an EU member state is that it may underrate the significance of membership in forming and reproducing state power today in Europe. Joining the EU also reconfigures the member state into a distinctive type of state. A state's legitimacy, power and identity assume crucial features as a result of membership in the EU's transnational networks of rule. The ability of the state administration in the form of the government apparatus to express the goals and aspirations of the nation determines whether the public grants the authorities legitimacy. A member state of the EU, in contrast, also gains its legitimacy and authority in part from belonging to a wider community of nation states. It gains this legitimacy and authority by acting not alone and independently as a typical sovereign nation state, but rather by acting alongside other governments, collectively (2020). This assertion implies that politically influential constituencies within EU member states have vested themselves in the assertion and development of a pan-European material and organizational interests. The development of these pro-integration interests affects the diplomatic bargaining leverage in the form of policy option range broadly and the decisional political latitude of policy makers specifically, to make policy (Cottam and Gallucci, 1978). For the post-Communist east European states, European transnationalism can inadvertently serve functionally to appear to legitimate the failure to provide reparations to the victims of Communism. This tendency may intensify to the extent that the generational descendants of the nomenklatura continue to bequeath their competitive advantages in resources, networks and education to their descendants. They consequently may appear to benefit disproportionately from this Europeanization process. The emotional response is likely to be envy and hostility. A counteractive policy regarding these trends may involve the utilization of CAP and other EU resources to build alternative social and policy networks. Within these networks will emerge power elites, to use C. Wright Mills terms (1956). That is, they include the so-called oligarchs. They are creating patron-client networks utilizing patronage. They pluralize the establishment elite heretofore dominated by the former nomenklatura generations.

European Post-Communist Reform and Social Identity Evolution

Cottam and Cottam (2001) apply social identity theory from social psychology to analyze the political psychology driving group behavior. They note that individuals seek to maintain a positive self-image while engaging in social comparison while concurrently forming self-identity ingroups. Upon perceiving an ingroup negative social status self-evaluation, an individual member may choose three different response strategies. Individual social mobility seeks to join the superior status group if the boundaries are permeable, e.g., "in the United States, [...] classes are permeable but races, in most cases, are not" (Cottam and Cottam, 2001, 92). Social creativity involves compensatory reconfiguration of the comparison criteria to reconstitute the individual perceiver's positive self-identity ingroup evaluation. If dynamic interactive contexts destabilize social-structural features of intergroup status relations, then social competition, i.e., collective action by the ingroup to supersede the outgroup along the same status evaluation criteria, may be the social strategy response. European integration may create opportunities for social mobility and social creativity for discontented constituencies in post-Communist societies. These dissatisfied groups otherwise may orient their attitudes in a zero-sum towards the authorities, i.e., engaging in social competition social psychological strategic approaches. A dilemma is that the former nomenklatura as the most successful business elite in post-Communist states enjoy exceptional social mobility and social creativity options stemming from EU integration. They are prone to do so due to their greater economic wealth and more developed social networks whose foundations were laid under Communism by their parent's generation. EU integration may inadvertently intensify these societal conflicts as the former nomenklatura are perceived to benefit even further from Europeanization. Those nationalists perceiving themselves as not benefiting proportionately from Europeanization are prone to intensify their affective envy towards them. Europeanization has the potential to intensify polarization, including support for militant nationalists. The

EU confronts trends in the Polish polity under the Law and Justice Party to remove legal obstacles to purging society of the legacy influence of collaborationists with Soviet Communist imperialism (Santora, 2017). The perceived perpetuation of nomenklatura-era social networks continues into the post-Communist, Europeanization era. Core supporters for lustration perceive these intergenerational networks to exist. One policy adviser to the conservative populist Polish government supporting judicial reforms opposed by the EU derides the claim that post-Communist Poland has an independent judiciary. “When someone tells me we are destroying the judiciary, I [Igor Janke, adviser] say, ‘What judiciary?’ [...] In the 1990s, he [Janke] contends, many of those guilty of committing crimes against the Polish people escaped justice. He calls them *“the red spiders.” Red spiders breed more red spiders*, and even though only two of the 80-odd justices on the Supreme Court have ties dating to the Soviet era, their influence is still felt, he [Janke] said, echoing the [Law and Justice] party line” [emphasis added] (Santora, 2017, para. 16-19).

To counter this trend, the EU acquiesces to the construction of counter-elite factional networks around former dissidents, e.g., Viktor Orban in Hungary and the Kaczynski twins in Poland (one, Polish President Lech Kaczynski, was killed in the Smolensk 2010 flight disaster). Their hostility to the media and the judiciary and their demands to reform it reflects their perception that these informal networks continue to benefit the old nomenklatura generational networks. As long as the Polish and Hungarian regimes limit their reliance upon physical coercion against their opponents, the EU is likely to acquiesce to this process of construction of counter-elite networks. The EU may even encourage it through the CAP as these figures distribute the CAP subsidies as de facto patronage in the course of privatization of Communist-legacy state-owned agricultural land. In contrast, in Italy, “privatizations notably reduced the perimeter of the economic public sector. The remaining state-owned companies were restructured to facilitate their integration into global markets and respect the prescriptions of EU law. Patronage at the lower levels has fallen drastically, as it is incompatible with constraints on public finances, made more stringent by the process of European integration” (Di Mascio, 2012, 388).

States with stronger nationalist resistance social movements under Communism are more prone than Bulgaria to demonstrate these polarizations. Bulgaria did not display a mass social movement resistance to Communism and consequently the co-optation of aspiring elites into nomenklatura legacy-based ruling networks is more pronounced. Bulgaria’s anti-communist elite opposition advocating reforms “failed to win the first post-communist elections” (Zankina, 2020, 111). Societal constituencies pressing for civil service reform were comparatively weak. Zankina notes that top-down pressure from the EU instead became the main driver for these reforms as Bulgaria sought to join NATO and the EU. These requirements for EU accession were first broadly laid out in the Copenhagen criteria of 1993:

“Membership requires that the candidate country has achieved stability of institutions guaranteeing democracy, the rule of law, human rights and respect for and protection of minorities, the existence of a functioning market economy as well as the capacity to cope with competitive pressure and market forces within the Union. Membership presupposes the candidate's ability to take on the obligations of membership including adherence to the aims of political, economic and monetary union” [emphasis added] (“Presidency Conclusions: Copenhagen European Council – 21-22 June 1993, sec. iii, para. 2).

These accession standards functionally addressed nationalism by highlighting that economic reforms would be necessary so that national economic firms could compete against other EU competitor firms. The pressures of the single market would otherwise risk eliminating locally-controlled capitalist enterprises within the new member state upon joining the single market. Nationalist hostility and polarization due to perceived neo-colonialism would be undercut in the general, vague requirement that the acceding state would be able to participate in the single market. It would also be able to adopt and implement the *acquis Communautaire*, i.e., the state must be relatively strong, meaning not overwhelmed by patronage and clientelism. To rephrase, the new member state institutions should be relatively effective in implementing

EU policies. Still, others argue that the Copenhagen criteria were not effective because the conditionality formally required was not enforced. Schönfelder and Wagner note the claim that the accession conditionality instruments constituting that the Copenhagen criteria had minimal impact “in the areas of democracy and rule of law.” While the European Commission evaluated each candidate member’s status in meeting the criteria, the EU ultimately did not link this status to accession (2016, 476-77, citing Kochenov 2008). A prerequisite for creating prevailing public perceptions and attitudes of political neutrality towards state agents is factional elite sharing power and collaboration and consensus in transferring power. It necessitates legal limitations on national government power that populists portray as “undue constraints on the sovereignty of the people” in these globalizing-Europeanizing, i.e., polarizing, societies (Rupnik, 2016, 80). These assumptions have been problematic not only in Eastern Europe but in the US. Trump has been a threat to the rule of law and promotes polarization and hostility and suspicion towards state institutions. It is a reaction to the increasing political influence of traditionally marginalized ethno-racial minorities and the accommodation of this influence by state institutions. The same polarization and hostility and suspicion is emerging in Europe, West and East, particularly following the 2015 refugee crisis. The EU may respond by providing social mobility opportunities for national actors, individual, group and corporate, that exploit the EU coronavirus economic recovery package opportunities.

Supraordinate European community identities translate through legal mechanisms into superordinate political and legal institutions that take legal precedence over EU member state laws and legislation. These institutions should provide the increasingly attractive targets by which the ambitious and profit-oriented seek individual social mobility into the supraordinate European community. It should also provide concrete benefits to produce increasingly attractive opportunities for substantive social creativity for those national identity communities. They would otherwise focus on zero-sum social competition with traditional perceived rivals and adversaries. Relationships perceived as zero-sum equate functionally with polarization. Perceiving substantive individual social mobility and ingroup social creativity opportunities equates functionally with cooperation, collaboration and coordination of behavior including policy. Formalizing the latter is the behavioral substance of integration.

European Integration and Social Identity

The European Union strategy for incorporating interdependency into social identity evolution is a global model. Bulmer and Lequesne note the dynamic ways in which the EU and its member states interact as the member states formulate political tactics to generate effective inputs at the supranational EU level in pursuing their respective goals. The member states concurrently must each devise policies for incorporating EU policies at the national level. A result is a changing political opportunity structure within a member state for all actors, i.e., governmental and institutional actors, as well as for political parties and interest groups, along with less formal civil society actors. The EU milieu provides “new tactical and strategic opportunities for ‘projection’ for all these types of actors” (2020, 6). This so-called projection applies in terms of influence and interests. The creation and utilization of this EU setting generates additional socio-political potentials for a broad array of actors to satisfy their social mobility and social creativity drives. Subverting susceptibilities to national zero-sum social competition in an EU founded by nation states is a necessary precondition for encouraging social mobility and creativity strategies among Europeans. Incrementalism is necessary to allow for the elaboration and evolution of international regime-based, transnational institutions that provide these pro-EU ethical identity communities for individual social mobility and collective social creativity. Neo-corporatism is a tactical behavior pattern by which to achieve this institutional elaboration while still building upon the EU foundations amidst the nation state members. Different types of actors project their interests and influence in this systemically interdependent multilevel institutional milieu legally based on treaty law between formally sovereign member states to create supranational EU institutions. Bulmer and Lequesne describe them to include of course national governments as their officials and ministers represent them, as well as “para-public agencies,” i.e., regulatory bodies such as national competition agencies. They also include national parliaments, sub-

national governments, political parties, interest groups and “civil society actors”; national courts and, “in a more diffuse way, “public opinion” and “conceptions of identity” (2020, 6).

DATA AND METHODOLOGY

This study centers on survey the scholarly literature and news media reports of record. With the enlargement of the EU into Eastern Europe in 2004 and 2007, “the majority of the European agricultural households were located in the new member states” (Lovec and Erjavec, 2013, 126). The pace of change in the comparatively “underdeveloped productions structures” [sic] indicates the structural stresses rapidly transforming rural socio-economic institutions. During 2003-2011, “the number of agricultural households in the new member states has declined by 46.6 percent in Estonia, 44.2 per cent in Bulgaria, 34.4 per cent in Latvia and 30.7 per cent in Poland” (Lovec and Erjavic, 2013, 133 fn. 18, referencing Eurostat 2011). Islamoglu (2016) characterized the EU CAP as aiming to facilitate the building of “infrastructure” in these agricultural regions to make them more attractive to foreign direct investment. It supplants small scale farmers with “mechanized agribusiness relying on migrant (transient) labor or reducing those producers to contract farmers subjected to the terms of transnational distribution networks” (501-02, fn. 2). Bulgaria lags within the European Union regarding public policy to train, educate, consult and inform agricultural sector workers regarding innovations and policy requirements. 13 years after Bulgaria’s EU accession, “almost 93% of all agricultural managers are still with only practical experience and no agricultural training” [sic] (Bachev, 2020, 96). “Stimulating and sharing knowledge, innovation, digitalization and promoting their greater use is set again as one of the strategic (a “horizontal”) objective in the new programming period 2021-2027 for implementation of the European Union (EU) Common Agricultural Policy (CAP)” [sic] [Bachev, 2020, 62, referencing the European Commission (2018)].

RESULTS AND DISCUSSION

Post-Communism, Nationalism and Cosmopolitanism

The difficulties in acting ethically in post-Communist societies was most obviously illustrated in the immediate post-Communist phase. Communist-era laws were inappropriate for creating a capitalist economy. Successful businesspeople could not act according to the laws to be successful. Hence, businesspeople could only be labelled illegitimate in their behavior if they engaged in the threat and use of physical force against their competitors and targets. Historically status achievement had become anchored in national ideals/standards/stereotypes formed in relation to perceived zero sum competition of the nation with other nations. Nationalists are more prone to view these relations in zero sum terms. Non-nationalists and cosmopolitans are more prone to perceive and exploit social mobility and creativity opportunities if they are available. Creating a regional, if not global, international environment that mitigates perceived national insecurity and threat incentivizes the marginalization of the nationalists within the respective national policy making processes. Particularly business interests will seek to exploit these European social mobility opportunities and social creativity opportunities insofar as they promote corporate profitability.

National patronage and clientelism can be legitimated as Europeanization if they are used to facilitate European integration of the nation state. Viktor Orban and the Kaczynski twins have sought to displace the elite exploiting their advantages derived from their communist nomenklatura forbears. They are more likely to be mitigated in their militancy to the extent that their policies are legitimated as part of Europeanization. Thereby, the post-Communist elite is not perceived as the primary beneficiaries of Europeanization. It becomes a matter of left of center versus right of center. This transfer began before Communism’s collapse with liberalization reforms which younger, lower-level nomenklatura exploited most expeditiously given their familial authority positions. Entrepreneurial activity included joint ventures with Western companies along with earliest access to newly available credits and privatized state resources as the Communist elite prepared for liberalization (Kryshtanovskaya and White 1996). Price highlights the comparatively

exceptional role that the former secret service personnel have played in shaping the post-Communist political party composition in Bulgaria and Romania. Their influenced dominated privatization of state-owned assets in favor of powerful local actors while foreign investors were blocked (2015, citing Andreev 2009).

A Path Forward

Herrmann (Herrmann, 2019, 6) references Hans J. Morgenthau (1973, 252) in noting this tendency of state actors to engage in “nationalistic universalism.” That is, national leaders advocate international support for their state’s foreign policies, claiming they serve superior, universal ethical goals. To rephrase, state leaders tend to cloak the output of their foreign policy making process in broadly appealing ideological or religious symbols. To the extent that international audiences are persuaded, the state’s influence to achieve its aims increases. To the extent that motivated reasoning drives foreign public opinions to accept these nationalistic universal claims of the initiator, the initiator generates influence over their thinking and behavior. Power is defined here as the “exercise of influence over the minds and actions of others” (Cottam and Gallucci 1978, 4). These nationalistic universal claims combine with other power capabilities of the initiator thereby to provide a psychological route by which to acquiesce to or support the expansion of the national influence of the initiator. History is littered with failures to persuade targets to accept this hegemony often because of the nationalism of the target community being evoked by the perceived imperial threat from the initiator. Development of an effective capability for EU “strategic autonomy” is therefore recommended (Erlanger 2020, para. 5). EU “containment” of the US may have become an imperative if Trump had remained in office (Cohen 2020, para. 6). As the editorial director of *Le Monde* Sylvie Kauffmann noted, that German Chancellor Angela Merkel declared “we, Europeans, must take our fate into our own hands” (Kauffmann, 2020, para. 17). Her call came after a contentious NATO meeting with US President Trump, but little resulted until “[a]gainst all odds, the coronavirus crisis has made Europeans more aware of the need to take charge of their own future. “European sovereignty” is now the order of the day in Paris and Berlin” (Kauffmann 2020, para. 17-18). With Biden’s election, the political imperative to allocate the political and material resources to encourage this so-called EU strategic autonomy capability will recede. Return to the pre-Trump status quo is unlikely (Erlanger, 2020).

CONCLUDING COMMENTS

The European Union becomes a real entity as an attitude formalization reflecting a behavioral/psychological orientation. It centers on collaboration, cooperation and coordination of policy making at all levels of government constituting the EU governance system. This orientation has a formal legal institutional formulation focus around which to orient and direct this strategy. It is the reason for the continual focus on the EU treaties and institutions, although most recently there has not been a formal intergovernmental conference because they require ratification by the member states including referendums. It constitutes the essence of a focus on sociological explanation of the EU but one that adopts a political strategic focus on vested interest development and elaboration to create opportunities for social creativity and mobility.

REFERENCES

- Al-Kassimi, K. (2019) “Critical Terrorism Studies (CTS): (State) (Sponsored) Terrorism Identified in the (Militarized) Pedagogy of (U.S.) Law Enforcement Agencies,” *Cogent Social Sciences* vol. 5(1), p. 1-27. doi:10.1080/23311886.2019.1586813.
- Andreev, S. (2009). “The Unbearable Lightness of Membership: Bulgaria and Romania After the 2007 EU Accession,” *Communist and Post-Communist Studies* 42, p. 375-393.

- Bachev, H.I. 2020. "Diagnosis of the Agricultural Information, Training and Advices System in Bulgaria," *Journal of Economics Bibliography* vol. 7(2), p. 62-99. doi:10.1453/jeb.v7i2.2051.
- Basille, O. (2009) *Bulgaria: Resignation or Resistance, Bulgaria's Embattled Press Hesitates*. Paris: Reporters Without Borders.
- Bickerton, C. (2020) "Member States in European Integration," In Simon Bulmer and Christian Lequesne, editors, *The Member States of the European Union*, third edition. p. 27-62. Oxford: Oxford University Press.
- Bulmer, S. and C. Lequesne (2020) "The European Union and its Member States: An Overview," p. 1–24, In eds. Simon Bulmer and Christian Lequesne *The Member States and the European Union*, 2020, Oxford University Press: Oxford, UK.
- Cohen, R. (2020) "An American Disaster Foretold: [Op-Ed]," *New York Times*, August 31, p. A21.
- Cottam, M.L. and R.W. Cottam (2001) *Nationalism and Politics: The Political Behavior of Nation States*. Boulder, CO: Lynne Rienner.
- Cottam, R.W. and G. Gallucci (1978) "The Rehabilitation of Power in International Relations: A Working Paper," University Center for International Studies, University of Pittsburgh, Pittsburgh.
- Danziger, J.N. (2007) *Understanding the Political World: A Comparative Introduction to Political Science* (eighth edition) London: Pearson Longman.
- Davitti, D. (2020). "Beyond the Governance Gap: Accountability in Privatized Migration Control," *German Law Journal*, vol. 21(3), p. 487-505. doi:10.1017/glj.2020.19
- Di Mascio, F. (2012) "Changing Political Parties, Persistent Patronage: The Italian Case in Comparative Perspective." *Comparative European Politics* vol. 10(4), p. 377–398. doi:10.1057/cep.2011.4.
- Dvořáková, V. (2019) "Regime Change as a Trigger of Corruption: Experience from Post-Communist Countries," *Politologická Revue* vol. 25(2), p. 101-126. ProQuest Central.
- Ellison, B. (2007) "Public Administration Reform in Eastern Europe: A Research Note and a Look at Bulgaria," *Administration and Society* vol. 39(2), p. 221-232.
- Erlanger, S. (2020) "E.U. Failure to Impose Sanctions on Belarus Lays Bare Its Weakness," *New York Times*, September 25, p. A11.
- Erlanger, S. (2020) "Europe Lauds Biden, but Trust in U.S. is Shaken," *New York Times*, November 9, p. 16.
- Erlanger, S. and M. Stevis-Gridneff (2020) "Angela Merkel Guides the E.U. to a Deal, However Imperfect." *New York Times*, July 21. ProQuest Central.
- European Commission, (2018). "Proposal for a Regulation of the European parliament and of the council, Establishing rules on support for strategic plans to be drawn up by Member States under the Common agricultural policy (CAP Strategic Plans) and financed by the European Agricultural Guarantee Fund (EAGF) and by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and repealing Regulation (EU) No 1305/2013 of the European Parliament and of the Council and Regulation (EU) No

1307/2013 of the European Parliament and of the Council,” European Commission, June 1, Brussels. Accessed October 24, 2020. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52018PC0392>.

Eurostat (2011) “Agriculture and Fisheries Statistics”, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-FK-11-001/EN/KS-FK-11-001-EN.PDF, (accessed 20 September, 2011).

Freeland, V. (2017) “Beyond Robert Jackson: Post-colonial Realities and the Patronage State,” *International Politics*, vol. 54(2), p. 125-143. doi:10.1057/s41311-017-0029-9

Gebrekidan, S., M. Apuzzo and B. Novak. (2019) “Populist Politicians Exploit E.U. Aid, Reaping Millions,” *New York Times*, November 3, p. A.1.

Herrmann, R.K. (2019) “Realist Foreign Policy: Containing the Romance of Nationalism and Nationalistic Universalism,” Prepared for “What is a Realist Foreign Policy? A conference at The Merhson Center for International Security Studies, The Ohio State University, Columbus, Ohio.

Sponsored by the Merhson Center and the Charles Koch Foundation, March 1-2, 2019. Retrieved September 2, 2020 at <https://cpb-us-w2.wpmucdn.com/u.osu.edu/dist/5/66008/files/2018/12/Realist-Foreign-Policy-Herrmann2-12x21lg.pdf>

Ibroscheva, E. (2012) “Spies Like Us: Media, Politics and the Communist Past in Bulgaria,” *Central European Journal of Communication* 1, p. 11–24.

Islamoglu, H. (2016) “New Politics of Governing Global Capitalism: Sovereign Governments and Living Law,” *Society and Economy* vol. 38(4), p. 497-512. doi:10.1556/204.2016.38.4.4.

Jarvis, L. and M. Lister (2014) “State Terrorism Research and Critical Terrorism Studies: an Assessment,” *Critical Studies on Terrorism* vol. 7(1), p. 43-61, doi:10.1080/17539153.2013.877669.

Jessop, B. (2010). “Redesigning the State, Reorienting State Power, and Rethinking the State.” In K. Leicht & C. Jenkins (Eds.), *Handbook of Politics: State and Society in Global Perspective* (pp. 41–62). New York: Springer.

Johnston, M. (2005) *Syndromes of Corruption: Wealth, Power, and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kauffmann, S. (2020) “Can Biden Fix Trump's Damage?: [Op-Ed],” *New York Times*, September 17, p. A27.

Kochenov, D. (2008) *EU Enlargement and the Failure of Conditionality: Pre-Accession Conditionality in the Fields of Democracy and the Rule of Law*. European monographs 59. Austin: Kluwer Law International; Wolters Kluwer.

Koleva, D. (2016) “Negotiating Socialist Lives After the Fall. Narrative Resources and Strategies of the First Socialist Generation in Bulgaria,” *Südost Europa* vol. 64(3), p. 344-364. doi:10.1515/soeu-2016-0029.

Kryshtanovskaya, O. and S. White (1996) “From Soviet Nomenklatura to Russian Elite,” *Europe-Asia Studies* vol. 48(5), p. 711-733.

Lipset, S.M. (1997) *American Exceptionalism: A Double-Edged Sword*. New York: W.W. Norton & Company.

Lovec, M., and E. Erjavec (2013) “The Common Agricultural Policy Health Check: Time to Check the Health of the Theory of the Reform?” *Journal of International Relations and Development* vol. 16(1), p.111-137. doi:10.1057/jird.2012.14.

Mills, C.W. 1956 (2000). *The Power Elite*. Oxford: Oxford University Press.

Morgenthau, H.J. (1973) *Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace* Fifth edition. Alfred A. Knopf: New York.

New York Times (2020) “Eastern Europe's Populist Scam: [Editorial].” November 7, p. A26.

Pardew, J.W. (2020) “Bulgaria – and Borissov – Have Passed the Point of No Return: It’s Time for Europe to Step In and Help Pro Democracy Protestors.” *Politico*, September 16. Accessed September 17, 2020. <https://www.politico.eu/article/bulgaria-boyko-borissov-point-of-no-return/?fbclid=IwAR2w5XS1HbF51rXPLJMqI79vAtT80iqdoqFCITB9q9AlOGqrplOHTPBfXhc>

“Presidency Conclusions: Copenhagen European Council – 21-22 June 1993” (2013) European Parliament. Accessed October 29, 2020. https://www.europarl.europa.eu/enlargement/ec/pdf/cop_en.pdf.

Rozic, P., and Y.A. Nisnevich (2016) “Lustration Matters: A Radical Approach to the Problem of Corruption,” *Studies in Comparative International Development* vol. 51(3), p. 257-285. doi:10.1007/s12116-015-9179-1.

Rupnik, J. (2016) “Surging Illiberalism in the East,” *Journal of Democracy* vol. 27(4), p. 77-87. doi:10.1353/jod.2016.0064.

Santora, M. (2017) “The Roots of Poland's Anti-Democratic Defiance of the European Union,” *New York Times*, December 26, p. A7.

Schönfelder, N., and H. Wagner (2016) “Impact of European Integration on Institutional Development,” *Journal of Economic Integration* vol. 31(3), p. 472-530. doi:10.11130/jei.2016.31.3.472.

Steen, A. and J. Ruus (2002) “Change of Regime–Continuity of Elites? the Case of Estonia,” *East European Politics & Societies* 16, p. 223-248.

Wolfers, J. (2020) “Postpone Your Thanksgiving and Save Lives.” *New York Times*, November 23, p. B5.

Zankina, E. (2020) “Public Administration Reform in Bulgaria: Top-Down and Externally Driven Approach,” *Central European Public Administration Review* vol. 18(1), p. 89-124. doi:10.17573/cepar.2020.1.05.

Zankina, E. and B. Gurov (2018) “Nations in Transit 2018: Bulgaria Country Report,” Freedom House, April. doi:10.13140/RG.2.2.10998.91207.

ACKNOWLEDGMENT

This article was written with the support of the 2020 Catholic University of Korea Research Fund.

BIOGRAPHY

Benedict E. DeDominicis, Ph.D. (University of Pittsburgh, BA Ohio State) is an associate professor of political science at the Catholic University of Korea in the International Studies Department. He can be reached at the Catholic University of Korea, International Studies Department, Kim Su-whan Building, K206, 43 Jibong-ro, Bucheon-si, Gyeonggi-do 14662, Republic of Korea.

EFFECTS OF THE USE OF ESTIMATES PER FASB ASC 606 TO THE CONSTRUCTION INDUSTRY

Peter Harris, New York Institute of Technology
Mercedes Jalbert, The IBFR

ABSTRACT

ASC 606 has added to the subjective element of the already large number of required estimates. Our paper will discuss revenue recognition from this standpoint and explore the many hurdles one has to overcome to effectively report materially correct and consistent income under this new standard. The emphasis will be on estimates and how they can distort the financial reporting process, as well as an examination of required estimates needed in the construction industry.

JEL: M40, M48

KEYWORDS: Financial Accounting Standards Board (FASB), Accounting Standards topic 606 (ASC 606), Revenue from Contracts with Customer

INTRODUCTION

Financial Accounting Standards Board Accounting Standards Codification 606, REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS which became effective for all entities effective for periods beginning after December 15, 2018, was launched in a joint FASB-IAB effort to prevent the practice of multiple revenue recognition reporting methods. ASC 606 has the effect of establishing a single model method of reporting revenue which applies across all entities, as well as across all US and International companies.

ASC 606 establishes five steps in the revenue recognition process, as follows:

Step 1- Identify the contract with the customer.

Step 2-Identify performance obligations in the contract.

Step 3-Determine the transactions price.

Step 4-Allocate the transactions price to each performance obligation.

Step 5-Recognize revenue when or as the entity satisfies a performance obligation.

The basis for revenue recognition for entities such as those in the construction industry has been and continues to be predicated to a large degree, on the good and best faith estimates on the part of management. Accurate estimates however are difficult to predict and with 20-20 hindsight analysis, we realize that this often results in materially inaccurate income statement reporting. The result of the use of estimates requires the continuous need for updates and resulting changes in the estimates which often results in volatile swings in income. Estimates by virtue of their nature of uncertainty often leads to unethical financial reporting presentation which includes in a non-comprehensive listing as; earnings management, misstatement of income in the form of income exaggeration, loss and/or creation, income smoothing, and at the extreme, fraud reporting. Fraud will result if there is intent to materially misstate financial statements by the application of unreasonable and/or inappropriate use of assumptions. Fraud involves an intent element and often difficult but not impossible to prove.

A large part of improper financial reporting from the use of estimates centers around its required accounting treatment, under both, the FASB and the IFRS standards. Accounting estimates are treated as prospective rather than retroactive adjustments. This means that the effects of estimate changes affect current and/or future periods only but have no effect on retroactive or historically reported income. This differs from

changes in accounting principles which requires the restatement of historical, retroactive reported income earnings. Accounting estimates and changes thereto thus creates major issues of comparability and often income is compared on an apple to orange basis versus an apple to orange basis.

ASC 606 has added to the subjective element of the already large number of required estimates by the requirement of step 3, Determine the Transaction Price requiring the application of variable consideration into this price. Further, this amount of estimated variable consideration is then reduced by estimating the constraint associated with this variable consideration, if any. FASB ASC 606-10-32-11 states that an entity shall include in the transactions price some or all of the variable consideration in accordance with ASC 606-10-32-8 only to the extent that it is robbable that a significant reversal in the amount of cumulative revenue recognized will not occur when the uncertainty associated with the variable consideration is subsequently resolved.

This is in addition to estimating the amount of performance earned to date which is based on input or output estimates such as costs of a particular project. These costs do indeed change between periods as new data and information is provided. This alone has a big impact on revenue recognition. Adding the use of more estimates may make construction revenue recognition questionable.

The result of ASC 606 as such, will have pronounced effects on revenue recognition as it relates to the construction industry. Our paper will discuss revenue recognition from this standpoint and explore the many hurdles one has to overcome to effectively report materially correct and consistent income under this new standard. The emphasis will be on estimates and how they can distort the financial reporting process, as well as an examination of required estimates needed in the construction industry. Recommendations will also be made as to how the accounting regimes can implement new standards which will help reduce the effects of questionable estimates in the income statement reporting process as well as possibly adding disclosures to further aid in this analysis.

In closing, despite the best efforts on the part of management, revenue recognition in the construction industry by way of ASC 606 will be problematic and income statement reporting will be subject to greater scrutiny by its users.

A CASE STUDY OF ASC 606-REVENUE RECOGNITION WITH CUSTOMERS

Peter Harris, New York Institute of Technology

CASE DESCRIPTION

Financial Accounting Standards Board Accounting Standards Codification 606, REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS which became effective for all entities effective for periods beginning after December 15, 2018, was launched in a joint FASB-IAB effort to prevent the practice of multiple revenue recognition reporting methods. ASC 606 has the effect of establishing a single model method of reporting revenue which applies across all entities, as well as across all US and International companies.

JEL: M40, M48

KEYWORDS: Financial Accounting Standards Board (FASB), Accounting Standards topic 606 (ASC 606), Revenue from Contracts with Customer

INTRODUCTION

ASC 606 establishes five steps in the revenue recognition process, as follows:

- Step 1: Identify the contract with the customer.
- Step 2: Identify performance obligations in the contract.
- Step 3: Determine the transactions price.
- Step 4: Allocate the transactions price to each performance obligation.
- Step 5: Recognize revenue when or as the entity satisfies a performance obligation.

ASC 606 is a principles approach to recognizing revenue and requires many judgements to be made in this application. This is an IFRS approach to recognizing income and resulted from a joint US -International Accounting Board convergence project which aimed to standardize revenue recognition across all entities, industries, and worldwide companies. The use of judgements makes for questionable items and issues.

This case study will present a set of facts and ask the student to answer the following:

1: Financial Accounting Standards Board Accounting Standards Codification 606, REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS which became effective for all entities effective for periods beginning after December 15, 2018, was launched in a joint FASB-IAB effort to prevent the practice of multiple revenue recognition reporting methods. ASC 606 has the effect of establishing a single model method of reporting revenue which applies across all entities, as well as across all US and International companies.

The case study will provide the following facts:

ABC Corp. is in the business of selling computers, software, providing maintenance services, and educational seminars for the public. In a recent purchase, the customer purchased the following items:

- 1-A computer for \$1,500. The computer usually sells for \$1,500.
- The computer provides a one-year warranty for parts and labor and is required by regulation to be included as part of the sale terms.

2: 3-year extended warranty -cost is \$300. This normally sells for \$500

3: Software for \$500. This usually sells for \$750.

4-A coupon to attend a seminar on hi tech for \$100.This normally sells for \$250.

ASC 606 establishes five steps in the revenue recognition process, as follows:

The student will be required to answer a series of questions relating to each of the five stages.

Step 1: Identify the contract with the customer.

Is there a contract?

Step 2: Identify performance obligations in the contact.

What constitutes a performance obligation?

How many performance obligations are there in this contract?

Step 3: Determine the transactions price.

How is this determined?

Analysis of the following:

1-Variable consideration

2- Financing component

3- amounts/consideration paid by buyer to seller

4- principal vs agent

Step 4: Allocate the transactions price to each performance obligation.This will be based on a relative stand-alone price application, which includes:

1-Adjusted market value approach

2-Cost plus margin approach

3-Residual approach

Step 5: Recognize revenue when or as the entity satisfies a performance obligation. This will require the application of:

Revenue earned at a point in time

Revenue earned over a period of time

Control passage to buyer.

This case study may be used in an undergraduate, graduate financial accounting, intermediate accounting, financial statement analysis , an international accounting, and/or a n accounting theory course. Differences between US GAAP and IFRS will also be addresses in this case study.

CHALLENGES REGARDING MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION DURING THE COVID-19 PANDEMIC

George Alexandru Ivan, Valahia University, Romania

Andreea-Diana Vasilescu (Roşu-Lis), Valahia University, Romania

Marius Roşu-Lis, Valahia University, Romania

Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania

Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania

ABSTRACT

Considering the large-scale diffusion of COVID-19, the optimization of the managerial system requires an approach from multiple perspectives, by integrating the requirements formulated by technical sciences with those formulated by economic and psychosociological sciences, which majorly influence the results of the organization. In order to face the increasingly strong competition and to become competitive, organizations must get out of the current state and reinvent their own activities and structures, based on new bases, radically changed from the old ones. Thus, the current economic environment is highly complex and is marked by organizational failures in the form of growing bankruptcies, increasingly sophisticated organizational structures or the development of strategic alliances such as win-win. Therefore, an organization cannot function without management, and management does not find the reason to be outside an organization, there is a connection between them. The aim of this paper is to describe the challenges regarding the management of organizations during the Covid-19 pandemic.

JEL: L21, L22, M10

KEYWORDS: Organization, Managerial System, Value Analysis Method, COVID-19

INTRODUCTION

Being directly related to the environment, the organization ensures a reciprocal transfer of information between the component systems that constitute, in fact, its internal systems and between them and the environment, which acts through its external systems, so that, over a period of time, to allow a process of self-regulation, both of the components and of the relations between them (Deal & Kennedy, 2000; Zabihollah, 2017). At the same time, considering the severity of COVID-19, the value analysis method contributes to the formation of a new thinking, a new conception of both managers and all employees, to approach the organization in terms of its functionality, developing those design / redesign solutions that meet social needs. Moreover, value analysis has today proved to be a real tool of innovation, which responds to the main concerns of the management of organizations regarding the increase of profits and the reduction of material costs, through the efficient use of resources (Foruhi, Behzad, Amiri et al., 2018).

However, the application of the method of analyzing the value of the organization's management implies its systemic, integral approach, bringing to the fore the function, which thus constitutes the starting point of the method. In the systemic, functional approach of the organization's management, it does not mean that only the members of the value analysis team must be very well prepared from a professional and managerial point of view, innovative and visionary, tenacious and with great capacity for analysis and synthesis. will operate in the new system, as it moves from individual work to teamwork, whose component is multifunctional (Kurtmollaiev, 2020). It goes from known work units in the form of operational or functional departments, to process teams, self-driving and multifunctional, internally motivated in meeting customer requirements and continuous improvement of working time, cost reduction and quality

improvement. The culture of the organization is also changing, which in the old hierarchy was based on the observance of tasks in order to obtain results, and through redesign, it is based on conviction and commitment from the staff, outlining new values, behaviors and orientations.

Given the complexity of the management system as a whole, its functions, as well as those of the component systems will not be classified into primary and secondary, but into fundamental functions of the organization; main functions of the managerial systems and, as the case may be, or needs in internal or elementary functions as defined by Hougron (1975), functions that directly contribute to the achievement of the main functions by clearly outlining the activities - value of the system it serves. Following the outbreak of COVID-19, value analysis is a modern method that scientifically highlights the relationship between the value of the product and its cost, generating a series of variants being oriented towards a single goal, meeting the needs of consumers, who, for the money given on the product, they want to get more satisfaction. Therefore, value analysis is part of economic analysis, and value analysis studies have such a high degree of implication and complexity that, from a scientific point of view, they are an integral part of system-specific studies. In this context, we consider the analysis of the challenges regarding the management of the organization a topic of current interest, because the future is not always predictable, but can be influenced, human resource, together with knowledge in the form of intelligent use and application of information, representing the strategic resource which ensure lasting success.

Integration in the General Management Process of the Principles of the Value Analysis Method

It is known that the premise in the successful implementation of the organizational management system is the existence of an organizational culture that motivates employees to protect their company, while understanding the value of individual contribution to managing the functions of an organization in this regard. On the other hand, especially in crisis conditions such as Covid 19, the role of organizational culture is to define and express the values and qualitative objectives valid throughout the organization regardless of field or hierarchical level. In the absence of a unitary set of values and a system of unitary interpretation of the notions of quality, risk and organizational opportunity, the definition of the main operational and management processes, accompanied by sets of control measures and possibilities of intervention is not fully justified. Educating and raising employees' awareness of risk and control is one of the challenges of modern management. The organizational culture supports the achievement of this objective, by energizing and training each employee in assuming the responsibilities related to the identification and control of risks (Georgarakos, 2002).

After designing the management system through the method of value analysis, as a result of the emergence of autonomous, multifunctional teams, communication within these teams is more informal (Balsam, Fernando & Tripathy, 2011). Consultation between team members on professional issues is frequent and can also be practiced between team members belonging to other processes, if the achievement of objectives requires it. Such communication or collaboration avoids conflicts and generates solutions that favor obtaining results. It is a communication that takes place horizontally in the system. Value analysis has many similarities with reengineering, because, like it, it tries to fundamentally rethink the organization and its management, to redesign it on a functional basis in order to obtain performance and ensure the competitiveness of organizations. It also places special emphasis on the interrelationships between the main functions of management systems, between them and the management functions and, implicitly, between the fundamental functions with environmental factors.

Having as common objective the efficiency and increase of the performances of the management system of the organization, it is normal that between the two methodologies there are both similarities and differences, generated by the analytical approach (classical methodology) and systemic (value analysis). Respecting the principle of systemic analysis of the value analysis method, as well as the one of functional analysis, its redesign will be done in close connection with the other managerial systems, because within this system

are established the transmission-reception points of information, their circuit, operationalization of decisions (Cameron & Quinn, 2011).

But no matter how much is written about what managers need to do, without the real desire for themselves to change, to become more creative and communicative, to train more and to be more informed, to appeal and to use advanced methods and techniques, in a word to become true leaders, the implementation of the new system will not be successful, often doomed to failure. The next step is to review the necessary strategy, especially if new functions are introduced or eliminated, because these functions can change the mission of the organization and implicitly the general objectives and options, the ways to achieve these objectives and which, they must be able to generate as much added value as possible, which will be found in the value activities of business processes (Arndt & Pierce, 2018).

Along with the change of the strategic objectives and of the options imposed by Covid 19, of the ways of achieving these objectives, it is necessary to resize the necessary resources of material, human, financial and informational nature. For the sizing of resources, specialists, together with managers, will take into account the principle of equity, according to which there are several ways or combinations of resources and actions, which can ensure the achievement of an objective, which forces designers not to absolutize a single combination, but to choose the best economic combination that also ensures the competitive advantage, viable over a long period of time. They will be set in accordance with the objectives and the new options and deadlines. Therefore, such an analysis emphasizes, first of all, the competence of decision makers and their leadership style, but also the influence of past managerial and economic performance, which reflects, directly or indirectly, managerial competence, materialized in the quality of acts, decision-making processes completed with very good or less good decisions.

CONCLUSIONS

In the current pandemic context, the success of the modern company depends directly on the ability of managers and employees to increase flexibility and speed of work and response, to focus on the customer, to develop new dimensions of communication within organizations. and last but not least by their ability to recognize, assume and manage value. Thus, the integration in the general management process of the principles of the value analysis method becomes a necessity in all economic activities. Without taking risks, the opportunities that appear in the environment cannot be capitalized, such an approach creating inflexible, static systems. Therefore, it can be stated that not taking the reconsideration of the value analysis method, in fact, represents the highest risk. The research conclusion showed that before addressing any issue related to decision support through the value analysis method, it is necessary to review the principles that affect the development of this method: tightening competition, the volatility of opportunities, the decision-making process is increasingly constrained by time constraints (managers are forced to make decisions under time pressure), and decision-makers are affected by a number of economic and cognitive constraints, as well as the existence of a large amount of information brought to them. knowledge or that they must know while carrying out their activity. Increasingly, managers are faced with the need to anticipate the evolution of markets and thus to predict and communicate the future of the business.

REFERENCES

- Arndt, F., & Pierce, L. (2018) "The behavioral and evolutionary roots of dynamic capabilities", *Industrial and Corporate Change*, 27(2), 413-424.
- Balsam, S., Fernando, G. D., & Tripathy, A. (2011) "The impact of firm strategy on performance measures used in executive compensation", *Journal of Business Research*, 64, 187–193.

Cameron, K.S.& Quinn, R.E. (2011) “Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework”, San Francisco: Jossey-Bass, p. 81-92.

Deal, T.E. & Kennedy, A.A. (2000) “Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life”, Cambridge: Perseus Book.

Foruhi, T., Behzad, M., Amiri, Z.A., Felekari, M. & Havangi, H. (2018) “Employing lean concepts and tools in innovative and R&D based organizations”, International Journal of Applied Optimization Studies, 1, 71–85.

Georgarakos, D. (2002) Risky assets ownership decisions, University of London, Anglia.

Hougron, Th. (1975) “L’Analyse de la valeur”, Les Edition d’Organization, Erolles Paris.

Kurtmollaiev, S. (2020) “Dynamic capabilities and where to find them”, Journal of Management Inquiry, 29(1), 3-16.

Zabihollah, R. (2017) Business Sustainability, Performance, Compliance, Accountability and Integrated Reporting, Green Leaf Publishing.

BIOGRAPHY

George Alexandru Ivan, Andreea-Diana Vasilescu (Roşu-Lis), Marius Roşu-Lis, Nicoleta Biolan (Dan) and Cosmin-Mihai Monac are PhD students at Valahia University, Romania and their field of research is management.

THE E-COMMERCE GENERATOR OF PROFITABILITY IN SMES IN THE REGION OF GUAYMAS

Ana Andrea López Ramos, Instituto Tecnológico de Sonora (México)

Luis Enrique Valdez Juárez, Instituto Tecnológico de Sonora (México)

ABSTRACT

The trend towards the adoption of new technologies by companies has been increasing in recent decades. The use of the Internet has allowed access barriers to information due to geographical, language or resource management issues to decrease thanks to its easy reach and availability. E-commerce (EC), electronic commerce, has become an important tool and generator of competitive advantage for companies, thus giving them the opportunity to innovate their commercial and service processes. The main objective of this research is to analyze the influence that E-commerce, Technological Infrastructure and technology management have on the Profitability of companies. A finite sample was used for the research which is based on a simple random probability process. For the analysis and validation of the results, the statistical technique based on structural equation modeling was used with an analysis approach in variance. A survey-type instrument was applied to 163 entrepreneurs from the city of Guaymas, Sonora, Mexico. The results obtained describe the dependence of technology management on the Technological Infrastructure and that E-commerce positively influences the profitability of companies. These results provide important practical implications for SME entrepreneurs in this region and encourage them to adopt new innovative business models based on new technological trends in order to improve their daily operations. This work contributes in an important and significant way to the development of the theory of the diffusion of innovation from the point of view of the development and improvement of electronic commerce in SMEs.

JEL: L81, M11, M25

KEYWORDS: E-commerce (EC), Technological Infrastructure (IT), Information and Communication Technologies (ICT), Profitability (REN), SMEs (Small and Medium Enterprises)

INTRODUCTION

The appearance and increase in the use of different technologies in the business environment have led companies, regardless of their size and line of business, to seek new strategies to be more competitive (Kim, Nam, & Stimpert, 2004). One of the strategies that has revolutionized business is the Technological Infrastructure (IT), which has allowed in recent decades that communication, learning, negotiations, digitization, among others, have evolved rapidly (Feranita, Tinggi, & Administrasi, 2018). One of the main technological tools that has generated benefits for society and business in recent decades is the Internet. The Internet in companies can help reduce errors in their transactions, and with the automation of information systems it helps reduce the costs of interaction between employees and customers (Sharma, 2002). Information systems are supported by a technological information model which allows the development of Information and Communication Technologies (ICT). ICTs are transforming the business world through increased innovation, playing a determining role in the globalization of markets as well as allowing companies to obtain organizational, economic and financial benefits (Valdez Juárez, 2017). Derived from the opening of international markets, businesses are looking for new strategies to become more competitive. For this, they are adopting the use of new technologies and business strategies such as E-commerce (EC) (electronic commerce) (Olatokun & Kebonye, 2010), which is defined as “financial and information transactions carried out electronically between an organization and any third party with whom it has dealings” (Barrientos, 2017). New technology-based business strategies such as E-commerce can be a good improvement opportunity for small and medium-sized companies (SMEs) (Kapurubandara &

Lawson, 2006). Various studies have reported that SMEs can benefit widely from E-commerce, mentioning some such as the saving of capital destined for advertising, promotion and not paying the rent of a fixed establishment, because people can market their product or service through the Web (González, 2015). However, the quality, availability, and cost of technological infrastructure (IT) restrict the adoption and implementation of CE in developing countries (Ghobakhloo, Arias-Aranda, & Benitez-Amado, 2011). According to the literature, a series of factors are identified that can affect the adoption and successful deployment of a company's IT, including: 1) technology availability, 2) cost, 3) security, 4) capacity, 5) reliability, 6) software quality and 7) support from suppliers (Wymer & Regan, 2005). Currently there are different studies dedicated to investigating the impact and degree of use of technologies for the development of E-commerce at a global level, taking as an example the Study of Electronic Commerce in Mexico (Oropeza, 2018) and the Study of consumption of media and devices among Mexican Internet users (IAB, 2016a). Most of these studies focus mainly on large corporations and multinationals (Barrera, 2017). However, there are no studies that analyze the impact of management and technological infrastructure on E-commerce and profitability in SMEs at the local level.

This study focused on the adoption of E-commerce is derived from the Theory of diffusion of innovation since, according to the literature, the perceived innovation, organizational forces, the age of the company, the experience in the use of the Internet and the resources of Technological Infrastructure can have a significant effect on the adoption of E-commerce (Romero & Mauricio, 2012). This research has the following objectives as purpose: 1. Analyze the influence that the technological infrastructure has on the management of E-commerce of SMEs. 2. Analyze the influence that technology management has on E-commerce practices that are developed in SMEs. 3. Verify the impact generated by E-commerce practices on the profitability results of SMEs. The research questions contemplated in the work are:

Does the management and technological infrastructure contribute to the development of E-commerce of SMEs?

Does the use of E-commerce generate profitability in Guaymas SMEs?

This article has been organized as follows: The first part presents the literature review (theoretical and empirical) and the development of the hypotheses raised in the study. Second, the methodology, the composition of the sample and its characteristics are explained, as well as the measurement of the variables and the justification of the variables under study. Finally, the results, the main conclusions and implications of the research are shown.

REVIEW OF THE LITERATURE AND DEVELOPMENT OF HYPOTHESES

E-commerce and Technological Infrastructure

Today, information technologies are considered as powerful and essential tools to complement the competitiveness and development of a country (Oliveira & Fraga Martins, 2011). Laudon, (2011) defines EC as the use of the Internet and the Web to do business, that is, commercial transactions with digital capacity between organizations and individuals. It is highly important to mention that if there is no exchange of values (for example, money) there is no commercial transaction, and therefore, there is no economic activity. This new way of doing business has created new ways for companies to offer their products and services to consumers. This allows the company to have different options of approaching its customers and being able to offer a personalized contact for each type of consumer (Gangeshwer, 2013). This new way of doing business has created new ways for companies to offer their products and services to consumers. Laudon & Traver, (2016) mention two innovative E-commerce models: M-commerce, which involves all types of electronic transactions for the use of mobile phones (Dharmendra Chahar & Professor, 2013), and Social Commerce, where the consumer has access to know the experiences and knowledge of other

consumers (Dennison & Bourdage-Braun, M Chetuparambi, 2009). E-commerce provides a large number of benefits to both the seller and the buyer (Napier, Judd, Rivers, & Wagner, 2001); By implementing and using E-commerce, sellers can enter different market niches while buyers can enter global markets with a greater variety of products at lower prices (Rückleben, Manz, Wilken, Klein, & Stichtenoth, 2009). Various authors agree that one of the main benefits of E-commerce is the reduction of communication and administrative costs, as well as a greater opportunity to implement reengineering processes, integration of initiatives and better inventory control (Ghobakhloo et al. ., 2011). On the other hand, E-commerce needs the support of technological infrastructure (IT), which creates value in companies (Liang, You, & Liu, 2010) since it allows IT to be defined as a set of technological resources shared functions that function as the basis that allows communication throughout the organization, allowing its application to business in the present and in the future (Byrd & Turner, 2001; Duncan, 1995). Flexible IT enables the organization to respond to internal and external changes. A recent empirical study showed that there was a relationship between IT infrastructure capabilities and organizational agility (Fink & Neumann, 2009). The same author identifies that IT shows three approaches: oriented towards technology, oriented towards the human factor and oriented towards processes. Today, SMEs have increased the use and adoption of E-commerce due to its cost effectiveness over ICTs (Faloye, 2014). The use of the Internet and different technologies provide SMEs with competitive transformative benefits (Bayo-Moriones & Lera-López, 2007). Networks, information, administration and other technologies have developed rapidly and have been widely used to increase competitiveness in the market (Wang, Lu, & Zhang, 2013). For it to be possible to implement E-commerce in a business, it is important to have a technological system that supports said activity. The literature mentions that there are two information systems that offer support to electronic commerce: IoT (Internet of Things) and Cloud computing (Yu, Wanga, Zhongb, & Huang, 2016). From the above context, the following hypotheses are raised:

H1. The greater the ICT infrastructure, the better the ICT management.

H2. With better ICT management, there is an improvement in the use of E-commerce

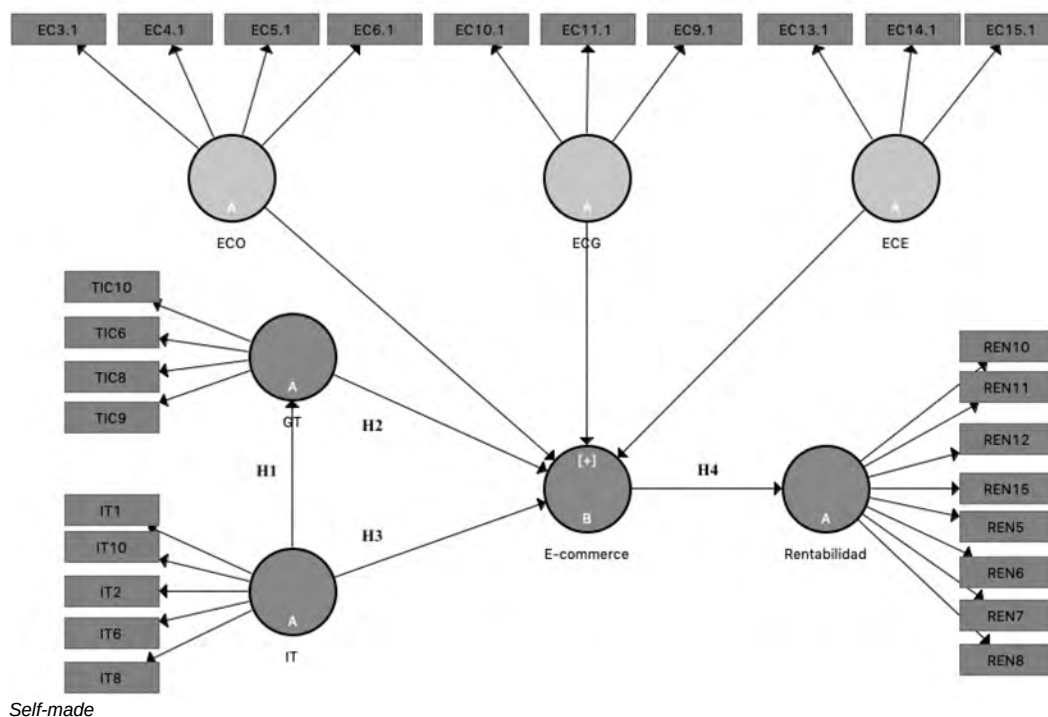
H3. The greater the ICT infrastructure, there is an improvement in the use of E-commerce

Relationship Between E-Commerce and Profitability

Leon (2015), decrees that profitability (REN) constitutes the pillar of sustainability and future business growth. That is why the decisions that are made at the time of developing investment projects consider the importance of the income generating capacity of the projects being proportional to the cost of financing the resources, since both will rebound on profits and therefore in return on investment. Profitability represents the objective dimension of multidimensional, qualitative and quantitative success (Leković & Marić, 2015). Understanding the technology-related effects of innovation on profitability is crucial for companies (Ordanini & Rubera, 2010). Research shows that new technologies can improve the functionality of business processes, leading to better profitability (Efendi, Kinney, Smith, & Smith, 2012). Kobelsky, Richardson, Smith, & Zmud (2008) argue that the use of technologies represents a great element for companies and that their application is positively related to the profitability of their operations. The research proposes some theories that demonstrate the significant performance that the technological infrastructure has on the profitability of companies and how this depends on the company's ability to detect and respond to market opportunities or threats (Ordanini & Rubera, 2010). The RBV theory (The resource-based view) allows the identification of technological resources that have the ability to create a competitive advantage for a specific company (Patas, Goeken, Der, Bundesbank, & Bartenschlager, 2012). This theory is useful for researchers to understand whether it affects and how information systems work in an organization (Ritter & Lettl, 2018; Michael Wade & Hulland, 2004). From the theoretical and empirical review the following hypothesis is issued:

H4. The greater the use of E-commerce, the profitability increases

Figure 1: Theoretical Model



METHODOLOGY

This study is based on a sample of 163 companies from the commercial and service sector in the city of Guaymas, in the state of Sonora in Mexico. For the analysis and validation of the results, the statistical technique based on structural equation models has been used with an analysis approach to variance. The proposed model is first-order reflective and formative with second-order constructs. SmartPLS version 3.2.8 Professional software has been used for its measurement. The present investigation is quantitative since it uses data collection to test hypotheses based on numerical measurement and statistical analysis, in order to establish behavioral guidelines and test theories (Hair, Black, & Babin, 2010) because Data collection was used through a Likert scale type survey. To ensure the sample size, the formula has been applied for populations of less than 500 thousand subjects. A finite or simple sample was used, which is based on a simple random probabilistic process, since all have the same probability of being selected (Volz & Heckathorn, 2008). The total population for this study is 386 companies, which had the main characteristic of having the Internet and technological means to carry out commercial transactions. According to the results of the formula for determining the sample, it indicates that the total number of companies to be surveyed is 193. The application of the instrument was aimed at the owners, managers, assistant managers and those in charge of the companies. The time allocated for the application of the instrument was June 2018 to May 2019 and the average application time was 8 to 10 min per interviewee, applying 2 to 3 surveys per day on average. In relation to the reliability of the instrument, it has a grade of 95% and a margin of error of estimation of 5%. The composition and characteristics of the population and the sample can be seen in Table 1, 2, and 3.

Table 1: Characteristics of the Population by Size and Sector of Activity

Characteristic	Total
Commerce	254
Service	132
Total	386

Source: self-made. Information extracted from DENUÉ 2019.

Table 2: Determination of the Sample

Data	Conversion	
N	386	Universe elements
p	0.5	0.5
q	50%	0.5
δ	95%	1.96
e	5%	0.05
n	193	Sample elements

This table describes the procedure used to determine the research sample, through the following values: N = Total of the Universe or Population, p and q: It is the probability for and against, δ = the degree of reliability, e = refers to the estimation error, and n = is the total sample.

Table 3: Characteristic of the Sample by Size and Sector of Activity

Characteristics	Small (11 to 50)	Medium (51 to 250)	Total	
Number of companies in the commercial sector	55%	4%	97	60%
Number of companies in the service sector	38%	3%	66	40%
TOTAL	93%	7%	163	100%

Source: self-made. This table describes the research population, which consists of the total number of companies by size (number of employees) and by business activity according to data from the Official Gazette of the Federation (2016)

Measurement of Variables

With the aim of correctly analyzing the structured variables in the constructs, a mixed and / or composite model has been developed since it has both reflective and formative variables. Reflective variables are mainly characterized by the direction of the effect and the influence leaving the construct towards the indicator. Furthermore, these reflective variables are characterized by the fact that all the indicators of a construct are highly correlated (co-vary); they are interchangeable, and eliminating an indicator does not alter the content of the construct (Henseler, Ringle, & Sarstedt, 2016; Jarvis, MacKenzie, & Podsakoff, 2003). On the other hand, the formative variables are classified as indicators that explain the concept of the construct when doing it collectively. Another characteristic is that the indicators do not necessarily share a common theme and each one of them refers to a single aspect of the concept to which the construct refers and also, by eliminating an indicator, the conceptual domain of the construct may be altered and not expected to be interchangeable (Bisbe, Batista-Foguet, & Chenhall, 2007).

Technological infrastructure. This variable was measured conceptually and statistically as a first order construct and as a reflective type A mode variable. To develop the measurement scales for this construct, the studies developed by Weill & Vitale (2002) and Wymer & Regan (2005), these studies expose the barriers that exist for the adoption of E-commerce and the adoption of new technologies as part of the business infrastructure. This variable was measured with 10 questions originally, but after reliability and validity tests through the PLS algorithm calculation of regressions in terms of weight vectors, estimation

of external weights / load and trajectory coefficients, the decision was made to decrease to 5 questions. This variable was measured using a 5-point Likert-type scale, with 1 = Total disagreement and 5 = Totally agree, in dimension 1 and 2, for dimension 3 it was used on a Likert scale with 1 = Not important and 5 = Very important and for dimension 4, on a Likert scale 1 = Substantial decrease 5 = Substantial increase. (See Table 4).

Table 4: Internal Consistency and Convergent Validity by Construct (Reflective Variable of the First Order)

Constructs and Dimensions	CF	FC	AC
Technological infrastructure		0.847	0.621
IT 1	0.816***		
IT 2	0.843***		
IT 6	0.789***		
IT 8	0.725***		
IT 10	0.763***		

*This table shows: CF = Factor load, CF = Composite Reliability, AC = Cronbach's Alpha, in addition, the significance levels are shown according to the values of: *, **, ***, at 10% to 5 % and 1% respectively. Technology management.*

This variable was measured conceptually and statistically as a first order construct and as a mode A reflective type variable. To develop the measurement scales for this construct, the studies developed by Weill & Vitale (2002), Wymer & Regan (2005) and Chang, Jackson, & Grover (2003), studies that expose the barriers that exist for the adoption of E-commerce and the adoption of new technologies as part of the business infrastructure. This variable was measured with 10 questions originally, but after reliability and validity tests through PLS algorithm calculation of regressions in terms of weight vectors, estimation of external weights / load and trajectory coefficients, the decision was made to decrease to 4 questions. This variable was measured using a 5-point Likert-type scale, with 1 = Total disagreement and 5 = Totally agree, in dimension 1 and 2, for dimension 3 it was used on a Likert scale with 1 = Not important and 5 = Very important and for dimension 4, on a Likert scale 1 = Substantial decrease 5 = Substantial increase. (See Table 5).

Table 5: Internal Consistency and Convergent Validity by Construct (Reflective Variable of the First Order)

Constructs and Dimensions	CF	FC	AC
Technology management (TIC)		0.930	0.914
TIC 6	0.715***		
TIC 8	0.851***		
TIC 9	0.634***		
TIC 10	0.703***		

*This table shows: CF = Factor load, CF = Composite Reliability, AC = Cronbach's Alpha, in addition, the significance levels are shown according to the values of: *, **, ***, at 10% to 5 % and 1% respectively.*

E-commerce. This variable was measured conceptually and statistically as a first and second order construct and as a reflective type variable in mode A and formative in mode B. This construct is frequently analyzed in a multidimensional way by the different dimensions that compose it. To develop the measurement scales for this construct, the studies developed by McKnight, Choudhury, & Kacmar (2002), Grandon & Pearson (2004) and Wade & Nevo (2006) have been taken as a reference, studies that consider that, measuring performance and degree of use of E-commerce in companies, complement the measurement of objectives and provide information to management. This variable has been broken down into:

E-commerce towards operations (ECO), measured with 7 questions originally, but after reliability and validity tests through PLS algorithm calculation of regressions in terms of weight vectors, estimation of external weights / load and trajectory coefficients. The decision was made to reduce to 4 questions,

E-commerce towards management (ECG), measured with 4 questions originally. After the PLS algorithm calculation of regressions in terms of weight vectors, estimation of external weights / load and trajectory coefficients, it decreased to 3 questions.

E-commerce towards strategies, measured with 4 questions originally, after the PLS algorithm calculation of regressions in terms of weight vectors, estimation of external weights / load and trajectory coefficients, it decreased to 3 questions. This variable was measured using a 5-point Likert-type scale, with 1 = Total disagreement and 5 = Totally agree, in dimension 1 and 2, for dimension 3 it was used on a Likert scale with 1 = Not important and 5 = Very important and for dimension 4, on a Likert scale 1 = Substantial decrease 5 = Substantial increase. (See Table 6 and 7).

Table 6: Internal Consistency and Convergent Validity by Construct (Reflective Variable of the First Order)

Constructs and dimensions	CF	FC	AC
E-commerce		0.854	0.82
ECO (E-commerce Operations)		0.848	0.768
ECO 3.1	0.662***		
ECO 4.1	0.749***		
ECO 5.1	0.839***		
ECO 6.1	0.797***		
ECG (E-commerce Management)		0.853	0.742
ECG 10.1	0.812***		
ECG 11.1	0.754***		
ECG 9.1	0.868***		
ECE (E-commerce Strategies)		0.875	0.786
ECE 13.1	0.863***		
ECE 14.1	0.797***		
ECE 15.1	0.850***		

This table shows: CF = Factor load, CF = Composite Reliability, AC = Cronbach's Alpha, in addition, the significance levels are shown according to the values of: *, **, ***, at 10% to 5 % and 1% respectively.

Table 7: Reliability and Validity of the Construct (Second Order Formative Variable)

E-Commerce	Weights	Standard Deviation	T-Statistics	P Value	VIF
EC3.1	0.212***	0.050	4.217	0.000	1.425
EC4.1	0.284***	0.045	6.359	0.000	1.587
EC5.1	0.413***	0.040	10.251	0.000	1.661
EC6.1	0.377***	0.042	8.925	0.000	1.521
EC9.1	0.459***	0.033	13.981	0.000	1.690
EC10.1	0.399***	0.030	13.540	0.000	1.539
EC11.1	0.368***	0.037	9.838	0.000	1.357
EC13.1	0.424***	0.025	16.864	0.000	1.785
EC14.1	0.377***	0.026	14.466	0.000	1.483
EC15.1	0.392***	0.021	18.317	0.000	1.784

Source: self-made. This table shows the value of the weights (Weights) and the significance levels according to the values of: *, **, ***, at 10% to 5% and at 1% respectively and the value of the VIF (Variance Inflation Factor).

Cost effectiveness. This variable was measured conceptually and statistically as a first order construct and as a mode A reflective type variable. To develop the measurement scales for this construct, the studies

developed by Zhu & Kraemer (2002) and Chang et al. to the. (2003), studies that consider there is a relationship between the use of E-commerce as a strategy and the profitability of the company. In this variable measured with 15 questions originally, after the PLS algorithm calculation of regressions in terms of weight vectors, estimation of external weights / load and trajectory coefficients, it decreased to 8 questions. This variable was measured using a 5-point Likert-type scale, with 1 = Total disagreement and 5 = Totally agree, in dimension 1 and 2, for dimension 3 it was used on a Likert scale with 1 = Not important and 5 = Very important and for dimension 4, on a Likert scale 1 = Substantial decrease 5 = Substantial increase. (See Table 8).

Table 8: Internal Consistency and Convergent Validity by Construct (Reflective Variable of the First Order)

Constructs and Dimensions	CF	FC	AC
Profitability		0.930	0.914
REN 5	0.735***		
REN 6	0.795***		
REN 7	0.727***		
REN 8	0.815***		
REN 10	0.857***		
REN 11	0.851***		
REN 12	0.797***		
REN 15	0.738***		

Source: Self-made. This table shows: CF = Factor load, CF = Composite Reliability, AC = Cronbach's Alpha, in addition, the significance levels are shown according to the values of: *, **, ***, at 10% to 5 % and 1% respectively.

RESULTS

For the analysis of the results, the structural equation model based on the variance has been used through the observation of constructs and reflective and formative indicators. This statistical technique is carried out through two phases, firstly the measurement model is analyzed and then the structural model. This method has been used in this research due to the nature and characteristics of each of the variables that have been proposed in the theoretical model. In addition, these types of techniques are appropriate for the analysis of studies with an exploratory, confirmatory and predictive approach (Henseler, Hubona, & Ray, 2016). The model proposed in the research was classified as a mixed type model because it contemplates reflective variables (factors) and formative variables (compounds) (Henseler, Ringle, & Sarstedt, 2016), in this study factors (reflective variables) predominate Therefore, to evaluate the predictive quality and the fit of the model, the indicators shown in the section called structural model will be followed.

Measurement Model

For the evaluation of the second-order multidimensional construct (compound-formative) (E-commerce), the approach based on two steps was used through the construction of latent variables (Schuberth, Henseler, & Dijkstra, 2018; Thatcher, 2012). In the first step, the scores for the first-order dimensions are estimated, and in the second step, these scores are used to model the second-order construct (Van Riel, Henseler, Kemény, & Sasovava, 2016). The training-type variable (E-commerce) in mode B was evaluated through the value of the weights of each item and its significance. In addition, the value of the standard deviation, the value of t and the value of the VIF (Variance Inflation Factor) were analyzed. The results of the analysis show that the values of the weights (in a range between 0.212 and 0.459) are significant and that in addition, the value of the VIF (in a range between 1.35 and 1.78) is below 5 as recommended (Hair, Sarstedt, Ringle, & Gudergan, 2018).

To evaluate the measurement model with reflective type variables in mode A (Technological Infrastructure, Technological Management and Profitability), the factor load, the composite reliability of each item, the internal consistency of the scale and the convergent validity were analyzed. To measure the individual

relationship and reliability of each item, a standardized factor load greater than 0.707 is recommended (Carmines & Zeller, 1979; Roberts, Priest, & Traynor, 2006; Chin & Dibbern, 2010). The results of the factor loadings of this study are in a range between 0.634 and 0.857, very close to and above 0.707. The composite reliability shows the values ranging from 0.819 to 0.930, thus fulfilling the requirement that the indicator must be above 0.800 for basic research, as proposed by Nunnally (1978) and Vandenberg & Lance (2000). Cronbach's alpha is considered satisfactory over 0.700 (Hair et al., 2010). Our results show values between 0.712 and 0.914, demonstrating a high reliability of the construct. The mean variance extracted (AVE) indicates the mean amount of the variance explained by the indicators of the construct. Our AVE values range from 0.501 to 0.701. These results are close to and above the threshold of 0.500, as proposed by Hair, Black, Babin, & Anderson (2017). Lastly, the discriminant validity of the constructions in the model was verified through the analysis of the square root of the AVE. The tests used to carry out this analysis are carried out under the criteria of: 1) Criterion and that proposed by Henseler, Ringle, & Sarstedt (2015), the first one refers that the diagonal results of the vertical and horizontal AVE are below the correlation between constructs. The second shows that all the values of the constructs show a result below 1, according to the rho_A test. These tests carried out did not detect any anomaly (see tables 11 and 12). Therefore, it is conclusively inferred that these results provide adequate validity and reliability of the constructs under study (convergent and discriminant).

Table 11: Discriminant Validity of the Theoretical Model

Variable	E-commerce	ECE	ECG	ECO	GT	IT	Profitability
E-commerce	0.618						
ECE	0.867	0.837					
ECG	0.83	0.616	0.813				
ECO	0.62	0.293	0.336	0.765			
GT	0.495	0.411	0.37	0.358	0.73		
IT	0.457	0.414	0.346	0.249	0.76	0.788	
Profitability	0.554	0.519	0.417	0.287	0.605	0.634	0.791

Source: Self-made.

Table 12: Discriminant Validity of the Theoretical Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT) Model

	E-commerce	ECE	ECG	ECO	GT	IT	Profitability
E-commerce							
ECE	0.973						
ECG	0.945	0.796					
ECO	0.926	0.348	0.428				
GT	0.597	0.52	0.496	0.423			
IT	0.49	0.496	0.425	0.277	0.939		
Profitability	0.567	0.603	0.49	0.298	0.7	0.703	

Source: Self-made.

Structural Model

The statistical technique of structural equations based on variance was used to validate and / or verify the hypotheses raised in this research through the SmartPLS version 3.2.8 Professional. Table 13 shows the results of the estimation with PLS. According to the bootstrapping analysis to test the hypotheses, these indicate all the hypotheses structured in the model show empirical support, that is, all have been confirmed.

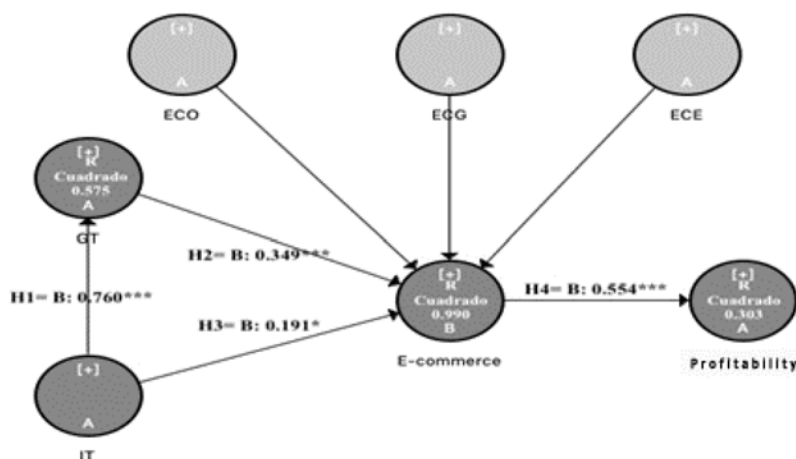
Table 13: Results of the Hypothesis Test

	Beta	Standard Deviation	T- Statistics	P Value
H1: IT -> GT	0.760***	0.037	20.629	0.000
H2: GT -> E-commerce	0.349***	0.116	3.003	0.001
H3: IT -> E-commerce	0.191*	0.128	1.490	0.068
H4: E-commerce -> Profitability	0.554***	0.062	8.870	0.000

Source: Self-made. Note: *, $p < 0.1$, **, $p < 0.05$, ***, $p < 0.01$

Table 13 shows the results of the estimation with PLS. According to the bootstrapping analysis to test the hypotheses, these indicate that all the hypotheses structured in the model show empirical support, that is, all have been confirmed. The results of the hypotheses: H1 and H3, present significant and positive effects. This shows that the technological infrastructure influences the technological management and electronic commerce activities carried out in SMEs, this is supported by the beta value of 0.760 *** and 0.191 * respectively. H2, confirms that the technological management developed in SMEs has a significant and positive influence on electronic commerce activities, according to the beta value of 0.349 ***. The H4 corroborates that electronic commerce is a determining activity and strategy for SMEs to increase their profitability results, this is verified with the results of the beta value of 0.554 ***. This can be seen in figure 2.

Figure 2 Theoretical Model with Measurements



Source: Self-made

To evaluate the fit of the proposed model with SEM techniques that are based on variance, in PLS they are not yet fully developed and it is only possible to estimate these measures based on and based on: 1) the value of the trajectory coefficients, 2) the analysis of (R^2) and 3) the values of (F^2) which are significant individual measures to explain the predictive capacity of the structural model (Chin & Dibbern, 2010; Schubert et al., 2018). Path coefficients around 0.2 are considered economically significant (Ghobakhloo et al., 2011). The coefficients of this investigation of the model are 0.191 *, 0.349 *** and 0.554 ***. For the analysis of the explained variance and the prediction quality of the model through (R^2), the following measurement scales are taken. The values of 0.1, 0.25 and 0.36 are small, medium and large effects (Wetzels & Odekerken, 2009). The results of the model through R^2 are 0.575 for technology management, 0.990 for E-commerce and a value of 0.303 for profitability, indicating a high explanatory power of the model. The (F^2) value measures and provides the size of the effect introduced in the model. The F^2 values of 0.02, 0.15 and 0.35 indicate a weak, medium or large effect (Leal-Rodriguez, Roldán, Leal, & Ariza-Montes, 2014). The F^2 analysis shows the results of the key relationships of the model with values of 1.366, 0.005, 0.023

and 0.443, values that exceed the pre-established parameters. With this, it is shown that the proposed model has an adequate structural property and an adequate explanatory level. The Q^2 (cross-validated redundancy index) test is used to evaluate and test the predictive relevance of endogenous constructs in a structured model with reflective type variables. The model was evaluated through the blindfolding technique (Hair et al., 2018). Our value is 0.279 for technology management, 0.355 for E-commerce and 0.173 for profitability. Values greater than (0) show a remarkable predictive quality (Hair et al., 2010), thus, the existence of a notable explanatory quality of the model is evidenced. See Table 14.

Table 14: Predictive Quality and Adjustment of the Model

Dimension	R ²	Q ²
GT	0.575	0.279
E-commerce	0.990	0.355
Profitability	0.303	0.173

Source: Self-made

DISCUSSION AND CONCLUSION

In this section the conclusions and discussions of the main findings of the study are issued. Within this research three objectives were contemplated: analyze the influence that the technological infrastructure has on the management of E-commerce of SMEs, analyze the influence that technological management has on the E-commerce practices that are developed in SMEs and verify the impact generated by E-commerce practices on the profitability results of SMEs. The first objective refers to the relationship that IT has on the management of electronic commerce within the SME. The results of the research show that IT plays an important role in the management of the CI, supporting the hypothesis that mentions that the greater the ICT infrastructure there is an improvement in the use of E-commerce. These results are in the same direction as the main empirical studies analyzed in this study; both Chang et al. (2003) like Wymer & Regan (2005) indicate in the results of their study on the factors that influence the adoption of E-commerce in SMEs, that IT shows significance in the management of SMEs since organizations must develop basic technology capabilities to achieve high levels of technological and E-commerce capabilities. The second objective refers to the influence that technological management has on E-commerce practices that are developed in SMEs. The results of the research show that the GT has a great weight on the activities related to the implementation of E-commerce in SMEs, supporting the hypotheses that suppose that with better technological management, there is an improvement in the use of E-commerce and that with greater technological infrastructure, there is an improvement in the use of E-commerce. The results obtained are related to the main empirical studies analyzed in this study; Zhu & Kraemer (2002) and Wade & Nevo, (2006) conclude that technological management reduces the cost of operations. Likewise, it is mentioned that it is possible that the integration of IT, GT, and the EC improve connectivity and reaction times that SMEs have, thus improving their costs and efficiency.

Finally, the third objective refers to the verification of the impact that E-commerce practices generate on the profitability results of SMEs. Zhu & Kraemer, (2002) in their study on technological infrastructure and E-commerce capabilities, shows that companies with high technological capabilities demonstrate a strong relationship between E-commerce practices, which leads the company to have a better profitability and even establishes that these variables cannot work by themselves and there must be a synergy between them. The research results have generated important practical implications that will support the strengthening of the implementation and E-commerce strategies of SMEs. One of the main actions that must be taken to obtain a better IT is to train employees in basic knowledge based on computer systems, this in order to have a competent staff in technology, thus creating a competitive advantage and better results (Guthrie, Ricceri, & Dumay, 2012). On the other hand, the SMEs under study demonstrated that they have the necessary technology and tools to be able to implement E-commerce strategies, which shows that they have the ability

to innovate their practices through electronic commerce. Likewise, it is recommended to use technology to improve relationships with suppliers since this can help improve negotiations, delivery times and can even serve as support to enter new markets (Liang et al., 2010; Cosgun & Dogerlioglu, 2012). Another point of interest is that the companies indicated that E-commerce helps to increase the competitiveness of the business, being consistent with the literature that indicates that the CE creates tangible and intangible benefits for the business, such as better planning, relationship with customers and internal administration (Čiarnienė & Stankevičiūtė, 2015).

The results showed that the company does not have the necessary knowledge to measure its performance compared to its competition, which reduces the opportunity to know the strategies that other companies of the same line of business are putting into practice, resulting in a lower competitive advantage (Smith et al., 2013). Entrepreneurs are recommended to identify their competition in order to know trends and thus be able to generate strategies that allow them to strengthen their presence in the market. Finally, it was found that companies use new technologies to improve the value of their customers, which generates loyalty, giving the opportunity to create new commercial ties (Banytea & Dovaliene, 2014).

The limitations that were presented throughout the research, which may be considered for future studies in this line of research: 1) The sample usually becomes a complicated and limiting issue in quantitative studies, this due to the: availability and little interest of the employer 2) The research instrument (survey) only contemplates the opinion and perception of the manager, which can cause bias in the collection of data, as it is a subject with subjective responses, 3) The statistical technique used is based on the analysis of variance, so that in the future the use of other techniques based on covariance may be considered, 4) And finally, it is important to consider the availability and time invested of resources human, economic and material. Particularly in the gathering of data, the entry of information and the analysis of the results. In addition, it is important to continue developing this type of study in this region and compare it with other regions in other countries in order to contrast the results and continue with the development and growth of SMEs. In the development of future assignments, it is convenient to consider the conceptual model, by including new constructs that provide data on what new technologies are being implemented by SMEs and how they make use of them. Today technology is constantly changing, thus creating the need to reinvent itself and adapt to emerging technological changes. In addition, it is of interest to increase constant research on the behavior of SMEs in order to evaluate their adoption of new technologies and strategies such as M-commerce and In-store pick-up.

REFERENCE

- Banytea, J., & Dovaliene, A. (2014). Relations between customer engagement into value creation and customer loyalty. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 156, 484–489. Retrieved from <https://pdf.sciencedirectassets.com/277811/1-s2.0-S1877042814X00534/1-s2.0-S1877042814060467/main.pdf?X-Amz-Security-Token=AgoJb3JpZ2luX2VjEC8aCXVzLWVhc3QtMSJHMEUCIQDJZkOc2UY1QKBW3DkTvjjxG9chTzU9DL0yBfwZ7LowkQIgKafDuJf%2FXASkTq96jW%2F7q8IWMv0J4VvicLfeN3SP>
- Barrera, G. A. (2017). *Relación de Capacitación con Adopción de Internet y E- Commerce : Diferencias entre Microemprendedores de Chile Relationship of Training with Internet Adoption and E- Commerce : Differences in Microentrepreneurs from Chile*. 28(6), 61–70.
- Barrientos, P. F. (2017). Marketing + internet = e-commerce : oportunidades. *Revista Finanzas y Política Económica*, 9(1), 41–56.
- Bayo-Moriones, A., & Lera-López, F. (2007). A firm-level analysis of determinants of ICT adoption in Spain. *Technovation*, 27(6–7), 352–366. <https://doi.org/10.1016/J.TECHNOVATION.2007.01.003>

- Bisbe, J., batista-foguet, joan manuel, & Chenhall, R. (2007). Defining Management Accounting Constructs: A Methodological Note on the Risks of Conceptual Misspecification. In *Accounting, Organizations and Society* (Vol. 32). <https://doi.org/10.1016/j.aos.2006.09.010>
- Byrd, T. A., & Turner, D. E. (2001). An exploratory examination of the relationship between flexible IT infrastructure and competitive advantage. *Information & Management*, 39(1), 41–52. [https://doi.org/10.1016/S0378-7206\(01\)00078-7](https://doi.org/10.1016/S0378-7206(01)00078-7)
- Carmines, E. G., & Zeller, R. A. (1979). *Reliability and validity assessment*. Retrieved from https://books.google.com.mx/books?id=BN_MMD9BHogC&dq=Carmines+y+Zeller,+1991+reliability&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiK9bP676vjAhVHslQKHShcBsAQ6AEIKTAA
- Chang, K. C., Jackson, J., & Grover, V. (2003). E-commerce and corporate strategy: An executive perspective. *Information and Management*, 40(7), 663–675. [https://doi.org/10.1016/S0378-7206\(02\)00095-2](https://doi.org/10.1016/S0378-7206(02)00095-2)
- Chin, W. W., & Dibbern, J. (2010). An Introduction to a Permutation Based Procedure for Multi-Group PLS Analysis: Results of Tests of Differences on Simulated Data and a Cross Cultural Analysis of the Sourcing of Information System Services Between Germany and the USA. In *Handbook of Partial Least Squares* (pp. 171–193). https://doi.org/10.1007/978-3-540-32827-8_8
- Čiarnienė, R., & Stankevičiūtė, G. (2015). Theoretical Framework of E-Business Competitiveness. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 213, 734–739. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.528>
- Cosgun, V., & Dogerlioglu, O. (2012). Critical Success Factors Affecting e-commerce Activities of Small and Medium Enterprises. *Information Technology Journal*, 11(12), 1664–1676. <https://doi.org/10.3923/itj.2012.1664.1676>
- Dennison, G., & Bourdage-Braun, M Chetuparambi, M. (2009). Social commerce defined. *IBM Corporation*.
- Dharmendra Chahar, D., & Professor, A. (2013). Analysis of E-Commerce and M-Commerce: Advantages, Limitations and Security issues. In *International Journal of Advanced Research in Computer and Communication Engineering* (Vol. 2). Retrieved from http://en.wikipedia.org/wiki/File:Global_ecommerce_sales.jpg
- Duncan, N. B. (1995). Capturing Flexibility of Information Technology Infrastructure: A Study of Resource Characteristics and Their Measure. *Journal of Management Information Systems*, 12(2), 37–57. <https://doi.org/10.1080/07421222.1995.11518080>
- Faloye, D. O. (2014). The adoption of e-commerce in small businesses: an empirical evidence from retail sector in Nigeria. In *Journal of Business and Retail Management Research (JBRMR)* (Vol. 8). Retrieved from www.jbrmr.com
- Feranita, N. V., Tinggi, S., & Administrasi, I. (2018). *Technological Innovation as A Key Strategy for Micro , Small and Medium Enterprises*. (August).
- Fink, L., & Neumann, S. (2009). Exploring the perceived business value of the flexibility enabled by information technology infrastructure. *Elsevier*. <https://doi.org/10.1016/j.im.2008.11.007>

- Gangeshwer, D. K. (2013). E-Commerce or Internet Marketing: A Business Review from Indian Context. *International Journal of U-and e-Service*, 6(6), 187–194. <https://doi.org/10.14257/ijunesst.2013.6.6.17>
- Ghobakhloo, M., Arias-Aranda, D., & Benitez-Amado, J. (2011). Adoption of e-commerce applications in SMEs. In *Industrial Management and Data Systems* (Vol. 111). <https://doi.org/10.1108/02635571111170785>
- González, E. G. F. (2015). Rentabilidad y uso de comercio electrónico en las micro, pequeñas y medianas empresas del sector comercia. *RIDE*, 6(11), 285–308. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.1502.8560>
- Grandon, E. E., & Pearson, J. M. (2004). Electronic commerce adoption: an empirical study of small and medium US businesses. *Information & Management*, 42(1), 197–216. <https://doi.org/10.1016/j.im.2003.12.010>
- Guthrie, J., Ricceri, F., & Dumay, J. (2012). Reflections and projections: A decade of Intellectual Capital Accounting Research. *The British Accounting Review*, 44(2), 68–82. <https://doi.org/10.1016/J.BAR.2012.03.004>
- Hair, J. F., Black, W. C., & Babin, B. J. (2010). *Multivariate Data Analysis*. Pearson Practice Hall.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. (2017). *Multivariate Data Analysis*. Pearson.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Gudergan, S. (2018). *Advanced Issues in Partial Least Squares Structural Equation Modeling*. SAGE PublicationsSage UK: London, England.
- Henseler, J., Hubona, G., & Ray, P. A. (2016). Using PLS path modeling in new technology research: updated guidelines. *Industrial Management & Data Systems*, 116(1), 2–20. <https://doi.org/10.1108/IMDS-09-2015-0382>
- Henseler, J., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115–135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Henseler, Jörg, Ringle, C. M., & Roldán, J. L. (2016). Prediction-oriented modeling in business research by means of PLS path-modeling Application of Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) in Tourism and Hospitality Research View project Mediation Analyses in Partial Least Squares Structural Equation Modeling. Guidelines and Empirical Examples View project Gabriel A Cepeda-Carrion Universidad de Sevilla. *Article in Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.03.048>
- IAB. (2016). Mobile Commerce. *Investopedia, LLC*. [Online]. Retrieved from <http://www.investopedia.com/terms/m/mobile-commerce.asp>
- Jarvis, C. B., MacKenzie, S. B., & Podsakoff, P. M. (2003). A Critical Review of Construct Indicators and Measurement Model Misspecification in Marketing and Consumer Research. *Journal of Consumer Research*, 30(2), 199–218. <https://doi.org/10.1086/376806>
- Kapurubandara, M., & Lawson, R. (2006). Barriers to Adopting ICT and e-commerce with SMEs in developing countries: an Exploratory study in Sri Lanka. *University of Western Sydney, Australia*, 82(1), 2005–2016. Retrieved from http://www.collector.org/archives/2006_December/07.pdf

- Kim, E., Nam, D. Il, & Stimpert, J. L. (2004). The applicability of Porter's generic strategies in the digital age: Assumptions, conjectures, and suggestions. *Journal of Management*, 30(5), 569–589. <https://doi.org/10.1016/j.jm.2003.12.001>
- Kobelsky, K. W., Richardson, V. J., Smith, R. E., & Zmud, R. W. (2008). Determinants and consequences of firm information technology budgets. *The Accounting Review*, 83(4), 957–995. <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.4.957>
- Laudon, K. C. (2011). *E-Commerce : Negocios, tecnología, sociedad*. Retrieved from <https://books.google.com.mx/books?id=38H2twEACAAJ&dq=e-commerce+negocios+tecnología+sociedad&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiJ2eKs-PjgAhWJ9Z4KHZj7CXcQ6AEIKTAA>
- Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2016). *E-commerce 2016: business. technology. society*.
- Leal-Rodriguez, A. L., Roldán, J. L., Leal, A., & Ariza-Montes, A. (2014). From potential absorptive capacity to innovation outcomes in project teams: The conditional mediating role of the realized absorptive capacity in a relational learning context. *International Journal of Project Management*, 32(6), 894–907. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/262916587>
- Leković, B., & Marić, S. (2015). Measures of small business success/performance: Importance, reliability and usability. *Industrija*, 43(2), 7–26. <https://doi.org/10.5937/industrija43-7209>
- Leon, F. (2015). 5 TENDENCIAS DE E-COMMERCE PARA 2017. *Merca 2.0*, 1–2. Retrieved from <https://www.merca20.com/5-tendencias-e-commerce-2017/>
- Liang, T. P., You, J. J., & Liu, C. C. (2010). A resource-based perspective on information technology and firm performance: a meta analysis. *Industrial Management & Data Systems*, 110(8), 1138–1158. <https://doi.org/10.1108/02635571011077807>
- Mcknight, D. H., Choudhury, V., & Kacmar, C. (2002). Developing and Validating Trust Measures for e-Commerce: An Integrative Typology. In *Information Systems Research* (Vol. 13). Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.336.1050&rep=rep1&type=pdf>
- Napier, H. A., Judd, P. J., Rivers, O. N., & Wagner, S. W. (2001). Creating a Winning E-Business, Course Technolog. *Creating a Winning E-Business, Course Technology*.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory*. Retrieved from https://books.google.com.mx/books/about/Psychometric_theory.html?id=WE59AAAAMAAJ&redir_esc=y
- Olatokun, W., & Kebonye, M. (2010). *e-Commerce Technology Adoption by SMEs in Botswana e-Commerce Technology Adoption by SMEs in Botswana Introduction*. 8(1), 42–56.
- Oliveira, T., & Fraga Martins, M. (2011). Literature Review of Information Technology Adoption Models at Firm Level. *The Electronic Journal Information Systems Evaluation*, 14, 110. Retrieved from https://www.researchgate.net/profile/Tiago_Oliveira3/publication/258821009_Literature_Review_of_Information_Technology_Adoption_Models_at_Firm_Level/links/0c960528fdf0cc370b000000.pdf
- Ordanini, A., & Rubera, G. (2010). How does the application of an IT service innovation affect firm performance? A theoretical framework and empirical analysis on e-commerce. *Information and*

Management, 47(1), 60–67. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.im.2009.10.003>

Oropeza, D. (2018). *La competencia económica en el comercio electrónico y su protección en el sistema jurídico mexicano*.

Patas, J., Goeken, M., Der, H., Bundesbank, D., & Bartenschlager, J. (2012). *Resource-Based View in Empirical IT Business Value Research-An Evidence-Based Literature Review IT Governance View project Erfahrungen zu IT-Alignment im Energiehandel View project Resource-based View in Empirical IT Business Value Research-An Evidence-based Literature Review*. <https://doi.org/10.1109/HICSS.2012.503>

Ritter, T., & Lettl, C. (2018). The wider implications of business-model research. *Long Range Planning*, 51(1), 1–8. <https://doi.org/10.1016/J.LRP.2017.07.005>

Roberts, P., Priest, H., & Traynor, M. (2006). Reliability and validity in research. *Nursing Standard*, 20(44), 41–45. Retrieved from <https://web.b.ebscohost.com/abstract?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=00296570&AN=21711736&h=9eT0SvC0zlGTSFS%2BnieSnv8r6ejGl8RA2%2FBFTkEzzTNCb98O3gxbVjtIqB5v7F%2B1xOQHRGalOTAoI2MjS6h62w%3D%3D&crl=c&resultNs=AdminWebAuth&resultLoc>

Romero, P., & Mauricio, D. (2012). Revisión de modelos de adopción de E-commerce para pymes de países en desarrollo A review of models of adoption of E-commerce for SMEs in developing countries. *RISI*, 9(1), 69–90. Retrieve pdfs.semanticscholar.org/08ab/160ae60a3492b817fbb4a07e7b36089ea8f0.pdf

Rückleben, J. M., Manz, A., Wilken, D., Klein, M., & Stichtenoth, D. O. (2009). Gesundheitsschäden beim menschen nach chronischer einwirkung von hexachlorcyclohexan (HCH). *Zentralblatt Fur Arbeitsmedizin, Arbeitsschutz Und Ergonomie*, 59(5), 130–137. <https://doi.org/10.1016/j.im.2003.12.010>

Schuberth, F., Henseler, J., & Dijkstra, T. K. (2018). Partial least squares path modeling using ordinal categorical indicators. *Quality & Quantity*, 52(1), 9–35. <https://doi.org/10.1007/s11135-016-0401-7>

Sharma, A. (2002). *Trends in Internet-based business-to-business marketing*. 31(March 2001), 77–84.

Smith, R. H., Tafti, A., Mitchell, W., Bharadwaj, A., Sawy, O. A. El, & Pavlou, P. A. (2013). *HOW A FIRM'S COMPETITIVE ENVIRONMENT AND DIGITAL STRATEGIC POSTURE INFLUENCE DIGITAL BUSINESS STRATEGY 1 Sunil Mithas* (Vol. 37). Retrieved from <http://www.misq.org>

Thatcher, J. B. (2012). *Article in Communications of the Association for Information Systems*. <https://doi.org/10.17705/1CAIS.03023>

Valdez Juárez, L. E. (2017). *La gestión del conocimiento y las TIC, su efecto en la innovación y en el rendimiento de la pyme: un estudio empírico*. UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA.

van Riel, A. C. R., Henseler, J., Kemény, I., & Sasovava, Z. (2016). Estimating hierarchical constructs using consistent partial least squares. *Emerald Insight*. Retrieved from <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IMDS-07-2016-0286/full/pdf>

Vandenberg, R. J., & Lance, C. E. (2000). *A Review and Synthesis of the Measurement Invariance Literature: Suggestions, Practices, and Recommendations for Organizational Research*. Retrieved from <http://www.worlduc.com.cn/FileSystem/15/928054/928937/b2db050206d249609dfa525593159914.pdf>

- Volz, E., & Heckathorn, D. D. (2008). *Probability Based Estimation Theory for Respondent Driven Sampling*. Retrieved from <https://www.scb.se/contentassets/ff271eeeca694f47ae99b942de61df83/probability-based-estimation-theory-for-respondent-driven-sampling.pdf>
- Wade, M., & Nevo, S. (2006). Development and Validation of a Perceptual Instrument to Measure E-Commerce Performance. In *International Journal of Electronic Commerce* (Vol. 10). Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.318.5908&rep=rep1&type=pdf>
- Wade, Michael, & Hulland, J. (2004). *REVIEW: THE RESOURCE-BASED VIEW AND INFORMATION SYSTEMS RESEARCH: REVIEW, EXTENSION, AND SUGGESTIONS FOR FUTURE RESEARCH 1* (Vol. 28). Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.90.2416&rep=rep1&type=pdf>
- Wang, J., Lu, G.-D., & Zhang, Y.-L. (2013). Quantification-I theory based IGA and its application. In *Zhejiang Daxue Xuebao (Gongxue Ban)/Journal of Zhejiang University (Engineering Science)* (Vol. 47). <https://doi.org/is. http://dx.doi.org/10.1787/leo-2017-es>
- Weill, P., & Vitale, M. (2002). What IT infrastructure capabilities are needed to implement e-business models? In *MIS Quarterly Executive* (Vol. 1). Retrieved from <https://aisel.aisnet.org/misqe/vol1/iss1/3>
- Wetzels, M., & Odekerken, G. (2009). Using PLS Path Modeling for Assessing Hierarchical Construct Models: Guidelines and Empirical Illustration Assessing the effect of narrative transportation, portrayed action, and photographic style on the likelihood to comment on posted selfies View project Service Design for Innovation View project. *MIS Quarterly*, 33(1), 177–195. <https://doi.org/10.2307/20650284>
- Wymer, S. A., & Regan, E. A. (2005). *Factors Influencing e-commerce Adoption and Use by Small and Medium Businesses*. 15(4). <https://doi.org/10.1080/10196780500303151>
- Yu, Y., Wang, X., Zhong, R. Y., & Huang, G. Q. (2016). E-commerce Logistics in Supply Chain Management: Practice Perspective. *Science Direct*. Retrieved from [https://pdf.sciencedirectassets.com/282173/1-s2.0-S2212827116X00157/1-s2.0-S2212827116308447/main.pdf?X-Amz-Security-Token=AgoJb3JpZ2luX2VjEN3%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2FwEaCXVzLVVhc3QtMSJHMEUCIQCKaroxncHXAGEJKvq9qIf5xgFJzbIwi5pZoDxnjpSwzgIgLDcKUW%2FqGV](https://pdf.sciencedirectassets.com/282173/1-s2.0-S2212827116X00157/1-s2.0-S2212827116308447/main.pdf?X-Amz-Security-Token=AgoJb3JpZ2luX2VjEN3%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2FwEaCXVzLVVhc3QtMSJHMEUCIQCKaroxncHXAGEJKvq9qIf5xgFJzbIwi5pZoDxnjpSwzgIgLDcKUW%2FqGV)
- Zhu, K., Kenneth, •, & Kraemer, L. (2002). e-Commerce Metrics for Net-Enhanced Organizations: Assessing the Value of e-Commerce to Firm Performance in the Manufacturing Sector. In *Information Systems Research* (Vol. 13). Retrieved from https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/33499886/paper8_isr_ecommercemetrics.pdf?response-content-disposition=inline%3B filename%3De-Commerce_Metrics_for_Net-Enhanced_Orga.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20190707%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Date=20190707T205645Z&X-Amz-Expires=3600&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=b5359a8f9ca25588c053a1df85e26adc3e51e446f5018b56b93e8e1a81751a9f

BIOGRAPHY

Ana Andrea López Ramos, Professor of Business Administration of Instituto Tecnológico de Sonora (México)

Luis Enrique Valdez Juárez, Research Professor, Instituto Tecnológico de Sonora (México)

OPEN INNOVATION AND THE CIRCULAR ECONOMY A STRATEGY TO INCREASE CORPORATE PERFORMANCE FOR MEXICAN SMEs

Luis Enrique Valdez-Juárez, Instituto Tecnológico de Sonora México

Dolores Gallardo-Vázquez, Universidad de Extremadura España

Blanca Estela Córdova Quijada, Universidad Autónoma de Baja California México

María de los Ángeles Cervantes Rosas, Universidad Autónoma de Occidente México

Elba Alicia Ramos Escobar, Instituto Tecnológico de Sonora México

ABSTRACT

Innovative models based on sustainability have been bringing great organizational and financial benefits to SMEs. Our study analyzes the relationship between Open Innovation (OINN), Circular Economy (CE) and Corporate Performance of SMEs, located in the Northwest of Mexico. The study sample is a total of 684 companies in the trade and services sector. To collect the data, a questionnaire was used addressed to the manager of the SME, the field work was carried out from March to November 2019. The data analysis was carried out through the Structural Equations System (SEM), with a focus on in the variance through Partial Least Square (PLS). The results indicate that the OINN and the CE have a positive and significant influence on the Corporate Performance results of SMEs. The work contributes to the literature on open innovation and the development of sustainable business models through the theory of resources and stakeholders.

JEL: L21, P42

KEYWORDS: Open Innovation (OINN), Circular Economy (CE), Small, Business Enterprises (SMEs).

INTRODUCTION

In today's ever-changing and competitive environment, companies are looking for new ways of doing business and trying to incorporate innovative strategies that allow them to be at the forefront and be more profitable (Madrid-Guijarro et al., 2009; Valdez-Juárez et al., 2016). One of the alternatives is to focus on business models based on innovation and sustainability, (Circular Economy, Open Innovation and Corporate Performance), as we do in this research, in order to contribute to a more complete decision-making and finally achieve corporate performance, thus helping to extend the existing research in this line so far (Balboa and Domínguez 2014; Teece 2010). At the same time, in a context where it is common to observe an over-exploitation of resources and an excessive generation of waste, causing a great impact on the environment and critical factors of human well-being (Nosratabadi et al., 2019), new strategies are necessary to be promoted in organizations in order to achieve sustainability in the territories in which they are located. It is also expected from the sustainability and innovative communities to conceive sustainable territories, that will also ensure sufficient natural resources for future generations (Kneipp et al., 2019). With a holistic focus on the conservation of resources and oriented towards obtaining corporate performance, this study addresses the Circular Economy (CE), which has the potential to bring economic activities back within environmental boundaries while strengthening social foundations (Katz-Gerro & López Sintas, 2018). This CE concept has emerged as an important way in which society can become more sustainable (Kalmykova et al., 2018), thus our particular focus on sustainability. At the same time, the introduction of Open Innovation (OI) is a plus in the model in the current context, dominated by greater technological development, forcing the innovation life cycles to be shortened, increasing the complexity of

the products and consequently their costs. All this determines that the OI explains the changes in current innovation in companies (Melander 2017; Teece 2007a).

Related to the theoretical framework, the contribution of this paper is related to a combination of resource-based view and stakeholders' theories. The companies are seen as an integrated set of resources and capabilities, relevant to strategy success (Teece 2009). In this sense, companies' innovation strategies have begun shifting and, in this paper, we adopt the concept of Open Innovation (OI) in order to reflect the changes that the innovation environment has undergone in the last decade (McWilliams et al. 2016; Scarpellini et al. 2020; Teece 2010). This topic serves "the use of purposively inflows and outflows of knowledge to accelerate internal innovation and to expand the markets for external use of innovation, respectively" (Chesbrough, 2006). In the OI paradigm, there is an interaction between the inside and outside of the organization, leading to an exchange of learning, knowledge and good practices.

Different degrees of openness can be distinguished: according to the concepts of breadth and depth of open innovation activities; related to the hierarchical organizational level; and number and type of phases of the innovation process. Literature distinguishes two important types of OI, depending on the directions of knowledge flows across the boundary of the firm: outside-in (or inbound) and inside-out (or outbound) (West et al., 2014). Also, a third type of OI could be distinguished, the so-called coupled open innovation, which links inbound and outbound, combining inflowing and outflowing of knowledge between firms (Tucci et al., 2016). Finally, other authors talk about the dimensions of inbound versus outbound open innovation activities and pecuniary versus non-pecuniary interactions (Chesbrough, 2006). This paper has adopted the perspective from West et al., (2014), considering the two dimensions for OI (inbound and outbound) in the definition of the measurement construct. We consider that every company should not be based only on its internal capabilities, but also on access to external knowledge relying on external practices that can be integrated into the organization (Singh et al., 2019a). We finally affirm that enterprises have an increasing need to adopt open innovation models in the current environment. This model of innovation aimed at knowledge inflow and outflow and accelerates internal innovation and uses external innovation to expand the market.

An important element to achieve this strategic character of social and environmental is an open approach to innovation oriented on constant collaboration between different external parties. Related to Circular Economy (CE) came up as a newer philosophy that optimizes socially responsible companies premises to transform society towards more sustainable (Scarpellini et al., 2020). It is based on three principles: (i) Design out waste and pollution, (ii) keep products and materials in use, and (iii) regenerate natural systems (Nosratabadi et al., 2019). Circular design means being able to design durable products from the start, whose packaging is also easily reusable, recyclable and easily removable, which would produce maximum economic and social value. According to Scarpellini et al., (2020), "The CE is a new economic model reconciling economy and environmental preservation in a social approach". EC is receiving increasing attention, aimed at integrating economic activity and environmental well-being in a sustainable way (Brown et al., 2020). The circular economy approach involves keeping resources in the economy for a longer period, generating economic growth while minimizing the consumption of finite natural resources (Romero-Hernández & Romero, 2018). CE represents a change of paradigm in the way that human society is interrelated with nature and aims to prevent the depletion of resources, close energy and materials loops, which replace the end of life concept with reducing, alternately reusing, recycling and recovering materials in production/distribution and consumption processes (Kalmykova et al., 2018; Nosratabadi et al., 2019). This way, CE facilitates sustainable development through its implementation at the micro (products, enterprises and consumers), meso (economic agents integrated in symbiosis) and macro (city, regions and governments) levels (Bassi & Dias, 2020; Katz-Gerro & López Sintas, 2018).

Obviously, in our context, dominated for OI, collaborations make sense if they pay off and act as drivers for Corporate Performance (Chesbrough, 2006; Oduro, 2019). When measuring the corporate performance

of activities, it is possible to evaluate the growth margin, customer satisfaction, increase in profits, increase in sales, market share, image of the company, defining a broad measurement of corporate performance, as it is done in this study. However, in a context of sustainability, it is necessary today to consider other aspects that are increasingly in demand (social, resource efficiency, reduction of environmental pollution, ...) and being decisive for future generations (Aranda-Usón et al., 2019; Nosratabadi et al., 2019). The purpose of the research is to analyze the relationship that open innovation has on circular economy practices and corporate performance. In a second moment, the study will analyze the influence that the circular economy has on corporate performance. The manuscript is structured as follows, initially, by the introduction, the literature review, the hypothesis statement, followed by the methodology (sample and variables) and finally the results, discussions and conclusions of the study are shown.

LITERATURE REVIEW AND HYPOTHESIS STATEMENT

Open Innovation and Circular Economy

Open innovation is necessary to explore and implement circular economy strategies (Geissdoerfer et al., 2018; Scuotto et al., 2017), a field of research that is still little explored. The value relationships created through collaboration, as a result of open innovation, through interaction between stakeholders, will generate and facilitate the capture of opportunities, while exploring new processes based on CE (Dey et al., 2020; Prieto-Sandoval et al., 2019). However, the management of open innovation is an important challenge before the CE, having to observe the appropriate organizational structures, the optimal exchange of knowledge, risk management ..., that optimize the implementation cycles of the processes (Katz-Gerro & López Sintas, 2018). The ever-increasing pressures towards global sustainability, in a context of transition to Industry 4.0, makes the presence of open innovation essential. It is observed that the performance of the company in an autonomous way does not determine value, but that this is achieved through collaboration with external parties that contribute as providers of capacities (Kumar et al., 2020), while managing a circular model of operations and ultimately leads to the satisfaction of the stakeholders. Open innovation will facilitate the achievement of the CE philosophy, through proper knowledge management, finally involving the transformation of a linear economic model into a circular one and reducing dependence of raw materials and energy, mitigating the environmental impact of production and consumption (Scarpellini et al., 2020). In relation to the transmission of knowledge that open innovation assumes related to environmental accounting processes by companies (Brown et al., 2020), no progress has been made beyond financial, social and environmental practices, without truly entering in CE principles (Veronica et al., 2019), so we assume that there is still a long way to go. Accordingly, the following hypothesis is raised:

Hypothesis (H1): Greater open innovation practices, there is the possibility of an increase in the circular economy practices of SMEs.

Open Innovation and Corporate Performance in SMEs

The study for open innovation is a relatively new subject in the field of business sciences and in innovation management. This type of innovation uses inbound knowledge and outbound knowledge to accelerate internal innovation and improve the competitiveness of companies. However, given the high complexity and deployment of resources (dynamic capabilities) to achieve maximum efficiency and sustained high financial performance, SMEs have seen little benefit from this type of innovation strategies (Tucci et al., 2016; West et al., 2014). The scarce link with other companies, research centers and universities has meant that SMEs have positive impacts with the management of open innovation (Tucci et al., 2016). Some studies like the one developed by Singh et al., (2019a) and Keinz and Marhold (2020), It has shown that strategic alliances have helped the development of technological capabilities and improving product designs and are also contributing to improved financial and economic performance. In this same direction, there are studies that indicate that efficient management of internal and external knowledge channeled towards open

innovation and the involvement of other interest groups (government, universities, clients, suppliers and society) causes an increase in production processes in sales and in the corporate performance of SMEs (Crema et al., 2014; Singh et al., 2019b)

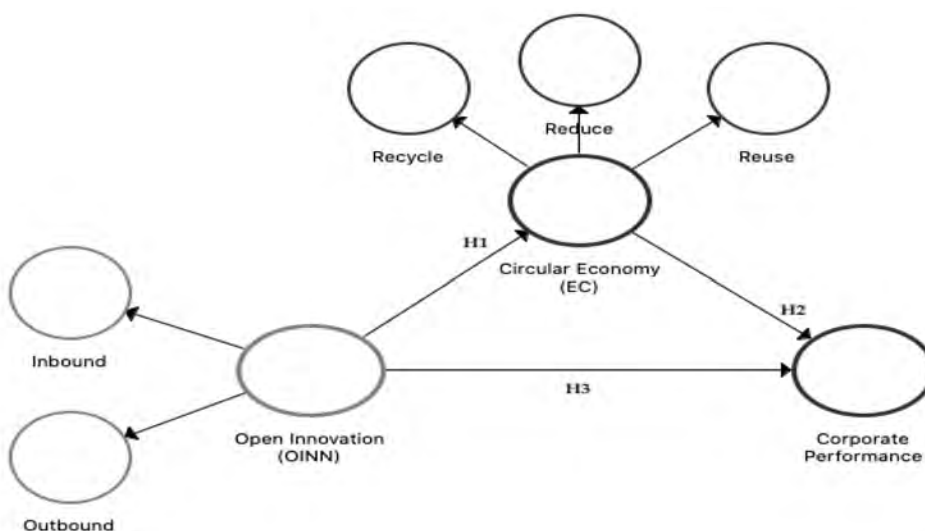
Hypothesis 2. (H2): Greater open innovation practices there is the possibility of increasing corporate performance results in SMEs.

Circular Economy and Corporate Performance

The study of the different stages of a CE process leads to the scope of corporate performance. “Take” actions include materials and source selection, inbound storage and development of ecological processes (Dey et al., 2020). The adoption of suppliers today is guided by social and environmental criteria, in order to achieve sustainable performance (Kneipp et al., 2019). “Make” actions include eco-design, lean practices, energy consumption, use of renewable energy and social well-being and equality. All these actions constitute circular economy practices in the company, capable of achieving an improvement in environmental performance (Dey et al., 2020), although not always in economic performance. “Distribute” actions include outbound storage and transportation (Costa & Matias, 2020). These practices contribute to corporate performance through customers’ satisfaction (e.g., on-time delivery; and efficiency (e.g., consolidating capacity; (Prieto-Sandoval et al., 2019)). Research of Kalmykova et al., (2018), state that green innovation in logistics services enhances environmental performance. Also, waste management could enhance social and economic performance (Dey et al., 2020). As we can deduce, these practices related to CE and with an impact on corporate performance, meet the vision of the resource-based view every time that an adequate management of resources is carried out throughout the production process, and this is in order to ensure the best possible management for the interest groups in the organization, as proclaimed by the stakeholder theory (Scarpellini et al., 2020). Finally, the above action will have an impact on the sustainability of the territory, an initial premise that the proposed conceptual model seeks to achieve. Accordingly, the following hypothesis is presented:

Hypothesis 3 (H3): Greater circular economy practices, there is the possibility of an increase in the corporate performance of SMEs. In Figure 1, we can see the theoretical model of the research and the hypotheses of the research study.

Figure 1: Theoretical Research Model, in this Monogram the Three Hypotheses Developed in the Research Are Observed.



METHODOLOGY

The research design is quantitative and predictive and focused on a population of small companies located in the Northwest region of Mexico (Sonora, Baja California and Sinaloa). The selection of the population has been following the principles of the stratified method. Companies in the trade and services sector were studied. To determine the size of the company, the number of employees was taken as a reference, the participating companies have from 10 to 50 employees. The information on the total number of these companies was provided by the National Directory of Economic Units (DENUE) (INEGI, 2019). The sample size was determined so that the maximum margin of error for estimating a proportion (relative frequency of response in a specific item of a question) was less than 0.03 points with a confidence level of 95%. The technique for collecting the data was carried out through the application of a questionnaire in the form of a personal interview directed to the owner and/or manager of the companies that participated in the research. The field work was carried out during the months of March to November of the year 2019. Finally, a total of 684 companies were collected. Some of the demographic characteristics of these companies are as follows: the total number of companies in the trade sector is 426, of which 44% are run by women and 56% by men. As for the service sector, there are 258 companies, which are managed 35% by women and 65% by men. Regarding the level of school training, 46% of the directors and/or managers who manage these companies have basic studies and 54% have university studies.

Measurement of Variables

The variables used in the research were measured through first-order reflective one-dimensional variables and second-order multidimensional constructs in mode A. The technique used to analyze the proposed model is through the two-step approach, which consists of: 1) draw the model with the first order dimensions and their respective indicators, then these dimensions are connected to the main construct and the corresponding analysis is made to obtain the latent variables scores, and 2) the scores values are used to analyze the dimensions of first order and are connected with the second order construct to later be executed in the SmartPLS version 3.3.2 program. The SEM-PLS method was chosen for this research due to the following factors: 1) due to the nature of the items of a reflective type, 2) it adapts to the design of

the quantitative-predictive type of research, and 3) due to the size of the sample and the robustness of the model with first and second order constructs .

Open innovation (OINN)

To measure this multidimensional construct, the recent literature on open innovation business practices has been taken as a reference, which is related to the areas of sustainability and business competitiveness. The construct is made up of two dimensions: 1) Inbound, which includes two questions and 2) Outbound, is made up of three questions. This variable was measured with a 5-point Likert-type scale (1 “completely disagree” and 5 “completely agree”). The questions of this dimension were adapted from these studies (Chesbrough, 2006; West et al., 2014). The construct meets the minimum requirements for reliability and validity, the factor loads range from 0.780 to 0.875, the cronbach's alpha 0.866 and a value of 0.875 for composite reliability, in addition, the mean variance extracted is 0.601.

Circular Economy (CE)

According to a review of the literature on the circular economy, this construct has been measured as a multidimensional variable. In general, it is related to corporate social responsibility practices and logistical processes of companies. For this purpose, the CE has been divided into the following dimensions: 1) Reduce, measured with the construction of 5 questions, 2) Recycle, measured through 5 questions, and 3) Reuse, measured through 4 questions. This variable was measured with a 5-point Likert-type scale (1 “completely disagree” and 5 “completely agree”). The questions of this dimension were adapted from these studies (Geissdoerfer et al., 2017; Kalmykova et al., 2018). The construct meets the minimum reliability and validity requirements, the factor loads range from 0.764 to 0.868, the cronbach's alpha 0.928 and a composite reliability value of 0.938, in addition, the mean variance extracted is 0.519.

Corporate Performance (CP)

This construct was measured in a unidimensional way considering the opinion of the directors and/or managers of the SMEs, on the behavior of their financial and economic benefits in the last two years, which have been derived by the implementation of innovative actions and sustainable. For its measurement, 4 questions were structured, which were exposed on a 5-point likert scale (1 “completely disagree” and 5 “completely agree”). These questions were adapted from these studies (Aras et al., 2010; Nosratabadi et al., 2019). The construct meets the minimum requirements of reliability and validity, the factor loads range from 0.672 to 0.738, the cronbach's alpha 0.750 and a value of 0.863 for composite reliability, in addition, the mean variance extracted is 0.571.

RESULTADOS

Measurement Model

In addition to the individual reliability of the items, which were presented in the previous section and which showed to be very close to or above the value of 0.707 (Chin & Dibbern, 2010; Cohen, 1988). This section shows the internal consistency of the model through the reliability of the constructs, the Cronbach's alpha values, the composite reliability and the value of ρ_A , values that are above the value of 0.7 according to what is recommended (Cronbach, 1951; Henseler et al., 2015) (see Table 1).

Table 1: Reliability and Validity by Construct

Construct	Cronbach's Alpha	Rho_A	Composite Reliability
Open Innovation (OINN)	0.866	0.875	0.900
Outbound	0.811	0.811	0.888
Inbound	0.787	0.802	0.875
Recycle	0.872	0.875	0.908
Reduce	0.860	0.864	0.899
Reuse	0.859	0.862	0.905
Corporate Performance (CP)	0.750	0.750	0.842

Source: Own elaboration

The convergent and discriminant validity are shown in the following tables. The data indicate that the mean variance extracted (AVE) explains at least 50% of the variance of the indicators analyzed in the model. In the same way the discriminant validity indicates that the square root of the AVE (values in the diagonal), is greater than the values of the correlations of the constructs (Chin, 1998a; Hair, 2016) (see Table 2).

Table 2: Discriminant Validity

Construct	AVE	OINN	CE	CP
OINN	0.601	0.776		
CE	0.519	0.612	0.720	
CP	0.571	0.219	0.186	0.756

Source: Own elaboration. OINN: Open Innovation; CE: Circular Economy; CP: Corporate Performance.

Structural Model

At first, the evaluation of the algebraic sign (+, -), the magnitude (value of the coefficient and value t) and the statistical significance of the path coefficients are shown, this analysis is carried out through the bootstrapping technique with 5000 samples. This analysis was performed under a 1-tailed Student's t distribution with n-1 degrees of freedom (Table 3).

Table 3: Hypothesis Test Results

	Hypothesis	Beta Value	SD	T Value	P Value	Result
H1	OINN -> Circular Economy	0.612***	0.025	24.960	0.000	Supported
H2	OINN -> Corporate Performance	0.167***	0.047	3.588	0.000	Supported
H3	CE -> Corporate Performance	0.084**	0.049	1.705	0.044	Supported

Source: Own elaboration, *: $p < 0.05$, **: $**p < 0.01$ ***: $p < 0.001$

Tables 3 informs us about the results of the hypothesis test of which only H3, has not found empirical support. On the other hand, H1, H2 and H3 show a strong positive and significant relationship at 99% and 95%. In addition to the beta value, algebraic sign and significance, we show the value of t, which is above the value of 2. This test corroborates the results of the relationships that have empirical support in our model.

Indicators of the Predictive Analysis of the Model

To evaluate the predictive power of the model, the values of the coefficients of determination (adjusted R^2) of the endogenous constructs were analyzed. The results of our model indicate: CE = 0.373 and CP = 0.049, according to Chin (1998), the values are moderate, however Hair et al., (2019), recommends that a value 0.10 meets the requirements to achieve a minimum level of predictive power. On the other hand, we analyze

the effect size through the value of f^2 , this analysis shows the effect and/or value that the construct contributes exogenous to endogenous. The results of the key relationships with the greatest strength are: OINN-CE = 0.598 (small effect), OINN-CP = 0.021 (big effect) and EC-CP = 0.005 (small effect). These values have been taken considering the recommendation of (Chin, 1998b).

DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN

In a first scenario, we analyze the results that come to light on the relationship between open innovation practices and the sustainable actions of small companies. The findings inform that the OI exerts a strong influence both for the activities developed in the field of CE that the small company executes. These findings are in congruence with the theory based on business resources and capabilities (Teece 2007b; Veronica et al. 2019). Despite being a strategy or business practice not very generalized and adopted by SMEs, OI has proven to be an efficient tool to improve CE actions, therefore, companies located in this territory and with certain limitations, are being proactive in the search for new ways of acquiring knowledge both from within (registration of licenses, trademarks and know-how) and from abroad (collaboration in sustainable innovation processes with other companies, universities, etc.). All this, in order to improve and direct the design of products and processes towards a sustainable context and with a global perspective of total stakeholder satisfaction (Brown et al., 2020; Veronica et al., 2019).

In a second scenario, we analyze the relationship between open innovation and the circular economy activities developed by SMEs. The findings indicate that there is a strong positive and significant relationship. Therefore, the actions that SMEs carry out related to the acquisition of knowledge, collaborative work and the innovative products that it develops are being channeled towards ecological processes and focused on improving sustainable innovations and caring for the environment (Brown et al. 2020; Teece 2009). Despite the fact that open innovation is sometimes unknown by the managers of SMEs, it is being used without knowing it in a certain way, the high competition and the opening of global markets, SMEs are adopting this type of practices such as: collaborative work and sharing knowledge with its suppliers, with clients, with universities and with some government entities (Singh et al., 2019b; Tucci et al., 2016). This has made it possible to increase the capacity for innovation and improve the capacities of human capital through the development of creative ideas that later become the development of better products and in some cases the development of inventions and patents (Teece 2007a; Veronica et al. 2019). These results are in the same direction as the theory of resources and capacities and with the theory of stakeholders and with the empirical studies analyzed in this study.

In the third scenario, we analyze the results related to the impact that circular economy practices and the corporate performance of small businesses. The findings have shown that companies that adopt innovative and sustainable models have better competitiveness and profitability results (Dey et al., 2020; Prieto-Sandoval et al., 2019). Despite the deployment of resources and capacities that SMEs are exercising, the strategy focused on sustainability (balance between social, economic and environmental actions) (Nosratabadi et al., 2019), and in particular circular economy practices, are still incipient to achieve significant organizational and economic results. This behavior is reflected in the results of our model, although there is a significant and positive effect on the corporate performance. These manifestations are still very poor, therefore an important gap opens on the link of the circular economy practices towards the economic and financial performance of small businesses (Scarpellini et al., 2020). Some factors that may intervene in these results are due to multiple actions that are not carried out in their entirety within the small company, which range from lack of knowledge of the management of circular economy activities and, to the limitations related to the scarcity of technological resources, organizational regulations and the high costs of sustainability programs (Brown et al., 2020; Scarpellini et al., 2020).

Research in studio has an important theoretical and empirical contribution, from the theoretical point of view it contributes to the development of the theory of resources and capacities and of stakeholders. Since

open innovation and the circular economy are higher-level strategies and capabilities that allow companies to be dynamic and competitive. On the other hand, the empirical study reveals the following: 1) It is important that SMEs adopt internal and external knowledge management practices, and channel their human resources into innovation capacities, process improvement and the design of new and better products, 2) SME managers should adopt business models based on sustainability to develop products and services with low ecological impact and thus be able to compete in current markets, and 3) It is important that SMEs, manage to make a strong link between open innovation strategies and circular economy (ecological practices) to transfer them to their innovation and production processes in order to satisfy the needs of different interest groups. In addition, the research opens an important path towards the analysis and behavior of SMEs, due to the fact that these types of companies are mostly generators of employment, economy and regional economic development. Therefore, it is advisable to continue carrying out this type of analysis with variables and / or constructs that help to strengthen the proposed theoretical model. However, like all research, our study is not without its limitations. Some of them are presented below: 1) the study sample was centered in the Northwest region of Mexico and in trade and services sectors, so that in the future similar studies may be developed in the manufacturing or industrial sectors. industrial and even in other regions to carry out cross-cultural studies, 2) the data collected in the study are only subjective opinions of the managers of SMEs, which may induce bias, therefore, in the future they can be considered opinions of both clients and employees or reports generated by the company, and finally 3) in the study we have used the analysis of the data through structural equations based on the variance, for the future other techniques that analyze the co-variance.

REFERENCES

- Aranda-Usón, A., Portillo-Tarragona, P., María Marín-Vinuesa, L., & Scarpellini, S. (2019). Financial Resources for the Circular Economy: A Perspective from Businesses. *Mdpi.Com*.
<https://doi.org/10.3390/su11030888>
- Aras, G., Aybars, A., & Kutlu, O. (2010). Managing corporate performance. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 59(3), 229–254.
<https://doi.org/10.1108/17410401011023573>
- Balboa, C., & Domínguez, M. (2014). Economía circular como marco para el ecodiseño: el modelo ECO-3. *Informador Técnico*, 78(1), 82–90.
- Bassi, F., & Dias, J. G. (2020). Sustainable development of small- and medium-sized enterprises in the European Union: A taxonomy of circular economy practices. *Business Strategy and the Environment*.
<https://doi.org/10.1002/bse.2518>
- Brown, P., Bocken, N., & Balkenende, R. (2020). How Do Companies Collaborate for Circular Oriented Innovation? *Sustainability*, 12(4), 1648. <https://doi.org/10.3390/su12041648>
- Chesbrough, H. W. (2006). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Harvard Business School Press.
- <https://books.google.com.mx/books?id=OeLIH89YiMcC>
- Chin, W. W. (1998a). Issues and Opinion on Structural Equation Modeling. *MIS Quarterly*, 22(1), 1.
<https://doi.org/Editorial>
- Chin, W. W. (1998b). The partial least squares approach to structural equation modeling. Marcoulides, G.A. (Ed.), *Modern Methods for Business Research.*, JANUARY 1998, 295–336.

- Chin, W. W., & Dibbern, J. (2010). Handbook of Partial Least Squares. In Handbook of Partial Least Squares (Issue September). <https://doi.org/10.1007/978-3-540-32827-8>
- Cohen, J. (1988). Set Correlation and Contingency Tables. *Applied Psychological Measurement*, 12(4), 425–434. <https://doi.org/10.1177/014662168801200410>
- Costa, J., & Matias, J. C. O. (2020). Open Innovation 4.0 as an Enhancer of Sustainable Innovation Ecosystems. *Sustainability*, 12(19), 8112. <https://doi.org/10.3390/su12198112>
- Crema, M., Verbano, C., & Venturini, K. (2014). Linking strategy with open innovation and performance in SMEs. *Measuring Business Excellence*, 18(2), 14–27. <https://doi.org/10.1108/MBE-07-2013-0042>
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297–334. <https://doi.org/10.1007/BF02310555>
- Dey, P. K., Malesios, C., De, D., Budhwar, P., Chowdhury, S., & Cheffi, W. (2020). Circular economy to enhance sustainability of small and medium-sized enterprises. *Business Strategy and the Environment*. <https://doi.org/10.1002/bse.2492>
- Geissdoerfer, M., Savaget, P., Bocken, N. M. P., & Hultink, E. J. (2017). The Circular Economy – A new sustainability paradigm? In *Journal of Cleaner Production* (Vol. 143, pp. 757–768). Elsevier Ltd. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.12.048>
- Geissdoerfer, M., Vladimirova, D., & Evans, S. (2018). Sustainable business model innovation: A review. In *Journal of Cleaner Production* (Vol. 198, pp. 401–416). Elsevier Ltd. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.06.240>
- Hair, J. F. (2016). A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM). https://books.google.es/books?id=Xn-LCwAAQBAJ&dq=SEM+VARIABLES+HENSELER+2017&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. In *European Business Review* (Vol. 31, Issue 1, pp. 2–24). Emerald Group Publishing Ltd. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115–135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- INEGI. (2019). Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática. Censos Económicos 2019. https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/#Informacion_general
- Kalmykova, Y., Sadagopan, M., & Rosado, L. (2018). Circular economy - From review of theories and practices to development of implementation tools. *Resources, Conservation and Recycling*, 135, 190–201. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.10.034>
- Katz-Gerro, T., & López Sintas, J. (2018). Mapping circular economy activities in the European Union: Patterns of implementation and their correlates in small and medium-sized enterprises. *Business Strategy and the Environment*, 28(4), bse.2259. <https://doi.org/10.1002/bse.2259>

- Keinz, P., & Marhold, K. (2020). Technological competence leveraging projects via intermediaries: Viable means to outbound open innovation and mediated capability building? *International Journal of Project Management*. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2020.10.006>
- Kneipp, J. M., Gomes, C. M., Bichueti, R. S., Frizzo, K., & Perlin, A. P. (2019). Sustainable innovation practices and their relationship with the performance of industrial companies. *Revista de Gestão*, 26(2), 94–111. <https://doi.org/10.1108/rege-01-2018-0005>
- Kumar, R., Singh, R. K., & Dwivedi, Y. K. (2020). Application of industry 4.0 technologies in SMEs for ethical and sustainable operations: Analysis of challenges. *Journal of Cleaner Production*, 275, 124063. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.124063>
- Madrid-Guijarro, A., Garcia, D., & Van Auken, H. (2009). Barriers to innovation among spanish manufacturing SMEs. *Journal of Small Business Management*, 47(4), 465–488. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2009.00279.x>
- McWilliams, A., Parhankangas, A., Coupet, J., Welch, E., & Barnum, D. T. (2016). Strategic Decision Making for the Triple Bottom Line. *Business Strategy and the Environment*, 25(3), 193–204. <https://doi.org/10.1002/bse.1867>
- Melander, L. (2017). Achieving Sustainable Development by Collaborating in Green Product Innovation. *Business Strategy and the Environment*, 26(8), 1095–1109. <https://doi.org/10.1002/bse.1970>
- Nosratabadi, S., Mosavi, A., Shamshirband, S., Kazimieras Zavadskas, E., Rakotonirainy, A., & Chau, K. W. (2019). Sustainable Business Models: A Review. *Sustainability*, 11(6), 1663. <https://doi.org/10.3390/su11061663>
- Oduro, S. (2019). Examining open innovation practices in low-tech SMEs: insights from an emerging market. *Journal of Science and Technology Policy Management*, 10(3), 509–532. <https://doi.org/10.1108/JSTPM-03-2019-0036>
- Prieto-Sandoval, V., Jaca, C., Santos, J., Baumgartner, R. J., & Ormazabal, M. (2019). Key strategies, resources, and capabilities for implementing circular economy in industrial small and medium enterprises. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 26(6), 1761. <https://doi.org/10.1002/csr.1761>
- Romero-Hernández, O., & Romero, S. (2018). Maximizing the value of waste: From waste management to the circular economy. *Thunderbird International Business Review*, 60(5), 757–764. <https://doi.org/10.1002/tie.21968>
- Scarpellini, S., Marín-Vinuesa, L. M., Aranda-Usón, A., & Portillo-Tarragona, P. (2020). Dynamic capabilities and environmental accounting for the circular economy in businesses. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*. <https://doi.org/10.1108/SAMPJ-04-2019-0150>
- Scuotto, V., Del Giudice, M., Bresciani, S., & Meissner, D. (2017). Knowledge-driven preferences in informal inbound open innovation modes. An explorative view on small to medium enterprises. *Journal of Knowledge Management*, 21(3), 640–655. <https://doi.org/10.1108/JKM-10-2016-0465>
- Singh, S. K., Gupta, S., Busso, D., & Kamboj, S. (2019a). Top management knowledge value, knowledge sharing practices, open innovation and organizational performance. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.04.040>

Singh, S. K., Gupta, S., Busso, D., & Kamboj, S. (2019b). Top management knowledge value, knowledge sharing practices, open innovation and organizational performance. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.04.040>

Teece, D J. (2009). Dynamic capabilities and strategic management: organizing for innovation and growth. In O. University (Ed.), *Essays in Technology Management and Policy - Selected Papers of David J. Teece*.

Teece, David J. (2007a). Explicating Dynamic Capabilities: The Nature and Microfoundations of (Sustainable) Enterprise Performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319–1350.

Teece, David J. (2007b). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319–1350. <https://doi.org/10.1002/smj.640>

Teece, David J. (2010). Business models, business strategy and innovation. *Long Range Planning*, 43(2–3), 172–194. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003>

Tucci, C. L., Chesbrough, H., Piller, F., & West, J. (2016). When do firms undertake open, collaborative activities? Introduction to the special section on open innovation and open business models. *Industrial and Corporate Change*, 25(2), 283–288. <https://doi.org/10.1093/icc/dtw002>

Valdez-Juárez, L. E., De Lema, D. G. P., & Maldonado-Guzmán, G. (2016). Management of knowledge, innovation and performance in SMEs. *Interdisciplinary Journal of Information, Knowledge, and Management*, 11(April 2018), 141–176. <https://doi.org/10.28945/3455>

Veronica, S., Alexeis, G. P., Valentina, C., & Elisa, G. (2019). Do stakeholder capabilities promote sustainable business innovation in small and medium-sized enterprises? Evidence from Italy. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.06.025>

West, J., Salter, A., Vanhaverbeke, W., & Chesbrough, H. (2014). Open innovation: The next decade. In *Research Policy* (Vol. 43, Issue 5, pp. 805–811). Elsevier B.V. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.03.001>

BUSINESS RISK MANAGEMENT: REQUIREMENTS AND OPTIONS

Andreea-Diana Vasilescu (Roșu-Lis), Valahia University, Romania

Marius Roșu-Lis, Valahia University, Romania

Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania

Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania

George Alexandru Ivan, Valahia University, Romania

ABSTRACT

All the decisions we make that concern both daily life and economic or social issues have as their main purpose the creation of future added value which, in the end, must lead either to our individual progress or to the progress society as a whole. There is a wide variety of risks, each of which is determined by certain risk-generating factors, with certain components and forms of materialization that produce effects of the most varied in terms of manifestation and amplitude. Without risk management, it is impossible to get an idea of the possible fluctuations that the company's results will experience and it is impossible for the uncertainty about these results to be controlled. This study considered that the benefits of risk management proved to be large enough in the development and policy orientation at the management level to justify this new orientation in risk measurement and control. By taking controllable risks, the business must develop and, finally, this development must be reflected in the increase of profits.

JEL: L21, L22, M10

KEYWORDS: Risk Management, Company, Business, Development

INTRODUCTION

Most authors consider that risk management is a managerial process that encompasses all the techniques and methods used in risk assessment and analysis and that ultimately materializes through the measurement, control, reporting and selection of those decisions that lead, as far as possible, to the elimination of all risks (Bazin & Naccache, 2016; Sturdy, 2004; Luhmann, 2018). Therefore, risk management is a decision-making process that results in a number of potential outcomes that may or may not be beneficial to the decision maker. Each result obtained is associated with a certain performance represented by the difference between profit and loss. However, in a decision-making process it is assumed that any decision-maker has an interest in identifying those options and strategies that ultimately lead to minimizing losses and maximizing the benefits associated with the risks generated (Cameron & Quinn, 2011). Therefore, for most decision makers it is impossible and not advisable to determine the risk in the form of a single quantified state in numerical form; they must have a distribution of probabilities regarding the possible states and the impact that these states will have in the future, on the risk components. All this information must be the result of a risk analysis. The decision maker must then establish the policies and ethics to be followed by the organization.

On the other hand, the classical approach to risk in financial decisions has proved insufficient to explain its complex nature, especially when it comes to explaining investor behavior (Schwartz & Carroll, 2008). The goal and ultimate goal of any risk management process is to identify and, as far as possible, eliminate risks. All of these goals involve a number of costs, and the total cost must be closely linked to the total benefit and must be reflected in improving financial performance and ensuring that the institution will not suffer unacceptable losses in the future. In this sense, it is worrying that, in many cases, Romanian companies do

not know the term risk management, they are not aware of its existence and role. Maintaining this factual situation is a dangerous barrier to increasing the competitiveness of Romanian enterprises on the domestic and foreign market, and therefore the competitiveness of the national economy.

Types of Research Approaches and Methods Usable in Business Risk Management

In an interconnected world, more and more opinions of risk management specialists (theorists and practitioners) claim the need for a new vision of risk management, taking into account the economic and social realities of the contemporary economy (changes in company management - flattening organizational structures and the tendency to delegate increased responsibilities for lower levels of management, network management, rapid adoption of information and telecommunications technologies and the use of Business Intelligence applications). The intensification of fraud phenomena, resulting in the collapse of financial empires, the emergence of new risks (unauthorized access to information, loss of information integrity by virus of computer networks, etc.) require companies to work with third parties in developing management models for pro-active business risk.

Even if all the risks in the activity of an organization are identified, they cannot be fully included in the risk management program. As not all these risks will materialize and their consequences are not all the same, it is advisable to make a pre-selection of those that are treated in the next stages. In the risk assessment stage, the possibility of risks and the magnitude of their effects are evaluated. The most difficult step is to establish a risk response strategy. The development of a risk response system represents the phase of action within the risk management process, in which it is tried to capitalize on the opportunities and diminish the negative results (Volberda, Van Den Bosch & Heij, 2013). Specific practices correspond to the period in which the risk was recognized only with negative effects. These consist of threat response strategies, respectively, avoidance, transfer, mitigation and acceptance of risk.

The purpose of a risk response strategy is to eliminate the uncertainty associated with the visible part of the risk. Opportunity is considered as that uncertainty, the appearance of which has positive effects on the project objectives. Risk management does not aim to eliminate risks (Pech & Slade, 2004). Risks are the main source of opportunities for development, improvement. Superior advantages can be obtained from taking advantage of opportunities that arise from accepting certain risks. A risk management program helps make much better informed decisions.

Risk management is increasingly considered a general function of the management of the organization, whose objective is to identify, analyze and control the causes and effects of uncertainty and risks in an organization (Bazin & Naccache, 2016). Its purpose is to support the organization to progress towards achieving its goals and objectives in the most efficient, direct and effective way. Therefore, management may differ from one organization to another, but in any company, it is based on three fundamental areas: strategic management, operational management and risk management. However, risk assessment is a permanent issue, as conditions are constantly changing, new regulations are emerging, new people are emerging, current goals are emerging and all these changes are constantly changing the structure of risks, which can never be finalized Risk assessment / analysis means identifying and analyzing relevant risks in meeting the objectives, in order to know how they should be managed. As economic, human and regulatory conditions are constantly changing, internal control must identify and address the special risks associated with change. Risk analysis is not an exact science. By establishing control activities, it is aimed that the identified risks become medium or low, until a possible subsequent disappearance. However, the risks must evolve downwards. The risk assessment activity is an essential component of management and it must be performed constantly, at least once a year, to identify all risks.

The research methods used in risk management have highlighted a number of aspects of human cognitive nature, which are not yet well known, are a source of decision complexity, because information is evaluated

through a complicated apparatus of selective perception and conditioned aspirations of being human (Heusinkveld, Sturdy & Werr, 2011). Knowledge of human behavior and its influence on the diversity of decision-making processes, as well as the role and importance of information, but also the degree of uncertainty and certainty, is an objective necessity. Experimental research has shown that there is a direct relationship between the personality structure of the individual and the content of the decision.

The fluctuation of preferences or values, on the basis of which we make decisions, does not exclude the use of logic in the decision-making process. Even if, in most situations, the rationality of the decision maker is limited by the cognitive resources, time and / or distortion factors previously reported, the human subject does not behave completely irrational or random. Even if the choice of a variant is not based on a rigorous calculation and this is not optimal, the individual rationalizes (justifies) his decision. Once expressed, a preference gains consistency and credibility in the eyes of the decision maker and others, by justifying it. Therefore, the existence of the risk condition implies a deliberative process. One of the factors that lead to a different perception of situations with identical probabilities and payments, is the capacity of control, which the subject has over the development of events. This is determined either by chance (when the subject cannot influence in any way the probability of producing the consequences of the chosen variant), or by ability (skill), if the result is dependent on the subject's ability to perform the action. Experiments show that, in general, higher risks are assumed in the condition of ability than in the condition of chance. In this sense, it was appreciated that the hope of the subjects in the non-stationaryness of the chances is one of the factors that lead to the acceptance of higher risks, in conditions of ability.

CONCLUSIONS

Although the empirical evidence reflects the need to use risk management techniques, there are studies that show that, although the observance of prudential principles has led to the construction of a fairly conservative risk management system, there are certain situations when losses were higher than expected. The most frequent situations in which companies suffered were caused by consecutive losses. While the first loss may be more difficult to predict, however, the second loss is possible with simple analysis models. These reasons have led to the development of more developed means of risk management than those currently used. Basically, managing ex - ante the risks presented above is a difficult initiative, because these risks differ fundamentally and the company must manage them. Their nature, rather than qualitative rather than quantitative, makes it difficult to estimate the subjective and objective proportions in this assessment, often making it impossible to establish the real level of risk. Because of this, it is more than necessary to build an image as close as possible to reality for the concrete framework of risk manifestation. An intuitive understanding of risks and their management based on experience and common approaches can create a false sense of comfort, but obtaining good results in practice is based more than intuitive approaches. The unprecedented development of communications makes information about the most diverse events circulate with astonishing speed, the media being particularly inclined to mediate those news that can gain commercial value, gossip, criticism to which many individuals show a special inclination. In conclusion, the complexity we find in the type of threats and their potential effects, almost impossible to classify and assess, can generate real chaos in the initiative of the entrepreneur to manage risk in business.

REFERENCES

- Bazin, Y., & Naccache, P. (2016) "The emergence of heterotopia as a heuristic concept to study organization", *European Management Review*, 13(3), 225–233.
- Cameron, K.S.& Quinn, R.E. (2011) "Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework", San Francisco: Jossey-Bass, pp. 81-92.

Heusinkveld, S., Sturdy, A., & Werr, A. (2011) “The co-consumption of management ideas and practices”, *Management Learning*, 42(2), 139–147.

Luhmann, N. (2018) “Organization and decision”. Cambridge: Cambridge University Press.

Pech, R., & Slade, B. (2004) “Memetic engineering: A framework for organisational diagnosis and development”, *Leadership & Organization Development Journal*, 25(5), 452–465.

Schwartz, M. S., & Carroll, A. B. (2008) “Integrating and unifying competing and complementary frameworks: The search for a common core in the business and society field”, *Business & Society*, 47(2), 148–186.

Sturdy, A. (2004) “The adoption of management ideas and practices: Theoretical perspectives and possibilities”, *Management Learning*, 35(2), 155–179.

Volberda, H. W., Van Den Bosch, F. A., & Heij, C. V. (2013) “Management innovation: Management as fertile ground for innovation”, *European Management Review*, 10(1), 1–15.

BIOGRAPHY

Andreea-Diana Vasilescu (Roşu-Lis), George Alexandru Ivan, Marius Roşu-Lis, Nicoleta Biolan (Dan) and Cosmin-Mihai Monac are PhD students at Valahia University, Romania and their field of research is management.

THE ROLE OF INVESTMENTS IN THE CURRENT ECONOMIC CONFIGURATION

Marius Roșu-Lis, Valahia University, Romania
Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania
Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania
George Alexandru Ivan, Valahia University, Romania
Andreea-Diana Vasilescu (Roșu-Lis), Valahia University, Romania

ABSTRACT

Against the background of macroeconomic changes, the investment decision becomes the key point for investors or managers of entities, as the financial, commercial and technological flows we are witnessing make it difficult to make a decision. The investment decision always means taking risks in order to make a profit, whether it is short-term or long-term. This paper focuses on the area of interception of managerial concepts and the investment theory with systems of indicators of economic efficiency of investments, in a thin gap that in 2030 each entity will have to develop and grind to achieve its objectives and economic growth. The conclusions reached indicated that the decision-making process is based on the balance between the benefits provided by economic agglomerations and the mix of classical and risk factors.

JEL: L21, L22, M10

KEYWORDS: Investment, Company, Economic Efficiency, Risk Factors.

INTRODUCTION

The concept of investment has been and is widely debated in the literature in economic theory, the opinions expressed on their content and scope being extremely numerous (Grenadier, 2002; Schwartz & Trigeorgis, 2001). Given the structural elements, the investment can be defined as the total expenses incurred for construction works, installations, assembly, for the purchase of equipment, means of transport, other expenses for the creation of new fixed assets, for development, modernization, reconstruction existing ones, as well as the value of services related to the transfer of ownership of existing fixed assets and land. Thus, the investment would mean a permanent allocation, for an often indefinite period, of capital in the acquisition of fixed and financial assets, which would allow the development of profitable activities, higher than the normal rate of return, covering the risks assumed, to which man contributes a creative and innovative contribution.

In a broad sense, the investment represents any type of expense (effort) made at a certain moment in order to create the necessary premises to obtain at a later time, in a longer period of time, expected effects (Bulan, 2005). This definition has some shortcomings, in the sense that not every expense incurred in order to make a profit can be considered an investment. On the other hand, capital investments represent the totality of expenses through which new fixed capitals are created or acquired (productive or non-productive), the existing ones are developed, modernized and reused (Mason & Weeds, 2010). Therefore, investments have a definite and important role as a link between the present and the future, and the decision-making process to invest acquires a special connotation in the economic and social landscape. If the state of the past remains only as an opportunity to analyze, to draw comparative conclusions of what has been done right or wrong, the present and the future are linked organically and continuously, identifying with the aspirations of progress and well-being of people. Hence, the decisive role of investments in economic and social development, including in the process of vocational training, in maintaining work capacity, in the development of scientific research and innovation.

The Complex Size of the Investment Decision

In the evolution of human society, investments are those that give an impetus to the progress of an entire economic and social system (Chung & Beamish, 2005). They represent an important and particularly dynamic component of the process of economic and social development that has depended, over time, on the evolution of economic and financial achievements of any economic process and stimulates the other components of the system, which determines economic growth as a whole. From another perspective, the investment is an infusion of capital in elements necessary for the existence and development of the economic system which, invested and reinvested, leads to real growth in the economy and thus to raising the standard of living of society members (Pindyck, 1991; Grenadier, 2002). Specifically, the investment represents the change in the capital stock over a period of time. Thus, unlike capital which can be expressed in terms of stock, the investment represents a flow whose size depends on the period of time taken into account. The investment decision is based on the context of the company's strategy, which determines the consideration of projects, which will favorably influence the market value of the company, as well as the market of their products and services. The complexity of the investment decision concerns the difficulty of applying some concepts of financial theory, such as: the costs of permanent capital, the financing structure, the optional dividend policy, the evaluation of the company, etc. In general, the substantiation of investment decisions is directed on three dimensions: investment, strategic and financial (Michelson, Wailes, Van Der Laan & Frost, 2004). The investment dimension includes the following activities:

grouping all classes of projects that the company has established in the medium term through two activities: project formulation and primary estimation of cash flows;

the individual evaluation of the projects by calculating the NAV (income / net present value), the profitability index, the repayment period, the internal financial profitability rate, the global profitability rate, etc .;

taking into account the risk with the investment activity: assessing the risk associated with each project and adopting an evaluation criterion;

the selection of the projects taking into account the different restrictions that may be related to the technique, the financial or the competitive environment, a selection that can be made by placement, by mathematical programming or by technique.

The strategic dimension envisages, on the one hand, the establishment or updating of the medium-term strategy and, on the other hand, the comparison of each investment project with this strategy, and this involves (Valor, de la Cuesta & Fernandez, 2009):

establishing the general objectives of the enterprise and the means of achievement or the policies that will put into operation the gear of the entire enterprise for the accomplishment of the mission (formal structure, management system, management style, etc.);
the final choice of the investment projects and of the financing program.

This stage is a result of the investment and financial dimension and is constituted at the end of the decision-making process, even if, during the operation of the investment objective, its performances must be monitored. Components of this stage are: elaboration of the annual financing plan, elaboration of the multiannual budget aiming at the balance the need for investments with financing sources, the elaboration of the treasury plan and the appreciation the risk of insolvency.

The financial dimension is the most important tool of any investment decision. Most companies have limited financial resources, which leads to deliberate interventions in terms of capital rationalization, trying to establish a strict correlation between the rate of return on investment and the cost of the last available unit of capital (Bulan, 2005). This dimension aims at:

inventory of available financial resources (equity, loans, self-financing capacity of the company); determining the structure of permanent capitals and the financial structure of the company: financial analysis by static method; financial analysis by cash flow method; self-financing capacity; borrowing capacity; calculation of working capital requirement. estimating the costs of permanent capitals and the influence of investment on capitals.

As a result, the roles of investments in any country's economy are multiple:

investments represent the foundation for the economic and social development of any country;

investments generate propagating effects that ensure the promotion of technical progress, increase turnover, improve the quality of goods;

investments have a decisive role in ensuring the modernization of economic activity;

investments play the role of catalyst in the national economy, contributing to accelerating the processes of efficiency and increasing competitiveness for any activity.

The role of investments must be analyzed in the light of the multiple connections between branches, between supply and demand, between different existing markets, etc. More specifically, in the context of private ownership and competition between different economic operators, investment is the key to ensuring maximum efficiency through the highest possible level of effects per unit of effort.

CONCLUSIONS

The quality of the decision-making process is largely dependent on the quantity and quality of information on which the decision is based, information that can be said to describe those aspects, elements of the company's activity on which it is intended to act through decisions. The higher the volume of information and the higher its quality, the more likely the decisions taken are to produce the expected effects. In this context, economic agents face decisional situations of certainty, uncertainty and risk, their appearance and their finalization in decisions being inevitable and necessary. An example for such a situation can be the risk generated by the large number of uncontrollable or difficult to control variables, which manifests itself in the case of actions aimed at increasing efficiency, by introducing scientific and technical progress, in case of penetration activities on new market segments. or in new international markets, as well as in the case of privatization and restructuring. The time limit within which such a decision can be taken and its effectiveness can be expected is limited. Once the optimal interval has been exceeded, predetermined in terms of the existence of exogenous and endogenous influencing factors of the management system, this decision will be late and ineffective.

Therefore, investment policy at the level of the national economy must be oriented in such a way as to ensure macroeconomic stability, sustainable economic growth, and attracting a large volume of loans strictly necessary for the development and modernization of infrastructure. In conclusion, investment is a priority area of economic life, both in terms of the significant resources it consumes and in terms of the multiple effects it generates. Their orientation towards certain fields of activity and towards certain objectives must be achieved according to needs, but also according to the existing international trends, the state of the economy, the desires of consumers.

REFERENCES

- Bulan, T. (2005) “Real options, irreversible investment and firm uncertainty: New evidence from U.S. firms”, *Review of Financial Economics*, 14(3–4), 255–279.
- Chung, C. C. & Beamish, P. (2005) “Investment strategy and expatriate strategy during times of economic crisis”, *Journal of International Management*, 11(3), 331–355.
- Grenadier, S. R. (2002) “Option exercise games: An application to the equilibrium investment strategies of firms”, *Review of Financial Studies*, 15(3), 691–721.
- Mason, R. & Weeds, H. (2010) “Investment, uncertainty and pre-emption”, *International Journal of Industrial Organization*, 28(3), 278–287.
- Michelson, G., Wailes, N., Van Der Laan, S. & Frost, G. (2004) “Ethical investment processes and outcomes”, *Journal of Business Ethics*, 52(1), 1–10.
- Pindyck, R. S. (1991) “Irreversibility, uncertainty, and investment”, *Journal of Economic Literature*, 29(3), 1110–1148.
- Schwartz, E. S., & Trigeorgis, L. (2001) “Real options and investment under uncertainty”. Boston, MA: MIT Press.
- Valor, C., de la Cuesta, M. & Fernandez, B. (2009) “Understanding demand for retail socially responsible investments: a survey of individual investors and financial consultants”, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 16(1), 1–14.

BIOGRAPHY

Andreea-Diana Vasilescu (Roşu-Lis), George Alexandru Ivan, Marius Roşu-Lis, Nicoleta Biolan (Dan) and Cosmin-Mihai Monac are PhD students at Valahia University, Romania and their field of research is management.

THE THEORY OF ASYMMETRIC INFORMATION MARKETS: A LITERATURE OVERVIEW

Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania

George Alexandru Ivan, Valahia University, Romania

Andreea-Diana Vasilescu (Roşu-Lis), Valahia University, Romania

Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania

ABSTRACT

Economic reality has shown that there is no perfect information and that, for the most part, if not all areas of economic activity face an information asymmetry. Therefore, the asymmetric distribution of information determines fundamental consequences in terms of economic behavior and for this reason, the analyzes undertaken by studies in the literature have focused on how to deal with the problems raised by information asymmetry. This paper presents an overview of the progress made by theories about information imperfection. The results showed that in almost any kind of economic activity there is at least one problem related to information asymmetry.

JEL: L21, L22, M10

KEYWORDS: Information Asymmetry, Company, Theories, Real Economy

INTRODUCTION

Criticisms of the theory of markets with asymmetric information highlight all the alleged failures and difficulties that classical economics encounters in explaining economic phenomena (Akerlof, 1970; Riley, 2001). In fact, the theory of markets with asymmetric information was developed trying to justify certain phenomena existing in the real economy to which economic theory did not provide a sufficiently adequate answer. In addition, the adherents of the informational asymmetry tried to identify, at a theoretical level, the premises that determined the economic theory to fail and to offer incorrect explanations for some economic phenomena. Moreover, in the view of several authors, the introduction into the equation of the hypothesis of information asymmetry determines a discontinuous variation of economic phenomena that will occur with a probability characterized by a discrete distribution function and not a continuous one (Stiglitz & Rothschild, 1976; Izquierdo & Izquierdo, 2007; Leland & Pyle, 1977).

Accordingly, if the information is not perfectly distributed, there may be situations in which certain economic phenomena cannot be modeled with the help of convex functions, and the lack of these functions. It is worth mentioning that a series of theoretical models developed within the theory of markets with asymmetric information show the impossibility of reaching equilibrium in a certain market context (Akerlof, 1970). On the other hand, the fundamental hypothesis of the theory of markets with asymmetric information is that information matters at any time and it is different from any other commodity. Thus, the characteristics of information as an economic good could be assimilated with intangible asset. Consequently, by its very definition, the value of information consists in its novelty character. Hence, information as a commodity can only be sold once, after which it loses its informational character and implicitly its economic value. All these features of the information along with the consequences they offer arguments to justify the fact that, in general, markets are characterized by information asymmetry rather than information perfection.

A Literature Analysis Regarding the Theory of Asymmetric Information Markets

In the conditions of informational asymmetry, each company has to make efforts to obtain the information it needs and, at the same time, to hide from the others the information it holds. Equally, there are companies that want to transmit information, but which, in the given market context, the provision of this information involves costs that can make the activity inefficient. Therefore, the complexity and the multitude of situations generated by the information asymmetry determined the promoters of this theory to consider that, in the end, the market has to choose between two imperfections: the imperfection of the competition or the imperfection of the information. Most of the time the market is faced with a combination of the two situations and, in conclusion, due to the information asymmetry the market will always be imperfect (Chan, Menkveld & Yang, 2008).

During the last decades, an important series of theories and models have been created and developed that aimed at determining the conditions regarding the existence of certain imperfections at the level of information perception (Kihlstrom & Laffont, 1979; Izquierdo & Izquierdo, 2007). In formulating their theories, some authors have continued to consider that information on various aspects of the market is given and, therefore, how to obtain it is not an issue worth considering (Akerlof, 1970; Bulan, 2005). Taking into account these aspects, if the information is not an abundant resource then obtaining it is not free, the access to the information supposes, therefore, an economic activity of search as a result of which certain costs are registered. However, the economic theories of imperfect information have shown that there are a number of situations in which price is not able to fulfill its role of information provider, so that, in the case of these situations, an economic analysis will be viable only to the extent that take this into account. In general, proponents of asymmetric information market theory have considered, as phenomena generated by information imperfection, only moral hazard and adverse selection, ignoring the cost of search generated by the uneven distribution of information (Greenwald & Stiglitz, 1986).

One of the reasons advocates of asymmetric information market theory when they chose not to include the cost of searching in their research area was that, in fact, the cost of searching is nothing more than a transaction cost. Assimilating the cost of search in the category of transaction costs would have led research in the field of information asymmetry to a result that the theory of information imperfection wanted to avoid. At the same time, information asymmetry is a phenomenon that most areas of economic activity face, in different forms and at different intensities (Leland & Pyle, 1977). Thus, the researches were directed towards the way in which various markets are affected by the information asymmetry, being discussed the goods and services market, the labor market, the financial-banking market and the insurance market. In their critique of traditional theory, however, proponents of the asymmetric information market theory easily overlook one of the essential foundations of traditional theory (Greenwald & Stiglitz, 1986; Riley, 2001). A single minor intervention in the price mechanism is enough for the information they transmit to be distorted or even lost.

Following the analysis of the literature, one thing is certain: any model that tries to analyze how the imperfection of information affects economic activity will appeal either to the notion of moral hazard, or to the notion of adverse selection or both. Today, extensive research on the role of information in the economy shows that not much chance is given to the possibility of the emergence and development of market institutions capable of reducing information asymmetry. This attitude seems to be a state of mind among the promoters of the theory of markets with asymmetric information.

CONCLUSIONS

Externalities caused by information asymmetry often lead to market failures (Greenwald & Stiglitz, 1986). For the representatives of the theory about information imperfection, the state has an active role in solving these situations. The theory of markets with asymmetric information questions the ability of markets to

self-regulate and remove the failures caused by information asymmetry and, for this reason, state institutions must intervene. The analysis of the way in which the informational asymmetry manifests at a certain moment supposes the identification of some specific phenomena such as the moral hazard and the adverse selection. The appearance of these phenomena generates in most cases externalities that the market is unable to solve. In conclusion, the theory of markets with asymmetric information approaches economic problems from an original perspective, thus opening new avenues of research in the field of economic science.

REFERENCES

- Akerlof, G. (1970) "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 490-492.
- Bulan, T. (2005) "Real options, irreversible investment and firm uncertainty: New evidence from U.S. firms", *Review of Financial Economics*, 14(3-4), 255-279.
- Chan, K., Menkveld, A. J. & Yang, Z. (2008) "Information Asymmetry and Asset Prices: Evidence from the China Foreign Share Discount." *The Journal of Finance*, 63, 159-196.
- Greenwald, B. & Stiglitz, J. (1986) "Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets", *Quarterly Journal of Economics*, 101(2), 229-264.
- Izquierdo, S., & Izquierdo, L. (2007) "The impact of quality uncertainty without asymmetric information on market efficiency", *Journal of Business Research*, 60(8), 858-867.
- Kihlstrom, R., & Laffont, J. (1979) "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Political Economy*, 87(4), 719-748.
- Leland, H.E. & Pyle, D.H. (1977) "Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation", *Journal of Finance*, 32(2), 371-387.
- Riley, J. (2001) "Silver Signals: 25 years of Screening and Signaling", *Journal of Economic Literature*, 39(2), 432- 478.
- Stiglitz, J., & Rothschild, M. (1976) "Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information", *The Quarterly Journal of Economics*, 90, 629- 649.

BIOGRAPHY

Cosmin-Mihai Monac, George Alexandru Ivan, Andreea-Diana Vasilescu (Roșu-Lis) and Nicoleta Biolan (Dan) are PhD students at Valahia University, Romania and their field of research is management.

THEORETICAL APPROACHES TO ORGANIZATIONAL RISK IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania
Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania
George Alexandru Ivan, Valahia University, Romania
Marius Roşu-Lis, Valahia University, Romania

ABSTRACT

Leaders, managers and consultants of current organizations operate in a complex environment with a growing dynamic that includes economic, technological, cultural, social and emotional aspects characterized by a high degree of uncertainty and risk. This approach supports and emphasizes the trend according to which the analysis and minimization of risk within organizations must be improved, and the excellence of risk management will be achieved only by competitive companies. This paper offers the possibility to explore the main theoretical approaches to organizational risk.

JEL: L21, L22, M10

KEYWORDS: Risk Management, Company, Organizational Risk, Risk Factors

INTRODUCTION

Specific concerns for minimizing organizational risk are found in most enterprises, but few companies include and develop these concerns in the overall management process and in the overall strategy, thus discussing the development and proper implementation of a risk management strategy (Andersen & Schroder, 2010). Moreover, ensuring sustainable business development options by anticipating, recognizing and communicating threats and risks at any time and at any level of the enterprise is among the preoccupations in the contemporary economy.

Most researchers believe that organizational risk management is a process that includes the following stages: development and implementation of the overall risk strategy, risk identification, analysis and evaluation, analysis of decision solutions and alternatives, decision making and implementation, monitoring, control and assessment of consequences (Mikes, 2009; Mitchell, 1995; Young, 2004).

Interests regarding the implementation and development of an organizational risk management are encountered especially in terms of early perception of the directions and perspectives of economic and social development and are accompanied by the realization of proactive programs and action scenarios for change. This paper demonstrates that the role of organizational risk management is to assess the organization's exposure to risk and to develop the most appropriate methods and techniques for managing and controlling various risk situations. To be successful, an institution must be ready to solve organizational risk problems, whenever they arise. A measure of an institution's seriousness is given by the way it develops procedures for collecting and analyzing information about potential organizational risk situations.

Analysis From the Theoretical Perspective of Organizational Risk

In the opinion of specialists, there is a close connection between the external environment of the enterprise and the categories of organizational risk (Arvai, 2014; Georgarakos, 2002; Mikes, 2009). Thus, once the main categories and sources of risk that threaten the development, respectively the existence of the business

have been identified, the management must decide on the modalities of concrete treatment of the organizational risk:

organizational risk avoidance is one of the possibilities, and is practiced if the possibilities of control are limited;

loss control by preventing and / or reducing losses is an important alternative in risk management; retention is a third method of action, often found in enterprise risk management programs.

On the other hand, organizational culture, through the set of knowledge, attitudes, values and models of organizational behavior, stimulates the development of effective risk management, through creating values favorable to anticipation and conscious recognition of risks, among which are: the spirit of responsibility, risk-taking, the spirit of collaboration, organizational communication in order to immediately announce risk events, lack of aversion to uncertainty (Deal & Kennedy, 2000).

Regarding the elaboration of the organizational risk management process, it should be specified that the top management in collaboration with the risk manager has the responsibility to define the standards, the limits of responsibility and set the guidelines regarding the corrective measures to be taken when a certain risk has occurred. Given the complexity of the process, the differences in the perception of organizational risk situations, limited reaction time, application of preventive and corrective measures, implications on the organization and different mode of action for each situation, it can be said that risk management becomes an action effective management only if it encompasses all the structures of the enterprise and is carried out continuously and systematically. However, in the modern structural organization of the specific activity of risk management there are often filter teams, control and risk meetings and control committees (Mikes, 2009). Specialists in the field believe that the most dangerous, important and significant risks will change over time, being difficult to identify and control, thus justifying the request for specialized skills and knowledge in risk management (Power, 2007; Smith & Fischbacher, 2009; Young, 2004). Nevertheless, knowing the main sources of risk is the premise for identifying different organizational risks. In the current situation there is a high interaction and integration of risk management with the analysis of the organizational environment (Andersen & Schroder, 2010). The objectives of environmental analysis with interaction and high applicability in organizational risk management are:

market segmentation and identification of its structure determined by the existence of a small number of companies with high market shares or by its fragmentation between numerous small, medium and large companies;

identifying and analyzing the current characteristic factors of the market, but also determining the major trends;

assessment of barriers to entry and exit from the market.

Regardless of the nature, any risk must be analyzed in terms of the probability of occurrence and the impact it may have, respectively the losses that the company may incur if the risk event occurs (Shoham & Fiegenbaum, 2002). Furthermore, proper implementation of organizational risk management will determine the awareness of the entire organization on environmental threats and the main categories of risk, while creating the premises for efficient management of global business risk.

CONCLUSIONS

In order to assess the current situation, it is useful to examine how they cope with a set of traditional changes in strategic planning, managerial forecasting and risk control. In many cases, organizations have a high

fence of inadequacy at present, often lacking the necessary expertise and structures limiting future prospects. Thus, the enterprises will benefit besides the advantages and the contribution offered by the teams specialized in analyzing the risk and opportunities from the environmental environment, from the advantage of the contribution of each individual within the organization to recognizing the environmental changes and determining the impact they may have. In conclusion, the strategic direction of organizational activities aimed at knowing and anticipating environmental trends aims to take advantage of opportunities and reduce, respectively control the high risk, threats from the environmental environment of the organization.

REFERENCES

- Andersen, T.J. & Schroder, P.W. (2010) “Strategic Risk Management Practice: How to Deal Effectively with Major Corporate Exposures”. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Arvai, J. (2014) “The end of risk communication as we know it”, *Journal of Risk Research*, 17(10), 1245–1249.
- Deal, T.E. & Kennedy, A.A. (2000) “Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life”. Cambridge: Perseus Book.
- Georgarakos, D. (2002) “Risky assets ownership decisions”, University of London, Anglia.
- Mikes, A. (2009) “Risk management and calculative cultures”, *Management Accounting Research*, 20(1), 18-40.
- Mitchell, V. W. (1995) “Organizational Risk Perception and Reduction: A Literature Review”, *British Journal of Management*, 6(2), 115–33.
- Power, M. (2007) “Organized uncertainty: Designing a world of risk management” Oxford, UK: Oxford University Press.
- Shoham, A. & Fiegenbaum, A. (2002) “Competitive determinants of organizational risk-taking attitude: the role of strategic reference points”, *Management Decision*, 40(2), 127-141.
- Smith, D. & Fischbacher, M. (2009) “The changing nature of risk and risk management: The challenge of borders, uncertainty and resilience”, *Risk Management*, 11 (1), 1–12.
- Young, P.C. (2004) “Ethics and risk management: Building a framework”, *Risk Management*, 6 (3), 23–34.

BIOGRAPHY

Nicoleta Biolan (Dan), Cosmin-Mihai Monac, George Alexandru Ivan and Marius Roșu-Lis are PhD students at Valahia University, Romania and their field of research is management.

FACTORS AFFECTING THE ADOPTION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN HEALTHCARE

Magda Hercheui, University College London, School of Management
Gianluca Mech, University College London, School of Management

ABSTRACT

This paper investigates how clinicians perceive the usefulness and the ease of use of AI technologies in healthcare. The paper aims to understand whether AI solutions are perceived to have a positive impact on patient care and the work of clinicians, and which factors foster and hinder the adoption of AI technologies in healthcare. The paper draws upon key concepts of TAM (Technology Acceptance Model). Semi-structured interviews with 22 UK NHS clinicians reveal that they perceive the usefulness of AI technologies for healthcare, such as improvements in efficiency, healthcare, and diagnostic accuracy. However, respondents also point out factors which affect the way they perceive the ease of use of AI, such as the difficulty to integrate the technology within healthcare systems (low compatibility) and to understand the technology (high complexity), concerns with ethical issues, and the need to have intensive training on digital skills.

JEL: M100

KEYWORDS: Artificial Intelligence, Healthcare Systems, UK NHS, TAM, Diffusion of Innovation

INTRODUCTION

Industry and academic researchers have pointed the relevance of AI in the healthcare systems. In the United Kingdom, the Topol Review (2019) says AI is expected to transform the NHS (National Healthcare Services), bringing more efficiency, streamlining and automating processes, improving diagnostic accuracy and enabling the personalisation of treatments. AI is substituting human expertise in areas that before were thought to be impossible or unlikely, performing some clinical tasks better, faster, and cheaper than highly trained experts (OCDE, 2020; García et al., 2020; Topol Review, 2019). However, to be successful, the introduction of AI should take into consideration broad aspects of healthcare systems, with serious concerns being about data privacy and the risk of biases in decision making (García et al., 2020; OCDE, 2020; Topol Review, 2019). The interest on the impact of AI in the healthcare sector in the United Kingdom has increased substantially since a study has concluded that AI is a force for good in the improvement of patient care and service delivered (Topol Review, 2019). Following this call, this paper aims thus to investigate the perception of UK NHS clinicians about AI solutions, answering the following two research questions:

To which extent NHS clinicians perceive the adoption of Artificial Intelligence in healthcare systems as a positive change to improve their own work and the services for patients?

What are the factors fostering and hindering the adoption of AI solutions in the UK healthcare systems?

This paper is organised as follows. The second section introduces a theoretical framework, based on TAM (Technology Acceptance Model). The third section introduces the methodology, based on semi-structured interviews. The fourth section presents findings and analysis, connecting the results with the literature on the domain. The last section succinctly answers both questions.

Theoretical Framework

This research draws upon Technology Acceptance Model (TAM) (Davis, 1986), which has been used to measure the willingness of individuals for adopting new technology. The model prescribes that the intention to adopt new technology depends on the way individuals perceive its usefulness (Perceived Usefulness – PU) and its ease of use (Perceived Ease of Use – PEOU) (Lee et al., 2003; Venkatesh et al., 2003). TAM has been used to understand all sorts of technology adoption, including innovations in the healthcare sector (Gagnon et al., 2012). Traditionally, TAM is a mathematical model used for test of hypotheses. This research though uses TAM conceptually only. As this research is exploratory in nature, it uses TAM key concepts – Perceived Usefulness and Perceived Ease of Use – to understand how clinicians perceive the usefulness and ease of use of AI solutions, aspects which affect their willingness to adopt such technologies.

Research Methodology

This paper follows an interpretive perspective (Mason, 2002) to understand how UK NHS clinicians perceive the adoption of AI solutions in healthcare. The paper adopts an exploratory approach (Saunders, Lewis and Thornhill, 2009), considering the objective of understanding in depth the drivers and challenges for adopting AI solutions. The paper is informed by theory (deductive approach), from the formulation of research questions to data coding and analysis (Flick, 2002; Mason, 2002). Primary data was obtained through semi-structured interviews (Flick, 2002) with 22 UK NHS medical professionals (trauma surgeons, general practitioners, and medical educators). The sampling method has followed a purposive strategy (only clinicians capable of answering questions on AI solutions have been consulted) and convenience strategy (researchers have used their personal connections to get access to professionals) (Saunders, Lewis and Thornhill, 2009).

Findings and Analysis

This section presents the findings following the adopted theoretical framework. First, it introduces the responses related to the Perceived Usefulness, considering the constructs efficiency, healthcare quality, and diagnostic accuracy. Second, it introduces the responses related to Perceived Ease of Use, considering the constructs compatibility, complexity, training, and ethics.

Perceived Usefulness

The findings demonstrate that respondents have a positive perception of the usefulness of AI solutions for healthcare, confirming they expect AI to contribute to efficiency, healthcare quality, and diagnosis accuracy. Overall, the respondents have a positive view of the usefulness of AI solutions, with relevant concerns. These three aspects are discussed below.

Efficiency: Respondents confirm their expectation that AI solutions improve efficiency in healthcare systems, automating administrative tasks, and streamlining health records across institutions. In the frontline, AI solutions could automate the checking of vital signs and the administration of medication. Some respondents, though, are sceptical of increasing efficiency in clinical and diagnostic settings. For them, critical decisions must be made by physicians, not AI. The literature confirms the findings. AI-led automation could affect 35% of the healthcare jobs, freeing time for professionals to direct care to patients (García et al., 2020) and increasing productivity (Pearson, 2017). However, it is also necessary to discuss AI principles and governance rules to increase trust in these solutions (García et al., 2020; OCDE, 2020).

Healthcare Quality: There are two competing interpretations of the impact of AI solutions in the healthcare quality. Some professionals expect that AI solutions are to improve the healthcare quality, highlighting, for instance, the role of AI solutions during the Covid-19 pandemic. On the other hand, some respondents have

a negative expectation that the use of AI solutions is going to change the role of physicians, reducing the quality of patient care. The literature confirms both interpretations among healthcare professionals. Airon and Jhunjhunwala (2020) say that AI solutions may shift the healthcare system from the frontline of reaction to pre-emptive care, improving healthcare quality. Other authors related the quality of healthcare with human-centric emotional characteristics, such as empathy, experience, and instinct, not AI solutions (Davenport and Kalakota, 2019).

Diagnostic accuracy: Respondents have high expectations that AI solutions are to improve the accuracy of diagnosis. The more prevalent perception is that AI solutions are useful for improving detection, diagnosis and clinical decision making. However, the consensus is that AI solutions should be used for supporting the work of physicians, not for substituting professionals. The literature has plenty of examples in which AI algorithms are as good or better and faster than humans in analysing complex images for diagnosing diseases such as cancer (García et al., 2020; Dilsizian and Siegel, 2013; Pearson, 2017). However, research also validates the interpretation that better diagnostic accuracy is reached when AI solutions are combined with human expertise (Rodríguez-Ruiz et al., 2018).

Perceived Ease of Use

In this research, Perceived Ease of Use is assessed by investigating how respondents perceive the challenges for adopting AI solutions in the UK NHS healthcare system. The four constructs related to the concept are: compatibility; complexity; training; and ethics. These four aspects are discussed below.

Compatibility: There is great level of agreement between respondents that there are logistical challenges to integrate AI solutions to the NHS technical platforms and processes, creating a compatibility problem for the adoption of AI technology. The difficulty of adding new technological layers to the NHS platforms is recognised by the literature (Topol Review, 2020). Castle-Clarke (2018) reports that data on diagnosis and treatments and administrative data on resources usage are not integrated in NHS systems. AI cannot help much if information is not available or accessible in electronic and integrated format (García et al., 2020; OCDE, 2020).

Complexity: The adoption of AI solutions depends on how healthcare professionals understand the technology complexity. The fact that AI is considered to be very complex to be understood creates a barrier for its adoption, as professionals perceive the technology as not being easy to use. The Topol Review (2019) acknowledges the challenges for healthcare professionals to understand the complexity of AI and suggest more training, for instance, to understand how AI can be used for predictive analytics (see section below). García et al. (2020) highlights that a substantial number of healthcare professionals have never been involved in the development or deployment of AI technologies.

Training: It comes as no surprise that all respondents expect that the adoption of AI will depend on extensive training for physicians. The perception of the complexity of the technology and the lack of understanding demonstrate that AI solutions are not easy to use without proper training. The literature confirms this interpretation. The Topol Review (2019) suggests the healthcare workforce must be trained to gain higher digital literacy. The report says that AI is to be used to augment the skills of the NHS workforce, which would require staff to understand data validity and accuracy. Those better trained would be able not only to identify the best AI solutions but also to champion the benefits of AI.

Ethics: Respondents highlighted two main ethical concerns which hinder the adoption of AI solutions in healthcare settings. The first concern is the perceptions of biases or the risk of AI having biases (depending on the data used by systems). The second concern is about data privacy, such as the risks of hackers getting access to systems and getting patient's data. The literature confirms that ethical concerns related to the risk of AI biases is an obstacle for the adoption of AI solutions in healthcare (OCDE, 2020; Reddy, 2019). The

literature also confirms that patient's data and privacy are important considerations, as the risk of having AI systems hacked inhibits the adoption of AI solutions (Reddy, 2019; Price II and Cohen, 2019).

CONCLUSIONS

This section organises the findings and analysis to answer both questions explicitly.

Question 1: To which extent NHS clinicians perceive the adoption of Artificial Intelligence in healthcare systems as a positive change to improve their own work and the services for patients?

Respondents confirm the adoption of AI in healthcare systems is perceived as a positive change, from the perspective of perceived usefulness. The adoption of AI in healthcare systems is associated with improving efficiency, healthcare quality, and diagnostic accuracy. The responses strongly focused on the quality of services for patients, but there are also insights about the positive impact on their own work, such as the automation of routine tasks, freeing time for more sophisticated work. Respondents emphasise the interaction between AI solutions and clinicians to provide better diagnosis and treatment, acknowledging that technology may improve the quality of their work. However, AI solutions should not be left alone: there is less support to the idea that technology could become autonomous in providing diagnosis and making decisions on treatments.

Question 2: What are the factors fostering and hindering the adoption of AI solutions in the UK healthcare systems?

Overall, respondents emphasised the difficulties of using and adopting the system. Thus, although the system is perceived as useful, there is not a similar perception in relation to the ease of use. Respondents say there are problems of compatibility to implement AI solutions across the NHS, because of the technical and operational fragmentation of its systems. They say the technological understanding of the AI solutions is difficult, because of its complexity. Respondents identify extensive training as a way forward to overcome this difficulty with the technology and the understanding of the applicability and limitations of AI solutions. Finally, respondents identify the ethical challenges which make AI solutions less easy to use, such as the risks of having data leaking and biased algorithms making decisions. Further research may investigate these findings in depth. The sample of 22 interviews is small for getting a broader understanding of the phenomenon. The perspectives discussed in the paper are from UK NHS clinicians, who have the privilege of having plenty of resources in a developed country. It would be worth to discuss the perspectives of professionals in countries with poor healthcare resources.

REFERENCES

Airon, A. and A. Jhunjhwal (2020) "Employing AI to Improve Healthcare Delivery," *Issue Brief and Special Reports*, Issue Number 385.

Castle-Clarke, S. (2018) "What will new technology mean for the NHS and its patients? Four big technological trends," The Health Foundation, The Institute for Fiscal Studies, The King's Fund, and The Nuffield Trust. Accessed on 15/08/2020: https://www.kingsfund.org.uk/sites/default/files/2018-06/NHS_at_70_what_will_new_technology_mean_for_the_NHS_0.pdf.

Davenport, T. and R. Kalakota (2019) "The potential for artificial intelligence in healthcare," *Future Healthcare Journal*, vol. 6(2), p. 94-98.

Davis, F. (1986) “A Technology Acceptance Model for Empirically Testing New End-User Information Systems,” *MIT Sloane School of Management*. PhD thesis. Last accessed on 22/11/2020: <https://dspace.mit.edu/handle/1721.1/15192>

Dilsizian, S.E and E.L. Siegel (2013) “Artificial Intelligence in Medicine and Cardiac Imaging: Harnessing Big Data and Advanced Computing to Provide Personalized Medical Diagnosis and Treatment,” *Curr Cardiol Rep*, vol. 16(1), p. 441.

Flick, U. (2002) *An Introduction to Qualitative Research* (2nd edition), Thousand Oaks; London; New Delhi: Sage Publications.

Gagnon, M.P., E. Orruño, J. Asua, A.B. Abdeljelil and J. Emparanzaet (2012) “Using a modified technology acceptance model to evaluate healthcare professionals' adoption of a new telemonitoring system,” *Telemedicine Journal and E-Health*, vol. 18(1), p. 54-9.

García, J.F., A. Spatharou, S. Hieronimus, J-P Beck and J. Jenkins (2020) “Transforming Healthcare with AI – The impact on the Workforce and Organisations,” *EIT Health and McKinsey & Company*. Last accessed on 22/11/2020: https://eithealth.eu/wp-content/uploads/2020/03/EIT-Health-and-McKinsey_Transforming-Healthcare-with-AI.pdf

Lee, Y., K.A. Kozar and K.R.T. Larsen (2003) “The Technology Acceptance Model: Past, Present and Future,” *Communications of the Association for Information Systems*, vol. 12, Article 50.

Mason, J. (2002) *Qualitative Researching* (2nd ed.). London; Sage Publications.

OCDE (2020) “Trustworthy AI in Health,” *Background paper for the G20 AI Dialogue, Digital Economy Task Force*. Saudi Arabia 1-2 April 2020. Last accessed on 22/11/2020: <http://www.oecd.org/health/trustworthy-artificial-intelligence-in-health.pdf>

Pearson, D. (2017) “Artificial Intelligence in radiology: the game-changer on everyone’s mind,” *Radiology Business*. <https://www.radiologybusiness.com/topics/technology-management/artificial-intelligence-radiology-game-changer-everyones-mind> Last Accessed on 22/11/2020.

Price II, W.N. and I.G. Cohen (2019) “Privacy in the age of medical big data.” *Nature Medicine*, vol. 25(1), p. 37-43

Reddy, S., S. Allan, S. Coghlan and P. Cooper (2020) “A governance model for the application of AI in health care,” *Journal of the American Medical Informatics Association*, vol. 27(3).

Rodriguez-Ruiz, A., E. Krupinski, J-J. Mordang, K. Schilling, S.H. Heywang-Kobrunner, I. Sechopoulos and R.M. Mann (2018) “Detection of Breast Cancer with Mammography: Effect of an Artificial Intelligence Support System,” *Radiology*, vol. 290(2).

Saunders, M., P. Lewis and A. Thornhill (2009) *Research Methods for Business Students*. 5th ed. Harlow: Pearson Education Limited.

Topol Review (2019) *Preparing the healthcare workforce to deliver the digital future*. Last accessed on 13/08/2020: <https://topol.hee.nhs.uk/wp-content/uploads/HEE-Topol-Review-2019.pdf>

Venkatesh, V., M.G. Morris, G.B. Davis and F.D. Davis (2003) “User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View,” *MIS Quarterly*, vol. 27(3), p. 425-478.

BIOGRAPHY

Dr Magda Hercheui is an Associated Professor (Education) in Project Management and Innovation at University College London, School of Management (m.hercheui@ucl.ac.uk) (corresponding author). Mr Gianluca Mech is an alumnus of University College London, School of Management (MSc Management 2019-2020) (gian-luca.mech.19@ucl.ac.uk). This work is based on a final dissertation Gianluca Mech has submitted to his MSc degree, supervised by Dr Magda Hercheui. The original work has been changed, taking into consideration a revised theoretical perspective and further analysis comparing results with the literature. The authors are in alphabetic order. Both contributed equally to the paper.

SALES ANALYSIS FOR INDUSTRIAL SUPPLIES, IN A RETAIL STORE, DURING COVID-19

Brenda Alejandra Méndez-Torres, Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla
Patricia Cano-Olivos, Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla

ABSTRACT

Covid-19 altered operations around the world, affecting buy costs and delivery times. For the Santa Clara branch, in Silicon Valley, the warning lights turned on, in January 2020. Consumption in masks, overalls and gloves skyrocketed. From the beginning of the pandemic to the present date, the branch continues working, to satisfy all customer's needs, especially for the health and government sectors. Before the pandemic, the branch worked with open doors for all customers with self-service. Now the sales agents absorbed those tasks and the customer experience increased waiting time. The sales data extracted from the system, is a reference, to identify sales patterns, customer type and product's rotation, and through a motion study, one bottleneck and two risks were identified. Through the company's innovation tools and with a safe sale plan implementation proposal, the customer's waiting time and risks is expected to decrease by 50%. The new reality changes the branch's vision. "And change is the only constant" Heraclitus 500 B.C.

JEL: I150 L810

KEYWORDS: Development, Disease, Economic Growth, Factor Productivity, Health, Human Capital, Human Development, Productivity, E-Commerce, Logistics, Online Shopping, Retail, Salespeople, Shopping Center, Standardized Work.

INTRODUCTION

For confidential matters, the company's name or customer's personal information, is not reveal. Supported by a global sourcing, quality and logistics operations, the Santa Clara's branch (seller), is a local source for a spectrum of industrial supply and products: OEM and MRO (OEM Original Equipment Manufacturer and MRO Material Repair and Operation). The business strategy is monopolizing most of industrial products sale, with a single seller. That allow the customers to simplify the generation of purchase orders, entry of invoices, receptions and payments simplifying the buy. The company's products coming from different sources around the world, are stored in one of the thirteen hubs, and are distributed to each branch every day through the different commercial routes. Store service, vending machine technology, customer's on-site store or e-commerce are part of the services offered by a branch. This article analyzed the first one, with the face-to-face sales. According to the branch manager and sales agent's information, they observed a decrease of customers in the daily activity. They also identified a longer sale process and in consequence, their customers are experiencing longer wait times. On the data and methodology section, these concerns are analyzed. The proposal is to evaluate the current sales process through five key points: Physical space, human capital, standardized work, Information and Communication Technology tools (ICT) and finally the communication with the customer. This evaluation will support the branch to identify the matters that need to improve for performing a safer face-to-face business process, during the Covid-19 pandemic. The goal of the proposed change is to reduce the time, improve the productivity of the employees and develop a safer environment for them and their customers.

LITERATURE REVIEW

The social distance is the first key point studied, because it has altered the human relationships and the way we interact in supply centers and basic services necessary for the city and business function. Ana Zazo-Moratalla and Alberto Álvarez-Agea (2020). For Iglesias, M.C. (2020) “The physical space where the activities take place, the number of workers or the number of visits that arrive daily, among other aspects, must be considered. The frequency with which disinfection tasks are carry out in each workspace, installing hydrogel dispensers in common spaces or proposing contactless access are some measures recommended by experts”. The human capital is the second key point proposed. Companies should be imposing stronger controls, vigorous measures and Covid-19 prevention campaigns, that allows the employees to be in entire awareness about how to support isolation of the virus and prevent it from spreading in a social and work culture. González, C. (2020). “According to the Federal Emergency Management Agency (FEMA), more than 40% of businesses never reopen after a disaster, and for those that open again, only 29% were still working after two years”.

Bahr, N. (2020). Companies most affected by the economic and social crisis of Covid-19 have imposed cuts in their workforce, in working hours and salaries for their employees, while, the large distributors find themselves with a need for staff. Especial Directivos (2020). No matter, the situation you face with the workforce in your company, it is mandatory to have standardized instructions to help employees with decisions. This third key point will support your company to define “the safest and most efficient method to do the work that meets the needed quality”. Timothy D. Martin and Jeffrey T. Bell. (2011). The Information and Communication Technology tools (ICT) are the fourth key point considered in the strategy, since the new business models’ trends are conducted through wireless networks, Web 2.0, Artificial Intelligence (AI), business intelligence application and technologies for big data analysis. Zoroja, J., Klopota, I. And Stjepić, A.-M. (2020). The ICT are responsible for a transparent communication and quick decision-making, based on data that allows the company to have an agile mind-set and speed up the changes. The real time information and a lean process allows the companies to share reliable information to the customers improving the communication in both sides. An ERP (Enterprise Resource Planning) is a computer-based tool capable of unifying various business processes and structuring the information into an advanced data structure entity. Vukani Cosmos Xulu, and Sachin Suknunan. (2020).

The ERP allows the company optimizing processes and resources, which affects the optimization and efficiency of the management itself and the relationship with customers, especially if the company has a CRM (Customer Relationship Management), for this reason the last key point is related to the communication with the customer. The retail store plays an important role because it is responsible to captivate digitized customers and gaining their trust and loyalty, but also to anticipate any change in the trend of the demand. Especial Directivos (2020). The buying habits are not just one-channel. Then online and on-site buying will be used interchangeably by consumers where they can get information and compare it, regardless of whether they make the purchase in another channel. Having effective communication is important to promote the customer’s loyalty and is vital to company survival. In the current environment, the companies are personalizing relationships with their customers, to achieve competitive advantages. Garrido, A. and Padilla, A. (2012). In particular, service companies seek to set up long-term relationships with their customers. From this need came the CRM, defined by the authors Binsar Kristian P., FA, and Panjaitan, H. (2014) like “the process of building and maintain profitable customer relationships by providing products that are valuable to consumers and create satisfied customers” aimed at their retention and loyalty. “While certain trends have been on the upswing for quite some time, our research shows the pandemic has sharpened consumers' need for transparency, sustainability and convenience”, says Steve Barr (2020).

DATA AND METHODOLOGY

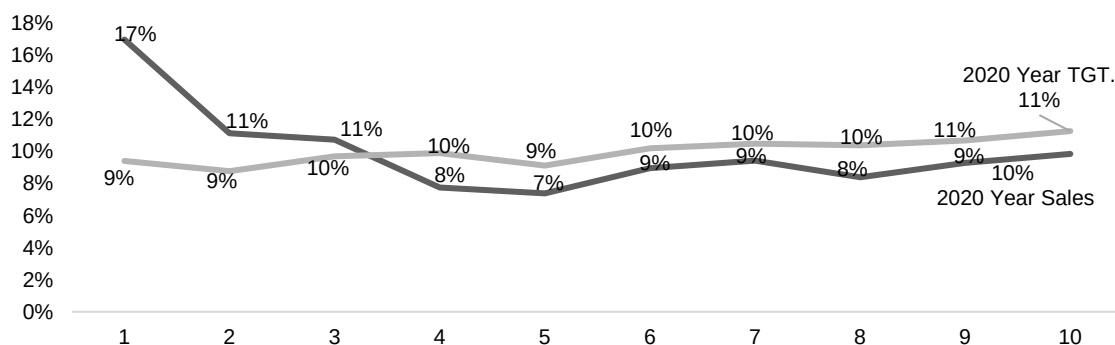
The research method is exploratory, using direct observation and analysis of primary and secondary sources. The primary source include data got from the company with information on sales. Also, interviews, observations and measurements were conducted with the branch manager and sales agents who reported the problem. The structure of the investigation is analyzing the sales, identify the problematic matters and propose the improvement solutions.

RESULTS AND DISCUSSIONS

Analyzing the Sales

A full sales data report extracted from the ERP Store Solution Desktop was helpful for identifying sales patterns, store customers classification and prospect information. The information analyzed is considered from January to October in 2019 and the current year 2020. The sales information during 2020 shows the sales, below the annual target. See Figure 1.

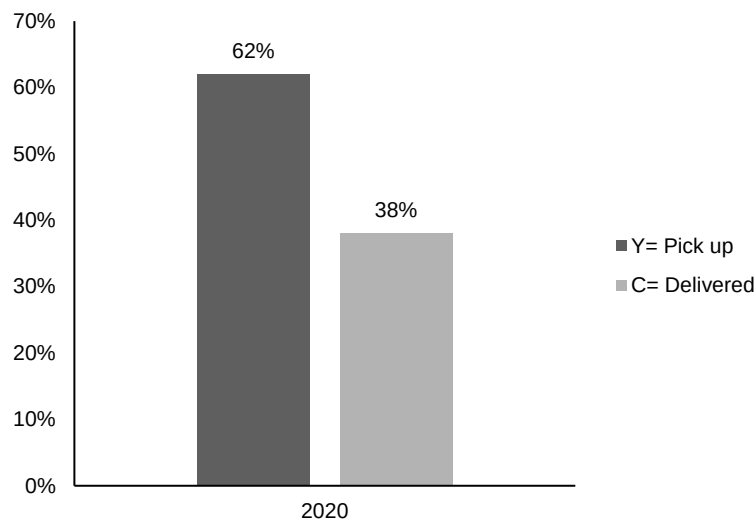
Figure 1: Sales Performance During Current Year 2020 (Month 1-10)



In January 2020, an unusual peak was produced by a high demand in PPE (Personal Protective Equipment). This fact coincides with the confirmation of the first case registered in the US. After this month the health restrictions started to impact on the surrounding business and by this means the sales performance.

The transactions were categorized in pick up at branch or delivery at customer location. According the transactions analyzed 62% of the transactions in 2020, are coming from pick up operation while 38% is coming from delivery. See figure 2.

Figure 2: Transactions Type in 2020 (Month 1-10)



The pick-up transactions are performed in the face-to-face sales and represent the activity with more transactions during 2020. A daily risk of contagion is present on this process.

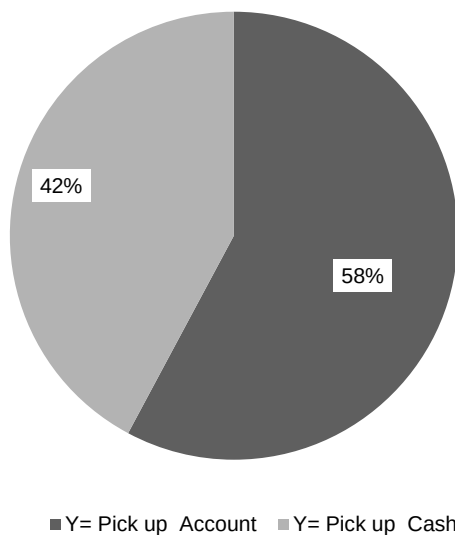
Those pick-up customers are divided into two categories: with an account (representing 58% of the total population) and cash customers (the remaining 42%). The customers with an account are the main sector to be treated, the main objective is reducing the wait time during the order pick-up. See figure 3. During the current observation on pick-up process, five main steps were identified:

Customer's request
 Fastener measurement (Risk)
 Fill order (Transit times)
 Validation
 Payment and Receipt of order (Risk)

After this observation, three issues were identified:

Covid-19 contagion risks in two steps of the sale
 No stock level review in place
 Unfavorable layout for the operation under Covid-19

Figure 3: Pick-Up Classification Per Customer 2020



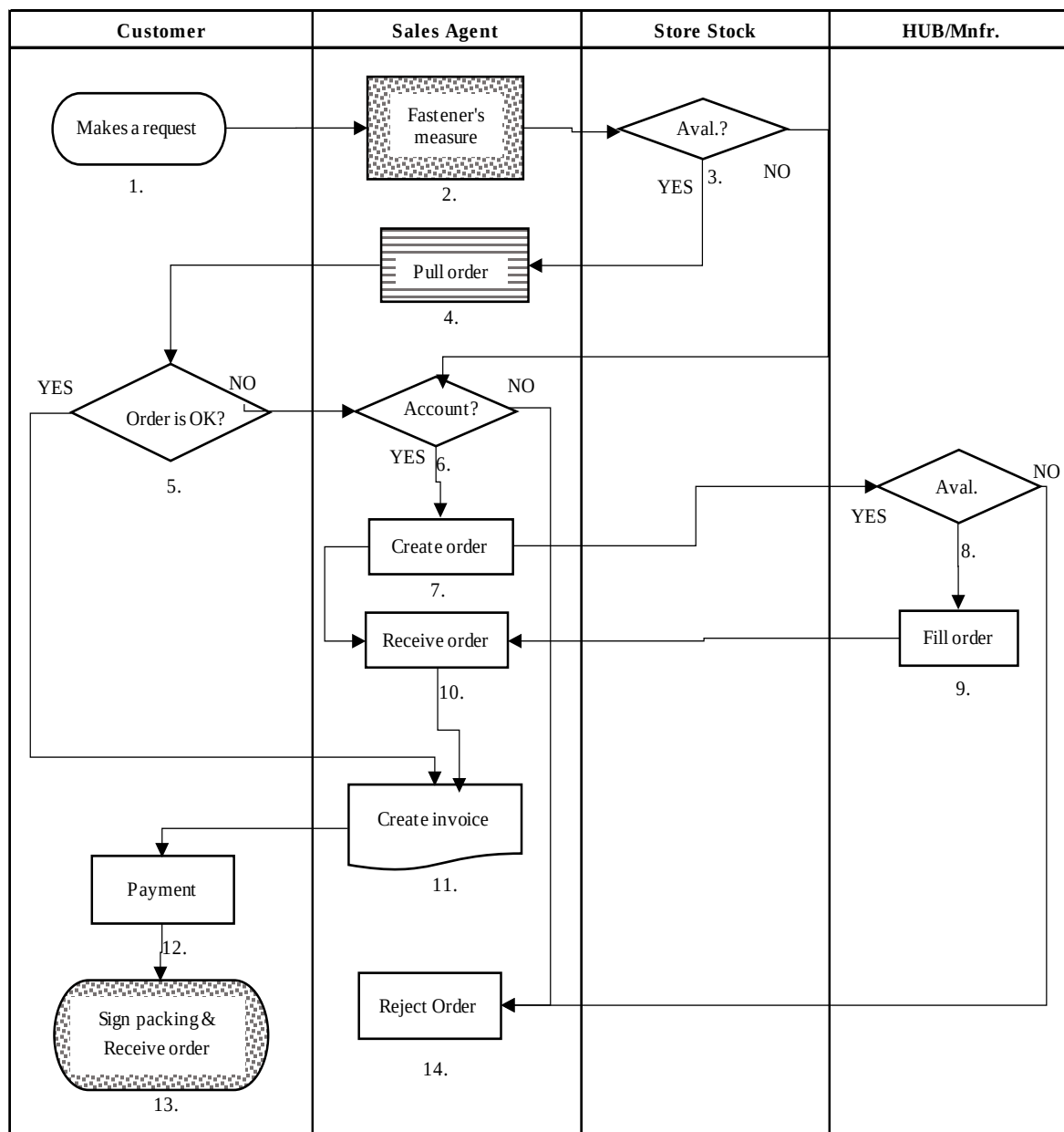
The pick-up classification show that 58% of these customers has assigned and account with regular sales historic data.

Identifying the problems: Covid-19 contagion risk in two steps of the sale The Fastener measurement, the payment and the step where the customer receive the order, represents a direct Covid-19 contagion risk. During fastener measurement, the sales agents needs to interact face-to-face with the customer to get the technical specification on the customer's fastener. The second risk is considered when the employee delivers the material, and request the customer's signature of receipt on the packing slip. After that, the customer will receive the order with the material. See the current sales process flow in figure 4.

Lack of stock level plan : On the daily work there is no stock level review in place, then the store inventory is not reliable and represents the main cause of the delays. A constant stock level review is essential to assure a smooth sale. If inventory is not reliable, the employees needs to do visual inspections on every sale.

Unfavorable layout for the new operation under Covid-19: The layout was designed to catch the visual attention of the customer, but now with the pandemic issue the doors were closed to the customer's auto self-service, then employees have absorbed transit times to fill the order, but the main problem is the customer experience a longer wait time.

Figure 4: Current Sales Process Flow



Activities with a potential contagion risk.

Represent a bottle neck activity

This figure represents the current sales order process at the store face-to-face. The fastener measure is a potential contagion risk, since the sales agent needs to get the technical specification to sell the product. The wait time starts from step 4., when the employee needs to do a physical inspection to review availability or to pull the order from stock. In this operation the sales agent needs to go back and forth several times until complete the order.

Proposing the Improvement Solutions

According to the investigation's results, the most relevant improvement proposals were presented to the company. However, the company decided the feasibility and priority of each proposals and this implementation plan will be completed according to its resources (not part of the scope of this project).

The Proposals Are Described Below

Covid-19 contagion risks on two steps of the sale process Measuring the fastener, the packing slip signature and the delivery of the order are the highest risk. A measurement station with go no go gages was installed at the entry of the store to support the customer with the fastener's specification. The station includes visual instructions that customers see from their arrival at the store. This station has been received very well by the customers, who feel more comfortable with the reduced contact interaction. With the new pick-up process the customer orders in advance by phone and then receives an electronic code for the locker's pick up. The packing slip signature and the order pick-up, were changed for an electronic code that customers scan from their phones and it takes 35 seconds to the machine to deliver the material. The customer experienced the new purchasing trend and feel safer (valid for customers with account). See table 1.

Table 1: Average Consolidated Time / Sale Operation

Activity	Average time	Observation
Customer makes a request	00:26.442	
Fastener's measure	01:45.820	Risky
Fill order (Transits)	03:00.237	Bottle neck
Validation	01:17.563	
Payment + signature and pick-up order	01:20.825	Risky
Total time (min)	06:42.608	
Total time (Hr)	0.11	
# of type products	2.14	
# of transits	2.62	
Distance / transit (Ft)	190.72	

The transits times might be decreased by half with a new material layout, based on the products with high rotation.

Lack of Stock Level Plan

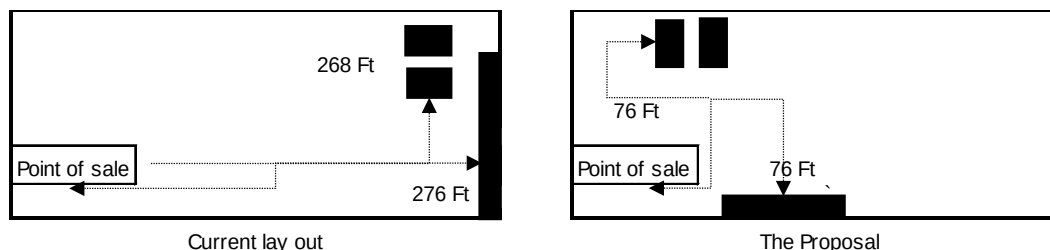
The visual inspection to confirm the material availability is the cause of transits. During the motion analysis, the sales agent crosses the store for every sale just to confirm availability. This lack of stock level plan, represent a risk of reliability of inventory and product shortage. Through a classification ABC (pareto classification – not included for confidentiality purpose) the higher consumption material has been identified; this information allows the manager to set a stock level checking to guarantee availability of the products daily.

Layout Not Friendly with the New Operation Under Covid-19

According to the time motion analysis, the pick-up customers usually buy two products per visit. And the 80% of the sales are related to fasteners products with small presentation (5-10 pieces per package). However, those materials were placed more than 268 feet away from the point of sale, then the employee had to cross this distance to go and return with the product every time. The main problem is the customer changed the specification, size, material or adds a complement to the product often and this means bottlenecks in every sale for the sales agent's and customer's waiting time. Through a new layout the small presentation packages were placed close to the point of sale, then the sales agent can attend a change of need faster. In the next figure 5, the layout on the left side represent the most demanded products. The layout on the right side represent the new proposal to reduce transit and customer's waiting times. This new

layout includes the small presentation package and some bulky presentations identified on the ABC analysis. This change was already completed.

Figure 5: Current Layout Vs the Proposal



The black rectangles represent the areas most often visited by the sales agent, these racks were placed more than 268 ft far from point of sale. With the new layout the transits are decreased to a distance of 76 ft. The new organization include these products closer to the counter (point of sale).

CONCLUDING COMMENTS

It was noted that the sales agents were doing visual inspections to check the availability of material in each sale, instead of reviewing the information in the system. The reason is because the employees feel the data is not reliable. On this sense the employee does not have the culture of keeping constant counts to guarantee the existence of materials. This is the main reason for a shortage or under-stock of material in the store. It is necessary to carry out a constant review program based on the sales product with high rotation according the ABC classification. The sale is executed differently each time by each employee, therefore the activity present variation and risk due to the absence of strict cleaning protocols that guarantee the safety of employees, which increases the risk of contagion when carrying out activities such as fastener measurement and delivery of goods. Although the company has standards at the group level, it is recommended to implement a local standard with audits to check compliance. A first layout change was implemented for high rotation products however a larger layout change, including medium and low rotation, is necessary. This will reduce further the employee transit and customer wait time. Customer trends are constantly changing therefore the recommendation is to evaluate the sales process every month, in order to find the right material distribution based on sales trend. As a number one rule, the lean process stays with constant change.

Even though it seems the pandemic is responsible for the drop in sales in 2020, other causes might be contributing to this problem. A plan at branch level to develop potential customer and re-gain the customers who have stopped coming to the store should be put in place. Implementing promotions, discount vouchers, etc. might help the store to gain the customer's loyalty. During the pandemic some competitor companies decided to offer their products only to their registered customers and some other closed their operation and the branch continued attending government, health, industrial, construction and general public. The account customers represent a long-term investment for the survival of the branch, while the cash customers allow the company to obtain cash and thus meet its short-term obligations. Therefore, the management needs to allocate more resources for a safer sale protocol including customers with account, current cash customers and new prospects. The concept of standardized condition is not a permanent situation and need to keep constantly evolving.

APPENDIX

With a confidence coefficient of 90% and a Z_{α} value of 1.645, a sample of 63 time-readings is needed to obtain the average time of the pick-up purchase transaction. According to the sales results analysis, the store reported 4,418 sales transactions in the last ten months of 2020, the 62% represent the pick-up operation with 2,379 operations. See Appendix A.

Appendix A: Calculation of the Sample Size

Parameter	Value	
# Purchase 2020 (Jan-Oct)	4418	
Deliveries	1679	
Pick-Up	2739	
Probability Deliveries	38%	
Probability Pick-Up	62%	
N=	4418	N: Population Size Or Universe
Z α =	1.645	Z α : Statistical Parameter That Depends On The Confidence Level
P=	0.62	P: Success Probability Of The Event Studied
Q= (1-P) =	0.38	Q: Probability Of Failure Of The Event Studied
E=	0.1	E: Maximum Accepted Estimation Error
Numerator	2816.649	
Denominator	44.80754	
N=	63	N: Sample Size

$$n = \frac{N * Z\alpha^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z\alpha^2 * p * q} \quad (1)$$

This sample will be used to take build the standardized time's readings during the pick-up process (face-to-face sales).

According to the time analysis, the average time per sale is more than 6 minutes. A total of 5869 products picked-ups are made per year, which is equivalent to 645.62 hours spent in 10 months.

The transits time represent the bottle neck on this process. With the new proposal the estimated saving is \$19,532.98 in the eight branches around Silicon Valley.

Appendix B: Total Saving Estimated on Silicon Valley Branches

	Current Sales		Proposal		Saving In Silicon Valley Region (Employee Cost)				
Items/year	Avg. Time / hr	Total (hr)	Avg. Time / hr	Total (hr)	Delta	\$ Cost/ hr	\$ Total / hr	Stores	Total (\$)
5869	0.11	645.62	0.09	528.24	117.39	20.80	2,441.62	8	19,532.98

This proposal could have a higher impact if implemented across the almost 2000 branches in US.

REFERENCES

Ana Zazo-Moratalla, & Alberto Álvarez-Agea. (2020). CIUDAD COVID 19: una nueva inequidad en el espacio y el tiempo urbano / COVID-19 CITY: a new inequality in the urban space and time. Urbano, 23(41). <https://ezproxy.upaep.mx:2107/10.22320/07183607.2020.23.41.00>

Bahr, N. (2020). COVID 19 - Las empresas han pasar rápidamente de la intervención al plan de recuperación. *Gestión Práctica de Riesgos Laborales*, 180, 46–49.

Binsar Kristian P., F. A., & Panjaitan, H. (2014). Analysis of Customer Loyalty through Total Quality Service, Customer Relationship Management and Customer Satisfaction. *International Journal of Evaluation and Research in Education*, 3(3), 142–151.

Garrido, A. y Padilla, A. (2012). Estrategias CRM en empresas de servicios: recomendaciones directivas para su implementación. Universidad de Málaga. Campus de Teatinos. Málaga. Dirección y Organización, Núm. 46, Abril 2012.

Global Ecommerce & Other Non-Store Retailers Market (2020 to 2030) - COVID-19 Impact and Recovery - ResearchAndMarkets.com. Business Wire (English).

González, C. (2020). ¡Dale RAPE al COVID! Capital Humano, 355, 111–115.

Iglesias, M. C. (2020). Claves para implantar eficazmente un Protocolo Seguro Covid-19. Gestión Práctica de Riesgos Laborales, 183, 21–24.

La planificación a corto plazo, la creatividad y la cercanía: estrategias para reactivar tus ventas B2B. (Spanish). (2020). Especial Directivos, 1783, 86

PwC (2020, July). Rapidly Changing Behaviours In 2020 Are Accelerating Consumer Embrace of Digital, Health, and Sustainability Trends.

Reichheld, F., & Detrick, C. (2003, September 1). Loyalty: a prescription for cutting costs. Marketing Management, 12(5).

Timothy D. Martin, & Jeffrey T. Bell. (2011). New Horizons in Standardized Work: Techniques for Manufacturing and Business Process Improvement. Productivity Press.

Vukani Cosmos Xulu, & Sachin Suknunan. (2020). Enterprise Resource Planning (ERP) systems success: impact of employees' perceptions and satisfaction on expected benefits in a manufacturing setting. Problems and Perspectives in Management, 18(2), 466–475.
[https://ezproxy.upaep.mx:2107/10.21511/ppm.18\(2\).2020.38](https://ezproxy.upaep.mx:2107/10.21511/ppm.18(2).2020.38)

Zoroja, J., Klopota, I., & Stjepić, A.-M. (2020). Quality of E-Commerce Practices in European Enterprises: Cluster Analysis Approach. Interdisciplinary Description of Complex Systems, 18(2-B), 312–326. <https://ezproxy.upaep.mx:2107/10.7906/indcs.18.2.17>

BIOGRAPHY

Brenda Mendez is a student of Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, studying a Master in Logistic and Supply Chain Management.

Patria Cano Master of Science in Industrial Engineering and Doctor in Logistics and Supply Chain Management of Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla.

COMPARISON OF THE ORGANIZATIONAL CLIMATE IN TEACHERS OF A BUSINESS SCHOOL IN MEXICO

Eduardo Alejandro Carmona, Universidad Autónoma de Zacatecas
Leticia del Carmen Ríos Rodríguez, Universidad Autónoma de Zacatecas
Leonel Ruvalcaba Arredondo, Universidad Autónoma de Zacatecas

ABSTRACT

This article investigates the relationship that exists between the perception of the organizational climate by the teachers of an administration school in Mexico in the periods 2013 and 2018. It is a cross-sectional study in which the results of the application of the questionnaire are compared to samples of teachers who worked in these periods. A questionnaire specially designed for this purpose is applied which is divided into thirteen parts or factors that measure: traits of the organization, working conditions, individual characteristics and the organization's environment. Several methods are applied to find the differences and statistically no evidence is found to reject that they are different, so it is concluded that although some tests like this could suggest it, the perceptions are the same even when there are different actions of three directors who have been at the head of this organization.

PALABRAS CLAVE: Organizational Climate, Teachers, Behavior

JEL M140, L220

INTRODUCTION

In any organization, it is intended that the coexistence between individuals be as pleasant as possible, because as long as there are better conditions, the objectives for which it was planned from the beginning can be satisfied. This research analyzes which were the movements of perception by the teachers regarding the organizational climate in the Academic Unit of Accounting and Administration of the Autonomous University of Zacatecas (UACA UAZ) located in central Mexico. A comparison is made of the conditions for which they have expressed their perception in two periods in which the same questionnaire was applied, the first in 2013 and the second in 2018. In the period indicated, there have been three principals who have applied their different styles of managing the school. Due to this situation, the characteristics in which this organization is found are not the same, because in some way there have been changes that could be imperceptible, but which, undoubtedly when making the measurements, will indicate that they exist and will be taken into account to suggest to the next management team to make the right decisions. The people who are in charge of an institution, decide what is the appropriate path to be able to achieve the objectives set from the beginning or those that they have decided to take in their administration; for that, the character of the same, their experience in front of other organizations or the skills or studies acquired in their professional preparation must be taken into account. With this idea, two administrators who are in charge of the same organization can lead it to slightly different situations if they have a similar curriculum, but with different character. This situation leads us to consider the following

Research Question

What factors changed in the perception of the organizational climate of the teachers of the Academic Unit of Accounting and Administration of the Autonomous University of Zacatecas in Mexico in the years 2013 and 2018?

Objective

Identify the factors that changed in the perception of the Organizational Climate of the teachers of the Academic Unit of Accounting and Administration of the Autonomous University of Zacatecas in Mexico in the years 2013 and 2018 To adequately answer the question we use the following statement

Hypothesis

There is no difference in the perception of the organizational climate of the teachers of the Academic Unit of Accounting and Administration of the Autonomous University of Zacatecas in Mexico in the years 2013 and 2018 in any of the factors.

LITERATURE REVIEW

Many theorists have studied the organizational climate, each giving it an aspect that distinguishes its perception from the rest of the others. García Solarte (2009) expresses that talking about the Organizational climate is a situation that is difficult to explain because in each organization there are people with different ideas, personalities and attitudes that make this a condition that is unique to it, so it cannot be generalize this condition not even for one's own organization over time. Given this condition, Carmona (2019) has written about the conditions by which it is possible to conceptualize the organizational climate, expresses that those in which the physical well-being of people is an important condition must be considered, as well as the team with tasks are carried out, while taking into account conditions such as companionship, satisfaction and the skills of those who live day by day in this physical or virtual space.

If we take into account the vision of Schein (1973) about the organizational culture we can highlight that what happens in the organization is a pattern of shared assumptions in which the group learns to live with them, but that these results are transmitted from group in group as there are individuals who are integrated as there are vacant spaces or positions to occupy for the proper development of the organization. Some researchers in the late 1960s expressed that the organizational climate can be a function of several dimensions: structure, individual responsibility, remuneration, risks, support and tolerance for conflict. As we can see, there are different views of a way of describing the organization, and it is because each person is trying to describe it as they think this administrative situation should be studied (Litwin & Stringer, 1968). Some other authors express that the organizational climate should be an amalgam in which situations such as the interpersonal relationships that exist between different individuals could be identified, as this promotes that the objectives of the organization can be achieved with having common visions that would be greater the collective than the sums of the individual ones (Rodríguez, 1999).

Salazar (2009) includes in his vision the way in which the organizational climate should be shaped by integrating characteristics such as the physical environment, the structure of the organization, the social environment that exists, the personal characteristics that coincide with what Rodríguez expressed, because he says that organizational behavior generates conditions that the administration of its employees promotes or not. In the same dynamic there is a reciprocity, the organizational climate is not only defined by the people who influence it, in the sum of individual attitudes, the organizational climate will also influence people as expressed by Aubert and Gaulejac (1993) a when talking about the costs of excellence. As it is very important to talk about the impact that the organization has on individuals and then they on the organization, Gonçalves (2000) states that it is essential to include psychological factors as part of the basic components of the organizational climate, this situation will allow adding personal characteristics, communication and the return of useful and potentially collaborative ideas. This idea allows prizes and merits to be directly expressed through multiple conditions that recognize that they feel part of the organization. So, when talking about organizational climate, we will be expressing what is perceived and from this what is interpreted, through very individual visions of what exists there, which can be from facts

of the workers to perception of behaviors that people say they feel or actions of how the organization benefits some, but results in the detriment of others (Anzola, 2003).

For Méndez Álvarez (2006), when he expresses his opinion about how the organizational climate is perceived, he mentions that it is an environment typical of the organization, which is produced and perceived by its own member; This situation occurs thanks to the social interaction that give meaning to their belief and participation, but also to the attitudes they have, which somehow directly impacts their satisfaction and efficiency when developing their daily work. An organization is not an isolated entity that exists for itself, it is an institution that interacts with other organizations or with other individuals and therefore not only it jointly, but individuals interacting with others, are an immediate influence of how the organizational climate is modified and exists outside of its physical walls and how this condition interacts with the members outside of it and is rearranged in different structures according to the actions of its members or external members with her (Morgan, 1998). The organization must be interconnected in such a way that members are aware of what is happening in it. For this, it is recommended that the organization be seen as a series of interconnected systems in which there is a flow not only of information but also of support and support for the realization of essential activities and, if possible, adjectival activities (Hall, 1996).

METHOD

In order to be able to contrast the expressed hypothesis, it was necessary to take into account several aspects that would allow us to collect data that were reliable to make adequate comparisons, for this a table is presented in which the characteristics of the analysis group are detailed.

Table 1: Population of Teachers in School in 2013 and 2018

Year	Teachers Assigned	Teachers Surveyed	Response Percentage
2013	92	31	33%
2018	103	45	43%

The applied questionnaire was designed for the application of the first event; It is made up of 135 questions that are grouped into 13 factors. The questions were asked so that the answers were collected using a Likert 5 scale. Various techniques were used to make the comparison that could help to find where the main differences between the results of the groups are located. It begins with an analysis of comparison of means using chi squared for each of the variables. A concentrating variable is generated for each of the factors, which consists of obtaining the average of all the responses in this group and with this information a radar-type graph is presented that expresses the degree of satisfaction for each factor. The graph presents a scale that is not from 1 to 5, but to be able to observe the changes in the different groups of teachers they are expanded and go from 3.5 to 4.2. As the line generated in this polynomial is closer to 5, this indicates that the perception of the organizational climate is better; in the same way, when the line is closer to the center of the graph, the perceived organizational climate will be less pleasant. Several statistical tests were carried out that we intend to provide more information about the way the groups behave and are: factor analysis, correlation analysis and level of reliability; information that after analyzing does not tell us much about the differences found. Statistical analyzes were performed using SPSS version 22 software.

RESULTS

We will start the analysis by comparing the means obtained for these data using a table that simply expresses the values obtained and the differences between the data of the years in which the survey was applied..

Table 2: Comparative Averages of Perception of Organizational Behavior

Factor	2013	2018	Difference
Organizational Structure	3.52	3.45	-0.07
Objetives	3.96	3.90	-0.06
Decision making	3.82	3.75	-0.07
Leadership	3.59	3.53	-0.06
Motivation	4.10	3.92	-0.18
Communication	3.52	3.52	0.00
Values	3.94	3.78	-0.16
Psicological	4.08	3.96	-0.12
Social environment	3.66	3.64	-0.01
Personals	3.53	3.59	0.06
Physical environment	3.97	3.86	-0.10
Linkage	3.33	3.38	0.05
Technology	3.93	3.80	-0.13

Table 2: Results of the perception of the organizational climate for the years 2013 and 2018 in the teachers of the Academic Unit of Accounting and Administration. It can be seen with the naked eye that there is a decrease in the perception of the weather after applying the two questionnaires

As can be seen in Table 2, there are several differences, but they are negative, which gives us an idea that the perception of the work environment has been deteriorating, that is, teachers consider in a simple way that the conditions are not the most appropriate to work at school. These same differences can be observed in Figure 1, in which the dendrogram shows how the measurement that was made in 2018 is closer to the center of the graph, which indicates that it is a lower perception of it.

Figure 1: Differences on Organizational Behavior-Faculty

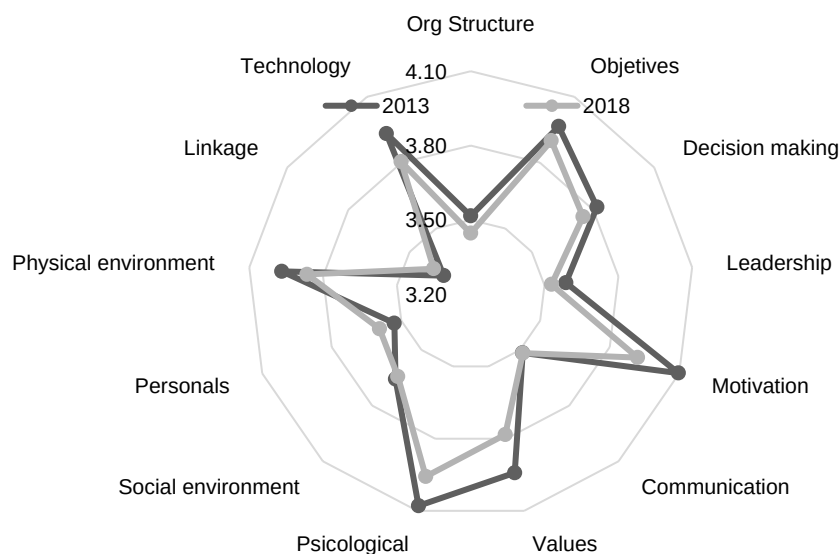


Figure 1: Differences in the organizational climate in the teachers of the Faculty. You can see how the line corresponding to the perception data of teachers in 2018 is closer to the center of the graph, which could be an indicator that a less pleasant climate is perceived in this year.

When factor analysis is carried out with the intention of reducing variables, it is perceived that at both times there is only one component that can describe the set and that is the amalgam of all the variables involved. The main difference is that in the first sample the component describes up to 77% of the variance, and in the second it is reduced to 74%. These data are shown in Table 3.

Table 3: Total Variance Explained Years 2013 and 2018

Component	Initial eigenvalues			Sums of loads squared from extraction		
	Total	% of Variance	% Accumulated	Total	% of Variance	% Accumulated
1	10.029	77.148	77.148	10.029	77.148	77.148
2	0.672	5.171	82.318			
3	0.599	4.609	86.927			

Extraction method: principal component analysis.
a. Medición = 1.00

Total variance explained year 2018

Component	Initial eigenvalues			Sums of loads squared from extraction		
	Total	% of Variance	% Accumulated	Total	% of Variance	% Accumulated
1	9.719	74.758	74.758	9.719	74.758	74.758
2	0.684	5.264	80.023			
3	0.452	3.480	83.502			

Extraction method: principal component analysis.
a. Medición = 2.00

Table 3 Comparative Factorial Analysis of the differences in perception of the organizational climate in teachers 2013 and 2018. It can be seen that there is a large component that has all the variables involved and that describe the variances of the data in 77% and 74% for the found values.

There are different loads between the results of the samples, as shown in Table 3, which results from the factor analysis. In this situation, the result of psychological factors and the physical environment increases, ethical values among others, the rest, as shown by the difference in means, remain in less favorable results.

Table 4: Comparison of the Loads of the Component Matrix 2013 and 2018

Component matrix ^{a,b}	2013	2018
	Component 1	Component 1
Psicological	0.759	0.798
Personals	0.851	0.805
Social environment	0.933	0.913
Physical environment	0.749	0.797
Organizational Structure	0.860	0.826
Communication	0.928	0.899
Leadership	0.875	0.834
Technology	0.877	0.832
Motivation	0.871	0.894
Linkage	0.924	0.863
Values	0.882	0.901
Objetives	0.941	0.916
Decision making	0.940	0.944

Extraction method: principal component analysis.

a. Medición = 1.00, 2.00 b. 1 componentes extraídos.

Table 4: The loads of the variables that constitute the organizational climate are shown, expressed in two moments 2013 and 2018. It can be observed that there are small changes, but they show a slight variation that defines a decrease in the perception of the organizational climate.

Regarding the Spearman correlation analysis, in both cases, significances are presented in all the correlations that were made with the following exceptions, in the first sample it has only two variables that do not have correlations with significance lower than 0.01 and in the case of the second sample there is only one correlation with a significance level lower than 0.01. When the difference of means variable to variable is applied, we find that there is no significance level that allows us to say that the results are different and of these we only have results of 8 variables out of the total of 135. The variables that are statistically different are:

Table 5: Statistically Different Variables

There is freedom to express ideas and feelings to the authorities	Your performance as a member of the University is
Adequate treatment is given to the facilities and equipment of the University	The uses and customs affect the daily coexistence in the University
The companionship factor influences daily activities	The level of peer help is
The University recognizes its best members	The members of the University live with respect

Table 5: Statistically different variables. We can see that only eight variables are statistically different from the rest of the others. The variables come from different factors but there is no pattern on them.

This situation tells us that both the variables and the factors analyzed are not significantly different except for the eight questions in Table 5. This same analysis was applied to the difference of factors as suggested by Table 2 and Figure 1 in which this difference is perceived, but the results of the chi-square test do not have a significant value of at least 0.05 and much less than 0.01 as if to indicate that this condition of different perception exists.

CONCLUSIONS

Several analyzes were carried out to try to show that there is some difference in the perceptions of the organizational climate by the teachers and although the simple difference of means seemed to indicate this, the chi-square test rejects that this situation exists. Other analyzes such as the exploratory factorial and the correlation analysis give very similar results, but they are not statistically different. Although there are differences in the averages in the different factors analyzed, they are not significant, since the analyzes applied with the chi-square test show the opposite. In the faculty there are very different actions by the directors in which the sample was applied, from an increase in students per group, support for teachers to participate in conferences or research projects and although this difference may be perceived by teachers, it does not impact in the global vision of the organizational climate. From the results obtained, we can conclude that there is no statistical evidence to reject the hypothesis that there is a difference between the perceptions of the organizational climate by teachers in 2013 and 2018.

BIBLIOGRAPHY

- Aubert, Nicole y Gaulejac, Vincent de. (1993) "El coste de la excelencia. ¿Del caos a la lógica o de la lógica al caos?". Madrid: Ediciones Paidós, 1993.
- Carmona, Eduardo Alejandro (2020) "Percepciones del Clima Organizacional. Visiones de diferentes instituciones". Policromía Servicios Editoriales. Zacatecas, México
- García Solarte, Mónica (2009) "Clima Organizacional y su Diagnóstico: Una aproximación Conceptual". Cuadernos de Administración [en línea] 2009, (Julio-Diciembre)
- Gonçalves Alexis P. (1997) "Dimensiones del clima organizacional". Extraído de <http://www.geocities.ws/janethqr/liderazgo/130.html>
- Hall, Richard H. (1996). "Organizaciones: Estructuras, procesos y resultados". 6a. ed. México: Prentice Hall
- Jin Nam Choi (2007) "Change-oriented organizational citizenship behavior: effects of work environment characteristics and intervening psychological processes". Journal of organizational Behavior Volume 28, Issue 4 May 2007 Pages 467-484

Litwin, G.H. y Stringer, R.A. (1968). "Motivation and organizational climate". Boston: Harvard Business School Press.

Morgan Gareth (1996) "Images of organization" SAGE Publications. California–USA, 1997 (H. Hall, 1996)

Salazar E J, Guerrero PJC, Machado RYB, Cañedo AR (2009) "Clima y cultura organizacional: dos componentes esenciales en la productividad laboral". Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud (ACIMED) 2009; 20 (4)

Schein, E. H (1973). "Consultoría de procesos, su papel en el desarrollo organizacional". Fondo Educativo Interamericano S.A.

BIOGRAFÍA

Eduardo Alejandro Carmona. Doctor en Administración. Universidad Autónoma de Zacatecas. Unidad Académica de Contaduría y Administración. Calle Contaduría y Administración No 1 Fracc. Progreso Zacatecas, Zac.

Leticia del Carmen Ríos Rodríguez. Doctora en Ingeniería y Tecnología Aplicada. Universidad Autónoma de Zacatecas. Unidad Académica de Docencia Superior. Av Preparatoria s/n Fracc. Progreso Zacatecas, Zac.

Leonel Ruvalcaba Arredondo. Doctor en Administración. Universidad Autónoma de Zacatecas. Unidad Académica de Docencia Superior. Av Preparatoria s/n Fracc. Progreso Zacatecas, Zac.

HOW ARE ECONOMIC, SOCIAL AND POLITICAL VARIABLES AFFECTED IN DIFFERENT LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN COUNTRIES?

Andrea Smith-Hunter, Siena College

Avni Patel, Siena College

Parneet Kaur, Siena College

James Nolan, Siena College

ABSTRACT

This paper gathers statistics from ten countries in Latin America, including Brazil, Mexico, Colombia, Argentina, Peru, Venezuela, Chile, Guatemala, Ecuador, and Bolivia, as well as eight countries in the Caribbean, including Haiti, Cuba, Jamaica, Trinidad & Tobago, Bahamas, Barbados, the Dominican Republic, and Puerto Rico. These countries are often not studied and therefore it is hard to address what changes need to occur in Latin America and the Caribbean and what has improved over the years. However, gathering data from different sources, we were able to analyze variables and see the relationship between each variable. The variables studied included the GINI index, population, GDP (\$), infant mortality rate (per 1,000 live births), maternal mortality ratio (per 100,000 live births).

INTRODUCTION

Recent statistics show that women account for 49.6 % of the world's population (Worldin Data, 2020). Statistical data show that their numbers are concentrated in continents such as Asia and Africa, where they are the majority of the population (WorldinData, 2020). The position of women across the world and in each country has always been seen as one that occupies a less favorable position (WorldinData, 2020). Women have long held lower paying jobs, obtained lower levels of education and suffered from more severe health conditions (Smith-Hunter, 2012). This lesser than position has resulted in women's position being seen as one that may not necessarily change anytime soon. With this perpetual situation a possibility, it seems necessary to take an in-depth look at women in certain areas of the world, looking intensely at certain key factors and how those factors later impact and are impacted by women's income earning potential.

Women as income earners has been shown to be critical for the advancement and development of their families and in turn, a critical advancement and development for the countries to which they belong. Women's income earning potential has been said to improve a family's position by % (ref). In the same vein, women's contribution to a nation's economy has been said to be threefold in impact, as opposed to when women are not income earners (ref). In addition to women's financial contribution, women's positive contribution extends to areas of economics, politics and socio-cultural areas. Specifically, In spite of the previously mentioned changes, women continue to occupy a differential space in relation to men worldwide. This differential occurs at different levels and is related to the quality of health, the level of education, the family gender roles, their position in the labor market and the overall sharing of power, resources and social positions in the wider society. From an in-depth perspective, a critical question that can be posed is where do women stand in today's society? The rest of the paper provides worldwide figures in critical statistics for women, detailing their mortality rates, life expectancy rates and health figures. The overall goal is highlighted in how this impacts and is impacted by women's involvement in the labor market. These figures are presented across several countries and by industry. The reader is then provided with the framework to assess women's position in the world of entrepreneurship on a global level.

A retrospective article by MacRae (2005) several years ago identified the difficulties that women still struggle with in today's society. These issues include sub-par health, education and work options, including the glass ceiling and sexual harassment (MacRae, 2005). The author contends that entrepreneurship offers an outlet for women because of the disadvantages they face in the mainstream labor market but concede that they also face difficulties in this latter world as well, including the recipients of unpaid labor (MacRae, 2005). The author further points out that race, gender and socioeconomic statuses of women worldwide are factors that determine their health. The primary purpose of this paper is to provide a comprehensive look at women from ten Latin American and eight Caribbean countries in today's environment – doing so from a social, political and economic perspective, using rigorous statistical data. To that end, the discussion starts from the conviction of women's current position in various sectors and openly questions the adequacy of the current actions on a national and international platform, highlighting their inefficiencies in moving women's position forward to a place of equality. Women are being increasingly recognized as legitimate income earners in today's society. However, their negative health, societal and political forces, act as barriers to sustainable development for women's work related efforts and have not always been addressed (Odutolu et al, 2003). The paper is written from a constructive perspective, highlighting some good practices that have been instituted worldwide and questions the legitimacy of others. One feature that is used to build much of the presentation in this paper is statistical data. Data which again takes a three-prong approach –societal, political and economic – and details the current status of females in Latin American and Caribbean countries - from these perspectives.

LITERATURE REVIEW

The literature review on women in Latin American and Caribbean countries has been divided into four categories below: namely women and employment; women and self-employment/entrepreneurship, women and health; and women and leadership.

Women and Employment in Latin and Caribbean Countries

Safa (1990) saw women in Latin American American and Caribbean countries as being key to the region's growth and improvement in Gross Domestic Product and each country's development. Pages et al (2009) felt that job creation was especially important for Latin American and Caribbean countries and that failure to create more productive and rewarding jobs, was really a failure with substantial political and social costs. A key precursor of that job creation is educating the female population. Previous in-depth research has shown that this is not always a priority for certain countries (Smith-Hunter,). Novta et al (2017) describe how women in the Latin American countries have seen increases in educational levels over the last two decades and that they represent the largest increase in labor force participation over the last two decades of any group worldwide. Schincariol et al (2017) in another study published the same year also highlighted this same point, citing significant structural changes as the cause of the changes - but lamenting that the changes had resulted in a trend towards the service sector and thus lower-paying wages for the said female labor sector (Schincariol et al, 2017). Others feel that educational advancement alone is not enough to move women to the position of equal income earners. Specifically, Mateo et al (2013) felt that investments in education across countries in Latin America and the Caribbean have transformed the lives of millions of girls and the prospects of their families and societies. However, the authors felt that unleashing the full economic potential of women is nevertheless still a curtailed issue in the region and that having adequate childcare is essential and must compliment this advancement in education Mateo et al, 2013). While Buttles et al (2019) cautioned that this increase in educational levels of Latin American and Caribbean women also coincided with decreases in the same population of women pursuing educations in the science fields.

Chioda (2016) looked over recent decades at women in Latin America and the Caribbean and emphasized that they have increased their labor force participation faster than in any other region of the world. The

author concluded that understanding the new challenges women face as they balance work and family is thus crucial for policy (Chioda, 2016). An earlier study by Psacharopoulos et al (1992) had found a completely different finding in their look at fourteen Latin American and Caribbean countries - the authors found that women labor force participation had decreased in the previous three decades. That had obviously changed by the time Chioda et al (2016) did their study. Campana et al (2020) looked at the impact of educational levels on the educational care of youngsters, the authors concluded that the level of education of both father and mother has a positive association with the time devoted to educational childcare. Sehnbruch et al (2020) highlighted that low rates of unemployment are not necessarily related to low rates of deprivation in terms of the Quality of Employment (QOE) - which means that even in countries with low levels of employment, residents were not necessarily living a depressed or depraved lifestyle. Taking into consideration all this information, Guasch (1999) has long proposed that successful labor market reforms in Latin American and Caribbean countries must be complemented with strengthening of the safety nets and with macroeconomic policies that sustain robust growth, particularly in the sectors that are likely to give rise to substantial job creation. Earlier studies have shown that the economies in these were not advancing at a steady rate, with some data suggesting that nearly 43 per cent of the population were below the poverty line; that poverty is predominantly rural; that most of the poor seek employment in agriculture or in the informal (self employed) sector; and that there is a direct relationship between the level of education, health and poverty (Gafar, 1998). However later studies have shown steady and strong improvements in womens' income and contribution to various countries' economies (Sehnbruch et al, 2020; Chioda, 2016).

Women and Self-Employment/Entrepreneurship in Latin American and Caribbean Countries

Ten years ago, Terjesen et al (2010) found that Women's share of entrepreneurship in Latin America lags behind more advanced nations in Europe, North America and Asia. They also found that Latin American female entrepreneurship is diverse and covers almost all sectors of the economy, but are primarily concentrated in retail and service (terjesen et al, 2010). Sanchez (2018) in an impressive study empirically analyzed the relationship between economic growth, knowledge and entrepreneurship within the context of Latin American countries during the period 2001-2016. This was a significant feat since statistical data from said countries are often spotty at best (Sanchez, 2018). The author concluded that economic growth in said countries was intimately tied to the growth of women in those countries were self-employed (Sanchez, 2018). Carlos et al (2017) noted self-employment in Latin American countries may be seen as an instrument to improve the work-life balance of mothers and that women who work should choose to use self-employment as such. Apella et al (2018) cautioned that self-employment or those in non-standard work may experience some instability and face greater risk in times of uncertainty or when there is a precarious economy. Caceres et al (2017) looked at self -employment in six countries in Latin America and the Caribbean. The authors noted in that research that low taxation policies across the countries is conducive to the creation of jobs; instead, the results demonstrate that the lack of sufficient tax revenues has a negative impact upon the expansion of the informal economy, poverty, and premature death. (Caceres et al, 2017). The researchers further concluded that low taxation relative to social needs violates the rights to live and work as contained in the Universal Declaration of Human Rights (Caceres at al, 2017). An earlier article almost fourteen years earlier by another researcher showed that certain government policies in Latin American and Caribbean countries, reduces labor market flexibility, reduces the employment of marginal workers and generates inequality in the larger society - something that is overall detrimental to (Heckman, 2004).

Women and Health Issues in Latin American and Caribbean Countries

Leibermann et al (2018) found that demographic, cultural and social factors often impeded women in Latin American and Caribbean countries pursuing a positive health status for themselves. Specifically the authors found that demographic barriers to in health screening such as socioeconomic status, education,

race/ethnicity, and geography; social barriers which included lack of uniformity in screening guidelines, lack of knowledge regarding certain diseases, and lack of preventive culture; cultural barriers such as fear/embarrassment and gender roles often lead women in these regions to not pursue appropriate and preventative health care. Conde-Agudelo et al (2000a; 2000b; 2005) in several studies noted that younger females, namely adolescents in Latin American and Caribbean countries faced harsher problems related to pregnancies, namely higher risks for postpartum hemorrhage, puerperal endometritis, operative vaginal delivery, episiotomy, low birth weight, preterm delivery, and small-for-gestational-age infants. They were also seen to be susceptible to violence by their domestic partners during pregnancy (Han et al, 2014; Stewart et al, 2015). While Reyes-Ortiz et al (2006) found mixed usage of mammography by older women in the said region. Specifically, the authors noted that higher education was associated with higher mammography use, but older age and no insurance were associated with lower mammography use Reyes-Ortiz et al, 2006). Results that could be said to be expected.

The status of women in the household, that is the power they hold has been studied relative to their ability to care for themselves and their children was also studied (Ndiaye et al, 2003; Martorell et al, 1998). The study defined women's status as women's power relative to men and found that women with low status tend to have weaker control over household resources, tighter time constraints, less access to information and health services, poorer mental health, and lower self-esteem (Ndiaye et al, 2003; Martorell et al, 1998). These factors are thought to be closely tied to women's own nutritional status and the quality of care they receive, and, in turn, to children's birth weights and the quality of their health (Ndiaye et al, 2003; Martorell et al, 1998). While Mesenberg et al (2018) looked at women and contraceptive use in sixteen Latin American and Caribbean countries and found that it was lower for women from indigenous groups. A low rate that could not be explained by wealth, education and type of residence (Mesenberg et al, 2018)

Women and Leadership in Latin American and Caribbean Countries

One of the most critical studies to look at women in leadership in Latin American and Caribbean countries was completed by Hutn et al (2010). This was followed by an equally important look at a related study four years later (Hutn et al, 2014). The authors noted that women's participation in politics in Latin America and the Caribbean is something that has grown steadily in the last decade and a half (Hutn, 2010; 2014). The authors further noted that women's share of parliamentary seats rose from an average of 13 percent in 2000 to 18 percent in 2010 and 20 percent in 2014 (Hutn 2010;Hutn, 2014). Specifically, countries with statutory gender quotas tend to have more women in power, with the influence of quotas outweighing the effects of economic development and other socioeconomic indicators, allowing countries with high levels of poverty and inequality to offer women an easier path to reach political offices (Hutn et al, 2010;2014). More recent studies from the corporate world has found results that are not as impressive. Flabbi et al (2017) found that under-representation of women in leadership positions at the firms in Latin America and the Caribbean are very similar to those found for high-income countries in Europe and North America. This was important, since authors Barrios et al (2020) felt that enabling women leaders to foresee possible solutions beyond the short term is an important point for each country's development. A point echoed by Selbin (2018). Llie et al (2018) looked at the decision making styles of leaders across genders, with a comparative look between the United states and Latin American and Caribbean countries. The results from the study showed differences in thinking styles by gender, but no differences were found in thinking styles or decision making between men and women at the same managerial level in either of the two regions (Llie et al, 2018). Similarly, results suggest that executives in the USA tend to base their management models on strategic thinking styles that focus on interpersonal relations and involve risk taking, while executives in Latin American countries tend to prefer thinking and management styles focusing on data analysis, execution, planning, and process control (Llie et al, 2018). In a divergent perspective, Bravo et al (2016) noted that women's participation in sports has increased in Latin American and Caribbean countries, but that the leadership positions in this arena remain male dominated, especially at the higher levels. Women's leadership is also seen at the lower, grassroots levels and in playing the sports itself (Bravo et al, 2016).

RESEARCH METHODOLOGY

The statistical data for this study was derived from six objective and highly reputable sources to obtain the social, political and economic data from the Latin American and Caribbean countries. A first source for data was taken from MacroTrends. This source is a high quality interactive historical charts covering global stock, bond, commodity and real estate markets as well as key economic and demographic indicators. A second source for data is from United Nations Women, a branch of the United Nations that is dedicated to gender equality and the empowerment of women. A global champion for women and girls, UN Women was established to accelerate progress on meeting their needs worldwide. UN Women supports UN Member States as they set global standards for achieving gender equality, and works with governments and civil society to design laws, policies, programs and services needed to ensure that the standards are effectively implemented and truly benefit women and girls worldwide. A third source for data collections is Statista, which consolidates statistical data on over 80,000 topics from more than 22,500 sources.

It sees itself as a research and information design agency. A fourth source of statistical data is from the World Population Review which monitors world population with real census and United Nations data, as well as real-time estimates based on birth and death rates. The amount of data found on their website is overwhelming as you can click on individual countries, states, and counties to dig deeper into the data, with a key feature being the ability to search and learn detailed information about the demographics of specific zones. A fifth source is statistical data from World Data which builds granular economic and demographic models for every country at any point in time. We create social, econometric, and geospatial data modeling. A sixth source of statistical data is from the World Bank, which is a vital source of financial and technical assistance to developing countries around the world. We are not a bank in the ordinary sense but a unique partnership to reduce poverty and support development. All six sources were used to retrieve key economic, social and political data on women in specific Latin American and Caribbean countries.

RESULTS

The GINI index measures how much the distribution of income varies from a perfectly equal distribution. The GINI index ranges from 0 to 100. The number 0 on the GINI index represents perfect equality and the number 100 represents perfect inequality. The country with the lowest GINI index in Latin America is Argentina at 41. The country with the highest GINI index in Latin America is Colombia at 55.5. The country with the lowest GINI Index in The Caribbean is Haiti at 41.1. The country with the highest GINI Index in the Caribbean is the Dominican Republic at 48.9. The country with the fairest income distribution in Latin America is Argentina. The country with the fairest income distribution in The Caribbean is Haiti. This is because income distribution is more equal as the GINI index gets lower. Population is a measure that reflects the number of people residing in the country. The country with the lowest population count in Latin America is Bolivia with 9,721,454 residents. The country with the highest population count in Latin America is Brazil with 209,469,333 residents. The country with the lowest population count in the Caribbean is Barbados with 279,946 residents. The country with the highest population count in The Caribbean is Cuba with 11,339,259 residents. Countries in The Caribbean have a significantly smaller population count than countries in Latin America. This population count is so much lower than the lowest population count in Latin America is similar to that of the highest population count in The Caribbean. GDP is a measure used to decide what is the value of all goods and services made within a country during a specific period. This value includes product taxes, but does not include subsidies in the product. The country with the lowest GDP value in Latin America is Bolivia at \$16,674,000,000. The country with the highest GDP value in Latin America is Brazil at \$2,616,000,000,000. The country with the lowest GDP value in The Caribbean is Barbados at \$4,466,000,000. The country with the highest GDP value in The Caribbean is Cuba at 100,023,000,000. The country with the highest GDP in Latin America is also the country with the highest

population count in Latin America. The country with the highest GDP in The Caribbean is also the country with the highest population count in The Caribbean.

Infant mortality rate is based on how many infants have died before reaching one year old and in this case is per 1,000 live births in a given year. The country with the lowest infant mortality rate in Latin America per 1,000 live births is Chili with a rate of 6.2. The country with the highest infant mortality rate in Latin America per 1,000 live births is Bolivia with a rate of 36.4. The country with the lowest infant rate in The Caribbean per 1,000 live births is Cuba with a rate of 3.7. The country with the highest infant rate in The Caribbean per 1,000 live births is Haiti per 1,000 live births with a rate of 85.6. While a country in the Caribbean has the lowest infant mortality rate in countries including Latin America and The Caribbean, another country in the Caribbean also has the highest infant mortality rate in those countries as well. Maternal mortality rate is based on how many women die due to pregnancy or within 42 days of terminating a pregnancy and in this case is per 100,000 live births. The country with the lowest maternal mortality rate in Latin America per 100,000 live births is Chili at 17. The country with the highest maternal mortality rate in Latin America per 100,000 live births is Bolivia at 268. The country with the lowest maternal mortality rate in The Caribbean per 100,000 live births is Cuba at 29.4. The country with the highest maternal mortality rate in The Caribbean per 100,000 live births is the Dominican Republic at 110.

Unemployment rate is based on those in the labor force without a job but seeking employment. The country with the lowest unemployment rate in Latin America is Chili at 2.007%. The country with the highest unemployment rate in Latin America is Brazil at 12.822%. The country with the lowest unemployment rate in The Caribbean is 1.583%. The country with the highest unemployment rate in The Caribbean is 16.18%. The literacy rate is based on the percentage of people who can both read and write with understanding a short simple statement about their everyday life and in this case it is the percentage of females ages 15 and above. The country with the lowest literacy rate in Latin America is Guatemala at 72.128%. The country with the highest literacy rate in Latin America is Argentina at 99.209%. The country with the lowest literacy rate in The Caribbean is Haiti at 58.301%. The country with the highest literacy rate in The Caribbean is Cuba at 99.8%. Life expectancy at birth is based on the number of years a newborn infant is expected to live if prevailing patterns of mortality at the time of birth were to stay the same throughout the infant's life. The country with the lowest life expectancy at birth in Latin America is the America is Bolivia at 66.937 years. The country with the highest life expectancy at birth in Latin America is Chile at 80.042 years. The country with the lowest life expectancy at birth in The Caribbean is Haiti at 59.782 years. The country with the highest life expectancy at birth in The Caribbean is Puerto Rico at 79.778 years. Poverty rate is based on how many people's income fall below the poverty line. The country with the lowest poverty rate in Latin America is Chile at 3.7%. The country with the highest poverty rate in Latin America is Guatemala at 48.8%. The country with the lowest poverty rate in The Caribbean is the Dominican Republic at 13.8%. The country with the highest poverty rate in The Caribbean is Haiti at 78.4%.

BIOGRAPHY

Dr Andrea Smith-Hunter, Professor of Sociology, Siena College, 515 Loudon Road, Loudonville, NY 12211

Avni Patel, Finance Student, Siena College 515 Loudon Road, Loudonville, NY 12211

Parneet Kaur, Biology Student, Siena College, 515 Loudon Road Loudonville, NY 12211

A CASE STUDY OF ACCOUNTING STANDARDS CODIFICATION 842 LEASE ACCOUNTING

Umapathy Ananthanaryanan,
Peter Harris, New York Institute of Technology
Terrance Jalbert, University of Hawaii-Hilo

ABSTRACT

Case Description: The inception of Accounting Standards Codification (ASC) 840 in 1977, involving the off-balance sheet treatment of most leases, resulted in decades of controversy. Recent US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) changes introduced significant modifications to lease accounting for public companies. The new ASC 842 rules became effective for periods beginning after December 15, 2018. The new rules require capitalization of all non-cancellable leases with terms greater than one year in duration. Liabilities created by the lease contract now become a balance sheet debt item resulting in a significant financial statement effect. Indeed, this recharacterization may produce a significant negative impact on a firm's debt ratios and covenant agreements. The combined effects of these changes may significantly affect the way entities conduct business. This case study focuses on differences in the treatment of leases under old lease accounting conventions and the new lease rules under US GAAP. The case requires students to examine the impact of these differences on financial statements and selected financial ratios. Students begin with GAAP financial statements under the old lease requirements and prepare a balance sheet and income statement and cash flow, reflecting the new lease rules. Designed for use at both the undergraduate and graduate levels, this case study may be appropriate for an Intermediate Accounting II, Accounting Theory, Financial Statement Analysis, or an International Accounting class.

JEL: M40, M41, M49

KEYWORDS: US GAAP, Ratios, Capital Lease, Operating Lease, Financing Lease

INTRODUCTION

This case study demonstrates the implications of Accounting Standards Codification (ASC) 842 on financial statements and firm's debt ratios. ACS 840 regulated accounting of leases from 1977 through 2018. ASC 842 superseded ASC 840 for financial statements prepared after December 15, 2018. The case highlights accounting changes made and discusses new lease reporting requirements for financial statements prepared for fiscal years ending after December 15, 2018. We illustrate differences between ASC842 and ASC 840 with examples. Professors of undergraduate and graduate-level courses can use this case study to facilitate student understanding of the ASC 842 pronouncement on leases.

The next part of the study discusses the literature and provides some background information on lease accounting rules. The following sections contain the case information and questions for students. The final section concludes the case study. The paper closes with some teaching notes for professors.

LITERATURE REVIEW AND BACKGROUND

In 2018, the Financial Accounting Standards Board (FASB) amended FASB Accounting Standards Codification (ASC) and created Accounting Standards Update ASC 842 regarding lease accounting. This update, along with International Financial Reporting Standards (IFRS) 16, Leases, is the result of the FASB's and the International Accounting Standards Board's (IASB's) efforts to improve financial reporting of leases (FASB Accounting Standards Update 2016).

The updates apply to financial statements prepared for fiscal years beginning after December 15, 2018 including interim periods. The update applies to a public business entities, not for profit entities that are publicly traded and employee benefit plans that file financial statements with the U.S. Securities and Exchange Commission (SEC). For other entities, the new rules became effective for fiscal years beginning after December 15, 2019, and interim periods within fiscal years beginning after December 15, 2020. The FASB allows for early adoption of the changes for all entities (FASB ASC 2016_02 Section A).

ASC 840, rules allowed reporting operating leases only in the footnotes of corporate financial statements. ASC 842 changed this provision. Specifically, ASC 842 requires businesses to recognize most leases on their balance sheet. Contracts that meet the lease definition, including operating leases, must now be recognized on balance sheets via a right-of-use (ROU) asset and a corresponding lease liability. The right-of-use asset recognizes a lessee's right to use the asset over the life of a lease. If a right-of-use asset should become impaired, the impairment is immediately recognized, thereby reducing the asset's carrying amount (FASB 2016). ASC 842 exempts the capitalization requirement only for short-term leases with lengths less than or equal to 12 months (ASC 842 Review 2018).

Another important change related to ASC 842 relates to classification of leases as Type A or Type B. The classification depends upon "level of consumption." Type A classification applies to leases where a significant amount leased asset's value is consumed during the lease period. Most leases other than property leases fall into this category. Type A leases generally include equipment and vehicle leases. Accounting for Type A lessees recognizes a right-of-use asset and a corresponding lease liability. The values are initially measured as the lease payment present value. The process involves unwinding the lease liability discount as interest, separately from the amortization of the right-of-use asset (Lease Query 2016).

In Type B leases, an insignificant portion of the leased asset is consumed during the lease period. Most real estate leases fit into this category. Type B lessees recognize a right-of-use asset and a lease liability initially measured as the present value of the lease payments. Rules require recognition of a single lease cost on a straight-line basis that combines unwinding the lease liability discount with amortization of the right-of-use asset (FASB 2016).

ASC 842 differs from International Financial Reporting Standards (IFRS) 16 in certain aspects of lessee accounting. ASC 842 distinguishes between finance and operating leases in the financial statements, whereas IFRS 16 requires all leases to be accounted for consistent with ASC 842 approach for financial leases. As a result, operating leases under ASC 842 are accounted for differently from IFRS. This results in differences between the statement of comprehensive income and the statement of cash flows. This case explores only the impact of ASC 842 (FASB Accounting Standards Update 2016). Future case studies may explore and report the differences between the IFRS 16 and ASC 842.

PROJECT RETURN AND ITS IMPACT ON OVERALL PORTFOLIO RETURN RISKS IN AFRICAN CAPITAL MARKETS: A VALIDATION OF NEGATIVE RELATIONSHIP

Abubakar Sadiq Saleh, University of Abuja, Nigeria
Umar Abbas Ibrahim, Nile University, Abuja, Nigeria

ABSTRACT

In the process of evaluating new investments what becomes really important is not the risk attached to the expected returns of the prospective new investment or project. However, what is relevant is the extent to which the additional risk return attached to the particular investment relates to the portfolio overall risk. This condition leads to the general consensus that a high risk project or investment but whose returns is found to correlate negatively to the returns of a portfolio becomes inherently risk free and needs to be viewed as such. From various analysis of data obtained from capital markets around developed economies the postulated position subsists. It is however pertinent to apply a similar theory to the developing capital markets particularly those in the sub-Saharan Africa. This study uses historical data from the Nigerian securities market to validate the investment-portfolio effect theory.

JEL: 016

KEYWORDS: Portfolio, Returns, Risk, and Markets

INTRODUCTION

A plausible reason for diversification in investment is the possibility of reduction in the overall risk of the entire investment or portfolio. This is only feasible where the risk return of the individual investment is found to relate inversely with the risk of the entire portfolio. Portfolio is a collection of different investments that are exposed to different risk at varying degrees. According to Brockington, B. (1987) an efficient portfolio is such portfolio which for any given level of risk it renders the maximum returns; and for any given level of returns minimal risk is recorded. While low portfolio risk is advocated in finance it is however imperative to maintain a condition where investment in a collection of assets whose returns move opposed to one another result in overall lower risk than when taken individually. Merton (2007) regarded the mean-variance equilibrium model of exchange commonly known as the capital asset pricing model as a great development in the modern capital market theory.

The Sharpe-Lintner-Mossin developed model has remained a controversy in finance for its assumption that individual investor's choice of portfolio based on the mean-variance criterion. Though the model is constantly criticized for the homogeneity of expectation assumption and its single paired nature, its advocators insist that the capital market tend to operate assuming the assumptions are in place. While lower risk is the uppermost consideration in overall portfolio, portfolio risk tend to differ in how they impact on individual investments. There are unique risks and market risks in every potential investment. While unique risk are general in nature and affects all investments in the form of seasonal changes, recession, whether, etc., market risk on the other hand is very important in investment decisions because it is that particular risk upon which a well-diversified portfolio depends (Myers, 2003). The market risk is actually what need to be measured in the process of determining the individual contribution of a new investment to an existing portfolio. It is the extent of the sensitivity of a single investment to market movements that is

actually measured in order to determine its market risk. Myers B. (2003) defined this particular sensitivity to market movements as Beta (β) or the coefficient of correlation between the risk return of an investment to the entire portfolio risk. The mean-variance model postulates that the expected excess returns from assets holdings is proportional to covariance of its returns with the market portfolio, β (Merton, 2007). This position is however fiercely contested by Black, Jensen, and Scholes () who maintained that it was not the case. It was upheld however that “low beta” assets tend to earn higher returns on average in comparison to “high beta” assets which end up earning lower returns on average contrary to the forecasts under the model. The study employ the use of the mean-variance model because it affords an equilibrium condition that result in a viable specification of a relationship between assets returns that is unambiguous, understandable, and substantially easy to interpret.

Objective of the Study

The objective of this study is to measure the risk free elements of an individual investment in relation to the overall portfolio using samples from the developing security markets in the sub-Saharan Africa. This feat becomes necessary to understand the extent to which investment behavior in advanced markets compare to those in emerging and developing markets such as those located in the SSAs. Understanding how expectations affect prices of securities depends almost entirely on the market’s extent of development. Hence the efficient market hypothesis or the efficient capital markets theory shows that the prices of securities in the financial market are only responsive and reflective to information when and only when such markets are efficient. *In an efficient market all unexploited returns will be eliminated* (Mushkin et al, 2009). With prevalence of information abound in an efficient capital market portfolio theory becomes evidently more feasible. But in the sub-Saharan Africa capital markets are not notable for such efficiencies.

Research Questions

The study endeavors to answer questions such as; (a) is the mean-variance model only applicable to more developed and efficient capital market conditions? ; (b) Is the mean-variance model provable under circumstances prevalent in lesser developed capital markets such as the ones in the SSAs? How does the mean-variance model help to solve problem of developing finance in Africa?

METHODOLOGY

The study pursues a positivists approach to research where the quantitative method would be in use to answer the questions stated above empirically. The beta, β is computed using data obtained on two selected active participant companies in the Nigerian capital market. The model is developed as follows:

$$\text{Portfolio returns} = \sum \frac{\text{Naira amount of asset } k}{\text{Naira amount of portfolio}} \times \text{Returns on Asset } k$$

$$\sigma_A^2 = P_s \{(r_A - E(r_A))^2\}$$

$$\sigma = \sqrt{\sum_{k=1}^n \frac{(r_k - r_{\text{expected}})^2}{n-1}}$$

We compute the variance and standard deviation of the two selected assets. Next, the covariance between the two assets is computed. The two assets (stock) from two Nigerian companies, viz; Asset D and Asset T. Each of the covariance is denoted as follows:

$$\sigma_{DT} = \sum_{s=1}^s P_s \{(r_{Ds} - E(r_D))(r_{Ts} - E(r_T))\}$$

$$\sigma_{DT} = \frac{\sigma_{DT}}{(\sigma_D)(\sigma_T)}$$

$$\sigma_{DT} = \beta$$

Data Presentation

Period	Probability	Asset T Return %	Asset T Return %
1	0.35	10.46	- 0.1
2	0.20	17.97	- 0.3
3	0.45	14.94	+0.2
		14.56	- 0.01

NSE Historical Data (2016)

Findings

Expected value of portfolio = 14.027

Covariance DT = - 0.050

CONCLUSION

The inverse relationship between assets in a portfolio is being established

The model is applicable to situations prevalent under lesser developed capital markets; and

The knowledge of the model will assist in improving on the problem of poor development finance among the SSAs.

REFERENCES

Brockington, R. B. (2007). Financial Management. Fourth Edition. The Guernsey Press Co. Ltd.

Jansen, M. C. (1972). The Capital Asset Pricing Model: Some Empirical Tests. Studies in the Theory of Capital Markets. Praeger Publishers Inc., 1972.

Merton, R. (1973). An Inter-temporal Capital Assets Pricing Model

Mishkin, F.S. & Eakins S.G. (2009), Financial Markets and Institutions. Sixth Edition. Pearson. Prentice Hall.

Myers, B. (2003). Principles of Corporate Finance. International Edition. McGraw Hill

Songwe, V. (2014). Africa's Capital Market Appetite: Challenges and Opportunities for Financing Rapid and Sustained Growth

RELATION BETWEEN EXECUTIVE COMPENSATION & EVA, AND ACCOUNTING PERFORMANCE INDICATORS FOR CANADIAN LISTED COMPANIES ON TORONTO STOCK EXCHANGE

Sekhar Amba, New York Institute of Technology
Devinder Singh, New York Institute of Technology

ABSTRACT

The purpose of this paper is to find the relation between executive compensation and the other value-added performance measures such as Economic Value Added and Market Value Added as well as accounting variables such as Earnings Per Share, Return on Assets, Return on Equity and Tobin's Q. The results of the empirical analysis demonstrate that there is a significantly relation between executive compensation and Economic Value Added and Market Value Added but a weak and mild relationship with accounting return measures.

JEL:M12, M41

KEYWORDS: Economic Value Added, Executive Compensation, Market Value Added, Return on Asset, Return on Equity, Earnings per Share, Tobin's Q

INTRODUCTION

The foundation for compensating executives has been studied comprehensively in corporate finance. Under the empirical study of corporate governance literature; the relationship between key financial performance indicators of an entity and executive pay has been amongst one of the most broadly studied question (Frye, 2004; Jensen & Murphy, 1990; Murphy, 1999; Rosen, 1992). The linkages between Economic Value Added (EVA) Market Value Added (MVA), and Executive Remuneration has been majorly understudied and scrutinized in the companies listed in Toronto Stock Exchange (S&P/TSX).

EVA has been preferred as performance measure and as an instrument for evaluating executives (Coles et al., 2001; Ghani et al., 2005). EVA is the internal risk adjusted measure of performance that takes considers the whole weighted average cost of capital of a firm; it yields positive result if the organisation earns after-tax operating returns that exceed the cost of capital. MVA is associated with the EVA; theoretically, it is the present value of all the expected (or estimated) future EVA.

The study became possible in Canada only after 1993, where all the publicly traded enterprises were obligated to report the managerial remuneration under the Ontario Securities Regulation. Zhou (1997) acknowledged a positive relationship between executive pay and performance of the firm for Canadian Enterprises. Several studies over the decades have already well-established the link between managerial pay and performance of the firm corroborating that managerial pay is tied to the financial performance of the entity (Coughlan & Schmidt, 1985; Murphy, 1985; Jensen & Murphy, 1990; Joskow & Rose, 1994). Although, a major chunk of the previous researches and studies from applied corporate finance are based on the findings of the pay-performance relationship; it becomes evident to divulge the incentive strength of executive compensation and value-added performance measuring indicators such as EVA, and MVA.

With the assistance of statistical tools such as regression models; this study examines the correlation, the dependency, and strength of relationship, if any, between Executive Compensation to the shareholder wealth creation indicator such as EVA & MVA, and other traditional cash flow measuring variables such as FCF (Free Cash Flow), FCFE (Free Cash Flow to Equity).

The study is based on a sample of 228 listed enterprises under the Standard & Poor's TSX Equity Index (TXEQ) and data collected from the financial reporting's over 2014 to 2018.

The purpose of the study in examining relationship between Executive compensation and shareholders wealth creation metrics and accounting profitability metrics on S&PTSX listed companies, which has become very significant with the controversy surrounding executive pay rise by Bombardier Inc. at a time when its stock price was taking downward spiral.

LITERATURE REVIEW

Executive remuneration has been a confounded and dubious topic to be studied in the corporate finance. Over the years' policymakers, and academics have expressed their concerns towards high-end compensation packages being offered to the executives and whether they align with the interests of the shareholders or investors. The objective of a well unbiased remuneration package is to motivate, appeal, and maintain the interests of the top management. The standard economic principle to contemplate the executive compensation packages is the principal-agent concept. The model helps the organizations to design an efficient compensation package. Shareholders circuitously decide the pay through the compensation committee in the agency model. The offer is made to the agent by principal (shareholders) in the form of a contract. The efficacious contract is one which aims at maximizing the net expected economic value to the principal (shareholders) following the transaction costs, and other administrative costs (Core et al., 2003). The principal-agent theory also mentions about the per chance of conflicting interest between the principal and agent due the asymmetric information available which might lead to moral hazard. To avoid the conflicting interest of the agent and the principal, incentives (cash bonus, stock options, no-equity compensation, or pension plans) are attached as part of the contract which are paid off in accordance to the shareholders' wealth maximisation. Meckling and Jensen (1976) determined that in a hypothetical case if a manager owns all the shares of respective firm; the manager is unlikely to maximise the worth of the organisation. Travlos, McKnight, Weir and Milonas (2009) itemised that effective and efficient corporate governance is the key to minimise the agency costs. Fama (1980) concurs that the efficient form of firm can be achieved if the ownership and control are segregated with clear distinct boundaries. Hwang, Wientrop, Basu, and Mitsudome (2007) concluded that as the strength of corporate governance grows strong the executive pay plummets.

However, as indispensable the agency theory is; several academicians are skeptical about its validity. Main, Bruce, and Buck (2005) criticized that the theory fails to articulate the sensitivity of pay-performance and which can be attributable to existence of various other problems presiding within the research itself.

Moreover, Kevin J. Murphy (1985) found a statistically positive relation between compensation and firm performance. Murphy data was based on panel data for 73 US manufacturing firms over the tenure of 1964-81. Since the evolution of the financial world a lot of new footings emerged which can influence the empirical study of field area. However, not many scholarly articles or journals address how strong and significant the correlation exists between the executive compensation and the value –added measuring variables in Canadian publicly listed market which this paper will be addresses to. Tosi, Gomez-Mejia, and Hinkin (1987) clinched that Chief Executive's pay is more responsive to firms' performance as a whole in proprietor-controlled organisations with predominant shareholders. In yet another study by Peck, Sadler and Conyon (2000) determined that the executive pay is positively linked to the shareholder's return; not to EPS (Earnings Per Share) in the sample study of UK listed companies from the period 1985-95.

Morris C. Attaway (2000) research is based on specific industry type to define the relationship between executive pay and ROE (return on equity); the sample is based on 42 firms in the computer electronics segment from 1992-96. Morris concurred with his findings that there is a significantly positive relationship but with low sensitivity levels in the respective sector. Dan Eric Gabay (2005) also concludes the positive correlation between the chief executive remuneration and firm's performance. He articulates that the accounting performance indicator such as Earnings Per Share(EPS) is significantly correlated to long term as well as short term financial compensation offered to the chief executives.

Fatemi, Katz, and Desai (2003) determine the relation between the market measures such as MVA, and EVA have a positive relation with executive compensation. Although, the MVA demonstrates statistically stronger correlation than EVA. Nevertheless, the links between the MVA and EVA were found to be better than the accounting performance indicators such as Return on Assets(ROA).

All in all, it is quite evident that the past literature has been extensive in the respective field but yet still inadequate; skepticism retracts in the market as to compensation policies which are in harmony to the shareholders' interests as well as long-term growth opportunities for the firm.

DATA AND METHODOLOGY

Economic value-added is the measure of the financial performance of any respective firm which is calculated by the product of Invested Capital and Weighted average cost of capital (WACC) subtracted from Net operating profit after taxes (NOPAT). Market value added (MVA) is measure of the wealth created by the firm since the inception of the company. It can be calculated by deducting Total Common shareholder's equity from Market Capitalization. Tobin's Q (TQ) is often used in analyzing the stock valuation and is expressed by the ratio of Total Market Value of the firm and Total Asset Value of the respective firm. EPS is ratio of firms' Net Income and average outstanding shares and is useful indicator of any respective firms' profitability.

Data for this research is collected from 228 publicly traded companies listed in Canadian stock market tracked by S&P/TSX equity Index. Accounting for missing data a total 226 companies are included in this study. Panel data is collected for the variables: Total Salary and compensation paid to executives (SALCOMP), Total Bonus (BONUS) paid to executives are collected for the fiscal years 2014 – 2018 from Bloomberg database. Yearly data for firms accounting performance variables: Return on Equity (ROE), Return on Assets (ROA), Earnings Per Share(EPS), Tobin's Q(TQ) and Value measures: Economic Value-Added(EVA) and Market Value-Added(MVA) are collected for the years 2014-2018.

The regression models used in the study are pooled, fixed effect, and random effect model. The pooled ols regression model is a fit for the balanced panel data which is efficient when the error terms are homoscedastic and are not auto-correlated but the model assumes uniform error variance.

$$BONUS = \alpha_1 + \beta_1 EVA + \beta_2 MVA + e$$

The fixed effect model is a fit for the panel data which treats the unobserved individual heterogeneity which may be correlated to dependent variable. The model assumes that the correlation between individual heterogeneity and explanatory variable is non-zero. The model is useful for the panel data as it eliminates the individual effect (α_i) and yields time demeaned variables. The Random effect estimation model assumes the correlation between the individual-specific effect and explanatory variable is zero. The Panel Hausman test is used to find the appropriate model fit for the regression between the Fixed effect and Random effect estimation models.

Panel data regression models are used to test the hypothesis using econometric software EViews.

H_0 = *There is statistically no significant relation between Executive Compensation and Value added measures and Accounting performance indicators.*

H_1 = *Executive Compensation is positively related to corporation value addition metrics EVA & MVA.*

EMPIRICAL RESULTS

To test the hypothesis H_1 Bonus of executives are regressed on EVA and MVA. Results are shown in the Table 1. As F score is 18.12 with probability of F statistic being significant at 1% level the Model 1 is found to be significant. MVA and EVA coefficient are also found to be significant at 1% level indicating variables EVA and MVA are positively associated with Bonuses of executive compensation.

Table 1: Impact of Economic Value-Addition Indicators on Total Bonus Paid to Executives

	BONUS		
	MODEL 1 Pooled	MODEL 2 Fixed Effect	MODEL 3 Random Effect
C	236727.1 -0.0012	211975.4 -0.0101	222172.9 -0.0368
EVA	-100.1195 (0.0088)*	-148.6249 (0.0029)*	-122.5681 (0.003)*
MVA	2.91813 (0.0000)*	3.202801 (0.0747)*	3.003825 (0.0000)*
R- Squared	0.149021	0.533527	0.111328
F- Statistic	18.12464	3.942283	12.96598
Prob. (F-statistic)	0.000000*	0.000000*	0.000005*
No. of Firms	226	226	226

* represents the significance level at xx % No. of firms are the total number of observations used in the model accounted for the missing data

Fixed effect and Random effect regression model were used to test the hypothesis H_1 and the results are illustrated in the Model 2 & 3 respectively. To choose the model suitability Hausman test is used. Hausman test results shown in Table 2 suggest that Random effect regression model is appropriate. For Random effect regression Model 3, F statistic is significant at 1% level. Variable EVA and MVA are also significant at 1% level. The negative coefficient of EVA can be articulated in various scenario's where the executive is being rewarded for the introduction of innovative products to product line of the corporation or by merger and acquisition for market expansion and value addition to the shareholders. The introduction of product or acquisitions' both need to substantial financing often raised by external financing such as debts, and issuance of more equity. In this progression, the costs of capital employed will overweigh the Return on Invested Capital (ROIC) generated and dragging EVA of the respective firm down. A considerable amount of expenses are involved in post-merger, which includes but are not limited to restructuring costs, and regulatory approvals. In this progression the projects take significant amount of time to yield positive returns. Moreover, shareholders perceive these new investments as a positive signal and rewards the

management with appreciation in the stock prices foreseeing the future growth and value addition to the shareholders. In such scenarios, the board of remuneration committee might find it deem worthy to compensate the executive's not for mere cost-cutting and engendering the short-term earnings and yielding positive EVA at the end of an financial year but in lieu of the future cash flows and the future growth opportunities for the firm which is statistically proved in the study by an positive relationship between MVA and Bonuses paid to the executives.

Table 2: Test of Fitness for Significant Model

HAUSMAN TEST			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi- Sq. d.f.	Probability
Cross-Section Random	0.95429	2	-0.6206

Thus Pooled, Random effect regression models confirms hypothesis 1 suggesting Executive bonus is positively related to firms Value added measures MVA and EVA it is significant at 1% level.

Similar methods are used to test hypothesis *H1* using Total salary and compensation (SALCOMP) on value added measures (EVA, MVA). Results of Pooled regression model are shown in Table 3 as Model 1. Fixed effect and Random effect regression model results are shown in Model 2 and 3 respectively; whereas, Hausman test results are shown in Table 4 which supports random effect regression model at 5% significance level. It's found that Polled regression and Random regression models are statistically significant at 1% level. Coefficients of MVA and EVA are also significant at 1% level.

Thus, there is strong evidence in support of executive compensation and value-added measures at 1% significance level.

Table 3: Impact of Economic Value-Addition Indicators on Total Salary & Bonus Paid to Executives

SALCOM '1			
	MODEL 1 Pooled	MODEL 2 Fixed	MODEL 3 Random
C	2929151 0	3078442 0	2990357 0
EVA	-316.3362 (0.0000)*	-172.1671 (0.0029)*	-210.7794 (0.0001)*
MVA	5.895244 (0.0000)*	2.611199 (0.2080)*	4.984895 (0.0000)*
R- Squared	0.293451	0.751042	0.147065
F- Statistic	42.98665	10.39812	17.84577
Prob. (F-statistic)	0.000000*	0.000000*	0.000000*
No. of Firms	226	226	226

* represents the significance level at xx %

No. of firms are the total number of observations used in the model accounted for the missing data

Table 4: Test of Fitness for Significant Model

Hausman Test			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi- Sq. d.f.	Probability
Cross-Section Random	5.240511	2	(0.0728)**

**represents the significance level at xx%

H_2 = *Executive Compensation is positively related to firms accounting performance measures.*

To test the hypothesis H_2 - Bonus of executives are regressed on accounting measures of performance ROE, ROA, EPS and Tobin Q.

Pooled regression (Model 1) shown in Table 5 fails to reject the null hypothesis as the model is insignificant (prob. F score 0.4382) and the coefficients are also insignificant when data is pooled together ignoring heterogeneity of the firms. Hausman test results shown in Table 6 supports Fixed effect regression model, results are shown in Model 2 in Table 5. As Prob. F test is found to be significant and coefficients of variables ROA is positive and significant at 5% level which suggests there is a minor evidence of ROA impact on BONUS. The ROA is an indispensable metric used in investigating the operations of any firm by market analysts. The positive relation between the ROA and BONUS can be enunciated when the corporations are involved in the expansion of operations through myriad approaches such as M&A's or introducing new products as well as entry into new market. In such circumstances, the historical trend of ROA plays a vital role as to how the debtors or market perceives this signal. In an inference where a respective firm's management has been able to sustain the ROA over the industry average will be rewarded by the shareholders and remuneration committee in case of expansion which is statistically proved at 5% level. However, only one accounting measure has positive impact on BONUS which illustrates that for every unit increase in the ROA; there is increase of 16067 units in Bonus to the executives.

Table 5: Impact of Accounting Indicators on Total Compensation Paid to Executives

BONUS			
	MODEL 1 Pooled	MODEL 2 Fixed Effect	MODEL 3 Random Effect
C	161065.5 -0.0596	550937.8 -0.001	281029 -0.0136
ROA	7279.988 (0.3202)**	16067.15 (0.0459)**	12194.07 (0.0715)**
EPS	4342.178 (0.6423)*	-2914.157 (0.7333)*	315.5897 (0.9691)*
ROE	-5602.728 (0.1691)*	-13604.73 (0.0077)*	-9680.263 (0.0148)*
TQ	65975.21 (0.1524)*	-153990.1 (0.1424)*	1663.161 (0.9771)*
R- Squared	0.003803	0.491159	0.006396
F- Statistic	0.942885	3.347943	1.589993
Prob (F-statistic)	0.438289	0	0.174756
No. of Firms	226	226	226

* represents the significance level at xx %. No. of firms are the total number of observations used in the model accounted for the missing data

Table 6: Test of Fitness for Significant Model

Hausman Tes			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi- Sq. d.f.	Probability
Cross-Section Random	9.934622	4	(0.0415)**

Further to test the hypothesis *H2* executive Total salary and compensation are regressed on accounting measures of performance ROE, ROA, EPS and Tobin's Q. Pooled regression model shown in Table 7 under Model 1 supports the hypothesis *H2* as the model is significant (prob F score 0.0275) and the coefficients EPS is only found to be positive and significant at 6% level. Hausman test results shown in Table 8 supports fixed effect regression model results are shown in Model 2 in Table 7. Fixed effect regression model is significant but coefficients of ROE and TQ are negative and found to be significant at 5% level. As coefficients can't be negative fixed effect model is rejected. Hence there is mild degree of evidence in favor of Total salary is positively related to accounting measure EPS.

Table 7: Impact of Accounting Indicators on total salary and compensation paid to executives

	SALCOMP		
	MODEL 1 Pooled	MODEL 2 Fixed Effect	MODEL 3 Random Effect
C	3039728 0	3333698 0	3177644 0
ROA	-5757.061 -0.5841	12584.37 -0.1907	6855.295 -0.4209
EPS	26229.26 (0.0510)***	2321.376 -0.8204	7496.347 -0.4506
ROE	4698.084 (0.4220)**	-11829.69 (0.0523)**	-6186.144 (0.2271)**
TQ	-153087 (0.0209)**	-279479.7 (0.0261)**	-213469.3 (0.0109)**
R- Squared	0.010977	0.650127	0.01009
F- Statistic	2.741332	6.445048	2.517678
Prob. (F-statistic)	0.027525	0	0.039928
No. of Firms	226	226	226

** represents the significance level of xx%, *** represents the significance level of xx%

Table 8: Test of Fitness for Significant Model

Hausman Tes			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi- Sq. d.f.	Probability
Cross-Section Random	12.766121	4	(0.0125)**

CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS

This research studies relationship between Executive compensation and Value-added performance measures & Accounting performance measures. Data is collected from 228 companies traded in Canadian stock market which are tracked by S&PTSX equity Index. Accounting for missing data 226 companies' data are included in this research. Executive compensation data is collected as bonus, Total salary and compensation paid to executives. Value added measures data Economic Value Added and Market Value Added and accounting measures Return on Equity, Return on Assets, Earning Per Share, Tobin's Q are collected for five years 2014-2018. Panel data regression model is employed to test hypothesis. It's found that there is clear and strong evidence suggesting positive relationship between Value-added measures EVA, MVA. However, there is weak relationship Total salary and compensation and Bonus, Total salary and compensation and accounting variables EPS and ROA. As Canada, a country champion of sustainability it's befitting to note that corporations' executive compensation factoring Economic value measures rather than accounting performance measures. This research contributes richly to academic literature.

REFERENCES

- Attaway, M. C. (2000). A study of the relationship between company performance and CEO compensation. *American Business Review*, 18(1), 77-85.
- Basu, S., Hwang, L., Mitsudome, T., & Weintrop, J. (2007). Corporate governance, top executive compensation and firm performance in Japan. *Pacific-Basin Finance Journal*, 15(1), 56-79. doi:10.1016/j.pacfin.2006.05.002
- Coughlan, A. T., & Schmidt, R. M. (1985). Executive compensation, management turnover, and firm performance. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 43-66. doi:10.1016/0165-4101(85)90027-8
- Coles, J. W., McWilliams, V. B., & Sen, N. (2001). An examination of the relationship of governance mechanisms to performance. *Journal of Management*, 27(1), 23-50. doi:10.1177/014920630102700102
- De Wet, J.H.vH. (2012). Executive compensation and the EVA and MVA performance of South African listed companies. *Southern African Business Review*, 16(3). 57-80.
- Fama, E. F. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. *Journal of Political Economy*, 88(2), 288-307. doi:10.1086/260866
- Fatemi, A., Desai, A. S., & Katz, J. P. (2003). Wealth creation and managerial pay: MVA and EVA as determinants of executive compensation. *Global Finance Journal*, 14(2), 159-179. doi:10.1016/s1044-0283(03)00010-3
- Gabay, D. E. (2005). Firms Performance and CEO Compensation in Canada. Department of Economics Faculty of arts and sciences.
- Ghani, W. I., Tezel, A., Ragan, J. M., & Stagliano, A. J. (2011). Disclosure Of EVA Use In Corporate Financial Reports: A Descriptive Analysis. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 21(1). doi:10.19030/jabr.v21i1.1502
- Gomez-Mejia, L., Wiseman, R. M., & Dykes, B. J. (2005). Agency Problems in Diverse Contexts: A Global Perspective. *Journal of Management Studies*, 42(7), 1507-1517. doi:10.1111/j.1467- 6486.2005.00554.x

- Guay, W. R., Core, J. E., & Larcker, D. F. (2001). Executive Equity Compensation and Incentives: A Survey. SSRN Electronic Journal. doi:10.2139/ssrn.276425
- Holmstrom, B. (1979). Moral Hazard and Observability. *The Bell Journal of Economics*, 10(1), 74. doi:10.2307/3003320
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Economic Analysis of the Law*, 162-176. doi:10.1002/9780470752135.ch17
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. doi:10.1016/0304-405x(76)90026-x
- Jensen, M. C., & Murphy, K. J. (1990). Performance Pay and Top-Management Incentives. *Journal of Political Economy*, 98(2), 225-264. doi:10.1086/261677
- Jensen, M. C., Murphy, K., & Wruck, E. G. (2004). Remuneration: Where We've Been, How We Got to Here, What are the Problems, and How to Fix Them. SSRN Electronic Journal. doi:10.2139/ssrn.561305
- Jensen, M. C., & Murphy, K. J. (2010). CEO Incentives-It's Not How Much You Pay, But How. *Journal of Applied Corporate Finance*, 22(1), 64-76. doi:10.1111/j.1745-6622.2010.00262.x
- Main, B. G. (1991). Top executive pay and performance. *Managerial and Decision Economics*, 12(3), 219-229. doi:10.1002/mde.4090120304
- Meiya G. Nthoesane. (2012). The development of a value creating competencies index: The economic value added (EVA) approach. *African Journal of Business Management*, 6(10). doi:10.5897/ajbm11.2654
- Murphy, J. K. (1985). Corporate Performance and Management Remuneration, an empirical analysis. *Journal of Accounting and Economics*.
- Ozkan, N. (2009). CEO Compensation and Firm Performance: an Empirical Investigation of UK Panel Data. *European Financial Management*, 17(2), 260-285. doi:10.1111/j.1468-036x.2009.00511.x
- S. S., & L. Y. (2004). Corporate Performance and Directors` Remuneration: An Empirical Study in Malaysia. *Journal of Applied Sciences*, 4(4), 547-553. doi:10.3923/jas.2004.547.553
- Sharma, A. K., & Kumar, S. (2010). Economic Value Added (EVA) - Literature Review and Relevant Issues. *International Journal of Economics and Finance*, 2(2). doi:10.5539/ijef.v2n2p200
- Stern, J. (1993). Value and people management. *Corporate Finance*, July. 35-37.
- Subekti, I., & Sumargo, D. K. (2015). Family Management, Executive Compensation and Financial Performance of Indonesian Listed Companies. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 211, 578-584. doi:10.1016/j.sbspro.2015.11.076
- Sun, S. L., Zhao, X., & Yang, H. (2010). Executive compensation in Asia: A critical review and outlook. *Asia Pacific Journal of Management*, 27(4), 775-802. doi:10.1007/s10490-010-9207-7
- Travlos, N. G., Weir, C., Milonas, N. T., & McKnight, P. J. (2005). The Cadbury Code Reforms and Corporate Performance. SSRN Electronic Journal. doi:10.2139/ssrn.675627

SPANISH PROCEEDINGS

DESEMPEÑO FINANCIERO DE LA GRAN EMPRESA COMERCIALIZADORA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES NUEVOS EN COLOMBIA

Jorge Alberto Rivera Godoy, Universidad del Valle

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es conocer el comportamiento financiero de las grandes empresas del sector comercio de vehículos automotores nuevos en Colombia entre los años 2013 al 2018, a través de la evaluación y cotejo de los indicadores de desempeño financiero que estiman su desarrollo y efectividad financiera, y, además, si son creadoras de valor. Se halla que este sector presenta rentabilidades anualmente, inducido primariamente por el comportamiento de la eficacia en el manejo de costos y gastos, y del uso de un positivo apalancamiento financiero; no obstante, no se genera valor económico agregado (EVA) y el valor de mercado agregado (VMA) del período es negativo. La destrucción de valor de la gran empresa de este sector se debe a que el rendimiento del activo neto operacional después de impuestos es menor el costo de los recursos financieros, haciendo más profunda esta pérdida en el transcurso del primer cuatrienio, para después variar en los siguientes dos años. Sería recomendable profundizar lo encontrado con estudios focalizadas en agrupaciones afines en su tamaño y área territorial.

PALABRAS CLAVE: Valor Económico Agregado, Valor de Mercado Agregado, Desempeño Financiero, Indicadores Financieros de Eficiencia, Eficacia y Efectividad, Sector Comercio de Vehículos Automotores Nuevos

FINANCIAL PERFORMANCE OF THE LARGE TRADING COMPANY OF NEW AUTOMOTIVE VEHICLES IN COLOMBIA

ABSTRACT

The objective of this investigation is to know the financial behavior of the large companies in the new motor vehicle trade sector in Colombia in the period 2013-2018, by analyzing and comparing the financial indicators that account for their growth and financial effectiveness, and, in addition, whether they are value creators. This sector is found to be profitable on an annual basis, driven mainly by the orientation of cost and expenditure management efficiency and the use of positive financial leverage; However, in no year is added economic value (EVA) created, leaving as balance an aggregate market value (MVA) negative in the sexennium. The destruction of the value of this sector is due to the fact that the cost of capital is higher than the profitability of the net operating assets, making this loss deeper in the course of the first four-year period, and then vary in the following two years. It would be useful to be able to evaluate these findings with research in groups of companies of different size and geographical location.

JEL: G10, G32, M40, L81

KEYWORDS: Economic Value Added (EVA), Market Value Added (VMA), Financial Performance, Financial Indicators of Efficiency, Efficacy, and Effectiveness, New Motor Vehicle Trade Sector

INTRODUCCIÓN

Con esta investigación se pretende conocer cuál ha sido el comportamiento financiero de la gran empresa del sector comercio de vehículos automotores nuevos en Colombia en el período 2013-2018, si ha sido efectiva en el logro del objetivo financiero de crear beneficios y riqueza para sus propietarios. Se encuentra que el activo neto operacional varía en un comienzo, pero a partir de la mitad del período comienza a reducirse; además, se logra rentabilidades contables en todos los años, cuya orientación variable es explicada principalmente por la fluctuación de la eficacia en la gestión de erogaciones, que es ampliada por la presencia de un apalancamiento financiero positivo. Empero se aprecia una pérdida residual anual, que deja como resultado un VMA negativo en el período. Esto sucede porque la rentabilidad del activo neto operacional después de impuestos no pudo superar el rendimiento exigidos por los inversionistas. Estos descubrimientos son confrontados con sectores equiparables en la esfera mundial y en economías emergentes. El contenido de este informe se estructura de la siguiente manera: primero, se presenta la metodología, donde se selecciona y describe los indicadores financieros apropiados para esta investigación; segundo, se examina el desempeño financiero de este sector en el entorno global y en países emergentes; tercero, se analizan los indicadores contables e inductores del valor económico agregado de este sector en Colombia; cuarto, se cotejan y evalúan estos resultados, y por último se concluye sobre los hallazgos más importantes de esta investigación.

METODOLOGÍA

En el desarrollo de este estudio se sigue un enfoque cuantitativo de investigación y se recurre como procedimiento del examen anual y de tendencias en el sexenio de los índices contables y de administración del valor que dejan estimar el desempeño financiero de compañías con ánimo de lucro. Los indicadores elegidos son:

El activo neto operacional, *ANO*, que mide el crecimiento cuando se compara de un período a otro. La rotación de activos que calcula “la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos, en especial los activos operacionales, según la velocidad de recuperación del dinero invertido en cada uno de los mismos” (Anaya, 2018, p. 223). Los márgenes de utilidad que tasan el impacto de los costos y gastos sobre la utilidad de la empresa, es decir su eficacia en el logro de beneficios (Rivera, 2017, p. 44). La rentabilidad del capital propio, *ROE*, que computa las ganancias que obtienen sus dueños por la inversión ejecutada, es decir su efectividad para el logro de su objetivo financiero. En el sistema dupont ampliado, el *ROE* es el producto de la rotación de activos, el margen de utilidad neta y el apalancamiento financiero, este último se determina de la división del activo sobre patrimonio (Ross, Westerfield & Jordan, 2018, pp. 70-71; Rivera, 2017, pp. 38, 47). El *EVA* que es el beneficio económico que resulta de deducir el cargo por el uso del capital, a la utilidad operacional después de impuestos (*UODI*) (Stewart, 2000, p. 164):

$$EVA_t = UODI_t - \text{Cargo de capital}_t, \quad (1)$$

donde el cargo de capital es equivalente a: $\text{Cargo de capital}_t = (ANO_{t-1})(Ko_t), \quad (2)$

El ANO_{t-1} es el activo neto operacional mantenido al inicio del año y Ko_t es el costo de capital en el año t . El ANO_{t-1} resulta de sumar el activo fijo neto operacional $AFNO_{t-1}$ con el capital de trabajo neto operativo $KTNO_{t-1}$. El $AFNO_{t-1}$ resulta de restar la depreciación a los activos fijos operacionales, entre tanto, el $KTNO_{t-1}$ resulta de restar los pasivos corrientes sin costo explícito a los activos corrientes. De acuerdo con Modigliani & Miller (1963, p. 441) el Ko_t se halla de la siguiente manera:

$$Ko_t = Ke(1 - L) + Ki(1 - t)L, \quad (3)$$

Siendo Ke es el costo de los recursos propios. L representa el nivel de endeudamiento, que se determina al hallar el cociente de la deuda con costo explícito en relación con el ANO . Ki es la tasa de interés, que luego de reconocer su escudo fiscal (t) queda como el costo de los recursos ajenos $Ki(1 - t)$. Stewart (2000, p. 163) enseña un segundo modo de estimar el EVA:

$$EVA = (ANO_{t-1}) [(UODI_t / ANO_{t-1}) - (Ko_t)] \quad (4)$$

donde $UODI_t / ANO_{t-1}$ es el rendimiento después de impuestos del activo neto operacional, que por sistema dupont es igual al producto de: $[UODI_t / Ventas_t] [Ventas_t / ANO_{t-1}]$ A la diferencia entre el rendimiento después de impuestos del activo neto operacional ANO y el costo de capital medio ponderado Ko_t , se le conoce como el porcentaje de utilidad o pérdida residual. Al traer a valor presente el EVA de varios años, se obtiene el valor de mercado agregado VMA del período evaluado; que se puede expresar de la siguiente forma:

$$VMA = \sum_{j=1}^{j=n} \frac{EVA_j}{(1+ko_j)^j} \quad (5)$$

Marco de Referencia

En la Tabla 1 se exhibe los indicadores de desempeño financiero de las empresas del sector comercio minorista de automotores en el ámbito global (SCVG):

Tabla 1: Indicadores Promedio del SCVG

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	2018	promedio	σ
EVA (MMUS\$)	3.581	2.785	2.687	3.538	4.597	3.689	3.479	
ANO (MMUS\$)	82.698	92.328	102.023	112.563	121.420	141.927	108.826	
UODI/ANO	11,4	10,0	10,1	9,9	10,2	9,9	10,2	0,6
Ko (%)	7,1	7,1	7,7	6,9	6,5	7,4	7,1	0,4
Utilidad (pérdida) residual (%)	4,3	2,9	2,4	3,0	3,7	2,4	3,1	0,8
VMA a 1-1-2013 (MMUS\$)	16.345							
ROE	16,5	19,4	17,4	18,7	19,3	20,5	18,6	1,4
Número de empresas	148	149	157	163	169	173	160	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Damodaran (2019). M Nota: MMUS\$ denota cifras monetarias en millones de dólares

Este sector creó valor económico en los seis años de estudio, arrojando un promedio anual de \$3.479 MMUS de utilidad residual. Se observa una disminución del EVA entre 2013-2015, luego se incrementa hasta el 2017, pero en el 2018 vuelve a descender. El comportamiento del EVA mantuvo una relación positiva con el porcentaje de utilidad o pérdida residual, y una relación negativa con el Ko, excepto en el 2014. Los promedios de estos indicadores fueron respectivamente 3,1%, y 7,1%. En el sexenio se creó valor por \$16.345 MMUS (VMA a 1-1-2013), siendo el año 2017 donde se obtuvo un notable logro financiero, pues se creó el mayor valor económico agregado (\$4.597 MMUS), resultado del segundo más alto UODI/ANO (19,7%) del período y del más bajo Ko (6,5%); mientras, que por el contrario, en el año 2015 se creó el menor valor económico agregado (\$2.687 MMUS), que fue producto del cuarto más bajo índice UODI/ANO (10,1%) del período y el más alto Ko (7,7%). El ANO aumentó todos los años, llegando a un promedio anual de \$108.826 MMUS. Cuando se analiza el rendimiento de los propietarios (ROE), se observa que fue positivo y creciente (salvo en el 2015) en el sexenio, alcanzando un promedio anual de 18,6%, que está 8,4% por encima del promedio del rendimiento del activo neto operacional (10,2%), lo que muestra el efecto de otras actividades no operacionales. El ROE y el indicador UODI/ANO no presentaron comportamientos afines, excepto en el 2018. En la Tabla 2 se presenta los indicadores promedios de desempeño del sector comercio minorista de automotores en países emergentes (SCVE).

Tabla 2: Indicadores Promedio del SCVE

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	2018	promedio	σ
EVA (MMUS\$)	606	645	-357	247	1.528	1.129	633	
ANO (MMUS\$)	22.793	26.211	30.291	35.137	36.738	51.511	33.780	
UODI/ANO	9,0	9,6	7,1	8,1	11,9	10,5	9,4	1,7
Ko (%)	6,3	7,4	8,6	7,6	7,9	8,5	7,7	0,8
Utilidad (pérdida) residual (%)	2,7	2,2	-1,4	0,5	4,0	1,9	1,7	1,9
VMA a 1-1-2013 (MMUS\$)	2.816							
ROE	7,1	12,8	6,2	9,6	14,7	15,2	11,0	3,9
Número de empresas	62	67	75	78	84	87	76	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Damodaran (2019). Nota: MMUS\$ denota cifras monetarias en millones de dólares.

Este sector creó valor en cinco de los seis años evaluados en las economías emergentes, logrando un promedio de \$633 MMUS. El EVA oscila entre el 2013-2015, hasta llegar a destruir valor en el 2015 (-357 MMUS), luego asciende, y crea valor en los dos años siguientes, pero en último año vuelve a caer. Este comportamiento fue igual al ratio UODI/ANO, y semejante al movimiento del porcentaje de la utilidad o pérdida residual, menos en el 2014. La generación de valor económico agregado anual obedeció a que la UODI/ANO superó al Ko, dejando siempre un porcentaje de utilidad residual, excepto en 2015. Los promedios anuales de estos dos indicadores porcentuales fueron: 9,4% y 7,7% respectivamente. En el sexenio se creó valor por \$ 2.816 MMUS (VMA a 1-1-2013), siendo el año 2017 donde mayor riqueza se crea debido a que se obtiene el mayor porcentaje de utilidad residual (4,0%) con una inversión que fue la segunda más alta del período; en contraste a lo presentado en el 2015 donde se destruyó valor porque se presentó un porcentaje de pérdida residual (-1,4%) con una inversión cercana al promedio del período. La inversión en ANO se incrementó gradualmente, alcanzando un promedio anual de \$33.780 MMUS. El rendimiento de los propietarios fue positivo cada año, alcanzando un promedio del 11,0% anual, que estuvo 1,6% por encima del promedio de la UODI/ANO (9,4%), este remanente significó el rendimiento que produce a los dueños actividades no operacionales. La razón UODI/ANO y el ROE y mostraron comportamientos afines, salvo en el 2018.

Desempeño Financiero del Sector de las Grandes Empresas Comercializadoras de Vehículos Automotores Nuevos en Colombia (SGCVC)

Los estados financieros de las empresas del sector comercio de vehículos automotores nuevos Colombia con código industrial internacional uniforme CIIU 4511 (DANE, 2012) de los años 2013 al 2018 que están en la base de datos Benchmark, de BPR Asociados Sales y Credit Management (2019) y Superintendencia de Sociedades (2019) se emplearon como fuentes, de donde se consiguió información de las siguientes cantidades de compañías: 125 para 2013; 128 para el 2014 y 2015; 119 para el 2016; 120 para el 2017 y 113 para el 2018. En el anexo se muestran sus números de identificación tributaria (NIT).

Evaluación de la Efectividad

El ROE promedio del sexenio fue de 7,3%, siendo resultado de la combinación del margen de utilidad neta (1,5%), la rotación de activos totales (1,8 veces) y el apalancamiento financiero (276,1%). El ROE varió hasta el penúltimo año, manteniendo en este tiempo una relación positiva con el margen de utilidad neta, y una relación inversa con la rotación de activos entre 2015-2017. El mayor ROE (11,1%) se presentó en el 2015, aprovechando el más alto margen de utilidad neta (2,1%) y del mayor apalancamiento financiero (298,3%) del período, mientras la rotación de activos (1,7 veces) fue una de las más bajas. En cambio, el menor ROE tuvo lugar en el 2014, producto del margen de utilidad neta más bajo (1,1%), del apalancamiento financiero un poco por encima del promedio (278,9) y de una rotación de activos igual al promedio del período (1,8 veces). De los tres factores que influyeron sobre el ROE, el único que siguió

alguna tendencia fue el apalancamiento financiero que subió de 273,0% en el 2013 a 298,3% en el 2015, para luego descender a 243,9% en el 2018. Ver Tabla 3.

Tabla 3: Sistema Dupont Ampliado del SGCVC en Colombia

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio	σ
ROE (%)	9,5	5,3	11,1	5,5	6,1	6,1	7,3	2,4
Margen de utilidad neta (%)	1,9	1,1	2,1	1,1	1,3	1,4	1,5	
Rotación de activos totales (veces)	1,8	1,8	1,7	1,8	1,7	1,9	1,8	
Apalancamiento financiero (%)	273,0	278,2	298,3	290,0	273,1	243,9	276,1	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN BENCHMARK DE BPR ASOCIADOS SALES & CREDIT MANAGEMENT (2019), SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES (2019) Y RIVERA, CAICEDO & ARAUJO (2020).

Con lo anterior se puede deducir que el comportamiento del rendimiento del capital obedeció principalmente a los resultados cambiantes de la eficacia en el control de todos los costos y gastos, que al mantenerse en una franja positiva permitió un efecto multiplicador favorable de la palanca financiera sobre el ROE; mientras que la variabilidad mínima de la rotación de activos y su relación inversa con el ROE no fue tan determinante en la orientación de su efectividad.

Evaluación del Valor Económico Agregado

La gran empresa promedio colombiana del sector comercio de vehículos automotores nuevos en Colombia destruyó valor económico agregado en cada uno de los años del período 2013-2018, en promedio \$-2.641 MM anuales. La destrucción del EVA se acrecentó entre el 2013 (\$-1.067 MM) y 2016 (\$-3.838 MM), en el siguiente año cambió de orientación y redujo la destrucción a \$-920 MM, pero el 2018 volvió a profundizar la destrucción de valor, al llegar a \$-2.541 MM. El EVA siguió un comportamiento contrario al de cargo de capital en el primer trienio, y semejante al de la UODI en todo el período, salvo el 2015. La UODI fue en cada uno de los años inferior al cargo de capital, no permitiendo compensar el riesgo asumido por los inversionistas que aspiraban \$7.033 MMUS en promedio anual, pero solo se obtuvo \$4.393 MM (Tabla 4). Los inductores del cargo de capital siguen su misma tendencia, salvo el ANO en el 2014, como se observan en la parte a de la Tabla 4. El ANO decreció, pasando de \$68.351 MM en el 2013 a \$46.545 MM en el 2018, con una ligera recuperación en el 2015 (\$66.059 MM); mientras que el costo de capital medio ponderado aumentó del 2013 al 2015 al pasar de 10,8 % al 15,0%, pero disminuyó entre 2016-2018, hasta llegar al 10,0%. El ANO promedio fue de \$58.323 MM y el costo de capital promedio fue de 11,9%.

Los indicadores del inductor UODI se exhiben en la parte b de la Tabla 4. Las ventas y la UAII, presentaron una relación positiva con la UODI, lo mismo sucede con el costo de venta y los gastos de administración, excepto en el 2017, arrojando un promedio de \$196.137 MM en ventas, \$6.520 MM en UAII, \$166.498 MM en costo de venta y \$6.235 MM en gastos de administración. El resto de los inductores de la UODI presentaron orientaciones diferentes a la de la UODI, llegando a estos promedios en el sexenio: impuestos (\$2.128 MM), utilidad bruta (\$29.640 MM), y gastos de venta (\$17.888 MM). Los indicadores del inductor ANO, que se presentan en la parte c de la Tabla 4, muestran una relación directa con el ANO, excepto en el 2017 en el KTNO y en el 2015 en el AFNO. El KTNO y el AFNO representaron respectivamente el 63,5% y 36,5% del ANO: en promedio el KTNO fue de \$37.025 MM, mientras que el AFNO fue de \$21.298 MM. Los ratios del inductor Ko, que se encuentran en la parte d. de la Tabla 4, revelan que su orientación estuvo atada al comportamiento del Ke, aunque no se replicó esta directriz con los demás inductores del Ko, como Ki, L y t. El Ke fue superior al Ki durante el período, y esto se vio reflejado en el promedio: $Ke = 17,9\% > Ki = 8,6\%$. El endeudamiento con costo explícito (L) aumentó hasta el penúltimo año, alcanzando un promedio en el sexenio de 51,9%.

Tabla 4: EVA Promedio Por Empresa del SGCVC y Sus Inductores

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio	σ
EVA (MM\$)	-1.067	-3.683	-3.793	-3.838	-920	-2.541	-2.641	
UODI (MM\$)	6.281	4.566	6.141	3.110	4.131	2.126	4.393	
Cargo de capital (MM\$)	7.349	8.250	9.934	6.948	5.052	4.667	7.033	
A. Indicadores del Inductor Cargo de Capital								
ANO (MM\$)	68.351	63.756	66.059	55.784	49.445	46.545	58.323	
Ko (%)	10,8	12,9	15,0	12,5	10,2	10,0	11,9	1,9
B. Indicadores del Inductor Uodi								
UAI (MM\$)	8.577	7.006	8.805	5.007	5.901	3.826	6.520	
Impuestos (MM\$)	2.295	2.440	2.664	1.897	1.769	1.700	2.128	
Utilidad bruta (MM\$)	32.383	30.639	30.514	26.854	29.793	27.656	29.640	
Costo de venta (MM\$)	187.665	166.731	169.462	162.027	159.229	153.874	166.498	
Ventas (MM\$)	\$220.048	197.370	199.977	188.881	189.022	181.530	196.137	
Gastos de Admón. (MM\$)	7.455	6.573	6.633	5.886	5.854	5.007	6.235	
Gastos de venta (MM\$)	17.917	18.941	17.039	16.572	18.038	18.823	17.888	
C. Inductores del Indicador Ano								
KTNO (MM\$)	39.489	37.082	40.636	35.820	36.140	32.983	37.025	
AFNO (MM\$)	28.862	26.674	25.423	19.964	13.305	13.562	21.298	
D. Indicadores del Inductor Ko								
Ke ¹ (%)	15,3	19,7	23,4	17,3	15,9	15,7	17,9	
Ki ² (%)	7,4	7,2	8,0	11,4	9,8	7,8	8,6	
Deuda con costo explícito (MM\$)	31.919	30.314	31.630	30.872	29.806	25.083	29.937	
L (%)	46,7	47,5	47,9	55,3	60,3	53,9	51,9	
t (%)	25,0	25,0	25,0	25,0	34,0	33,0	27,8	
E. Sistema Dupont del Índice Uodi/Ano								
UODI/ ANO (%)	9,2	7,2	9,3	5,6	8,4	4,6	7,4	2,0
UODI/Ventas (%)	2,9	2,3	3,1	1,6	2,2	1,2	2,2	
Ventas/ANO (veces)	3,2	3,1	3,0	3,4	3,8	3,9	3,4	
F. Utilidad o Pérdida Residual								
Util. o pérd. residual (%)	-1,6	-5,8	-5,7	-6,9	-1,9	-5,5	-4,5	2,3%
G. Valor del Mercado Agregado								
VMA a 1-1-2013 (MM\$)	-10.728							

Fuente: Elaboración propia con base en Benchmark de BPR Asociados Sales & Credit Management (2019), Superintendencia de Sociedades (2019), Superintendencia Financiera de Colombia (2019), Damodaran (2019) y Rivera, Caicedo & Araujo (2020). Notas: MM\$ denota cifras en millones de pesos colombianos. 1 Ver fuentes de información complementaria para su cálculo en Rivera & Alarcón (2012, p. 92). 2 Se toma la tasa promedio anual de crédito preferencial o corporativo reportado por la Superintendencia Financiera de Colombia

La tasa de impuestos promedio fue de 27,8%. El indicador UODI/ANO varió durante el período 2013-2018, con el pico más alto en 2015 (9,3%) y el más bajo en el 2018 (4,6%), llegando a un promedio anual de 7,4%. Los factores que afectaron al UODI/ANO exhibidos en la parte e de Tabla 4, evidencian una relación positiva con el índice UODI/ventas, que tuvo su mayor porcentaje en el 2015 (3,1%) y el menor en el 2018 (1,2%), logrando un 2,2% como promedio anual; y una diferente orientación del indicador ventas/ANO que disminuyó hasta el 2015 (3,0 veces) y luego aumentó hasta final del período (3,9 veces), llegando a un promedio anual de 3,4 veces al año. Por lo tanto, se puede observar que la variación de la efectividad en logro de utilidades operacionales después de impuestos se explica por el comportamiento de la eficacia en control de costos y gastos operacionales y de impuestos, y, en menor medida, a la orientación de la eficiencia en el uso de los activos. Al restar el Ko del indicador UODI/ANO, se alcanza un porcentaje de pérdida residual que osciló cada año, como se exhibe en la sección f de la Tabla 4; corroborando la razón por la que la gran empresa del sector comercio de vehículos automotores nuevos en Colombia en vez de generar valor, lo deshace. El porcentaje de pérdida residual promedio fue de -4,5%, que resulta de restar al promedio UODI/ANO (7,4%), el promedio de Ko (11,9%). La mayor pérdida residual se presentó en el año 2016 (-6,9%), justamente donde más se destruyó EVA (\$-3.838 MM), mientras que la menor pérdida residual tuvo lugar en el 2018 (-1,6%), que no fue precisamente el año donde menos se destruyó EVA, en ambos casos, el mayor y menor porcentaje de pérdida residual no corresponden al mayor o menor UODI/ANO, ni al mayor o menor Ko del sexenio. El valor de mercado agregado al 1 de enero de 2013 del promedio de la gran empresa del sector comercio de vehículos automotores nuevos en Colombia fue de

\$ -10.728 MM, confirmando que durante el período 2013-2018 se destruyó valor económico, con un mensaje contrario a lo reportado por las ratios de rendimiento, como el margen de utilidad neta, el ROE y la relación UODI/ANO que fueron positivos cada año (Tabla 3 y sección e de la Tabla 4).

RESULTADOS

En este aparte se comparan los principales indicadores de desempeño de las grandes empresas del sector comercio de vehículos automotores nuevos en Colombia (SGCVC) con los de los sectores sector comercio minorista de automotores en el ámbito global (SCVG) y en los países emergentes (SCVE).

Crecimiento

La inversión en ANO aumentó gradualmente en el sexenio en los SCVG y SCVE; mientras que fluctuó en el primer bienio, y cayó en los siguientes años en el SGCVC (Tablas 1, 2 y 4).

Efectividad

El ROE fue positivo en todos los años para el SGCVC, como para el SCVG y el SCVE; Este indicador en el entorno global y de países emergentes siguió una tendencia creciente, con una corrección en el 2015; mientras en las grandes empresas en Colombia fluctuó hasta el penúltimo año. Al confrontar el ROE promedio del SCVG (18,6%) con el SCVE (11,0%) y el SGCVC (7,3%), se encuentra que el SCVG superó en casi 1,7 veces al del SCVE y en más de 2,5 veces la del SGCVC. No obstante, este indicador de efectividad fue más disperso en el SCVE ($\sigma = 3,9\%$), seguido del SGCVC ($\sigma = 2,4\%$) y del SCVG ($\sigma = 1,4\%$), como se aprecia en las Tablas 1, 2 y 3.

Valor Económico Agregado

El EVA del SGCVC fue negativo en los seis años evaluados, con tendencia a empeorar con el transcurso de los años del primer cuatrienio, y aunque en el 2017 cambió de orientación y destruyó el menor valor del sexenio, el último año vuelve a incrementar esta pérdida de valor; en cambio en el SCVG fue positivo cada año, si bien con tendencia similar que el SGCVC, excepto que la caída solo fue hasta el primer trienio; mientras que en el SCVE solo se destruyó valor en un año, aunque siguiendo una orientación variable en casi todos los años (Ver Tablas 1, 2 y 4). El VMA del sexenio fue negativo para el SGCVC (\$ -10.728 MM), pero fue positiva para el SCVG (\$16.345 MMUS) y para el SCVE (\$2.816 MMUS); con lo que se demuestra que solo el SGCVC no cumplió con el objetivo financiero de crear valor económico en el período evaluado. Al revisar los inductores del EVA se encuentra que el promedio del UODI/ANO del SGCVC (7,4%) fue inferior al del SCVE (9,4%) y al del SCVG (10,2%), y además con un mayor dispersión para el SGCVC ($\sigma = 2,0\%$), seguido del SCVE ($\sigma = 1,7\%$) y del SCVG ($\sigma = 0,6\%$), lo que puso en mejor situación al SCVG que logró un mayor índice UODI/ANO y un menor riesgo. El Ko promedio del SGCVC (11,9%) fue mayor que el del SCVE (7,7%) y del SCVG (7,1%), y con una mayor dispersión ($\sigma = 1,9\%$) comparado al del SCVE ($\sigma = 0,8\%$) y al del SCVG (0,4%), lo que evidenció que el SGCVC fue el que presentó mayor costo de capital y riesgo. Lo anterior dejó al SGCVC con un porcentaje de pérdida residual promedio de -4,5%, mientras que el SCVE y el SCVG lograron un porcentaje utilidad residual promedio de 1,7% y 3,1% respectivamente. La dispersión fue menor en el SCVG ($\sigma = 0,8\%$) y mayor en el SGCVC ($\sigma = 2,3\%$), quedando en posición intermedia el SCVE ($\sigma = 1,9\%$).

CONCLUSIONES

Del estudio realizado de las grandes empresas del sector comercio de vehículos automotores nuevos en Colombia durante el lapso 2013-2018 se percibió una oscilación del activo neto operacional al comienzo del período, y una contracción en los últimos tres años. Esta tendencia difiere de sus sectores homólogos

en el ámbito global y de países emergentes donde el activo neto operacional crece durante el sexenio. El *ROE* promedio de las grandes empresas de sector comercio de vehículos automotores nuevos en Colombia fue inferior y con mayor desviación, que el que se reveló con el sector equivalente en el escenario mundial, ubicándose el rendimiento promedio del capital de este sector en economías emergentes en un puesto intermedio, aunque con una desviación superior. Con lo que se demuestra una menor efectividad financiera y una mayor inestabilidad del sector colombiano comparado con sus homólogos de países emergentes y del ámbito global. La orientación del *ROE* de la gran empresa del sector comercio de vehículos automotores nuevos en Colombia fue ampliamente justificada por la administración en el control de erogaciones, que fue amplificada por la presencia anual de un apalancamiento financiero positivo.

La gran empresa comercializadora de vehículos automotores nuevos en Colombia no consiguió generar *EVA* en los seis años estudiados, dejando un *VMA* negativo (\$ - 10.728 MM), aunque los rendimientos sobre la inversión fueron positivos en todos los años. Este hallazgo fue contrario a lo que presentó este mismo sector en el entorno global, donde se creó valor cada año; y tan solo es semejante a los países emergentes en cuanto a la destrucción de valor que se presentó en el año 2015. El comportamiento del *EVA* del SGCVC siguió la orientación del porcentaje de pérdida residual en casi todos los años (salvo 2015), que a su vez sigue la dirección de la relación *UODI/ANO*. Al comparar los indicadores de valor de este sector en Colombia con sus pares localizados en economías emergentes y del mundo, se nota que en Colombia las ratios promedio: *UODI/ANO* fue menor y *Ko* fue mayor. La gran empresa colombiana de este sector presentó un *VMA* negativo, en tanto que sus pares internacionales en países emergentes y del mundo alcanzaron a generar valor económico en los seis años. Asimismo, cuando se confrontan los indicadores de valor se halla menor efectividad en el desempeño financiero del sector colombiano. Los hallazgos de esta investigación podrían ampliarse y profundizarse con exploraciones en segmentos poblaciones semejantes en tamaño (ej. pequeña y mediana empresa) establecidos en regiones competitivas.

Anexo: NIT de las Grandes Empresas del Sector Comercialización de Vehículos Automotores Nuevos en Colombia

860025792	860052634	800218155	806006435	890924684	830115079	891001700	860529896	800181332
860002304	890200179	816003186	804004553	830007334	900896197	900297269	830039773	860508679
860001307	800249704	815000997	810000882	800110970	890802377	860508936	890201902	800186142
900780510	860015118	890327282	802007207	900978685	891903403	900545795	800227256	900108579
900780755	890301680	900871523	891902805	860034604	819005725	800215496	900428003	890925058
900703240	860078024	890911878	800035606	800165694	800215493	860401312	890324721	860001576
830078966	860040872	830008804	800029569	900569531	800215494	890308965	800060067	900369627
830004993	860069497	890913902	890900016	860536250	891102600	890900234	800041829	900336249
800173557	860007884	900329399	802012828	890800100	804002832	830079832	890905627	860508856
900466209	860019063	800159244	900353873	890801770	804014559	900056114	890942310	800250351
860509514	900759679	900006406	805030706	824001273	804002724	900486495	890922323	800170523
830044266	811010832	860056330	800247851	900426895	891100247	830509877	890403068	800253667
900327290	890900081	900103237	830006901	830039537	820001772	900486347	890700031	830048284
860047657	860507710	860032115	900009847	800240258	805026621	860091235	890700179	890904615
900166896	900737579	830065609	900283099	860060543	800206234	900009507	900241784	800026404
860020058	900241676	830045752	900315569	890300394	830011015	900216859	900622968	800084728
890903024	900229376	890203023	830011616	860001778	891801491	900192630	800039439	802000849
900878893								

Fuente: Elaboración propia con base en Benchmark de BPR Asociados Sales & Credit Management (2019), Superintendencia de Sociedades (2019) y Rivera, Caicedo & Araujo (2020). Nota: Se tomó las empresas con activos con superiores a los 30.000 salarios mínimos legales, conforme al artículo 2 de la Ley 905 de 2004 (Congreso de Colombia, 2004).

BIBLIOGRAFÍA

Anaya, H. (2018). *Análisis financiero aplicado, bajo NIIF* (16a. ed.). Bogotá Universidad Externado de Colombia.

BPR asociados sales & credit management (2019). *Benchmark* [base de datos en línea]. Recuperado el 10 de septiembre de 2019 de http://bck.securities.com/mainview?sector_id=9999028&sv=BCK&pc=CO

Congreso de Colombia (agosto de 2004). Ley 905 de 2004.

Damodaran A. (2019). [Base de datos en línea]. Retraído el 18 de noviembre de 2019, <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

DANE (2012). Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas. Revisión 4 adaptada para Colombia. CIIU Rev. 4 A.C. https://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIIU_Rev4ac.pdf

Modigliani, F. & Miller, M. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital: a correction. *The American Economic Review*, Vol. 53, pp. 433-443.

Rivera, J. & Alarcón, D. (2012). El cargo de capital en la evaluación del desempeño financiero de empresas innovadoras de confecciones de Cali. *Estudios Gerenciales*. Vol. 38, No. 123, pp. 85-100.

Rivera, J. (2017). *Introducción a la administración financiera: fundamentos y aplicaciones para crear valor*. 2ª reimpresión. Cali: Universidad del Valle.

Rivera, J. Caicedo, L. y Araujo, Y. (2020). La comercialización de vehículos automotores nuevos en Colombia: análisis con indicadores contables y de gestión del valor. *Visión contable*. (en revisión de pares).

Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B. (2018). *Fundamentos de finanzas corporativas* (11ª edición). México: McGraw Hill/ Interamericana.

Stewart, B. (2000). *En busca del valor*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.

Superintendencia Financiera (2019). Tasa de interés y desembolsos por modalidad de crédito. Recuperado el 25 de mayo de 2019 de <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=60955>

Superintendencia de Sociedades, (2019). Sistema de Información y Riesgo Empresarial (SIREM). Recuperado el 15 de octubre de 2019 de https://www.supersociedades.gov.co/delegatura_aec/estudios_financieros/Paginas/sirem.aspx

RECONOCIMIENTO

El autor agradece el apoyo a los estudiantes Luis Eduardo Caicedo Chasoy y Yimmer Darío Araujo Narváez del Programa de Contaduría Pública de la Universidad del Valle.

BIOGRAFÍA

Jorge Alberto Rivera-Godoy es Doctor Distinguido “Cum Laude” en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid, España. Profesor titular de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Valle – Sede San Fernando, Calle 4B No. 36-00, Cali, Colombia. Coordinador del grupo de investigación en Generación de Valor Económico.

LA EFECTIVIDAD FINANCIERA DE LA GRAN INDUSTRIA DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN COLOMBIA

Jorge Alberto Rivera Godoy, Universidad del Valle

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es conocer el desempeño financiero de la gran industria del sector bebidas alcohólicas en Colombia en el período 2014-2018, por medio del examen y cotejo de indicadores que miden su efectividad financiera y su capacidad para crear valor. Se halla que la gran industria de este sector obtiene rendimientos anuales, influenciado en gran medida por el comportamiento de la eficacia en la gestión de costos y gastos, y del uso de una palanca financiera positiva; adicionalmente, genera valor económico agregado (EVA) y un valor de mercado agregado (VMA) positivo en el período. La creación de valor de la gran industria de este sector obedece a que la rentabilidad del activo neto operacional es superior al costo de capital y al crecimiento efectivo del activo neto operacional. Sería conveniente poder complementar estos resultados con estudios focalizados a grupos de empresas homogéneas en cuanto a la etapa de su ciclo de vida, edad y zona territorial.

PALABRAS CLAVE: Valor Económico Agregado, Valor de Mercado Agregado, Desempeño Financiero, Indicadores Financieros de Eficiencia, Eficacia y Efectividad, Sector Bebidas Alcohólicas

THE FINANCIAL EFFECTIVENESS OF THE GREAT ALCOHOLIC BEVERAGE INDUSTRY IN COLOMBIA

ABSTRACT

The objective of this research is to know the financial performance of the large industry of the alcoholic beverages sector in Colombia in the 2014-2018 period, through the examination and comparison of indicators that measure its financial effectiveness and its ability to create value. It is found that the large industry in this sector obtains annual returns, largely influenced by the behavior of the efficacy in the management of costs and expenses, and the use of a positive financial lever; additionally, it generates added economic value (EVA) and a positive added market value (VMA) in the period. The creation of value in the large industry in this sector is due to the fact that the profitability of the operating net assets is higher than the capital cost and the effective growth of the operating net assets. It would be convenient to be able to complement these results with studies focused on groups of homogeneous companies regarding the stage of their life cycle, age and territorial area.

JEL: G10, G32, M40, L66

KEYWORDS: Economic value added (EVA), Market Value Added (VMA), Financial Performance, Financial Indicators of Efficiency, Efficacy, And Effectiveness, Sector Beverage Alcohol

INTRODUCCIÓN

Con este estudio se pretende conocer si el desempeño financiero de la gran empresa del sector bebidas alcohólicas en Colombia en el período 2014-2018 ha sido efectivo en el logro del objetivo financiero de crear valor a sus propietarios.

Se encuentra que el activo neto operacional aumenta con variaciones; además, se logra rentabilidades contables en todos los años, cuya orientación de crecimiento, con una corrección en el 2016, es explicada principalmente por el comportamiento de la eficacia en el control de costos y gastos, que es aumentada por un apalancamiento financiero positivo. Además, se observa una creación de EVA en todos los años, porque el rendimiento del activo neto operacional fue superior al costo de capital. Estos hallazgos son comparados con sectores afines en el ámbito global y en países emergentes.

La presentación de esta investigación se ha organizado así: se inicia con la metodología, seleccionando y describiendo los indicadores financieros pertinentes para esta evaluación; a continuación se analiza el desempeño financiero de este sector económico en el ámbito mundial y en economías emergentes; luego se examina los indicadores de las grandes empresas de esta industria en Colombia; posteriormente, se equiparan e interpretan los resultados, y para finalizar se presentan las conclusiones de este estudio.

METODOLOGÍA

Para cumplir con el objetivo de esta investigación se sigue un enfoque cuantitativo que permite explicar los aspectos que influyen sobre su desempeño, y se aplica como método el análisis estático y de tendencias de indicadores contables (Gitman & Zutter, 2016, p. 71) y de gestión del valor que posibiliten examinar el comportamiento financiero de compañías de un sector de la economía real. Los indicadores seleccionados son:

El activo neto operacional, *ANO*, que es un indicador que mide crecimiento.

La rotación de activos que mide “la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos, en especial los activos operacionales, según la velocidad de recuperación del dinero invertido en cada uno de los mismos” (Anaya, 2018, p. 223).

Los márgenes de utilidad que miden la eficacia en el control de los costos y gastos de las empresas y su efecto sobre la utilidad (Rivera, 2017, p. 44).

El rendimiento del capital propio, *ROE*, que mide la efectividad de generar beneficios a sus propietarios por la inversión realizada. En el sistema dupont ampliado, el *ROE* es el resultado de multiplicar la rotación de activos, el margen de utilidad neta y el apalancamiento financiero, este último se determina de la división del activo sobre patrimonio (Ross, Westerfield & Jordan, 2019, pp. 52-53; Rivera, 2017, pp. 38, 47).

La evaluación del desempeño financiero mediante indicadores contables, incluido el *ROE*, ha sido cuestionada, entre otros motivos, por no considerar los costos de oportunidad (Atrill, 2017, p. 478) y por ser corto placista (Arnold & Lewis, 2019, pp. 618-619), restricciones que en parte han sido corregidas por los indicadores de gestión de valor, entre los que se destaca el EVA y VMA, que se tratan a continuación.

El EVA es una forma de calcular una utilidad residual que resulta de la diferencia entre la utilidad operacional después de impuestos (UODI) y el cargo por el uso del capital (Stewart, 2000, p. 164):

$$EVA_t = UODI_t - \text{Cargo de capital}_t, \quad (1)$$

siendo el cargo de capital igual a:

$$\text{Cargo de capital}_t = (\text{ANO}_{t-1})(\text{Ko}_t), \quad (2)$$

el ANO_{t-1} es el activo neto operacional que se tiene al comienzo del año y Ko_t es el costo de capital del año t . El ANO_{t-1} es igual a la suma del activo fijo neto operacional AFNO_{t-1} y el capital de trabajo neto operativo KTNO_{t-1} . El AFNO_{t-1} resulta de la diferencia entre los activos fijos operacionales y la depreciación, mientras el KTNO_{t-1} es la diferencia entre los activos y pasivos corrientes sin costo explícito. El Ko_t se calcula, según (Modigliani & Miller, 1963, p. 441), así:

$$\text{Ko}_t = \text{Ke}(1 - L) + \text{Ki}(1 - t)L, \quad (3)$$

Siendo Ke es el costo del capital propio. El nivel de endeudamiento (L) es el cociente que resulta de dividir la deuda con costo explícito entre el activo neto operacional ANO . Ki es el costo de la deuda, y una vez se considera su protección fiscal (t) queda como $\text{Ki}(1 - t)$.

Una segunda manera de calcular el EVA (Stewart (2000, p. 163) es:

$$\text{EVA} = (\text{ANO}_{t-1}) [(\text{UODI}_t / \text{ANO}_{t-1}) - (\text{Ko}_t)] \quad (4)$$

Donde $\text{UODI}_t / \text{ANO}_{t-1}$ es el rendimiento del activo neto operacional después de impuestos, que siguiendo el esquema del sistema Dupont es igual al producto de:

$$\text{UODI}_t / \text{ANO}_{t-1} = [\text{UODI}_t / \text{Ventas}_t] [\text{Ventas}_t / \text{ANO}_{t-1}] \quad (5)$$

A la diferencia entre el rendimiento después de impuestos del activo neto operacional ANO y el costo de capital medio ponderado Ko_t , se le conoce como el porcentaje de utilidad o pérdida residual.

Al traer a valor presente el EVA de varios años, se obtiene el valor de mercado agregado VMA del período evaluado; que se puede expresar de la siguiente forma:

$$\text{VMA} = \sum_{j=1}^{j=n} \frac{\text{EVA}_j}{(1 + \text{ko}_j)^j} \quad (6)$$

MARCO DE REFERENCIA

En la Tabla 1 se muestra los indicadores de desempeño financiero del sector bebidas alcohólicas para un promedio de 219 empresas en el contorno global (SBAG).

Tabla 1: Indicadores promedio del SBAG

Indicador	2014	2015	2016	2017	2018	promedio	σ
EVA (MMUS\$)	24.154	16.761	21.323	28.309	19.373	21.984	
ANO (MMUS\$)	373.354	376.763	326.544	364.814	445.327	377.360	
UODI/ANO	13,4	12,1	13,2	14,2	12,7	13,1	0,8
Ko (%)	7,0	7,8	6,7	6,5	8,4	7,3	0,8
Utilidad residual (%)	6,4	4,3	6,4	7,7	4,3	5,8	1,5
VMA a 1-1-2014 (MMUS\$)	89.642						
ROE	14,1	12,9	11,8	17,1	16,0	14,4	2,2
Número de empresas	216	212	223	222	220	219	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Damodaran (2019). Nota: MMUS\$ denota cifras monetarias en millones de dólares

Este sector obtuvo valor económico agregado en los cinco años de estudio, con un promedio anual de \$21.984 MMUS de utilidad residual. Se observa una caída del EVA en el 2015, después aumentó hasta el 2017, aunque en el 2018 cayó de nuevo. La dirección del EVA conservó una relación directa con el

porcentaje de beneficio residual y con el indicador UODI/ANO, y una relación inversa con el Ko. Los promedios anuales de estos indicadores fueron 5,8%, 13,1%, y 7,3% respectivamente. En el quinquenio se creó valor por \$89.642 MMUS (VMA a 1-1-2014), siendo el año 2017 donde se obtuvo el mayor valor económico agregado (\$28.309 MMUS), resultado del más alto UODI/ANO (14,2%) y del más bajo Ko (6,5%) del período; esto contrasta con lo ocurrido en el año 2015 donde se creó el menor valor económico agregado (\$16.761 MMUS), que fue producto del más bajo índice UODI/ANO (12,1%) y del segundo más alto Ko (7,8%) del lustro.

El ANO aumentó, con una corrección en el 2016, alcanzando un promedio anual de \$377.360 MMUS.

El EVA por cada dólar invertido fue de 0,06 US.

Se aprecia que el ROE fue positivo y decadente (salvo en el 2017) en el quinquenio, logrando un promedio anual de 14,4%, que está 1,3% por arriba del promedio del índice UODI/ANO, lo que señala la repercusión de otras labores no operacionales. El rendimiento del capital y el rendimiento del activo neto operacional después de impuestos tuvieron comportamientos similares, menos en el 2016.

En la Tabla 2 se enseña los indicadores del desempeño del sector bebidas alcohólicas para un promedio de 119 empresas en países emergentes (SBAE).

Tabla 2: Indicadores Promedio del SBAE

Indicador	2014	2015	2016	2017	2018	promedio	σ
EVA (MMUS\$)	7.983	7.483	9.508	12.188	11.631	9.759	
ANO (MMUS\$)	55.031	49.979	50.933	45.958	52.125	50.805	
UODI/ANO	22,5	25,0	27,0	33,9	33,3	28,3	5,1
Ko (%)	8,1	10,0	8,3	7,4	11,0	9,0	1,5
Utilidad residual (%)	14,5	14,9	18,7	26,5	22,3	19,4	5,1
VMA a 1-1-2014 (MMUS\$)	37.448						
ROE	15,9	16,6	17,9	19,6	19,8	17,9	1,7
Número de empresas	122	117	121	121	114	119	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Damodaran (2019). Nota: MMUS\$ denota cifras monetarias en millones de dólares.

Este sector creó valor en los cinco años evaluados en las economías emergentes, logrando un promedio de \$9.759 MMUS. El EVA disminuye en el 2015, pero luego asciende en los dos años siguientes, sin embargo, en último año vuelve a caer. Este comportamiento fue afín a los indicadores UODI/ANO y porcentaje de utilidad residual, salvo el 2015, pero contrario a la orientación del Ko; los promedios anuales de estos indicadores fueron en su orden: 28,3%, 19,4% y 9,0%. La creación de valor económico anual se presentó porque la UODI/ANO superó al Ko, dejando siempre un porcentaje de utilidad residual. En el quinquenio se creó valor por \$ 37.448 MMUS (VMA a 1-1-2014), siendo el año 2017 donde mayor riqueza se crea (\$12.188 MMUS) debido a que se obtuvo el mayor porcentaje de UODI/ANO (33,9%) y el menor costo de capital (7,4%) del período; contrario a lo presentado en el 2015, donde se obtuvo el menor EVA (\$7.483 MMUS) resultado de la segunda más baja rentabilidad después de impuestos del ANO (25,0%) y el segundo más alto Ko (10,0%) del lustro.

La inversión en ANO se redujo con altibajos, alcanzando un promedio anual de \$50.805 MMUS. El EVA por cada dólar invertido fue de 0,19 US. El rendimiento obtenido por los propietarios fue positivo y creciente cada año, alcanzando un promedio del 17,9% anual, que estuvo 10,4% por debajo del promedio de la UODI/ANO, esta diferencia representó el efecto de otros aspectos no operacionales. El ROE y el indicador UODI/ANO presentaron comportamientos afines, salvo en el 2018.

DESEMPEÑO FINANCIERO DE LA GRAN INDUSTRIA DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN COLOMBIA (GIBAC)

Los estados financieros de las empresas de gran tamaño del sector bebidas alcohólicas en Colombia con código industrial internacional uniforme CIIU 1101, 1102 y 1103 (DANE, 2012) de los últimos cinco años (2014-2018), que figuran en la base de datos EMIS profesional (2020), sirvieron de fuente para el cálculo de los indicadores. De esta base de datos se obtuvo información del siguiente número de empresas: 15 para 2014; 15 para el 2015; 15 para el 2016; 13 para el 2017 y 15 para el 2018. En el anexo se muestran la razón social y número de identificación tributaria (NIT) de cada una de ellas.

Evaluación de la Efectividad

El *ROE* promedio del quinquenio fue de 35,8%, siendo producto de la combinación del margen de utilidad neta (36,9%), la rotación de activos totales (0,6 veces) y el apalancamiento financiero (171,6%). El *ROE* creció, excepto el 2016, manteniendo una relación positiva con el margen de utilidad neta; mientras que la rotación de activos aumentó hasta el 2016 y luego disminuyó, y el apalancamiento financiero aumentó con caída en el en el 2017. El mayor *ROE* (55,1%) se presentó en el 2018, aprovechando el más alto margen de utilidad neta (49,9%) y del mayor apalancamiento financiero (225,6%) del período, y pesar que la rotación de activos (0,5 veces) fue una de las más bajas. En cambio, el menor *ROE* (27,5%) tuvo lugar en el 2014, producto del menor apalancamiento financiero (149,6%) del lustro y una de la más lenta rotación de activos (0,5 veces). Ver Tabla 3.

Tabla 3: Sistema Dupont Ampliado del GIBAC en Colombia

	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio	σ
<i>ROE</i> (%)	27,5	36,6	29,7	30,0	55,1	35,8	11,3
Margen de utilidad neta (%)	37,6	38,1	26,1	33,7	49,9	36,9	8,3
Rotación de activos totales (veces)	0,5	0,6	0,7	0,6	0,5	0,6	0,1
Apalancamiento financiero (%)	149,6	155,9	166,1	160,7	225,6	171,6	30,8

Fuente: Elaboración propia con base en EMIS profesional (2020) y Rivera, García & Torres (2020).

Por lo tanto, se puede deducir que el comportamiento del *ROE* estuvo influenciado primordialmente por la directriz de la eficacia en la gestión de los costos y gastos, que al ser positivo durante el lustro, contribuyó a que la palanca financiera sobre el *ROE* fuera también positiva; mientras que la dirección contraria de la rotación de activos con respecto al *ROE* entre el 2016 y 2018 no fue tan definitiva en la orientación de su efectividad.

Evaluación del Valor Económico Agregado

La gran empresa promedio colombiana del sector bebidas alcohólicas en Colombia creó valor económico agregado en cada uno de los años del período 2014-2018, con un promedio anual de \$179.591 MM. La creación del *EVA* se redujo entre el 2014 (\$185.975 MM) y 2016 (\$167.332 MM), y a partir del siguiente año aumentó (\$175.554 MM) hasta el final del periodo (\$185.311 MM).

El *EVA* siguió un comportamiento semejante al de la UODI en todo el período, salvo el 2015. La UODI fue superior al cargo de capital en cada uno de los años, sobre compensando el riesgo asumido por los propietarios que aspiraban un promedio anual de \$50.966 MMUS, y lograron un promedio de \$230.557 MM (Tabla 4).

El cargo de capital sigue la misma tendencia del ANO, como se observan en la parte a de la Tabla 4. El ANO creció con fluctuaciones, pasando de \$205.348 MM en el 2014 a \$391.994 MM en el 2018; mientras que el costo de capital medio ponderado osciló hasta el 2016, pero aumentó en los siguientes dos años. El ANO promedio fue de \$312.516 MM y el costo de capital promedio fue de 15,9%.

El EVA por cada peso invertido fue de \$ 0,62 COP.

Tabla 4: EVA Promedio por Empresa del GIBAC y Sus Inductores

	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio	σ
EVA (MM\$)	185.975	183.783	167.332	175.554	185.311	179.591	
UODI (MM\$)	211.834	232.114	202.968	248.987	256.881	230.557	
Cargo de capital (MM\$)	25.859	48.331	35.636	73.433	71.570	50.966	
a. Indicadores del inductor cargo de capital							
ANO (MM\$)	205.348	272.462	257.425	435.351	391.994	312.516	
Ko (%)	12,6	17,7	13,8	16,9	18,3	15,9	2,5
b. Indicadores del inductor UODI							
UAII (MM\$)	164.198	179.647	144.494	191.155	216.824	179.264	
Impuestos (MM\$)	47.636	52.467	58.474	57.832	40.057	51.293	
Utilidad bruta (MM\$)	303.544	327.178	346.475	414.593	347.487	347.855	
Costo de venta (MM\$)	161.310	141.806	174.873	174.869	133.417	157.255	
Ventas (MM\$)	464.854	468.984	521.348	589.462	480.904	505.110	
Gastos de administración (MM\$)	40.508	95.439	113.045	128.816	90.661	93.694	
Gastos de venta (MM\$)	64.716	93.365	74.890	64.390	98.727	79.218	
c. Inductores del indicador ANO							
KTNO (MM\$)	33.374	30.603	-4.916	139.122	117.649	63.166	
AFNO (MM\$)	171.974	241.859	262.341	296.229	274.345	249.350	
d. Indicadores del inductor Ko							
Ke 1 (%)	15,0	19,1	14,2	17,0	18,6	16,8	
Ki 2(%)	7,2	8,0	11,4	9,8	7,8	8,9	
Deuda con costo explícito (MM\$)	53.791	28.505	15.581	7.491	10.903	23.254	
L (%)	26,2	10,5	6,1	1,7	2,8	9,4	
t (%)	21,4	22,7	30,1	22,5	14,5	22,3	
e. Sistema Dupont del índice UODI/ANO							
UODI/ ANO (%)	103,2	85,2	78,8	57,2	65,5	78,0	17,8
UODI/ventas (%)	45,6	49,5	38,9	42,2	53,4	45,9	
Ventas/ANO (veces)	2,3	1,7	2,0	1,4	1,2	1,7	
f. utilidad o pérdida residual							
Utilidad residual (%)	90,6	67,5	65,0	40,3	47,3	62,1	19,6
g. Valor del mercado agregado							
VMA a 1-1-2014 (MM\$)	603.072						

Fuente: Elaboración propia con base en EMIS profesional (2020), Rivera, García & Torres (2020), Superintendencia Financiera de Colombia (2020) y Damodaran (2019). Notas: MM\$ denota cifras en millones de pesos colombianos. 1-Ver fuentes de información complementaria para su cálculo en Rivera & Alarcón (2012, p. 92). 2-Se toma la tasa promedio anual de crédito preferencial o corporativo reportado por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Los indicadores del inductor UODI se exhiben en la parte b de la Tabla 4. La UODI presentó una relación positiva con la UAII y gastos de ventas (salvo el 2017 en este último), y una relación negativa con el costo de ventas e impuestos (excepto en el 2015 en este último), dejando un promedio anual de \$179.264 MM en UAII, \$79.218 MM en gastos de ventas, \$157.255 MM en costo de ventas y \$51.293 MM en impuestos. El resto de los inductores de la UODI presentaron orientaciones disímiles a la de la UODI: las ventas, la utilidad bruta y los gastos de administración crecieron hasta el penúltimo año, cayendo al final y dejando un promedio anual de \$505.110 MM, \$347.855 MM y \$93.694 MM respectivamente.

Los indicadores del inductor ANO revelan una relación positiva con el ANO, menos en el 2015 con el KTNO y en el 2016 con el AFNO. El KTNO y el AFNO representaron respectivamente el 20,2% y 79,8% del ANO: en promedio el KTNO fue de \$63.166 MM, mientras que el AFNO fue de \$249.350 MM (parte c de la Tabla 4).

Los indicadores del inductor Ko, que figuran en la parte d. de la Tabla 4, revelan que su comportamiento tuvo una relación positiva con el Ke, y negativa con el Ki y t, menos en el 2015, pero no ocurrió lo mismo con los otros de indicadores del inductor Ko, como fueron L y la deuda con costo explícito que descendieron hasta el penúltimo año, y al final del lustro aumentaron.

El K_e fue superior al K_i durante el período, y esto se vio reflejado en el promedio: $K_e = 16,8\% > K_i = 8,9\%$. Los otros inductores presentaron los siguientes promedios: la deuda con costo explícito \$23.254 MM, $L = 9,4\%$ y $t = 22,3\%$.

El indicador UODI/ANO decreció durante el período 2014-2018, con una leve recuperación en el último año, con el pico más alto en 2014 (103,2%) y el más bajo en el 2017 (57,2%), llegando a un promedio anual de 78,0%. Los factores que afectaron al UODI/ANO exhibidos en la parte e de Tabla 4, mostraron que el índice UODI/ventas aumentó con una caída en el 2016, mientras que el indicador ventas/ANO disminuyó con variaciones, llegando en su orden a un promedio anual de 45,9% y de 1,7 veces. Ninguno de los dos tuvo una relación directa o inversa con el índice UODI/ANO en todos los años; sin embargo, Ventas/ANO fue más alto en el año que también UODI/ANO fue mayor, y fue el segundo más bajo (al igual que UODI/ventas) en el año que UODI/ANO fue menor.

Por lo tanto, se puede observar que la reducción de la efectividad en logro de rentabilidades del activo neto operacional después de impuestos se explica tanto por el comportamiento de la eficacia en control de costos y gastos operacionales y de impuestos, como por la orientación de la eficiencia en el uso de los activos netos operacionales, aunque estos últimos tuvieron un poco más de influencia, en relación con el efecto que tuvo la rotación de todos los activos sobre el *ROE*.

El porcentaje de utilidad residual que se muestra en la parte f de la Tabla 4, fue positivo todos los años con una tendencia a reducirse hasta el penúltimo año y un leve cambio de orientación en el 2018; este comportamiento fue semejante al índice UODI/ANO, que es uno de sus componentes.

Estos resultados confirmaron el motivo por el cual la gran industria de bebidas alcohólicas en Colombia creó valor anualmente. El porcentaje promedio de utilidad residual (62,1%) fue resultado de la diferencia entre el promedio UODI/ANO (78,0%) y el promedio de K_o (15,9%).

El mayor porcentaje de utilidad residual se presentó en el año 2014 (90,6%), justamente donde más se creó *EVA* (\$185.975 MM), mientras que el menor porcentaje de utilidad residual tuvo lugar en el 2017 (40,3%), que no fue precisamente el año donde menos se creó *EVA*, esto debido al efecto de ANO. En ambos casos, el mayor y menor porcentaje de utilidad residual corresponden al mayor y menor UODI/ANO del período, como, también, al menor K_o presentado en el 2014 y al tercer mayor K_o en el 2017.

El VMA de la gran empresa del sector bebidas alcohólicas en Colombia al 1 de enero de 2014 fue de \$603.072 MM, que confirma la generación de valor económico durante el período 2014-2018, y los resultados favorables de los indicadores de rendimiento, como el margen de utilidad neta, el *ROE* y el índice UODI/ANO que fueron positivos en cada uno de los años (Tabla 3 y parte e de la Tabla 4).

RESULTADOS

En este aparte se comparan los principales indicadores de desempeño de la gran industria del sector bebidas alcohólicas en Colombia (GIBAC) con los de los sectores sector de bebidas alcohólicas en el ámbito global (SBAG) y en los países emergentes (SBAE).

Crecimiento

La inversión en ANO aumentó con altibajos en la GIBAC; creció, con una caída en el 2016, en el SBAG, y descendió con fluctuaciones en el SBAE (Tablas 1, 2 y 4).

Efectividad

El *ROE* fue positivo en todos los años tanto para la GIBAC, como para el SBAG y el SBAE. Este indicador en los países emergentes y en la GIBAC siguió una tendencia creciente, con una corrección en el 2016 en Colombia; mientras en el SBAG decreció, excepto en el 2017.

Al confrontar el *ROE* promedio de la GIBAC (35,8%) con el del SBAE (17,9%) y el del SBAG (14,4%), se encuentra que la GIBAC superó 2,0 veces al del SBAE y en 2,5 veces la del SBAG. No obstante, este indicador de efectividad fue más disperso en la GIBAC ($\sigma = 11,3\%$), seguido del SBAG ($\sigma = 2,2\%$) y del SBAE ($\sigma = 1,7\%$), como se aprecia en las Tablas 1, 2 y 3.

Valor Económico Agregado

El *EVA* de la GIBAC, el SBAE y el SBAG fue positivo en cada año; sin embargo, la tendencia de la GIBAC fue diferente: se redujo hasta el 2016 y luego aumentó; mientras que en los otros dos sectores bajó en el 2015, luego aumentó en el siguiente bienio, pero en el último año volvió a descender (Ver Tablas 1, 2 y 4).

El *VMA* del quinquenio fue positivo en los tres grupos: para la GIBAC (\$603.072 MM), para el SBAG (\$89.642 MMUS) y para el SBAE (\$37.448 MMUS); cumpliendo todos con el objetivo financiero de crear valor económico en el período evaluado.

Al revisar los inductores del *EVA* se encuentra que el promedio del UODI/ANO de la GIBAC (78,0%) fue superior al del SBAE (28,3%) y al del SBAG (13,1%), aunque con una mayor dispersión para la GIBAC ($\sigma = 17,8\%$), seguido del SBAE ($\sigma = 5,1\%$) y del SBAG ($\sigma = 0,8\%$).

El *Ko* promedio de la GIBAC (15,9%) fue mayor que el del SBAE (9,0%) y del SBAG (7,3%), pero con una mayor dispersión ($\sigma = 2,5\%$) comparado al del SBAE ($\sigma = 1,5\%$) y al del SBAG (0,8%), lo que evidenció que la GIBAC fue el que presentó mayor costo de capital y riesgo.

Lo anterior dejó a la GIBAC con un porcentaje de utilidad residual promedio de 62,1%, mientras que el SBAE y el SBAG lograron un porcentaje utilidad residual promedio de 19,4% y 5,8% respectivamente. La dispersión fue mayor en la GIBAC ($\sigma = 19,6\%$) que la del SBAE ($\sigma = 5,1\%$), y la del SBAG ($\sigma = 1,5\%$).

CONCLUSIONES

De la investigación realizada de la gran industria del sector bebidas alcohólicas en Colombia durante el período 2014-2018 se encontró un aumento con fluctuaciones del ANO. En el ámbito global este sector también crece, aunque con menor variación; pero esta orientación contrasta con la presentada con la del sector homólogo en países emergentes donde se redujo con altibajos.

El *ROE* de la gran industria de bebidas alcohólicas en Colombia fue positivo cada año, al igual que sus sectores pares en mundo global y en países emergentes; y su promedio fue mayor y más disperso, que el del SBAE, siendo esta diferencia más profunda cuando se compara con el SBAG. Con lo que se demuestra la mayor efectividad financiera, pero con una menor estabilidad de este sector en Colombia en comparación con sectores equiparables en economías emergentes y de la esfera mundial.

El comportamiento del *ROE* de la gran industria de bebidas alcohólicas en Colombia obedeció especialmente a los resultados de la administración en la supervisión de los costos y gastos, que fue engrandecida por una favorable palanca financiera.

La gran empresa de bebidas alcohólicas en Colombia creó *EVA* en cada uno de los años del quinquenio. Este hallazgo fue semejante a lo que presentó este mismo sector en países emergentes y en el entorno global, donde se generó valor anualmente.

El comportamiento del *EVA* de la GIBAC siguió la orientación del porcentaje de pérdida residual en casi todos los años (salvo 2017), que a su vez sigue la dirección de la relación UODI/ANO.

Al cotejar los inductores de valor de este sector en Colombia con los de los países emergentes y del globo terrestre, se observa que el índice promedio de la UODI/ANO y del Ko en Colombia fueron superiores.

La gran empresa de este sector creó valor de mercado agregado en Colombia, al igual que sus homólogos en naciones emergentes y el ámbito global, logrando cumplir el objetivo fundamental financiero de crear riqueza, pero su efectividad fue mayor, porque genera mayor *EVA* por cada unidad monetaria invertida.

Este estudio podría extenderse con investigaciones centradas en conjuntos de empresas semejantes en cuanto a sus etapas de su ciclo de vida, edades y localidades.

ANEXOS

Anexo A: Grandes Empresas del Sector Bebidas Alcohólicas en Colombia

Razón Social	NIT	Razón Social	NIT
Bavaria S.A.	860005224	Industria Licorera del Cauca	891500719
Cervecería del Valle S.A.	900136638	Enalia Ltda.	890302861
Cervecería Unión S.A.	890900168	Casa Grajales S.A.	891902138
Industria licorera de Caldas	890801167	Fábrica de licores del Tolima	890704763
Central cervecera de Colombia S.A.S.	900785905	Bodegas del Rhin S.A.S.	860047876
Industria licorera del Valle del Cauca	890399012	cervecera Bbc de la Sabana S.A.S.	900641533
Pdc vinos y licores S.A.S.	860002026	Empresa de licores de Cundinamarca	899999084
Maltería tropical S.A.S.	830101107	Industria de licores global S.A.S	813002510

Fuente: Elaboración propia con base en EMIS profesional (2020) y Rivera, García & Torres (2020). Nota: Se tomó las empresas con activos superiores a los 30.000 salarios mínimos legales, conforme al artículo 2 de la Ley 905 de 2004 (Congreso de Colombia, 2004).

BIBLIOGRAFÍA

Anaya, H. (2018). *Análisis financiero aplicado, bajo NIIF* (16ª ed.). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Arnold, G. y Lewis, D. (2019). *Corporate financial management* (6th ed.). UK: Pearson

Atrill, P. (2017). *Financial management for decision maker* (8th ed.). UK: Pearson Educación.

Congreso de Colombia (agosto de 2004). Ley 905 de 2004.

Damodaran, A. (2019). [Base de datos en línea]. Recuperado de <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

DANE (2012). *Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas. Revisión 4 adaptada para Colombia*. CIIU Rev. 4 A.C. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIIU_Rev4ac.pdf

EMIS Profesional (2020). ISI Emerging Markets Group (Base de datos). Recuperado de: <https://www.emis.com/>

Gitman, L. & Zutter, C. (2016). *Principios de administración financiera* (14ª ed.). México: Perason Educación.

Modigliani, F. & Miller, M. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital: a correction. *The American Economic Review*, 53, 433-443.

Rivera, J. (2017). *Introducción a la administración financiera: fundamentos y aplicaciones para crear valor (2ª reimpresión)*. Cali: Universidad del Valle.

Rivera, J. & Alarcón, D. (2012). El cargo de capital en la evaluación del desempeño financiero de empresas innovadoras de confecciones de Cali. *Estudios Gerenciales*. Vol. 38, No. 123, pp. 85-100.

Rivera, J., García, J. y Torres, A. (2020). ¿El negocio de bebidas alcohólicas es rentable en Colombia? *Revista Pensamiento y Gestión*. (en revisión de pares).

Ross, S., Westerfield, R., Jaffe, J. & Jordan, B. (2019). *Corporate finance* (12th. ed.). NY: McGraw-Hill Education.

Stewart, B. (2000). *En busca del valor*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.

Superintendencia Financiera de Colombia (2020). *Tasa de interés y desembolsos por modalidad de crédito*. Recuperado de <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=60955>

RECONOCIMIENTO

El autor agradece el apoyo a los estudiantes Juliana García Muñoz y Alejandro Torres Duque del Programa de Maestría en Administración de la Universidad del Valle.

BIOGRAFÍA

Jorge Alberto Rivera-Godoy es Doctor Distinguido “Cum Laude” en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid, España. Profesor titular de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Valle – Sede San Fernando, Calle 4B No. 36-00, Cali, Colombia. Coordinador del grupo de investigación en Generación de Valor Económico.

EL USO DEL DINERO EN EL COSTO, GASTO E INVERSIÓN EN LA SOCIEDAD FAMILIAR

Héctor Priego Huertas, Universidad de Colima
Alejandro Rodríguez Vázquez, Universidad de Colima
Francisco Preciado Álvarez, Universidad de Colima
Alfonso Alcocer Maldonado, Universidad de Colima

RESUMEN

La presente investigación se basa en la búsqueda de la información relacionada con el uso que la sociedad le da al dinero que obtiene, esto confirmando si nada más lo gastan o si lo saben invertir en cosas que es realidad se necesitan o ya de menos lo ahorran en alguna institución que le cobre poca comisión, pero le dé un buen rendimiento al momento de realizar el ahorro en dicha institución. De igual forma se verá la manera de ayudar a la sociedad dando consejos o explicando la manera en la que pueden ahorrar e invertir su dinero o hasta el cómo usarlo dejando de comprar cosas innecesarias. Es importante que la familia administre bien sus recursos financieros, eso le da liquidez para solventar cualquier emergencia que pudiera tener en el transcurso de su vida, para llegar a su vejez y no tener problemas financieros o por lo menos disminuir los riesgos futuros.

PALABRAS CLAVE: Dinero, Costo, Gasto, Inversión

THE USE OF MONEY IN THE COST, EXPENDITURE AND INVESTMENT IN THE FAMILY SOCIETY

ABSTRACT

This research is based on the search for information related to the use that society gives to the money it obtains, this confirming if they only spend it or if they know how to invest in things that are actually needed or they already save less. in an institution that charges you little commission, but gives you a good return when saving in that institution. In the same way, you will see how to help society by giving advice or explaining how they can save and invest their money or even how to use it by stopping buying unnecessary things. It is important that the family manages its financial resources well, that gives it liquidity to solve any emergency that it may have in the course of its life, to reach its old age and not have financial problems or at least reduce future risks.

JEL: D14, G50, G53

KEY WORDS: Money, Cost, Expense, Investment

INTRODUCCIÓN

Es lo último que se escribe en una investigación porque antes se constituye por una presentación del tema, alcances y limitaciones de la investigación, la metodología utilizada en el mismo y la explicación breve de cada capítulo trabajado. (Baena 2017) La historia del dinero para poder comprender más nuestra investigación y sus inicios, como, por ejemplo, en los años 8000-4000 a.C. existió el trueque, antes de que se inventaran las monedas, las personas intercambiaban productos como alimentos, animales y granos por otros bienes que necesitaban para vivir. Esto permitía, por ejemplo, intercambiar un animal por cierta

cantidad de semillas, ya que este intercambio requería que las dos partes estuvieran de acuerdo, es decir, que quien recibía el animal estuviera conforme con la cantidad de semillas ofrecidas y viceversa. A esta actividad se le llamó trueque. Ya analizando la historia del dinero, de cómo en sus inicios se llamaba trueque y que con el paso del tiempo fue cambiando drásticamente, actualmente ya no se utiliza el trueque, debido que ya existen maneras diferentes de utilizar el dinero. La presente investigación cuantitativa se llevó a cabo con el fin de dar a conocer a la sociedad las distintas estrategias o herramientas para llevar a cabo el buen manejo de su dinero para que tenga mayor rendimiento económicamente y su dinero tenga mayor utilidad, ya que este tema es de gran importancia porque a la sociedad nos hace falta saber administrar de manera correcta nuestro dinero para con ello poder emplear la mejor estrategia para económicamente crecer y utilizar en cualquier espacio y manera lo efectivo o en especie que se pueda adquirir como herramienta de mejoramiento de sustentabilidad económica.

Planteamiento del Problema

En realidad, plantear el problema no es sino afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación. (Hernández Sampieri 2014) Nuestra problemática se trata sobre la manera de gastar de la sociedad, en lugar de invertir o ahorrar para el mejor manejo del dinero y este crezca, algunos puntos importantes con el cual la sociedad se encuentra demasiado son:

Te emociona “ganar tu propio dinero” por primera vez y sientes que eres más libre de gastar. Piensas que ahorraras cuando tengas dinero para hacerlo.

Dejas de priorizar: como tienes más dinero, en lugar de ser más selectivo con lo que compras.

El dicho “si no debes no tienes” “fiado hasta el tren”

Las ofertas por que creen que están ahorrando en un 99.99%

Otra problemática que nos encontramos es, que la mayoría de la sociedad no sabe ahorrar y es a falta de cultura, en lugar de ahorrar el 10% de su sueldo ya sea mensual, quincenal, bimestral, etc. decide destinarlo a objetos materiales.

Hipótesis

Hipótesis pueden ser más o menos generales o precisas, e involucrar dos o más variables –como podemos observar en los ejemplos–, pero en cualquier caso son sólo proposiciones sujetas a comprobación empírica, a verificación en la realidad. El primer ejemplo, vincula dos variables: “proximidad física entre los hogares de los novios” y “satisfacción sobre el noviazgo”. (Sampieri 1998) Con el paso de los años nos hemos dado cuenta que la sociedad familiar no sabe distinguir lo que es un gasto, lo que es una inversión, Gastar es lo mismo que invertir, hay muchas veces que la diferencia es clara, otras no tanto, pero sabiendo bien la definición de cada palabra podrás tener criterio y esto te permitirá discernir, separar la verdad del error, inversión es una palabra muy usada como anzuelo para disfrazar lo que es un gasto, muchos te dirán invierte en esta oportunidad, otros: cómpralo es una inversión no un gasto, la mayoría de las veces cuando un vendedor usa la palabra inversión se trata de un gasto, un Gasto es todo aquel bien, producto o servicio que compramos para satisfacer una de nuestras necesidades, pero es dinero que jamás volverá a nuestros bolsillos, es dinero que ya consumimos y se ha ido para siempre, Una inversión hace que el dinero puede producir más dinero si es usado sabiamente.

H1.-La sociedad de Tecomán, Colima, no poseen la cultura de ahorrar o invertir y por lo tanto gastan más de lo que perciben.

H2.-Las familias en el municipio de Tecomán desconocen las instituciones y sus procedimientos de ahorro e inversión, así como la incertidumbre generan desconfianza para el manejo de sus bienes en dichas instituciones.

H3.-En el núcleo familiar los ingresos percibidos son insuficientes para la obtención de un ahorro o una inversión.

Objeto de Estudio

“El objeto de estudio se dedica a operar sobre los objetos, pero sacando conocimientos a partir de su acción y modelos” (Baena, 2002).

El objeto de esta investigación es dar a conocer a la sociedad mexicana la mala cultura que tenemos en cuanto al manejo y uso del dinero, así como mostrar las herramientas o mecanismos para que nuestra cultura cambie en cuanto a lo que más se adapte a nuestro salario. Es necesario saber utilizar nuestro dinero para que nos rinda, y así poder invertir en algo para después poder comprar un gusto sin tener la necesidad de quedarnos sin dinero por gastarlo.

Objetivos Generales: Al redactar el objetivo se plantea que la causa o variable independiente, cuyas categorías originan los diferentes grupos, tenga un efecto en la variable dependiente o consecuente. (Sampieri 2014). La investigación tiene como finalidad el realizar una investigación detallada de mal manejo que le damos a nuestro dinero. El resultado final será la obtención de los mecanismos o herramientas necesarias para así aprovechar de una buena utilidad recibida al buen uso de nuestro dinero

Objetivos Específico: Son los que describen en cierta medida, las acciones que el investigador va a cumplir para conseguir los objetivos generales. (Sergio Gómez Bastar 2012) Concientizar en la familia la manera correcta de gastar, ahorrar e invertir.

Las decisiones de compra que se hacen día con día están sujetas a los ingresos que como familia se tienen disponibles, es decir, no se debe gastar más de lo que se gana como familia. Los gastos que son parte del presupuesto Para entender cómo se deben administrar los gastos familiares conviene elaborar una lista detallada con todas las erogaciones que se realizan, por ejemplo: Ahorro, Renta, Hipoteca, Alimentos, Luz, agua y gas, Servicios de telefonía fija y móvil, Colegiaturas, Gastos de transporte o estacionamiento, Gasolina Concientizar en la familia la manera correcta de gastar, ahorrar e invertir, como, por ejemplo: El ahorro, el primer paso para invertir, debemos fijarnos la meta de destinar una cantidad mensual al ahorro, y cumplir con ello con la misma efectividad con la que realizamos los pagos de los servicios básicos, se debe agregar en la lista de gastos un rubro para el ahorro, de esta manera, será más fácil ahorrar mes con mes, esta es la base para empezar a acumular fondos que después deberán ser utilizados de manera estratégica.

Justificación

“La justificación de la investigación indica el porqué de la investigación exponiendo sus razones. Por medio de la justificación debemos demostrar que el estudio es necesario e importante” (Sampieri, 2014). La razón principal por la que se eligió el tema del estudio del dinero en el Costo, Gasto e Inversión en la Sociedad se debe a que en México no tenemos una buena cultura en cuanto a dicho tema ya que él 80% de la población desconocen la forma correcta de hacer un buen uso de su dinero en cuanto a estrategias que les puedan dar de resultado un poco más de ganancia usando su mismo capital. Por lo anterior, esta investigación podrá facilitar el reconocimiento de distintas estrategias o mecanismos que pueden ser aplicables para la obtención de mayor utilidad mediante el uso de nuestro propio dinero.

REVISION DE LITERATURA

Marco Teórico: Hernández., Sampieri (2008) señala que un Marco Teórico es “un compendio escrito de artículos, libros y otros documentos que describen el estado pasado y actual del conocimiento sobre el problema de estudio. Nos ayuda a documentar cómo nuestra investigación agrega valor a la literatura existente”. Conforme a los conceptos de marco teórico, podemos decir que nuestra investigación inicia desde como las familias gastan en forma desbordante, intriga el saber por qué las familias no pueden tener algún tipo de lujos o incluso un día de viaje, nos dimos la tarea de investigar cómo gasta y así realizar un estudio en donde diga el motivo por el cual las familias no logran ahorrar para adquirir ciertos tipos de comodidades.

Marco Histórico: Es una narración descriptiva de que como surge, evoluciona y se agudiza el problema de investigación (Carrasco 2005). La historia del dinero describe cómo antes la gente adquiría cosas o compraba ciertas cosas como, El trueque es el primer modo que las personas encontraron para cambiar artículos, pero este presentaba algunas limitaciones, por ejemplo: las dos partes debían tener interés recíproco en los productos ofrecidos y también tenían que llegar a un acuerdo en su valor de cambio, algunas cosas que utilizaban como trueque eran:

Metales preciosos, principalmente: oro, plata, jade y bronce

Alimentos como: el cacao, sal, maíz, pescado, carne y chile.

Marco Conceptual: Según Tafur (2008) EL marco conceptual es el conjunto de conceptos que expone un investigador cuando hace el sustento teórico de su problema y tema de investigación.

DINERO: El dinero es todo aquel bien que las personas aceptan y están dispuestas a usar para comprar y vender bienes y servicios, así como para pagar sus deudas. algunos ejemplos de dinero son: los billetes y monedas, las tarjetas de débito, y las transferencias electrónicas, entre otros. (Banco de México) “Costo es un resumen de erogaciones —gastos— aplicados a un objetivo preciso: productivo o distributivo, recuperable a través de los ingresos que generen”. (Ernesto Reyes Pérez 2008)

Gasto : Son decrementos de los activos o incrementos de los pasivos de una entidad, durante un periodo contable, con la intención de generar ingresos y con un impacto desfavorable en la utilidad o pérdida neta o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y, consecuentemente, en su capital ganado o patrimonio contable, respectivamente. (Normas de Información Financiera 2019)

Inversión: Empleo de una suma de dinero en compras de bienes duraderos o títulos. Gasto que se efectúa para mantener en funcionamiento o para ampliar el equipo productivo de una empresa. Bienes y servicios producidos, pero no consumidos. Suma de dinero sobrante que se destina a la obtención de rendimiento mediante instrumentos financieros o bancarios. (Banxico)

Marco Legal: La realización de algunos de investigación como, por ejemplo, aquellos que se realizan en áreas protegidas, resguardos indígenas o parques nacionales, deben incluir las leyes, decretos o normas que aplican en cada caso. (Alberto Ramírez González).

Marco Geográfico: En algunos casos es importante demarcar la zona geográfica donde se realizará el estudio, ya sea especificando las coordenadas geográficas o utilizando mapas y croquis. (SAMPIERI, 2014). Tecomán es una ciudad del Occidente de México, ubicada en el Estado de Colima, cabecera del municipio homónimo; inmersa en la Zona Metropolitana del Valle de Tecomán (ZMVT), forma parte de la quincuagésima cuarta zona metropolitana de México.

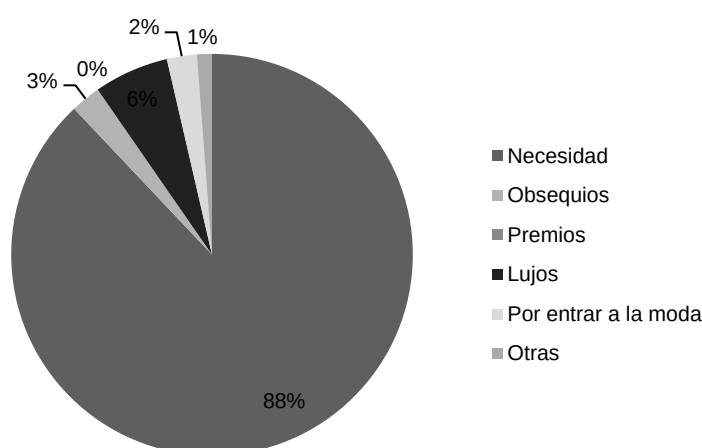
METODOLOGÍA

“La Metodología constituye una gran fuente de conocimientos; ya que, al investigar, el sujeto reflexiona y cuestiona una situación, y es así como enriquece sus concepciones de la realidad. (Sergio Gómez Bastar 2012) En el análisis realizado sobre las formas de gasto, ahorro, inversión, nos damos cuenta que las familias no tienen un control de su forma de cómo gasta, llevando así a tampoco saber invertir y ahorrar todo esto lleva por su forma en la cual fueron criados y la forma de convivencia en su entorno, esto nos lleva a que no todas las familias actúan de la misma manera cierto número de familias tienen un control más consciente de cuánto gastan y priorizan en sus gastos teniendo así un mejor entorno económico en su familia. La investigación describe los inicios del dinero y cómo fue evolucionando conforme los pasos del tiempo, cómo los bancos han ido adaptando formas y criterios diferentes para apoyar a la economía de nuestro país, actualmente el dinero tiene un gran impacto en nuestra economía, llevándonos así a investigar cómo se gasta, saber la diferencia entre un gasto o inversión, y en cuanto tiempo el dinero que se logró invertir se recuperará con mayor utilidad. “El enfoque cuantitativo es Cuando la investigación, se enmarca como cuantitativa, las variables se deben desprender de la hipótesis”. (Sergio Gómez Bastar 2012) La presente investigación consiste en el “Análisis cuantitativo de las diferencias entre cómo gastan las familias”. El método empleado para poder llevar a cabo la presente investigación fue de carácter cuantitativo, con el objetivo de realizar un estudio en el municipio de Tecomán, realizando cuestionarios a familias.

RESULTADOS

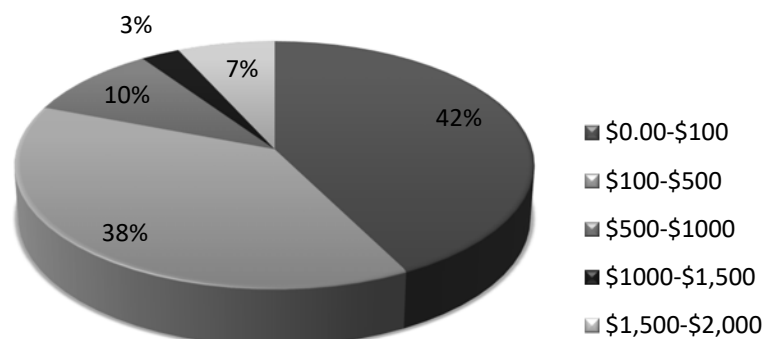
“El propósito del análisis es aplicar un conjunto de estrategias y técnicas que le permiten al investigador obtener el conocimiento que estaba buscando, a partir del adecuado tratamiento de los datos recogidos.” (Hurtado, 2000) Una vez realizada la aplicación de los cuestionarios a la población familiar de municipio de Tecomán, se pueden mostrar los resultados obtenidos de acuerdo al análisis de las respuestas dadas por las familias al momento de responder los dichos cuestionarios elaborados por nosotros mismos para la obtención de información relevante, y así poder dar un resultado más exacto. Se mostrarán las Figuras 1, Figura 2 y Figura 3 que son parte integrante de los resultados obtenidos.

Figura1: Las Compras Que Se Realizan en su Hogar, se Hacen Por:



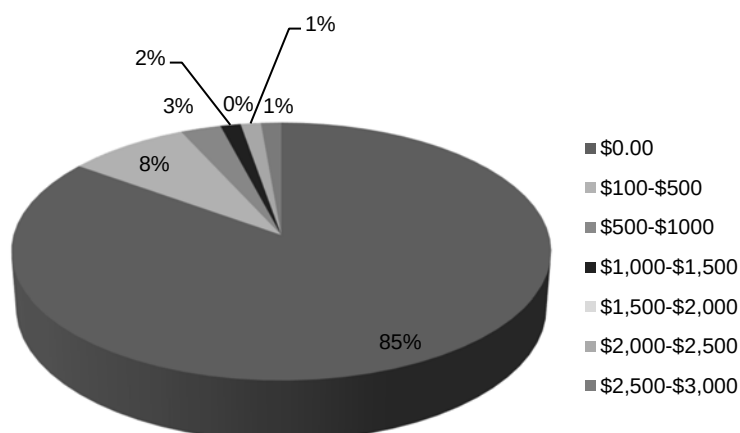
Fuente: Elaboración propia Esta grafica muestra pues que el 88% de las personas encuestadas, hacen sus gastos por necesidad, el 6% por lujos, el 3% por obsequios o regalos.

Figura 2: De su Ingreso Mensual ¿Cuánto Destina al Ahorro?



Fuente: Elaboración Propia En Esta Figura De Ahorro, Solo El 42% Destina \$100.00 Mensuales, El 38% No Rebasa Los \$ 500.00, El 10% Ahorra Entre \$500.00 A \$1,000.00 Mensuales Y Una Mínima Parte El 3% Ahorra Menos De \$2,000.00, Se Muestra Pues Muy Poca Cultura Del Ahorro.

Figura 3: ¿Qué Cantidad de su Ingreso la Utiliza Para la Inversión?



Fuente: Elaboración propia Lo que nos muestra este gráfico circular es que la población familiar no está acostumbrada a invertir en algo, tal vez sea por miedo a que no resulte tal y como se planea o por cualquier otro factor personal, así como también se ve que es muy mínima la cantidad de las familias que invierten.

CONCLUSIONES

Podemos comprobar que el uso del dinero en la sociedad del municipio de Tecomán se basa regularmente en cubrir gastos más que necesidades básicas ya que estamos acostumbrados a comprar por placer y presunción que por necesidad realmente. Es por eso que no podemos tener un poco de ahorro o destinar un 10% a la inversión de algún negocio o un plan para poder tener una segunda opción de ingreso en el sustento familiar, así como también para algún imprevisto. Optamos por abordar el tema del Uso del Dinero en el Costo, Gasto e Inversión en la Sociedad Familiar ya que basándonos en nuestras propias experiencias se nos hizo relevante conocer las herramientas necesarias para el buen uso de nuestra percepción y así poder

aportar a la Sociedad los distintos conocimientos y estrategias que facilitarán el manejo correcto del dinero, logrando así una estabilidad financiera. Una vez realizado nuestro cuestionario a 73 distintas personas dentro del municipio podemos asegurar que nuestras hipótesis son realmente verídicas, pues no estamos acostumbrados o no tenemos la cultura de llevar un ahorro o una buena inversión, así como un 80% de la totalidad de las personas encuestadas no están familiarizadas con el tema relacionado con la inversión o el ahorro y desconocen las instituciones que los pueden guiar y asesorar en su plan de ahorro o inversión, considerando que el ingreso obtenido no es el indicado para poder destinar el 10% de su percepción a una cuenta de ahorro o inversión.

RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta nuestro cuestionario podemos aconsejar a las personas a empezar a ahorrar en instituciones en las cuales nuestro dinero estará seguro y además rendirá más frutos por la comisión que se le asigna por el ahorro así como también queremos invitar a nuestro municipio a pensar en invertir en un negocio que nos guste para poder percibir un mayor ingreso y de ahí poder ahorrar un poco más; pero lo más importante es que todos pensemos al momento de comprar algo si realmente es necesario obtenerlo o nada más por gusto, que claro que no está mal comprar no muy seguido algo por gusto pero no siempre ya que hay que pensar que podemos necesitar de ese dinero para alguna emergencia que se llegue a presentar en un momento en el que nadie se lo espera y va a ser más difícil que se pueda obtener el dinero que pudiendo retirar de un ahorro que se ha realizado poco a poco que no afectaría a los destinados a lo que se necesita.

REFERENCIAS

Análisis e interpretación de los datos. (16 de 02 de 2020). Obtenido de <https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/prc/analisis%20e%20interpretacion%20de%20los%20datos.htm>

Arredondo, g. (2015). Contabilidad y análisis de costos . México, d.f.: editorial patria .
Asociación de academias de la lengua española . (20 de 10 de 2019). Real academia española. Obtenido de <https://dle.rae.es/gasto>

Baena, g. (2017). Metodología de la investigación . Obtenido de <http://www.anterior.banxico.org.mx/divulgacion/billetes-y-monedas/importancia-billetes-monedas-.html>
Banco de México . (2019). Definiciones . Obtenido de <http://www.anterior.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html>

Banco de México . (02 de 12 de 2019). Mi banxico educación económica y financiera. Obtenido de http://www.anterior.banxico.org.mx/mibanxico/_pdfs/historia-del-dinero.pdf

Banco de México. (02 de diciembre de 2019). Mi banxico educacion económica y financiera. Obtenido de [mi banxico educacion económica y financiera:](http://www.anterior.banxico.org.mx/mibanxico/_pdfs/historia-del-dinero.pdf)
http://www.anterior.banxico.org.mx/mibanxico/_pdfs/historia-del-dinero.pdf

Banco de México. (22 de 02 de 2020). Mi banxico. Obtenido de la historia del dinero:
http://www.anterior.banxico.org.mx/mibanxico/_pdfs/historia-del-dinero.pdf

Bastar, s. G. (2012). Metodología de la investigación. Obtenido de http://www.aliat.org.mx/bibliotecasdigitales/axiologicas/metodologia_de_la_investigacion.pdf

Bastar, s. G. (25 de 02 de 2020). Metodología de la investigación. Obtenido de http://www.aliat.org.mx/bibliotecasdigitales/axiologicas/metodologia_de_la_investigacion.pdf

- bbva. (2019). definición de inversión. obtenido de <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>
- belda, c. f. (2008). manual de contabilidad de costos. obtenido de <https://books.google.com.mx/books?id=l9f83xqv4-ac&pg=pa42&dq=concepto+de+gasto&hl=es&sa=x&ved=0ahukewjo7ppn4lxlahuroq0khcyjcka6aeikdaa#v=onepage&q=concepto%20de%20gasto&f=false>
- bernal, c. (2006). metodología de la investigación. méxico : pearson educación. obtenido de bernal, c. (2006). metodología de la investigación, pearson educación, méxico, 2006:
- carrasco, d. (2005). metodología de la investigación científica . lima: san marcos .
- costos . (2004). definición de costo. obtenido de http://cucea.udg.mx/include/publicaciones_drupal/pdfs/costos1.pdf
- garcia, c. (2008). contabilidad de costos . méxico, d.f.: mc graw-hill interamericana.
- gomez, b. (2012). metodología de la investigación. méxico: red tercer milenio.
- gomez, b. (2012). metodología de la investigación red tercer milenio. obtenido de http://www.aliat.org.mx/bibliotecasdigitales/axiologicas/metodologia_de_la_
- ramirez, a. (2018). metodología de la investigación científica universidad javeriana. obtenido de <http://www.postgradoune.edu.pe/pdf/documentos-academicos/ciencias-de-la-educacion/1.pdf>
- ramírez, a. (s.f.). metodología de la investigación científica. obtenido de <http://www.postgradoune.edu.pe/pdf/documentos-academicos/ciencias-de-la-educacion/1.pdf>
- reyes, p. (2008). contabilidad de costos . méxico: limusa.
- sat. (2019). glosario. obtenido de http://www2.sat.gob.mx/sitio_internet/informe_tributario/informe2013t4/glosario.pdf
- tafur, r. (2008). tesis universitaria. lima: montero.

ANÁLISIS FINANCIERO DEL FLUJO DE EFECTIVO DE UNA MEDIANA EMPRESA AGROQUÍMICA DE TECOMÁN, COLIMA. MÉXICO

Héctor Priego Huertas, Universidad de Colima
Alejandro Rodríguez Vázquez, Universidad de Colima
Francisco Preciado Álvarez, Universidad de Colima
Alfonso Alcocer Maldonado, Universidad de Colima

RESUMEN

La presente investigación se basa en analizar el flujo de efectivo que genera una mediana empresa de agroquímicos del municipio de Tecomán. Se trabajará con la información de la mayor empresa en el municipio, realizando un análisis de su efectivo observando sus diferencias e igualdades en el uso de este. Mediante el análisis detallado se expondrá el cómo esta empresa utiliza su efectivo, observaremos sus ventas, con ello el ingreso de efectivo diario, así como semanal y mensual al igual que los egresos que tiene; la información sobre los tratamientos que se le da al efectivo nos permitirá generar información financiera de interés y relevancia para las demás empresas o usuarios que están emprendiendo negocios de agroquímicos, con esta podrán tomar mejores decisiones económicas, de esta manera se evitará un mal uso de efectivo el cual puede ocasionar un mal funcionamiento del negocio causando llegar a la quiebra.

PALABRAS CLAVE: Efectivo, Inversión, Empresa

FINANCIAL ANALYSIS OF THE CASH FLOW OF A MEDIUM AGROQUÍMICA COMPANY IN TECOMÁN, COLIMA. MEXICO

ABSTRACT

The present investigation is based on analyzing the cash flow generated by medium-sized agrochemical company in the municipality of Tecomán. It will work with the information the existing company in the municipality, making an analysis of their cash, observing their differences and equalities in the use of this. Through the detailed analysis we will expose how these companies use their cash, we will observe their sales, with it the daily cash income, as well as weekly and monthly cash as well as the expenses they have; The information on the treatments that are given to the cash will allow us to generate financial information of interest and relevance for the other companies or users that are undertaking agrochemical businesses, with this information they will be able to make better economic decisions, in this way a bad use will be avoided of cash which can cause the business to malfunction causing bankruptcy.

JEL:M41, G31, G35

KEYWORDS: Cash, Investment, Company

INTRODUCCIÓN

“La introducción da una idea somera, pero exacta de los diversos aspectos que componen el trabajo. Se trata, en última instancia, de hacer un planteamiento claro y ordenado del tema de la investigación, de su importancia de sus implicaciones, así como de la manera en que se ha creído conveniente abordar el estudio de sus diferentes elementos.” (STEVENS, 2017). El trabajo que se desarrolla a continuación tiene como

objetivo fundamental apoyar a las medianas empresas agroquímicas del municipio de Tecomán, Colima. México con el fin de que tengan una base fundamental y correcta de la administración del efectivo en su inmediata aplicación para mejorar las operaciones que se realizan en los periodos próximos conforme a lo establecido en las Normas de información financiera (NIF) B-2, esta misma menciona en sus antecedentes que debido a que el efectivo es esencial no sólo para mantener o acrecentar la operación de una entidad, sino también para conocer la disponibilidad del efectivo para solventar adeudos con acreedores y el retorno de la inversión a los accionistas que han aportado a la misma, por lo cual es de vital importancia para las entidades económicas de compra-venta de productos agroquímicos el saber cómo utilizar su efectivo en sus operaciones e inversiones, ya que de esta manera también se fomenta un crecimiento y mejor funcionamiento del sector agrícola en la zona geográfica, el cual es el principal sector en proporcionar trabajo para la población y que, tras el paso de los años se ha estancado debido a que las diferentes plagas han atacado de manera más fuerte las cosechas y con esto las empresas que suministran fertilizantes y agroquímicos pueden invertir de mejor manera su efectivo y así apoyar de manera conjunta al sector agrícola en vías de crecimiento mutuo.

Planteamiento del Problema

Desde la perspectiva de Eyssautier (2006). “Todo proceso de investigación inicia con la búsqueda de información para la solución de una interrogante o problemática en particular. Esta búsqueda implica la elección del tema, su delimitación y así como las fuentes de información y el tiempo requerido para abordarlo.” Por lo anteriormente mencionado, se plantea el problema de la siguiente manera: En el municipio de Tecomán, Colima. México, como en otros lugares a diario se integran nuevos negocios al comercio de los cuales solo un 10% llega a tener éxito. En esta ocasión nos enfocaremos en una mediana empresa agroquímica del municipio de Tecomán; la mayoría de los problemas por los cuales las empresas se declaran en quiebra o no generan ganancias es el mal uso de su efectivo, entonces analizaremos detalladamente cómo están medianas empresas de la rama agroquímica es que han manejado su efectivo para lograr llegar a ser exitosos en la región. La NIF B-2 emitida a través del Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF), establece el tratamiento de los estados de flujo de efectivo.

Pregunta de Investigación

La pregunta constituye la médula de la investigación, ya que de ésta surgen de manera lógica la metodología que se seguirá, es decir, existirá una secuenciación específica determinada para responder a una pregunta de tipo cualitativa o cuantitativa (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

¿Qué tipo de administración se le da al efectivo con el que cuentan las empresas agroquímicas en el municipio de Tecomán?

¿Qué políticas manejan para el cobro de cuentas pendientes?

¿En cuánto tiempo se recuperó la inversión realizada por los accionistas?

Objeto de Estudio

Lo podemos definir como el proceso de Investigación Científica, el cual está conformado por toda una serie de pasos lógicamente estructurados y relacionados entre sí. Este estudio se hace sobre la base de un conjunto de características y de sus relaciones y leyes. (IGLESIAS Y CORTÉS, 2004) Para esta investigación lo que se quiere saber es el manejo que tiene una empresa de compra-venta de agroquímicos en lo que se refiere a flujo de efectivo de manera inmediata y que esté regulado bajo las normativas correspondientes que son las NIF siendo específicos la NIF B-2, esto ya que no se muestra un gran avance de las empresas debido al

deficiente uso que se tiene respecto a este activo tan importante y que sabiendo usar de la manera eficaz y eficiente puede generar grandes beneficios para las empresas que lo lleven a cabo.

Objetivos Generales: Giménez (2008) en el Proceso de Investigación dice “el objetivo general es un enunciado macro, el propósito general del investigador en cuanto a los aspectos que desea integrar y conocer. Para el logro del objetivo general será necesario la formulación de los objetivos específicos” El realizar una investigación detallada del tratamiento del flujo de efectivo que se le da en una mediana empresa agroquímica para su posterior comparación con análisis de años anteriores, El resultado será de utilidad para la toma de decisiones sobre el manejo de efectivo de los entes económicos, que llevan en la práctica el comercio agroquímico.

Objetivos Específicos

"Indican con precisión los conceptos, variables o dimensiones que serán objeto de estudio. Se derivan del objetivo general y contribuyen al logro de éste" (Arias, Fidias. 2006). Proporcionar información detallada del manejo y aplicación correcta del efectivo de manera inmediata en las operaciones de la empresa. Comparar estados de flujos de efectivos de periodos pasados para analizar adecuadamente el uso que se dio con anterioridad. Exponer beneficios e inconvenientes que se vean reflejados en los análisis hechos en este periodo. Aplicar de la mejor manera los beneficios que se consiguieron con los resultados arrojados en la investigación.

Justificación

“La justificación de la investigación indica el porqué de la investigación exponiendo sus razones. Por medio de la justificación debemos demostrar que el estudio es necesario e importante” (SAMPIERI, 2014). El motivo del cual se desprende la investigación de este tema acerca del análisis de flujo de efectivo bajo las normas de información financiera (NIF B-2) es debido al lento crecimiento de las empresas que tienen en el ramo de compra-venta de productos agroquímicos en la región por el poco conocimiento de la normativa que está vigente y al desconocer el manejo adecuado de este activo no se tiene el rendimiento que podría aprovechar la empresa para un crecimiento de manera acelerada en vías de expansión pero sobretodo de una mejora continua en los productos y servicios que se ofrecen para aumentar la producción, utilidades de los periodos consecuentes. Por lo anteriormente mencionado la investigación afectará de manera positiva no solo a las organizaciones que ofrecen productos agroquímicos, sino que de manera indirecta también ayudará al sector económico más amplio en la región como lo es el sector agrícola, así a fomentar más y mejores empleos para crecer la economía local en vías de tener mejores resultados en todos los aspectos.

REVISION DE LITERATURA

Marco Teórico: Un marco teórico es aquel que trata con profundidad únicamente los aspectos relacionados con el problema y que vincula de manera lógica y coherente los conceptos y las proposiciones existentes en estudios anteriores. (Hernández, R., Fernández C., & Baptista. P., 2014).

Marco Histórico: El marco teórico es integrar el tema de la investigación con las teorías, enfoques teóricos, estudios y antecedentes en general que se refieren al problema de investigación. (Tamayo, 2012)

Antecedentes de las Normas de Información Financiera

A través de la historia se puede observar que conforme la humanidad ha ido evolucionando, el registro de las transacciones llevadas a cabo cada vez va tomando un papel aún más importante para las civilizaciones, ya que por medio de éstas se puede llevar el control de los ingresos Y egresos de una persona física o moral para medir la riqueza, el valor de los objetos, la utilidad de las operaciones, así como el costo de las mismas.

En México, la comisión de Principios de Contabilidad (CPC) del Instituto Mexicano de Contadores Públicos emitió la normatividad contable por medio de boletines basados en principios de contabilidad generalmente aceptados Durante más de treinta años. Posteriormente, en el año 2004 nace el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF), recibe la responsabilidad de emitir, modificar y/o derogar la normativa contable, es decir, las Normas de información Financiera (NIF). (IMCP, 2010). Es así como los boletines basados en los principios de contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA), son reemplazados de manera gradual por las NIF, mismas que constituyen la estructura contable del registro de las operaciones, la regulación para la emisión y presentación de los estados financieros básicos y en general todo el marco teórico de la práctica contable.

Marco Legal: Se refiere a las leyes o reglamentos donde se fundamenta tu investigación, por ejemplo, si yo estoy realizando un trabajo acerca la influencia de las organizaciones vecinales en la ejecución de proyectos comunitarios yo debo citar la constitución de la República, la Ley de Consejos Comunales, Ley de participación ciudadana, debes buscar las leyes que puedan dar sustento a tu investigación. (Pérez, H.2016)

Norma de Información Financiera NIF B-2

Razones para emitir la NIF B-2 , el CINIF decidió sustituir el estado de cambios en la situación financiera como parte de los estados financieros básicos y establecer, en su lugar y de forma obligatoria, la emisión del estado de flujos de efectivo. Las razones de este cambio se explican por las características esenciales de cada uno de dichos estados financieros, Esta Norma de Información Financiera (NIF) tiene como objetivo establecer las normas generales para la presentación, estructura y elaboración del estado de flujos de efectivo, así como para las revelaciones que complementan a dicho estado financiero básico.

Marco Conceptual-Efectivo: Es la moneda de curso legal en caja y en depósitos bancarios disponibles para la operación de la entidad; tales como, las disponibilidades en cuentas de cheques, giros bancarios, telegráficos o postales y remesas en tránsito, es lo principal que debe conocer el inversionista.

Marco Conceptual CINIF: Es un organismo que tiene como objetivo desarrollar Normas de Información Financiera (NIF) objetivas, transparentes, confiables, sencillas y de alta calidad, para uso de las entidades mexicanas

*Marco Conceptual Inversión:*son aquéllas efectuadas en instrumentos financieros que por sustancia económica son de capital y otorgan el derecho de participar en los beneficios y riesgos económicos de los activos netos de una entidad, tales como, inversiones permanentes, las que se hacen en acciones, partes sociales o derechos fiduciarios patrimoniales emitidos por otras entidades. Estas inversiones se realizan normalmente para ejercer control, control conjunto o influencia significativa en otras entidades, aunque puede haber otras razones para realizar este tipo de inversiones;

NIF: Las NIF (Normas de Información Financiera) son un conjunto de conceptos y lineamientos que regulan la elaboración y presentación de la información de los estados financieros. Además, son aceptadas de manera generalizada en un lugar y fecha determinada. Esta aceptación surge de un proceso de examinación realizado por el CINIF (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera A.C.), abierto a la observación y participación activa de todos los interesados en el tema.

Flujo de Efectivo

Flujo de efectivo es la acumulación de activos líquidos en un tiempo determinado. Por tanto, sirve como un indicador de la liquidez de la empresa, es decir de su capacidad de generar efectivo. Conocer el flujo de caja de una empresa ayuda a los inversores, administradores y acreedores entre otros a:

Evaluar la capacidad de la empresa de generar flujos de efectivo positivos.
Evaluar la capacidad de la empresa de cumplir con obligaciones adquiridas.
Facilitar la determinación de necesidades de financiación.
Facilitar la gestión interna del control presupuestario del efectivo de la empresa.

Medianas Empresas

Las medianas empresas son los negocios dedicados al comercio que tiene desde 31 hasta 100 trabajadores, y generan anualmente ventas que van desde los 100 millones y pueden superar hasta 250 millones de pesos. Son unidades económicas con la oportunidad de desarrollar su competitividad en base a la mejora de su organización y procesos, así como de mejorar sus habilidades empresariales. Entre sus características también posee un nivel de complejidad en materia de coordinación y control e incorpora personas que puedan asumir funciones de coordinación, control y decisión; lo que implica redefinir el punto de equilibrio y aumentar simultáneamente el grado de compromiso de la empresa.

Marco Geográfico: Esta investigación se delimita la zona geográfica de la ciudad de Tecomán, Colima, donde se asientan las principales organizaciones de compra venta de agroquímicos que dan servicio a los agricultores de este municipio.

METODOLOGÍA

Es la ciencia que nos enseña a dirigir determinado proceso de manera eficiente y eficaz para alcanzar los resultados deseados y tiene como objetivo darnos la estrategia a seguir en el proceso. (Cortés, M. & Iglesias, M. 2004) La metodología utilizada en esta investigación es un análisis cualitativo basado legalmente en las normas de información financiera (NIF B-2), teniendo en cuenta principalmente operaciones e inversiones realizadas en un corto plazo dentro del ejercicio realizado este año en curso y un año pasado, con el objetivo de poder determinar y obtener resultados de las diferencias que se tienen en la entidad para su mejor aprovechamiento y tener una mejora continua.

Enfoque Cualitativo

El enfoque cualitativo lo que nos modela es un proceso inductivo contextualizado en un ambiente natural, esto se debe a que en la recolección de datos se establece una estrecha relación entre los participantes de la investigación sustrayendo sus experiencias e ideologías en detrimento del empleo de un instrumento de medición predeterminado. (Sampieri, 2006) Para la elaboración del estado financiero se usó la estructura marcada en las normas de información financiera, conceptos que se piden en las normas, posteriormente pasar a analizar las decisiones considerando la situación en que se encontraba la empresa en ese momento y continuamente con los resultados obtenidos de esta mecánica tener los resultados que se dieron en los últimos dos años para comparar las diferencias ya sean positivas o negativas con respecto al manejo del flujo de efectivo.

RESULTADOS

El análisis e interpretación de los resultados según Hurtado (2010), “Son las técnicas de análisis que se ocupan de relacionar, interpretar y buscar significado a la información expresada en códigos verbales e icónicos”. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la situación financiera de una empresa que sea útil a una amplia gama de usuarios con el objeto de tomar decisiones económicas. Los estados financieros deben ser comprensibles, relevantes, fiables y comparables. Método De Análisis Horizontal Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro. Este análisis es de gran

importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha. Los resultados de esta investigación surgen del análisis y obtención de los estados financieros de la empresa de los últimos dos periodos contables concluidos, los cuales son 2018 y 2019 respectivamente que se está tomando para este trabajo, los cuales son:

Estado de situación financiera (balance general)

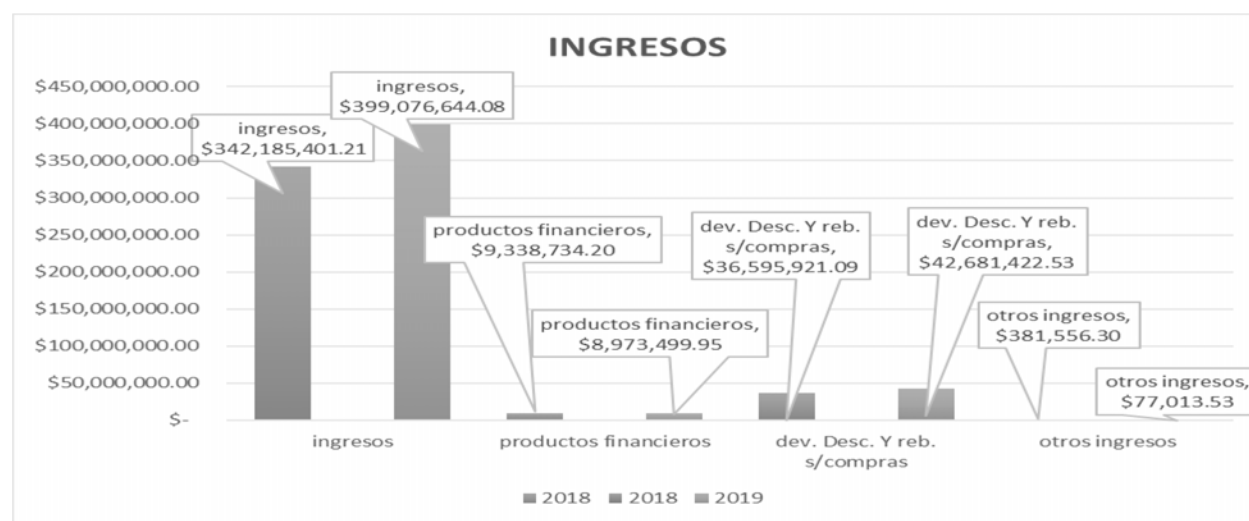
Estado de resultado integral

Partiendo de estos documentos de la empresa se obtuvieron datos e información para poder determinar cuáles cuentas contables sufrieron incrementos o descensos y se logró llegar a las resoluciones que se muestran los estados financieros siguientes para su mejor entendimiento expresado a continuación:

Análisis Comparativo de los Periodos 2018 y 2019

De los 4 estados financieros que se muestran con anterioridad se logró determinar que en el año 2018 la empresa se encontraba en una buena situación con una fluidez aceptable y positiva para el siguiente año 2019 se ve un incremento en las cuentas de activos a corto plazo más importantes de la empresa como lo son clientes y una disminución en los Inventarios de los 2 años a comparar, es necesario ver las políticas de pago de la cartera de clientes para no caer en pagos impuntuales o falta de pago de los clientes en caso de no tener inconvenientes con ese punto las cuentas se encuentra en una estabilidad y sano crecimiento. Del lado de los activos a largo plazo se muestra que el equipo de transporte es la cuenta con mayor porcentaje sobre el total de este rubro en ambos periodos analizados y creciendo en porcentaje de un 41.02% (\$28,834,876.00) a un 45.49% (\$33,880,242.00) mostrando la gran importancia que tiene el contar con los vehículos necesarios para poder cumplir con los pedidos de los clientes y por eso es el incremento en esta cuenta. En la sección de pasivos a corto plazo logramos ver que los proveedores son los más que muestran mayor importancia en los dos años que estamos tomando en cuenta se ve una disminución en esta cuenta con una cantidad de \$123,152,979.00 en 2018 y \$118,395,926.00 para el 2019 dando un mejor rendimiento en el pago de los proveedores y sin tener mercancía por mucho tiempo guardada en el almacén de la empresa (Figura 1, Figura 2 y Figura 3)

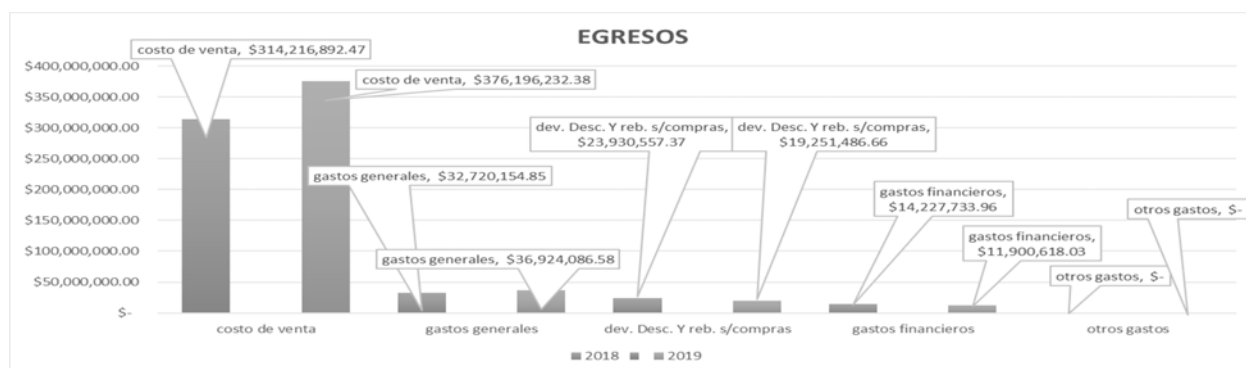
Figura 1: Ingresos



Fuente: Elaboración propia

El siguiente punto a analizar serán los estados de resultados integrales de los mismos periodos 2018 y 2019, primero están los ingresos que se enfocan en las ventas, ya que de estas son de donde surgen la mayor parte del total de ingresos, en 2018 las ventas fueron de \$342,185,401.00 y de \$399,070,644.00 en 2019, estas cifras son congruentes con las demás actividades financieras de la empresa y continuando con la estabilidad y crecimiento que se viene mostrando.

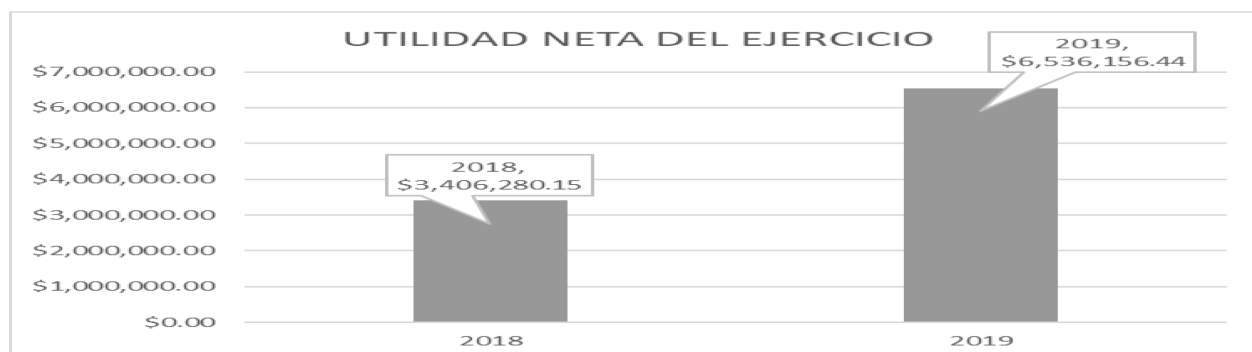
Figura 2: Egresos



Fuente: Elaboración propia

En los egresos se vio un aumento de \$385,095,333.00 a \$444,272,424.00 y este rubro está basado principalmente en el costo de venta que en el 2018 fue de \$314,216,892.00 y en 2019 \$376,196,232.00 que sin tener un contexto adecuado y correcto de la empresa puede parecer malo pero debido a que la mayoría de las cuentas de activos e ingresos crecieron más es resultado de un buen manejo de egresos.

Figura 3: Utilidad Neta del Ejercicio



Fuente: Elaboración propia

El rubro más importante de los 4 estados que se encuentran en este análisis es el de la utilidad neta de los ejercicios 2018 y 2019, ya que con este resultado rápidamente podemos ver un crecimiento o descenso en la empresa, en 2018 la utilidad fue de \$3,406,280.00 y teniendo un aumento del 92% en 2019 llegando a la cifra de \$6,536,156.00 que es muy alentador casi duplicando la utilidad del periodo pasado y mostrando un resultado positivo, que en tiempos futuros se espera seguir con los procesos y actividades de la empresa para continuar con un crecimiento en todas las áreas.

CONCLUSIONES

Para finalizar de manera clara que la organización está teniendo un manejo de efectivo correcto por lo visto con anterioridad en las principales cuentas contables, una recomendación sería que siguieran un sistema de

control interno para no descuidar ninguna área importante de la empresa y tener siempre la mejora continua para seguir avanzando con este crecimiento que se ha venido dando durante un tiempo y entregando resultados positivos en todo momento. Es importante que todas las organizaciones lleven un control del uso del dinero, efectivo para hacerle frente a sus compromisos a corto plazo, aplicando una buena planeación financiera en el manejo del flujo de efectivo y así tomar las mejores decisiones.

REFERENCIAS

Arias, Fidias (2006). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica. (5º. ed.) Caracas - Venezuela: Episteme.

Baptista, P. Collado, C. & Sampieri, R. (2010). Metodología de la investigación. 5º ed. México D.F: Mc Graw Hill.

BERNAL. (2010). EJEMPLOS DE JUSTIFICACION. 23 de septiembre de 2019, de SOLO EJEMPLOS Sitio web: <https://www.soloejemplos.com/ejemplos-de-justificacion-teorica-practica-y-metodologica/>

Carlos Alberto Ramos Galarza. (2016). LA PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN. 23 de septiembre del 2019, de Escuela de Psicología de la Universidad Indoamérica Sitio web: [file:///C:/Users/Alumno/Downloads/141-Texto%20del%20art%C3%ADculo-1086-1-10-20180205%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Alumno/Downloads/141-Texto%20del%20art%C3%ADculo-1086-1-10-20180205%20(1).pdf)

Carvajal, Lizardo. (2010). Objeto de Investigación. 23 DE SEPTIEMBRE DE 2019, de EcuRed Sitio web: https://www.ecured.cu/Objeto_de_Investigaci%C3%B3n

Cortés, M. & Iglesias, M.. (2004). Generalidades sobre Metodología de la Investigación. Ciudad del Carmen, Campeche, México : Universidad Autónoma del Carmen .

Dr. Manuel E. Cortés Cortés. Dra. Miriam Iglesias León. (2004). La Metodología de la Investigación Científica. En Generalidades sobre Metodología de la Investigación (101). Ciudad del Carmen, Campeche, México: material didáctico.

Eyssautier de la Mora, Maurice. (2006) *Metodología de la Investigación: Desarrollo de la Inteligencia*. México: Cengage Learning.

Hernández, R., Fernández C., & Baptista. P.. (2007). Fundamentos de metodología de la investigación. México D.F: Mc Graw Hill.

Hernández, R., Fernández C., & Baptista. P.. (2014). Metodología de la investigación. México D.F: Mc Graw Hill. <https://www.webyempresas.com/metodologia-de-la-investigacion/>

Jiménez, R.. (1998). Metodología de la Investigación: Elementos básicos para la Investigación. Cuba: Biblioteca Médica Nacional.

Lizardo Carvajal. (2010). metodología de la investigación. San Martín: Fundación para Actividades de Investigación y Desarrollo.

Manuel E. Cortés Cortés. (2004). Generalidades sobre Metodología de la Investigación. México: Universidad Autónoma del Carmen.

María Estela Raffino. (2019). Cómo citar: "Introducción". 22 de agosto del 2019, de Concepto. De. Sitio web: <https://concepto.de/introduccion/>

Melo, V. (2017). Espacio geográfico. Noviembre 20, 2019, de Banrepcultural Sitio web: https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Espacio_geogr%C3%A1fico

Morales, Susana. Marco Jurídico. Argentina Recuperado en: <http://www.suang.com.ar/educacion/MARCOJURIDICO.pdf> Consultado en noviembre 15 del 2019
Perez, H.. (2016). Marco legal de la investigación. Noviembre 15, 2019, de Prezi Sitio web: <https://prezi.com/92hsnkvpnpki/marco-legal-de-la-investigacion/>

Pino Gotuzzo, Raúl. (2010) *Metodología de la Investigación*. Lima: Editorial San Marcos, pp. 78-79.
Planeación, Programación y Presupuestación; Dolores Beatriz Chapoy Bonifaz, 2019 México, D.F.; UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Raffino, M.. (2018). "Objetivos Generales y Específicos". Noviembre 18, 2019, de Concepto. De Sitio web: <https://concepto.de/objetivos-generales-y-especificos/>

Riquelme, M.. (2018). Metodología De La Investigación (Definición Y Conceptos). Noviembre 07, 2019, de Web y Empresas Sitio web:

Rizo, L. (2007) Ciencias Sociales. - 1a ed. - Buenos Aires: Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología de la Nación
Sampieri, R. Metodología de la investigación. McGraw-Hill. Cuarta edición. 2006. p.3-26.

SAMPIERI. (2014). planteamiento del problema de investigación. 23 de septiembre de 2019, de SlideShare Sitio web: <https://es.slideshare.net/gambitguille/planteamiento-del-problema-de-investigacin-38010940>

Sergio Antonio Chavarria Puga. (2015). JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN. 23 de septiembre de 2019, de webnode Sitio web: <http://files.sachavarriapuga-net.webnode.es/200000026-4f608505a7/Justificaci%C3%B3n.pdf>

SERGIO GOMEZ BASTAR. (2012). Fundamentos introductorios a la investigación. En *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN* (82). Estado de México: red tercer milenio.

SILVIA DOMÍNGUEZ GUTIÉRREZ. (2007). El objeto de estudio en la investigación. 23 de septiembre del 2019, de Revista de Educación y Desarrollo Sitio web: http://www.cucs.udg.mx/revistas/edu_desarrollo/anteriores/7/007_Dominguez.pdf

Tamayo y Tamayo, Mario. (1983) *Proceso de Investigación*. Cali: Serie de Textos Universitarios de ICESI, p. 84

Tamayo, M. (2012) *El Proceso de la Investigación Científica*. México: Limusa,.

Buján, A. (2018). Objetivos de los Estados Financieros. marzo 02, 2019, de ENCICLOPEDIA FINANCIERA Sitio web: <https://www.enciclopediafinanciera.com/estados-financieros/objetivo-estados-financieros.htm>

FINANZAS PERSONALES PARA LOS JÓVENES UNIVERSITARIOS

Héctor Priego Huertas, Universidad de Colima
Alejandro Rodríguez Vázquez, Universidad de Colima
Francisco Preciado Álvarez, Universidad de Colima
Alfonso Alcocer Maldonado, Universidad de Colima

RESUMEN

Las finanzas personales, uno de los grandes problemas de los jóvenes mexicanos, por falta de dinero, algunos dejan de estudiar y se insertan al sector productivo para sostenerse y aportar algo de dinero para su familia, sin embargo desconocen cómo se debe administrar el dinero y se dejan llevar por adquirir productos o servicios que no se ocupan, mientras que algunos jóvenes universitarios que se dedican solo a estudiar deben de controlar más esos impulsos de consumismo para administrar sus recursos financieros y no afectar la economía de sus familias. El objetivo de esta investigación es finanzas personales de los jóvenes universitarios a que destinan sus ingresos. Para ello, de acuerdo con el cuestionario aplicado a jóvenes universitarios de la Facultad de Contabilidad y Administración de Tecomán, el 18% de los encuestados nunca realiza un presupuesto personal, 66% no ahorra, 43% tiene deudas y solo el 16% invierte su dinero.

PALABRAS CLAVE: Jóvenes Universitarios, Finanzas Personales, Dinero

PERSONAL FINANCE FOR YOUNG UNIVERSITY

ABSTRACT

Personal finances, one of the great problems of young Mexicans, due to lack of money, some stop studying and enter the productive sector to support themselves and contribute some money for their family, however they do not know how money should be managed and they get carried away by acquiring products or services that they do not take care of, while some young university students who dedicate themselves only to study must control more these impulses of consumerism to manage their financial resources and not affect the economy of their families. The objective of this research is the personal finances of young university students to which they use their income. To do this, according to the questionnaire applied to young university students from the Tecomán School of Accounting and Administration, 18% of those surveyed never make a personal budget, 66% do not save, 43% have debts and only 16% invest their money.

JEL: G3 M5

KEYWORDS: College Youth, Personal Finance, Money

INTRODUCCIÓN

Fundamental y necesario son las finanzas personales para nuestra vida, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) la define como el “*Área de conocimiento que se ocupa del buen manejo del dinero en una familia.*” Sin embargo, es un área de conocimiento marginada por muchos, sobre todo para los jóvenes, pero requerida por todos, en algún momento de su vida. No obstante, nunca es tarde para aprender un poco sobre finanzas personales. De

acuerdo con el cuestionario aplicado el 18% de los jóvenes universitarios optan por aprender sobre finanzas personales conforme a la experiencia de la vida. Prefieren ir viviendo sobre la marcha, utilizando su dinero conforme lo vayan necesitando, con un futuro incierto, sin metas financieras, sin prever sus gastos, inclusive desconocen todos sus ingresos. Lo peor es que si su situación financiera anda mal o se encuentran con alguna presión financiera, tienen la creencia que por ser jóvenes pueden manejar ese estrés y pronto se terminarán los tiempos de malas rachas, sin embargo para llevar un buen manejo de la finanzas, no deben de esperar hasta la adultez, porque conforme vayas creciendo tus responsabilidades financieras aumentan y sin una previa cultura financiera saludable, es difícil disciplinar la conducta con respecto al manejo del dinero .

Planteamiento del Problema

Uno de los grandes problemas del ser humano es el manejo del dinero, los jóvenes universitarios no cuentan con una planeación del manejo del mismo y se sujetan al ingreso que generan sus padres o tutores y crean una cultura de paternalismo solo piden dinero para sus gastos, más sin embargo algunos de ellos no cuentan con un ingreso adicional, esto provoca que sus finanzas personales tengan un desequilibrio financiero, generando estrés por falta de dinero a no cubrir sus obligaciones. Es tan usual que los jóvenes no tengan un buen manejo del dinero, con celeridad llegan al extremo de sentirse presionados económicamente, orillándose ellos mismos a tomar decisiones financieras apresuradas y erróneas que más tarde lamentan, dándose cuenta que si hubieran optado por otra decisión, se hubiesen ahorrado unos cuantos pesos en el transcurso de su vida. Esas decisiones cuestan, desembolsos de dinero innecesarios, que pueden ir en aumento, provocando endeudamientos excesivos, poniendo en riesgo su patrimonio y hasta llegando enriquecer a terceras personas.

Objetivo General: Las finanzas personales de los jóvenes universitarios.

Objetivos Específicos: Las finanzas personales de jóvenes universitarios que estudian las licenciaturas de Contabilidad, Administración y Negocios Digitales en la Facultad de Contabilidad y Administración de Tecomán. Como administran su dinero los jóvenes universitarios.

Hipótesis

Quizá recuerdes la primera vez cuando estabas en la escuela que al estar formado en la fila de la tiendita te diste cuenta que no te alcanzaba para comprar lo que querías, por lo que le pediste dinero prestado a tu mejor amigo(a), con la promesa de regresárselo al día siguiente. (Banxico Educa, 2019). Lo más probable es que al día siguiente se le hubiera pagado, pero siguió siendo tu mejor amigo(a), o a lo mejor al día siguiente si le pagaste, pero te quedaste con menos dinero, reincidiendo en la misma práctica.

H.-1 A mayor conocimiento de la administración del manejo del dinero de los jóvenes universitarios, tendrán más liquidez.

H.-2 A menor conocimiento de las finanzas personales, aumentan sus riesgos de tener menos liquidez para hacerle frente a sus pasivos a corto plazo

Cuestiónate lo siguiente: ¿Mi vida sigue siendo así de simple?, ¿Cualquier amigo me prestaría dinero sin importarle la cantidad que le pida?, ¿El dinero que tengo me ajusta para todos mis gastos?, ¿Cuánto gasto a la semana? ¿En qué es en lo que gasto más? ¿Tengo deudas? ¿Con quién las tengo?, ¿Tengo dinero ahorrado? ¿Es a mí a quién le piden prestado? Aquél momento y emociones de estar en “aquella fila de la tiendita de la escuela” los encuentras fácilmente en tu vida diaria. Piénsalo un poco, a diario utilizas el dinero para pagar o comprar ¿no? y el dinero que traes en algunas ocasiones no te ajusta para lo que pretendes comprar, pero tú vida ya no es igual de sencilla a como lo eras cuando eras un pequeño.

Actualmente puede que ya tengas un empleo y percibas de un salario, o tal vez tus padres son la fuente de tus ingresos para que sobrevivas como estudiante ya sea local o foráneo inclusive hasta puedes ser el sostén de tu familia, de tal modo que empiezas a tener tú la responsabilidad de que ese dinero que percibes, eres entonces el responsable de que te ajuste todo tu dinero para todos los gastos en un tiempo determinado e inicias a ser usuario de los productos financieros que ofrece el sistema financiero mexicano

Preguntas de Investigación

¿Los jóvenes universitarios no tienen una cultura del manejo de su dinero en las finanzas personales?

¿Los jóvenes universitarios no planean el manejo de sus finanzas personales?

Justificación

Esta investigación, es de suma importancia para los jóvenes universitarios, este estudio está centrado en la administración del dinero, debido a que los jóvenes al no contar con un ingreso estable, deben de planear sus ingresos que los padres o tutores destinan a su educación, a pesar de que cuenten con una beca adicional para sus gastos personales, estos pueden ser desviados a cubrir gastos innecesarios para continuar sus estudios y eso provoca estrés de que no se pueden cubrir diferentes necesidades de pasivos y recurren al crédito familiar provocando disgustos por falta de pago de los mismos, generando problemas sociales diversos. Te puedo asegurar, que tu dinero en más de una ocasión, ha desaparecido mágicamente, no sabes cómo, ni cuándo lo gastaste; buscas en tu cartera y en tus guardaditos no encuentras la cantidad que esperabas tener, llegas a creer que lo perdiste o te robaron y no has podido comprarte aquello que tanto anhelas. Entonces tienes que recurrir a un familiar, amigo o institución financiera para que te preste un poco de dinero. Por lo que, es muy raro que a fin de semana o quincena tengas un excedente de dinero. ¿Con qué frecuencia te ocurre? ¿Cómo decides actuar? ¿Con quién acudes primero? ¿Qué emociones experimentas? Los autores de libro Cuida su dinero y mejore su economía: Finanzas Personales mencionaban algo muy interesante, que debes de aplicar “A partir de hoy, utilice las finanzas personales como medio para lograr un mejor nivel de vida y una ruta más directa hacia metas verdaderamente importantes. No hay que dejarse llevar por las circunstancias.” (Vergara, Ortiz y Brailovsky, 1997: 9) Proporcionar una educación financiera para los niños y los jóvenes es un componente importante en la transición de la niñez a la edad adulta y la formación de ciudadanos financieramente responsables. La OCDE (2012), informa que *"la educación financiera debe comenzar en la escuela. Las personas deben ser educadas acerca de los asuntos financieros lo antes posible"*.

REVISION LITERARIA

Marco Teórico

Bansefi (2012) es la "habilidad de tomar juicios informados y decisiones efectivas respecto del uso y manejo del dinero y las riquezas. Por consiguiente, la educación financiera tiene insuficiencias de habilidades y destrezas, que no les permite a las personas tomar decisiones claras en función de sus ingresos, de sus ahorros y en el caso de las personas adultas su retiro ". De acuerdo a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, la Educación Financiera, es el proceso mediante el cual, tanto los consumidores como los inversionistas financieros logran un mejor conocimiento de los diferentes productos financieros, sus riesgos y beneficios, y que, mediante la información o instrucción, desarrollan habilidades que les permiten una mejor toma de decisiones, lo que deriva en un mayor bienestar económico. OECD (2005).

Marco Histórico: Según la UNAM y Banamex, jóvenes entre 15 y 29 años tienen una baja cultura financiera ya sea por desinterés o por desconocimiento, además de ello, tienen desconfianza en el sistema bancario.

Aunque la variable Educación resultó no ser significativa; esto no significa que la educación financiera no ayude en la toma de decisiones financieras personales. Véase Rodríguez Martínez (2013).

Marco Legal: El dinero es todo aquel bien que las personas aceptan y están dispuestas a usar para comprar y vender bienes y servicios, así como para pagar sus deudas. Algunos ejemplos de dinero son: los billetes y monedas, las tarjetas de débito, y las transferencias electrónicas, entre otros. (Banco de México 2019)

Marco Geográfico: La presente investigación se desarrolló en la ciudad de Tecomán, Colima. México.

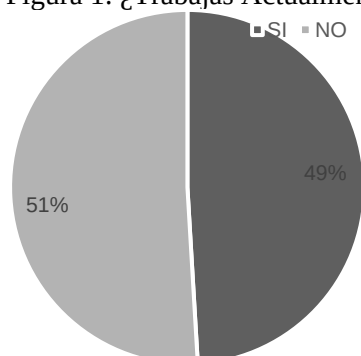
METODOLOGÍA

La investigación realizada es de manera cuantitativa, con un muestreo de **320** cuestionarios donde se obtuvieron resultados importantes del comportamiento y manejo de sus finanzas personales de los jóvenes universitarios.

Análisis y Discusión de los Resultados

De acuerdo con los resultados de los cuestionarios aplicados a jóvenes universitarios obtuvo la siguiente información (ver Figuras 1 a la Figura 6).

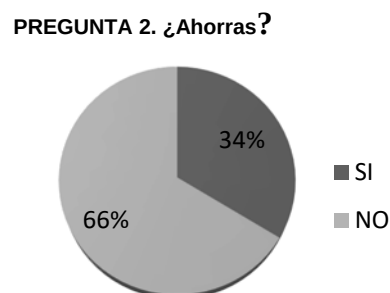
Figura 1: ¿Trabajas Actualmente?



Fuente: Elaboración Propia

Los datos arrojados en la gráfica indican que el 49 % de los jóvenes generan sus propios ingresos, teniendo la responsabilidad directa del manejo de su salario, y el 51% todavía son dependientes financieros de sus padres o tutores, sus fuentes de ingresos son ellos y deben de ajustar sus gastos a la cantidad acorde de lo que les proporciona su fuente de ingresos.

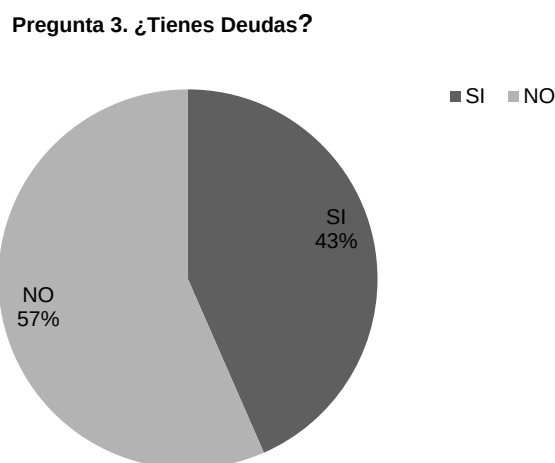
Figura 2: ¿Ahorras?



Fuente: Elaboración Propia

Los jóvenes universitarios están en contacto con el dinero, todos gastan, pero tan solo el 34% opta por destinar parte de su dinero para el ahorro. El 66% de los estudiantes universitarios no ahorra, tener una mala planeación financiera y la falta de metas financieras en los jóvenes propician la falta de disciplina para ahorrar.

Figura 3: ¿Tienes Deudas?

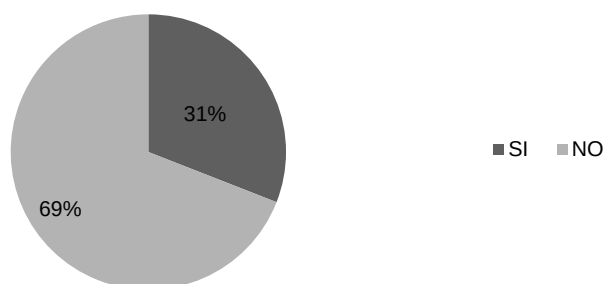


Fuente: Elaboración Propia

Sin embargo, adquirir deudas a temprana edad es más fácil que ahorrar, el 43% tiene deudas dándonos un 9% arriba de los jóvenes ahorradores. El 43% ya tiene presiones financieras que son las causantes de estrés, en ocasiones por no alcanzar a cubrir sus pagos y pueden influir de manera negativa en la toma de decisiones, inclusive para cubrir las deudas pendientes contraen nuevas deudas, por el contrario, el 57% se encuentra sin deudas, y el 43% no tiene deudas, pero tampoco ahorra.

Figura 4: ¿Cuentas con Tarjeta de Crédito?

Pregunta 4. ¿Cuentas Con Tarjeta de Crédito?

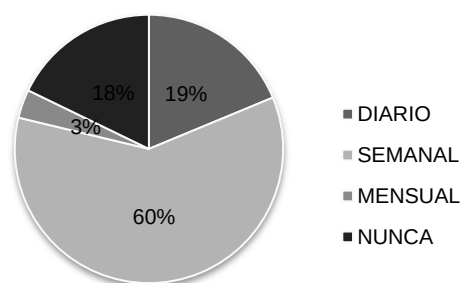


Fuente: Elaboración Propia

La tarjeta de crédito es un instrumento de la institución financiera de tu preferencia, que te permite realizar compras sin la necesidad de contar con fondos en tu cuenta bancaria, puede ser de gran utilidad, si se utiliza de manera responsable e inteligente, no obstante, un uso inadecuado y descontrolado podrá lastimar tus finanzas, provocando el aumento exponencial de tus pasivos. Los resultados obtenidos por esta grafica indican que 31% de los jóvenes universitarios son usuarios financieros activos de las tarjetas de crédito y corren el riesgo de contraer endeudamientos si no tienen un buen manejo de ella.

Figura 5: ¿Cómo Elaboras tu Presupuesto Personal?

PREGUNTA 5. ¿Cómo Elaboras Tu Presupuesto Personal?

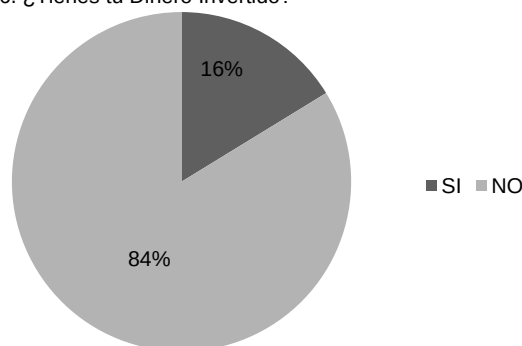


Elaboración propia

La grafica nos muestra que el 3% tiene conciencia de sus gastos e ingresos de forma mensual, el 60% que es la mayoría prefiere tener ese control semanal, el 19% opta por hacerlo diario y no es un dato muy alentador debido a que están gastando su dinero al día y eso no les permite fijarse metas a largo plazo por ultimo tenemos que un 18% nunca lleva a cabo un registro de cuáles son sus ingresos e ingresos, provocando que su vida financiera sea siempre incierta para ellos.

Figura 6: ¿ Tienes tu Dinero Invertido?

Pregunta 6. ¿Tienes tu Dinero Invertido?

*Fuente: Elaboración Propia*

Tener nuestro dinero generando más dinero es algo que suena muy difícil e inclusive lejano, sin embargo, al no contar con una pertinente educación financiera se desconoce en qué invertir, cómo y dónde se puede invertir el dinero. De los encuestados solo el 16% tiene su dinero invertido y el 84% no tienen.

CONCLUSIONES

Tomando como factor para determinar si los jóvenes tienen saludable sus finanzas el ahorro, la inversión, y deudas. A razón del ahorro y la inversión: solo el 30% de los jóvenes universitarios encuestados, llevaban un buen manejo de su dinero, pero el 70% restante no invierte, ni ahorra, si bien, partiendo de esta comparativa, el factor de deudas que tienen actualmente, si saben manejar sus finanzas correctamente 43.5% de los jóvenes universitarios encuestados, porque son 34% los ahorradores, 16% los que invierten y 57% los que están libres de deudas. No obstante, no saben manejar sus finanzas 56.5% de los jóvenes universitarios encuestados, no ahorran el 66%, 84% no invierten y 43% tienen deudas actualmente.

Recomendaciones Para Jóvenes Universitarios

Planear sus finanzas personales, empezar por trazar objetivos y metas por alcanzar, crear tú proyecto de vida, dejar de vivir al día y ajustándote a las circunstancias del momento dándole así un buen manejo a tu dinero. No crearse pasivos que no se puedan cubrir. Realizar tu presupuesto personal. Actualmente, es más sencillo encontrar información acerca de cualquier tema, investigar cuales son las herramientas que mejoren tú área de conocimiento financiero. Aprovecha toda la información que puedes llegar a obtener. Existen recursos online didácticos e accesibles para todos para que desarrolles tus capacidades financieras. Banxico Educa, es el portal de educación del Banco de México. En el podrás encontrarás información y material educativo para fortalecer tus competencias económicas y financieras. En Mis Finanzas puedes consultar los siguientes recursos: El dinero y yo, Mi patrimonio, Mi presupuesto, Mi ahorro e inversión, Mis créditos, Mis seguros. La banca Múltiple, ofrecen a las personas físicas, aprender los conceptos básicos de las finanzas personales con divertidos juegos y retos. Su programa de educación financiera virtual, tiene objetivo de informarte sobre el contexto económico del país para tomar mejores decisiones financieras.

Contribuyendo para que seamos una generación informada, sin miedo, con una actitud positiva y responsable, ayuda a desarrollar habilidades y crear mayor conciencia sobre los riesgos financieros, podrás tomar decisiones con confianza para mejorar tu bienestar económico. Y no solo existen esos recursos, existe más material de educación financiera en línea que te ayudará para que tener unas finanzas saludables. Como se mencionó anteriormente las finanzas, es un área del conocimiento marginado y eso debe de cambiar, empecemos a cultivar nuestra mente en cuestiones financieras, dejar de creer que las finanzas solo son aplicadas para las grandes empresas, empresarios, inversionistas, los estudiantes de economía, finanzas o

el gobierno. el estudiante universitario debe prestarles atención a tus finanzas personales. Trazar metas y objetivos financieros que ayuden a un buen manejo del dinero.

REFERENCIAS

BANCOMER (2019, Marzo, 22). Educación Financiera.

<https://www.educacionfinancierabancomer.com/>

BANXICO EDUCA (2019, Marzo, 21). Mis Finanzas.

http://educa.banxico.org.mx/mis_finanzas/mis-finanzas.html

BANXICO EDUCA (2019, Marzo, 21). Mis Finanzas: *Mis créditos*.

http://educa.banxico.org.mx/mis_finanzas/mis-creditos-mis-finanzas.html

CONDUSEF (2019, Marzo, 22). Proteja su dinero: De la A a la Z (2019, Marzo, 21)

<https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/1044-de-la-a-a-la-z>

HSBC (2019, Marzo, 22). Educación Financiera HSBC – HSBC México.

<https://www.hsbc.com.mx/educacion-financiera/#inicio>

SANTANDER (2019, Marzo, 22). Programa de Educación Financiera - ABM.

<https://www.santander.com.mx/NuevaVersion/modal/educacion-financiera/mide/>

Vergara, G. Ortiz, A. y Brailovsky A. (1997) *CUIDE SU DINERO Y MEJORE SU ECONOMIA: Finanzas personales*. México: McGraw-Hill.

OECD. *La educación financiera como pilar para el desarrollo financiero de los países*

(2008). <http://www.finlitedu.org/database/view/24/> (fecha de consulta 6 de enero de 2016).

OECD. 2005. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

LA GESTIÓN POR PROCESOS EMPRESARIALES Y EL DESEMPEÑO DE LOS TRABAJADORES: EMPRESA AUTOMOTRIZ DE RAMOS ARIZPE, COAHUILA, MÉXICO

Roldán Rodríguez Ruiz, Universidad Autónoma de Coahuila
Jesús Alberto Montalvo Morales, Universidad Autónoma de Coahuila
Yazmín Guadalupe Cervantes Ávila, Universidad Autónoma de Coahuila
Francisco Javier García Rincón, Universidad Autónoma de Coahuila
Baltazar Rodríguez Villanueva, Universidad Autónoma de Coahuila

RESUMEN

El enfoque basado en procesos es un principio de gestión fundamental para la obtención de resultados empresariales, sin embargo, la ausencia de atención a los procesos trae consigo obsolescencia, altos costos y falta de adaptación a las demandas, es por esto que para optimizar su desempeño, toda organización necesita evaluar sus operaciones, acciones que le permitirán establecer un mejoramiento que debe ser continuo y constante. El objetivo principal de la investigación es analizar la relación que existe entre la gestión de procesos empresariales con el desempeño de los trabajadores del Departamento de Manufactura de una empresa automotriz de Ramos Arizpe, Coahuila. Para lograrlo, se utilizó un cuestionario estructurado, considerando la gestión de procesos como variable independiente con 17 indicadores y el desempeño de los trabajadores como variable dependiente con 13 indicadores y se aplicó a 86 trabajadores. El tipo de estudio es descriptivo, correlacional y transversal. Los resultados muestran que las fortalezas de la empresa se manifiestan en la optimización de los costos de los procesos, la disminución en los tiempos de los procesos así como la búsqueda de utilidad por empleado. Sobresale el apoyo para generar nuevas ideas, así como a la innovación. En contraste, se presentan oportunidades de mejora en relación al acceso a la información, el conocimiento compartido y el ambiente de apoyo. Utilizando Rho de Spearman, se comprueba la hipótesis planteada en el sentido de que existe relación estadística, positiva y significativa entre la gestión por procesos empresariales y el desempeño de los trabajadores.

PALABRAS CLAVES: Procesos, Gestión de Procesos, Indicadores de Gestión, Evaluación del Desempeño

ABSTRACT

The process-based approach is a fundamental management principle to obtain business results, however, the absence of attention to the processes brings with it obsolescence, high costs and lack of adaptation to demands, that's why to optimize its performance, all the organization needs to evaluate its operations, actions that will allow to establish an improvement that must be continuous and constant. The main objective of this research is to analyze the relationship between business process management and the performance of workers in the Manufacturing Department of an automotive company in Ramos Arizpe, Coahuila. To achieve this, a structured questionnaire was used, considering process management as an independent variable with 17 indicators and the performance of workers as a dependent variable with 13 indicators, and it was applied to 86 workers. The type of study is descriptive, correlational and cross-sectional. The results show that the strengths of the company are manifested in the optimization of the costs of the processes, the decrease in the times of the processes as well as the search for profit per employee. Support to generate new ideas, as well as innovation, stands out. In contrast, there are opportunities for improvement in relation to access to information, shared knowledge, and the supportive environment.

Using Spearman's Rho, the hypothesis raised in the sense that there is a statistical, positive and significant relationship between management by business processes and worker performance is tested.

JEL: J24, L23, M11, M12, M54

KEY WORDS: Processes, Process Management, Management Indicators, Performance Evaluation.

INTRODUCCIÓN

La gestión por procesos se reafirma como uno de los principios fundamentales para una gestión excelente, ya que simplifica y ordena los flujos de trabajo, facilita las tareas del personal, y centra sus esfuerzos en la satisfacción de los usuarios. Sea en una empresa de manufactura o de servicios, la gestión por procesos proporciona información necesaria para identificar los que necesitan ser mejorados o rediseñados. (Ricardo Cabrera, Medina, Nogueira, & Núñez, 2015). Otro de los aspectos fundamentales es la gestión y evaluación del recurso humano, pues se busca medir, controlar, mejorar y canalizar los esfuerzos del personal hacia un objetivo común. Sin embargo, muchas organizaciones responden con nuevos productos y no con el mejoramiento de sus procesos. Con el tiempo, la ausencia de atención a los procesos trae consigo obsolescencia, altos costos y falta de adaptación a las demandas. Particularmente, en el caso de la empresa que nos ocupa, exceptuando algunas mejoras puntuales, no ha habido una transformación organizacional; no se conoce con exactitud la influencia del modelo de gestión por procesos implantado y su relación con el desempeño de los trabajadores. No se han identificado áreas de oportunidad en donde se pueda mejorar los procesos utilizados y no se han determinado los elementos críticos que fortalezcan los objetivos estratégicos de la organización. El objetivo principal de la investigación es analizar la relación que existe entre la gestión de procesos empresariales con el desempeño de los trabajadores del Departamento de Manufactura de una empresa automotriz, en el corredor industrial de Ramos Arizpe, Coahuila. Este documento está estructurado de la siguiente manera: al inicio se presenta la revisión literaria que brinda el soporte conceptual, después se presenta la metodología que describe el tipo y el diseño del trabajo de investigación, así como los procedimientos para diseñar el instrumento de medición, posteriormente se incluye la sección de los resultados obtenidos y finalmente las conclusiones.

REVISIÓN DE LITERATURA

La gestión por procesos es esencial en la mejora, fundamentalmente por la oportunidad que brinda de gestionar de manera eficaz los procesos empresariales. Sea en una empresa de manufactura o de servicios, proporciona información necesaria para identificar los que necesitan ser mejorados o rediseñados. (Ricardo Cabrera, Medina, Nogueira, & Núñez, 2015). El enfoque basado en procesos es un principio de gestión básico y fundamental para la obtención de resultados en las empresas, es por esto que para optimizar su desempeño, toda organización necesita evaluar sus operaciones organizacionales, acciones que le permitirán gestionar sus actividades y, de ese modo, establecer un mejoramiento que debe ser continuo y constante en el tiempo. El mejoramiento de procesos es una forma efectiva para gestionar una organización en cualquier nivel y para el apoyo en el logro de sus objetivos generales (Gardner, 2001). A pesar que desde los inicios de la revolución industrial, se habla de procesos, no es sino hasta finales del siglo XX, que se entiende que la gestión o gerencia por procesos como disciplina proviene del desarrollo de los conceptos y aplicaciones del mundo de un sistema de gestión de calidad. Para algunos autores como Maldonado, fue a partir de la década de los 80 cuando, a raíz del modelo japonés (Sistema de Producción Toyota), y de la aparición de normas internacionales de calidad principalmente, cuando se impulsó la implantación de un sistema estructural basado en la gestión por o de procesos, (Maldonado J. , 2018). Otros autores mencionan que en la evolución del pensamiento administrativo y el desarrollo de los conceptos de calidad, se encuentran algunas referencias hacia la gestión por procesos, pero solo a partir de 1990, se empiezan a encontrar conceptos más precisos que explican el enfoque de procesos y las metodologías y técnicas para su implementación, (Ricardo Cabrera, Medina, Nogueira, & Núñez, 2015).

Una organización por procesos interrelaciona todos los procesos y los alinea hacia el logro de la satisfacción del usuario. Para (Andreu & Martínez, 2011) las diferencias entre la gestión funcional o por procesos son importantes y reflejan el grado de mejoría que puede lograr una organización. En una organización basada en la gestión por procesos, las diversas áreas trabajan de forma coordinada e interrelacionada, mejorando aspectos como la comunicación interna, se evitan actividades redundantes o duplicadas y se centra especialmente en los procesos que contribuyen con valor para la organización, con enfoque en el cliente o consumidor.

Existen diferentes conceptos para definir los procesos, (Maldonado J. , 2018) , menciona que un proceso puede ser definido como un conjunto de actividades interrelacionadas entre sí que, a partir de una o varias entradas de materiales o información, dan lugar a una o varias salidas también de materiales o información con valor añadido. Esto se logra mediante una gestión eficiente de recursos que pueden incluir personal, finanzas, instalaciones, equipos, técnicas y métodos. Las normas internacionales ISO-9000 conceptualizan un proceso como “conjunto de actividades mutuamente relacionadas o que interactúan, las cuales transforman elementos de entrada en resultados” (ISO 9001: 2008., 2008), Oscar Barros hace una importante distinción, al introducir el concepto de valor agregado en la definición de proceso, señalando que “un proceso es un conjunto de tareas lógicamente relacionadas que existen para conseguir un resultado bien definido dentro de un negocio; por lo tanto, toman una entrada y le agregan valor para producir una salida. Los procesos tienen entonces clientes que pueden ser internos o externos, los cuales reciben a la salida, lo que puede ser un producto físico o un servicio” (Barros, 1994). Otra contribución importante es la de Thomas Davenport, uno de los pioneros de la reingeniería, quien señala que un proceso es “un conjunto estructurado, medible de actividades diseñadas para producir un producto especificado, para un cliente o mercado específico. Implica un fuerte énfasis en cómo se ejecuta el trabajo dentro de la organización, en contraste con el énfasis en el qué, característico de la focalización en el producto” (Davenport, 1993).

(Pérez, 2010) manifiesta que una sencilla definición de proceso es una “secuencia (ordenada) de actividades (repetitivas), cuyo producto tiene valor para su usuario o cliente”. Todo proceso consta de tres elementos:

Un input (entrada principal). Es el producto con unas características objetivas que responde al estándar o criterio de aceptación definido.

La secuencia de actividades. Aquellos factores, medios y recursos con determinados requisitos para ejecutar el proceso siempre bien a la primera.

Un output (salida). Es el producto con la calidad exigida por el estándar del proceso. La salida es un producto que va destinado a un usuario o cliente (externo o interno). El output final de los procesos de la cadena de valor es el input o una entrada para el proceso del cliente.

Al analizar los procesos en una organización se pueden identificar diversas clases dependiendo del tipo de rol que tienen en la cadena de valor. Para (Tovar & Mota, 2007), se dividen en procesos clave y procesos de soporte; sin embargo, (Cervera, 2002), adoptando una postura de gestión de calidad, identifica cuatro tipos de procesos: estratégicos, operativos, de apoyo y de medida: No obstante, para la organización por procesos pueden identificarse tres tipos principalmente, tal como lo señala la norma ISO (ISO, 2015) estos serían los procesos de dirección, los procesos sustantivos o agregadores de valor, y los procesos adjetivos o de soporte.

(Tovar & Mota, 2007), señalan que la gestión por procesos es la metodología mediante la cual se identifican, definen, interrelacionan, optimizan, operan y mejoran los procesos de una organización. Para estos autores, este tipo de manejo permite una administración completa de todas las actividades y procedimientos que “agregan valor” a los bienes o servicios en beneficio de clientes, éstos pueden ser externos e internos; superando así el enfoque tradicional basado solamente en la supervisión de los departamentos. Entre

algunas de las contribuciones más recientes sobre el tema se puede mencionar que la gestión por procesos parte de la necesidad de alinear los procesos con la estrategia, la misión y los objetivos de la institución (Moreira, 2013) (Alonso Torres, 2014), y el fundamental protagonista en la ejecución son los propios procesos empresariales (Ricardo Cabrera, Procedimiento para la Mejora Continua de los Procesos de la Empresa de Productos Lácteos Escambray, 2009) (Álvarez Suarez, 2011).

En esta dirección aparece el concepto sobre control de gestión y que (Abad Avango, 2001), lo define como “un instrumento gerencial, integral y estratégico que, apoyado en indicadores, índices y cuadros producidos en forma sistemática, periódica y objetiva, permite que la organización sea efectiva para captar recursos, eficiente para transformarlos y eficaz para canalizarlos”.

En la realidad, los recursos son lo fundamental en las organizaciones, por tanto, de la manera como se gestionen, va a depender el éxito de la misma. En tal sentido la gestión de los recursos humanos adquiere una importancia sustantiva. Las organizaciones están integradas por el talento humano, constituido por un conjunto de personas, las cuales, independientemente de la actividad realizada, contribuyen al logro de los objetivos organizacionales. (Bateman & Snell, 2009), exponen que la gerencia de recursos humanos en las organizaciones, “ha desempeñado una función estratégica vital a medida que las organizaciones intentan competir a través de la gente”. La gestión es la forma en que las organizaciones alinean los esfuerzos y recursos para alcanzar los objetivos, (Ramírez & de Lezaeta, 2013). En este sentido, la gestión del recurso humano juega un papel relevante en su cumplimiento; esta gestión busca medir, controlar, mejorar y canalizar los esfuerzos del personal hacia un objetivo común. Al respecto, la medición de la gestión de los recursos humanos es un pilar fundamental para fortalecer el posicionamiento de la organización. Por esta razón se incorporó en este trabajo de investigación el concepto de evaluación del desempeño de los trabajadores como una variable que puede ser influida por la gestión de procesos empresariales. De acuerdo con Chiavenato, uno de los aspectos fundamentales de la gestión del recurso humano, se encuentra representado por la evaluación del desempeño, la cual permite supervisar cómo un trabajador realiza cada una de sus funciones designadas, siendo este un proceso de medición o supervisión continua, formal o informal de la eficiencia y eficacia con la cual un trabajador realiza sus actividades. (Chiavenato, 2007), define la evaluación del desempeño como: “una apreciación sistemática del desempeño de cada persona en el cargo o del potencial de desarrollo futuro”.

METODOLOGÍA

Esta investigación está caracterizada como un estudio descriptivo-correlacional, ya que de acuerdo con (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014), un estudio de tipo descriptivo-correlacional proporciona información explicativa que conlleva a un entendimiento y se caracteriza por ser altamente estructurado. En este trabajo de investigación se utilizó un enfoque cuantitativo (Creswell, 2011) (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) (Mertens, 2010), ya que se recabaron los datos por medio de un cuestionario y se analizaron los mismos con herramientas de la estadística descriptiva e inferencial. Por la temporalidad (horizonte) de la recolección de los datos la investigación es transeccional o transversal ya que en este tipo de diseños de investigación se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. La recolección de los datos de este trabajo, ocurrió en un periodo específico de tiempo (mes de Junio de 2020). La población identificada corresponde al Departamento de Manufactura con un total de 240 trabajadores. Se decidió utilizar un muestreo probabilístico en donde los sujetos integrantes de la población tienen la misma posibilidad de ser seleccionados. Para esta población, la determinación del tamaño de la muestra, se llevó a cabo utilizando la calculadora de muestras, considerando un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 10%, el resultado fue de 69 encuestas por levantar, sin embargo se aplicaron 86 cuestionarios. Respecto a la determinación de las variables, se consideró como variable independiente la gestión por procesos y como variable dependiente el desempeño de los trabajadores. Con la finalidad de demostrar la relación que existe entre estas variables, se estableció la siguiente hipótesis:

H01 La gestión por procesos empresariales implantada en el Departamento de Manufactura (Servicios Administrativos de Apoyo) de la empresa automotriz, se relaciona directa, significa y positivamente con el desempeño de los trabajadores. Para el diseño del instrumento de medición, se tomaron en cuenta las siguientes consideraciones: en la revisión de la literatura se encontró un instrumento propuesto por (Pedraza, Lavín, Marmolejo, Vasconcelo, & J., 2017), que mide el capital intelectual en tres dimensiones, capital humano, capital estructural y capital relacional. Al instrumento se le hicieron las pruebas estadísticas de confiabilidad y consistencia como el Alpha de Cronbach y el Análisis Factorial Exploratorio, por parte de esos autores. Los resultados fueron aceptables, quedando 54 indicadores: 20 para capital humano, 17 para capital estructural y 17 para capital relacional. En el caso particular de este trabajo de investigación, para medir la gestión de procesos y dada la similitud de conceptos en la revisión teórica, se tomaron los 17 indicadores propuestos por estos autores para medir el capital estructural. Por otra parte, para medir la evaluación del desempeño de los trabajadores, se tomaron dos de los cuestionarios propuestos por (Chiavenato, 2007), utilizando el método de escalas gráficas (que permite una visión integral y resumida de los factores de evaluación). Prueba de Hipótesis. Para la prueba de hipótesis se optó por utilizar una estrategia estadística no paramétrica consistente en el análisis del coeficiente de correlación Rho de Spearman, que permite ver el grado de relación respecto a las variables clave que tienen influencia, en este caso: la gestión de procesos empresariales, con el desempeño de los trabajadores, esta situación como se mencionó, precisó de la utilización de una prueba de correlación no paramétrica para variables cualitativas con nivel de medición ordinal y/o nominal.

RESULTADOS

Análisis de la Gestión por Procesos Empresariales. La variable de gestión de procesos empresariales considera 17 indicadores con 5 opciones de respuestas. Para determinar la calificación de cada indicador se consideraron los puntos asignados para cada opción de respuestas, dependiendo de la siguiente escala: (Totalmente en Desacuerdo 1 punto; En Desacuerdo 2 puntos; Ni en Acuerdo ni en Desacuerdo 3 puntos; De Acuerdo 4 puntos y Totalmente de Acuerdo 5 puntos). La Tabla 1 presenta el concentrado de calificaciones (expresadas en porcentajes), para cada uno de los 17 indicadores considerados.

En base a las respuestas de los trabajadores con las puntuaciones más altas estarían en un 83.95% de acuerdo en que la empresa busca optimizar los costos de los procesos, y en un porcentaje de 81% se ubica la disminución de los tiempos de los procesos y la búsqueda de aumentar la utilidad por empleado. Sobresale con un 77.67% el apoyo de la empresa para generar nuevas ideas, así como el apoyo a la innovación con un 76.51%. En contraste, los trabajadores están con un 59% de acuerdo en que la empresa presenta graves problemas de burocracia y una distancia muy marcada de un puesto a otro dentro de la empresa, que son las calificaciones más bajas. En porcentajes aceptables se encuentran la eficiencia de la empresa con un 77.21%, el acceso a la información y el conocimiento con un 76% y el ambiente de apoyo con un 74%. Análisis del Desempeño de los Trabajadores. Como se mencionó en la metodología, para la evaluación del desempeño de los trabajadores se consideró 2 (dos) criterios de evaluación, utilizando el método de escalas gráficas:

Tabla 1: Gestión de Procesos Empresariales: Concentrado de Calificaciones por Indicador

Indicador	Calificación	Indicador	Calificación	Indicador	Calificación
1.- Se busca reducir el costo de cada proceso en la empresa.	79.06	7.- En la organización se ponen en práctica las nuevas ideas.	75.81	13.- La empresa presenta graves problemas de burocracia.	58.84
2.- La empresa busca optimizar los costos de procesos para incrementar la utilidad.	83.95	8.- En la empresa se apoya al desarrollo de nuevas ideas.	77.67	14.- Existe una distancia muy marcada de un puesto a otro dentro de la empresa.	59.53
3.- La empresa busca aumentar la utilidad por empleado.	80.93	9.- La empresa desarrolla la mayor parte de las ideas en su campo.	74.19	15.- Se percibe un ambiente de apoyo a la empresa.	73.95
4.- La utilidad por empleado es idónea.	70.69	10.- La empresa es eficiente.	77.21	16.- En la empresa se comparte el conocimiento.	75.58
5.- Se busca disminuir los tiempos de los procesos.	80.46	11.- Los sistemas con los que cuenta la organización permiten un fácil acceso de la información.	76.05	17.- La información está al alcance de todos los puestos y áreas de la empresa.	73.25
6.- El tiempo incurrido de los procesos de esta empresa es el adecuado.	70.23	12.- Los procesos apoyan la innovación de la empresa.	76.51		

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de las encuestas RRR 2020

El desempeño por función en 4 (cuatro) dimensiones: Producto, Calidad, Conocimiento del Trabajo y Cooperación y 3 (tres) características individuales: Comprensión de las situaciones, Creatividad y Capacidad de Realización. Para las respuestas se utilizó una escala de 5 opciones: malo, tolerable, regular, bueno y óptimo. La Tabla 2 muestra las calificaciones obtenidas para cada uno de los indicadores mencionados de acuerdo al concentrado de puntuaciones de las respuestas de los trabajadores.

Tabla 2: Concentrado de Respuestas: Desempeño de la Función y Características Individuales

Producto	Calidad	Conocimiento del Trabajo	Cooperación	Comprensión de las Situaciones	Creatividad	Capacidad de Realización
80.23 %	78.37 %	86.28 %	84.65 %	84.42 %	82.79 %	80.69 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de las encuestas RRR 2020

En base a las respuestas de los encuestados el factor menos favorecido con 78.37% es la Calidad, representado por la exactitud, esmero y orden en el trabajo ejecutado, (no obstante que 61 trabajadores que representan el 71 % manifestaron ejecutar su trabajo bastante exacto, incluso excepcionalmente, 25 empleados que integran el 29% reconocieron tener una exactitud y esmero regular incluso parcialmente satisfactorio. Otro de los factores con menos puntuación es el Producto con un 80.23%, caracterizado por el volumen y cantidad de trabajo ejecutados normalmente, en este sentido, 63 trabajadores (73%) afirman que el volumen y cantidad del trabajo va más allá de lo exigido, 23 encuestados (27%) admiten satisfacer sólo lo exigido sin ir más allá, incluso por debajo de lo exigido. En cambio los factores mejor evaluados están representados por el Conocimiento del Trabajo con un 86.28%. En este sentido, 76 de los trabajadores (88%) consideran que cuentan con un alto grado de conocimiento de su trabajo y solo 12 empleados (12%) admite saber lo suficiente de su trabajo e incluso necesitar capacitación. Una situación a resaltar es el contraste entre el alto grado de Conocimiento del Trabajo que los empleados dicen tener y el volumen y cantidad del Producto ejecutados normalmente, que es uno de los factores con menos puntuación. Otro de los factores mejor evaluados es la Cooperación con una calificación del 84.65%, lo cual demuestra la buena actitud hacia la empresa, los jefes y sus colegas así como el trabajo en equipo y espíritu de colaboración. Casi con la misma calificación de un 84.42% se sitúa la Comprensión de las Situaciones que refieren el grado con que los trabajadores perciben los problemas y su capacidad de percepción, así como la de aceptar tareas. El segundo criterio para evaluar el desempeño de los trabajadores contempla 6 (seis) factores de

evaluación/atributos personales: Producción, Calidad, Responsabilidad, Cooperación, Sentido Común y Presentación Personal, cuyas respuestas se manejaron en una escala de 5 (cinco) opciones. La Tabla 3 revela las calificaciones obtenidas para cada uno de los indicadores mencionados de acuerdo al concentrado de puntuaciones de las respuestas de los trabajadores.

Tabla 3: Concentrado de Respuestas: Atributos Personales

Producción	Calidad	Responsabilidad	Cooperación	Sentido Común	Presentación Personal
79.30 %	77.67 %	83.25 %	83.95 %	83.48 %	83.25 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de las encuestas RRR 2020

El aspecto personal menos favorecido, o con calificación más baja (77.67 %) es la Calidad, la cual está caracterizada por la exactitud, frecuencia de los errores, la presentación, el orden y el esmero del servicio del empleado. Si bien es cierto que 67 trabajadores que representan el 78 % contestaron que siempre hacen bien su trabajo e incluso que su trabajo demuestra un cuidado excepcional, existen 19 encuestados es decir el 22 % que manifestaron que en general trabajan con cuidado o incluso a veces dejan que desear. Otro de los factores menos evaluados con un 79.30 % fue la Producción que identifica el trabajo producido o la cantidad de servicios realizados; en el mismo sentido, 65 trabajadores que representan el 76% confirmaron mantener siempre una buena producción o incluso dar cuenta de un volumen realmente sobresaliente, pero por otra parte 21 trabajadores que conforman el 24% restante señalan que su producción es satisfactoria sin nada en especial o incluso es apenas aceptable.

En contraste y algo que confirma los resultados del primer cuestionario los factores mejor evaluados son la Cooperación con un 83.95 % la cual comprende la actitud y voluntad para colaborar, la ayuda que presta a sus colegas y la manera en que acata órdenes y con un 83.48% el Sentido Común e Iniciativa que refiere la toma de decisiones y la capacidad de resolver problemas. Prueba de Hipótesis. El método Rho de Spearman fue seleccionado de una gama de diferentes métodos estadísticos posibles para la extracción de resultados, en particular, aquel que resultaba más congruente con el tipo de datos manejados y con la naturaleza y diseño mismo de la investigación. La regla de decisión para este método es que si $p \leq 0.05$ se rechaza H_0 (hipótesis nula) El nivel de significancia que se establece en ciencias sociales normalmente es 0.05, este puede variar en la regla de decisión a 0.01 y 0.001, si se requiere mayor certeza en la prueba de hipótesis. Las respuestas de cada una de las variables consideradas fueron procesadas y analizadas mediante el software SPSS, en el cual se construyó y está asentada la base de datos. Al analizar las correlaciones que contrasta las variables gestión por procesos con desempeño de los trabajadores; los resultados revelan una relación lineal estadísticamente significativa, moderada y directamente proporcional (positiva) entre la mayoría de los ítems. Aquí algunos de los más significativos en donde $p < 0.05$. (En donde r_S es el coeficiente Rho de Spearman y p = nivel de significancia)

Los Sistemas facilitan acceso a la Información con Producto, Volumen y Cantidad ($r_S 0.496^*$, $p = 0.021$).
La Información está al alcance con Grado de Conocimiento ($r_S 0.570^{**}$, $p = 0.008$).

La empresa es eficiente con Cooperación ($r_S 0.602^{**}$, $p = 0.005$).

Los Procesos apoyan la Innovación con Cooperación ($r_S 0.520^*$, $p = 0.016$).

Se Disminuyen los Tiempos de los Procesos con Comprensión (Percepción) ($r_S 0.540^*$, $p = 0.012$).

La empresa desarrolla Nuevas Ideas con Creatividad, Empeño Creativo ($r_S 0.512^*$, $p = 0.018$).

La Información está al Alcance con Creatividad, Empeño Creativo ($r_S 0.568^{**}$, $p = 0.008$).

Decisión: Se acepta H01: Existe relación significativa y positiva entre la gestión por procesos empresariales y el desempeño de los trabajadores del Departamento de Manufactura de la empresa automotriz analizada en el corredor industrial de Ramos Arizpe, Coahuila.

CONCLUSIONES

Se puede concluir que respecto a los indicadores utilizados en la gestión de procesos, las fortalezas de la empresa se manifiestan en la optimización de los costos de los procesos, la disminución en los tiempos de los procesos así como la búsqueda de utilidad por empleado. Otros aspectos que sobresalen son el apoyo de la empresa para generar nuevas ideas, así como el apoyo a la innovación. En contraste, las áreas de oportunidad para esta empresa de acuerdo a las respuestas de los trabajadores es que tiene problemas de burocracia y una distancia muy marcada de un puesto a otro. Aunque con calificaciones más aceptables también se presentan oportunidades de mejora en relación al acceso a la información, el conocimiento compartido y el ambiente de apoyo.

Con referencia al desempeño de la función de los trabajadores los factores mejor evaluados están representados por el conocimiento del trabajo pues el 88% consideran que cuentan con un alto grado de conocimiento de su trabajo y el 12% admite saber lo suficiente de su trabajo e incluso necesitar capacitación. Otro de los factores mejor evaluados es la cooperación, lo cual demuestra la buena actitud hacia la empresa, los jefes y sus colegas así como el trabajo en equipo y espíritu de colaboración. Las áreas de oportunidad para la empresa (factores con menos puntuación) están en la cualidad, representado por la exactitud, esmero y orden en el trabajo ejecutado, ya que el 29% reconocieron tener una exactitud y esmero regular incluso parcialmente satisfactorio. Otro de los factores con menos puntuación es el producto, caracterizado por el volumen y cantidad de trabajo ejecutados normalmente, en este sentido, el 27% de los empleados admiten satisfacer sólo lo exigido sin ir más allá, incluso por debajo de lo exigido. Una situación a resaltar es el contraste entre el alto grado de conocimiento del trabajo que los empleados dicen tener y el volumen y cantidad del producto ejecutados normalmente, que es uno de los factores con menos puntuación.

Respecto a los atributos personales del desempeño mejor evaluados son la cooperación la cual comprende la actitud y voluntad para colaborar, la ayuda que presta a sus colegas y la manera en que acata órdenes y el sentido común e iniciativa que refiere la toma de decisiones y la capacidad de resolver problemas. En contraste las áreas de oportunidad de la empresa son la calidad, la cual está caracterizada por la exactitud, frecuencia de los errores, la presentación, el orden y el esmero del servicio del empleado (el 22 % manifestó que en general trabajan con cuidado o incluso a veces dejan que desear). Otro de los factores con menos puntuación fue la producción que identifica el trabajo producido o la cantidad de servicios realizados (el 24% señala que su producción es satisfactoria sin nada en especial o incluso es apenas aceptable). Finalmente, se concluye que las respuestas a la hipótesis inicial que plantea la existencia de una relación significativa entre los procesos empresariales, con el desempeño de los trabajadores, fue aceptada y validada al establecerse estadísticamente una correlación positiva y significativa entre las variables.

REFERENCIAS

Abad Avango, D. (2001). Control de Gestión, Metodología para diseñar, validar e implantar sistemas de control de gestión en entidades del sector público. Bogotá, Colombia: INTERCONED Editores, 4^o Edición.

Alonso Torres, C. (2014). Orientaciones para implementar una gestión basada en procesos. Ingeniería Industrial, XXXV(2), 161-172.

Álvarez Suarez, A. (2011). Gestión por procesos. Ediciones de la Universidad de Oviedo.

- Andreu, E., & Martínez, R. (2011). *Cómo gestionar una PyMe mediante el Cuadro de Mando*. Madrid, España: ESIC Editorial.
- Barros, O. (1994). *Reingeniería de Procesos de Negocio*. Chile: Editorial Dolmen.
- Bateman, T., & Snell, S. (2009). *Administración: Liderazgo y Colaboración, en un Mundo Competitivo*. México: Editorial Mc Graw Hill 8ª Ed.
- Cervera, J. (2002). *La Transición a las Nuevas ISO 9000:2000 y su Implantación*. Madrid, España: Ediciones Diaz de Santos.
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de Recursos Humanos, El Capital Humano de las Organizaciones*. México, D.F.: Mc Graw Hill Interamericana, 8ª Edición.
- Creswell, J. (2011). *Educational research: Planning, conducting and evaluating quantitative and qualitative Research* (4 ed.). Boston: Pearson Education.
- Davenport, T. (1993). *Process Innovation. Reengineering work through information technology*. Harvard business School PressBorton.
- Gardner, R. A. (2001). Resolving the Process Paradox. *Quality Progress* 34, 51-59.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ª ed.). México: McGraw-Hill Education.
- ISO. (2015). *Sistemas de Gestión de la Calidad - Fundamentos y Vocabulario*. Obtenido de ISO 9000:2015: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-4:v1:es>.
- ISO 9001: 2008. (2008). *Norma Internacional ISO 9001: 2008*. Obtenido de Secretaria Central de ISO: www.iso.org
- Maldonado, J. (2018). *Gestión de Procesos (o Gestión por Procesos)*. Málaga: EUMED.
- Mertens, D. (2010). *Research and evaluation in Education and Psychology: Integrating diversity with quantitative, qualitative and mixed methods* (3 ed.). Thousand Oaks: Sage Publications.
- Moreira, M. (2013). *La gestión por procesos en las instituciones de información*. ACIMED,, 14.
- Pedraza, M. N., Lavín, V. J., Marmolejo, J., Vasconcelo, R., & J., G. R. (2017). *Caracterización del Capital Intelectual en el Sector Empresarial del Estado de Tamaulipas*. México *Revista Visión Gerencial*, 119-143.
- Pérez, F. d. (2010). *Gestión por Procesos. Cómo utilizar ISO 9001:2000 para mejorar la Gestión de la Organización*. 4ta. Edición. Madrid, España.: Editorial ESIC.
- Ramírez, P., & de Lezaeta, P. (2013). *Indicadores de Gestión para los Cargos Administrativos de las Empresas Industriales*. *Revista PUCE* No. 96, 201-227.
- Ricardo Cabrera, H. (2009). *Procedimiento para la Mejora Continua de los Procesos de la Empresa de Productos Lácteos Escambray*. Universidad de Cienfuegos “Carlos Rafael Rodríguez”.

Ricardo Cabrera, H., Medina, L. A., Nogueira, M., & Núñez, C. Q. (2015). Revisión del Estado del Arte para la Gestión y Mejora de los Procesos Empresariales. Enfoque UTE, V.6-N.4, 1-22.

Tovar, A., & Mota, A. (2007). CPIMC Un Modelo de Administración por Procesos, De las Estrategias del Negocio a la operación de los Procesos. D.F., México: Panorama Editorial.

Limitaciones

Se aplicaron 86 cuestionarios a los trabajadores del Departamento de Manufactura de una empresa automotriz del corredor industrial de Ramos Arizpe, Coahuila, pero la muestra se podría ampliar hacia otras áreas funcionales como son los Departamentos de Finanzas, Recursos Humanos y Operaciones, por otra parte, sería recomendable aplicar el instrumento a otras empresas similares de la región, para hacer estudios comparativos.

Futuras Líneas de Investigación

La gestión por procesos se reafirma como uno de los principios fundamentales para una gestión excelente, ya que simplifica y ordena los flujos de trabajo, facilita las tareas del personal y centra sus esfuerzos en la satisfacción de los usuarios, en este sentido, los resultados de este trabajo, abren la oportunidad para actuar en nuevas líneas de investigación, como son la relación que existe entre la racionalización en la gestión de los procesos y el ambiente de colaboración, cooperación, trabajo en equipo, creatividad e innovación, como estrategia para potenciar los indicadores críticos en el desempeño y/o los resultados empresariales.

AGRADECIMIENTOS

Los autores agradecen, sinceramente, los comentarios de los árbitros del Comité Científico y a los editores del IBFR, los cuales, sin duda, han contribuido a mejorar la calidad de la presente investigación.

BIOGRAFÍAS

Roldán Rodríguez Ruiz, Ing. en Sistemas por el Instituto Tecnológico de Saltillo, del Tecnológico Nacional de México, Analista de Manufactura en General Motors de México, Planta Ramos Arizpe, Coahuila. Candidato al grado de Maestría en Administración de la Facultad de Ciencias de la Administración, Universidad Autónoma de Coahuila.

Jesús Alberto Montalvo Morales, Lic. en Administración de Empresas con Maestría en Administración, Doctor en Administración y Alta Dirección. Coordinador de Relaciones Internacionales, investigador y docente de la Universidad Autónoma de Coahuila.

Yazmín Guadalupe Cervantes Ávila, Lic. en Administración de Empresas, con Maestría en Administración, Candidato a Doctor en Administración y Alta Dirección y Directora de la Facultad de Ciencias de la Administración Unidad Saltillo de la Universidad Autónoma de Coahuila. Se puede contactar en Carretera a Piedras Negras Km. 5, Saltillo, Coahuila. México.

Francisco Javier García Rincón, Lic. en Administración de Empresas, con Maestría en Administración y Candidato a Doctor en Administración y Alta Dirección, Secretario Administrativo y Profesor de Tiempo Completo, UAdeC.

Baltazar Rodríguez Villanueva, Lic. en Economía, con Maestría en Planeación, UAdeC; Doctor en Administración y Alta Dirección (2017) UAdeC, investigador y catedrático de Microeconomía,

Macroeconomía, Planeación Estratégica y Entorno Económico de los Negocios, de la Universidad Autónoma de Coahuila.

LOS PROCESOS DE NEGOCIO COMO INSTRUMENTOS CATALIZADORES EN LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS

María Susana Hernández Bonilla, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

RESUMEN

La estrategia organizacional constituye uno de los elementos fundamentales de un plan estratégico, representa el camino hacia un estadio superior. A pesar de la función dinámica y transformacional que se le ha atribuido, la estrategia prevalece como una declaración formal, y carece frecuentemente de coherencia respecto a las acciones correspondientes al nivel operativo. Por esta razón, esta investigación aborda la manera en la que se podría incorporar el enfoque de procesos en el proceso de implementación, específicamente en la etapa de instrumentación. Los errores cometidos en dicha etapa catalizarán las fallas en las etapas subsecuentes de la implementación ocasionando las múltiples fallas asociadas a la materialización de la estrategia.

PALABRAS CLAVE: Implementación de Estrategias, Pensamiento de Procesos, Administración de Procesos de Negocio, Administración Operativa

BUSINESS PROCESSES AS CATALYST INSTRUMENTS ON THE STRATEGY IMPLEMENTATION

ABSTRACT

Business strategy establishes the path that allows going from one place to another better. It has a dynamic and transformative role. However, the strategy prevails as a formal statement. A reason remarkable is that it doesn't have coherence with the actions corresponding to the operational level. Thus, this research analyzes the problems related to implementation of the process approach in organizations with reference to problems and constraints which may occur while the said concept is being implemented. Mistakes made in the instrumentation phase will be replicated in the next stages' implementation. It's going to affect the correct operation in to carry out of strategy.

JEL: L2, L21, L23, M1, M11, M16

KEYWORDS: Strategy Implementation, Process Approach, Business Process Management, Production Management

INTRODUCCIÓN

Ante la situación contingente que atraviesa un mundo globalizado, los métodos de trabajo convencionales tuvieron que ser transformados drásticamente; si bien, las exigencias de los clientes siempre fueron relevantes, éstas se volvieron más visibles y con carácter de urgente. Sin importar su origen o tamaño, un número considerable de empresas fueron afectadas y sus planes estratégicos se detuvieron bruscamente, era imperante abordar las preocupaciones generadas por una contingencia mundial. Es entonces, que la alta gerencia se acercó aún más a los niveles operativos, con el propósito de analizar cómo estas operaciones serían afectadas por la implementación de una nueva estrategia que garantizará su supervivencia. Hasta este momento, es apresurado realizar un análisis del impacto de una crisis mundial, al menos en términos

empresariales. No obstante, es posible inferir la relevancia del establecimiento de los medios que posibilitarían la materialización de la estrategia en un entorno de trabajo cambiante. Las empresas de todo el mundo están aprendiendo a analizar la evolución de los negocios, donde el trabajo remoto y/o presencial pueden fusionarse de manera permanente. Esto significaría implementar estrategias con métodos de trabajo mixtos, lo que para muchas empresas representa un primer obstáculo a vencer.

Forzosamente las tecnologías de la información (TI), los sistemas de datos o de enlace deberán garantizarse en todo entorno laboral; sin embargo, estos requerimientos son elementos que complementarían el desarrollo de una estrategia. Primero es necesario estudiar cuál será el impacto de ésta en los procesos de la organización, mediante el esclarecimiento de los medios de intervención para operacionalizar la estrategia, es decir, instrumentarla. La instrumentación se encarga de interpretar a la estrategia en un conjunto de acciones que permitirán llegar a un estadio superior. Ahora con tanta incertidumbre, es evidente la relevancia de instrumentar efectivamente, siempre considerando las visiones del mundo de quienes la llevarán a la práctica. Esta situación no es nueva, durante décadas se ha insistido en reconocer e integrar las dos visiones que cohabitan en el entorno organizacional (Woolridge & Floyd, 1989; Noble, 1999b; Difilippo, 2016; Rey & Bastons, 2017). Una es la visión del diseñador y la otra es la del ejecutor de la estrategia. Ambas coexisten en un mismo espacio, pero en la formalidad solamente domina una. La primera como su nombre lo indica pertenece a quienes diseñan la estrategia, la cual es plasmada en un documento denominado: plan estratégico. La visión operativa pertenece a quienes tienen la tarea de llevar a la práctica o implementar dicho plan. Ambas visiones del mundo son igual de relevantes y ninguna es exclusiva de un nivel o departamento, no obstante, tanto en la teoría como en la práctica se han estudiado cómo dos elementos independientes y parecería que son mutuamente excluyentes (Hrebiniak, 2006). En consecuencia, cuando se requiere llevar a la práctica una iniciativa o aparece una contingencia las fallas se agudizan, los problemas se multiplican, y lo más preocupante es que no hay claridad de lo que se hace o cómo se debe hacer. Este es el hilo conductor de la presente investigación, proveer un panorama de cómo se podría instrumentar la estrategia organizacional. El propósito de éste es facilitar el despliegue del plan estratégico en los niveles operativos de la organización e incorporar conceptos pertenecientes al enfoque de procesos al proceso de implementación.

REVISIÓN LITERARIA

Es posible identificar dos grandes épocas en términos de implementación de estrategias, la primera es la analítica asociada al estudio de las variables que podrían perturbar el desempeño organizacional, mientras que la interpretativa está dirigida a la comprensión de lo que constituye la estrategia. Para poder explicar con mayor precisión cómo emergieron estas dos grandes épocas, es permitiente contextualizar con referentes históricos precisando cómo han evolucionado las empresas y el concepto de implementación. Las crisis económicas y las guerras han impactado en las formas de producción, éstas han coaccionado al mundo a tomar decisiones en pro de la transformación. En la década de los 50s, la postguerra se caracterizó por el fortalecimiento de las economías de los países afectados. A partir de una inversión a la producción de bienes, se produjo un estrecho vínculo entre la banca y la industria favoreciendo un crecimiento acelerado en la productividad organizacional. La abundante disponibilidad de capital, energéticos y un fuerte gasto público provocó una alta demanda tanto de materia prima como de mano de obra. Algunas organizaciones emergieron aprovechando las oportunidades y la abundancia de recursos, mientras que las ya existentes lograron resurgir y consolidarse. Gradualmente, las empresas crecieron no sólo en tamaño, sus canales de distribución y alcances se magnificaron, prevaleció la inversión en sectores ligados al bienestar material; cómo la producción de bienes, vivienda, industria petroquímica y electrónica. Paulatinamente, se formalizó un tipo de pensamiento cuyo propósito era favorecer la consecución de los objetivos en las organizaciones, y fue cuando la planeación estratégica emergió cómo disciplina. El diseño de la estrategia se convierte en el único condicional para la efectividad empresarial, por lo tanto, en las siguientes décadas proliferaron marcos teóricos dirigidos a la formulación de la estrategia organizacional (Chandler, 1962; Ansoff, 1965; Andrews, 1971). El panorama para los países en desarrollo era prometedor debido a que poseían ventajas

competitivas ante sus congéneres. No obstante, aquellas proyecciones que habían sido favorables no fueron certeras, las crisis económicas aquejaron a grandes economías como aquellas en vías de desarrollo, principalmente provocadas por la caída del dólar, el cambiante precio del petróleo y las deudas externas. Lo anterior catalizó la inflación en las economías desarrolladas y las colocó en una posición endeble (Aparicio-Cabrera, 2014).

El supuesto en el que sólo importaba lo estratégico comenzó a desquebrajarse, expertos en el tema identificaron que el éxito organizacional no sólo dependía del diseño de la estrategia, éste era tan sólo la mitad del trabajo, la otra mitad era implementarla. Surgieron propuestas como las de Drucker, (1974) y Pearce, (1982), conceptualizaban a la misión organizacional con un valor predominante en el diseño de las operaciones de las empresas. Por su parte, la consultora McKinsey volcó su experiencia en el diseño de un modelo que unificaba los factores básicos de la implementación (modelo de las 7s). Paralelamente, las propuestas para analizar los procesos de negocio emergieron después de la década de los 70s, proponían hacer más que un estudio técnico de las actividades que constituían los proyectos; era necesario identificar sus actores (stakeholders) y las relaciones entre los mismos (Pollack et. al, 2018). El propósito era robustecer el proceso de implementación, ya que estaba confinado a tareas de programación, presupuestación y control de calidad, esta última en menor medida. Los métodos de comercialización mundial tenían cada vez más fuerza, no obstante, la globalización no avanzaba hacia la mundialización, sino hacia la conformación de tres grandes bloques regionales y una vasta periferia marginal: Norteamérica, Europa y Asia Pacífico (Aparicio-Cabrera, 2014). La presencia de nuevas potencias mundiales era cada vez más evidente, como es el caso de China, su acelerado crecimiento surgió en gran medida por su apuesta a la industrialización pero con salarios bajos o moderados (López, 2016).

América Latina no fue inmune antes las recesiones, México en 1982 anunció que ya no podía hacerle frente a los réditos que le imponía su deuda externa, el resto de los países de América Latina eventualmente atravesaron una de las crisis económicas más severas en su historia, desestabilizando el mundo financiero (Ocampo, 2008). Distintos organismos financieros como el Banco Internacional y el *Fondo Monetario Internacional (FMI)* promovieron la restructuración de las deudas externas; y los países deudores se comprometieron a implementar programas y proyectos que se ajustaran a un nuevo control basado en un mercado de divisas (Calderón & Sánchez, 2012). A pesar de las serias dificultades económicas, las empresas apostaban por un capitalismo en el que su supervivencia dependería de su presencia en el mercado mundial; lo que produjo el análisis de los procesos de negocio con el fin de garantizar la calidad de los productos brindados. A este tipo de análisis se le denominó “la revolución de la ingeniería” (Sharp & McDermott, 2009). El análisis de procesos tuvo el mayor auge de su historia, y sus propuestas metodológicas, enfoques y técnicas en una disciplina denominada: gestión de procesos de negocio (Business Process Management). Michael Hammer fue uno de los precursores de esta disciplina, enfatizó en la necesidad de reunificar todas las acciones de una organización en procesos coherentes y visibles. Más que pensar en cómo formular sus estrategias, el análisis recaía en la identificación de las interacciones entre las unidades operativas de la organización; cualquier ineficiencia o inconsistencia era eliminada.

Ante un mundo cambiante y con auges económicos cada vez más breves, se volvió necesario robustecer los mecanismos de control con el propósito de maximizar ganancias. A principios de los 90s, los indicadores financieros fueron complementados con indicadores de carácter cualitativo; a su vez, las herramientas de gestión de control se posicionaron poco a poco en la productividad organizacional. Por su parte, las TI favorecieron el análisis de los procesos organizacionales mediante el almacenamiento, análisis y transmisión de datos. La generación de informes, reportes o cifras se convirtieron en una práctica común; y la gestión operativa quedó en el camino como una herramienta de apoyo en conjunto con otras prácticas. Se abrió paso a un monitoreo perpetuo (Hu, 2017), cuyo propósito era atenuar la disfunción entre el diseño de la estrategia y la implementación de la misma (Kaplan & Norton, 2013). Predominó una ideología de control organizacional, considerando al control como el instrumento de implementación más efectivo para garantizar la consecución de los objetivos organizacionales, en la cual la alta gerencia es quien diseña la

estrategia y la ejecución de la misma se ejerce como un mecanismo de control a circuito cerrado (Barley & Kunda, 1992). La estructura organizacional, mayoritariamente jerárquicas favorecían un control excesivo y la implementación fue concebida como un proceso estrictamente axiomático.

La visión de los ejecutores fue desdibujándose aún más durante el diseño de la acción, se había prescindido del primer fundamento de la materialización: toda acción por sí misma no produce bienes, quienes la ejercen son los creadores de las cosas (Horkheimer, 2002). Ante dicha omisión, emergieron investigaciones dirigidas a comprender lo que constituía la estrategia organizacional, su impacto en las operaciones cotidianas de la empresa y su despliegue en todos los niveles de la empresa, la instrumentación como actividad interpretativa debe garantizar la comprensión de la misma. Es en este momento cuando surge la época analítica de la implementación, ante la notoriedad de los problemas asociados a la comprensión e interpretación de la estrategia. Surgieron algunos estudios empíricos que cuantificaban las dificultades asociadas a la misma, por ejemplo, el propuesto por Al-Ghamdi (1998), quien afirma que aproximadamente el 90% de las organizaciones no logran operacionalizar su estrategia y más del 70% no pueden coordinar efectivamente sus actividades debido a que algunas no son claras o precisas.

Esta falta de comprensión de las acciones está relacionada con una instrumentación mecanizada, sin referentes de quienes realmente llevan a la realidad a la estrategia. una de las propuestas más recurrentes es la transformación de las estructuras organizacionales, sobre todo la jerárquica. Las estructuras no necesariamente son el origen del mal, los sistemas naturales pueden ser comprendidos mediante una figura jerárquica. ¿Qué sucedería si las ramas o las hojas no son reconocidas como elementos sustantivos del árbol? Todos pertenecen a un mismo sistema. El problema no son las estructuras, son las dinámicas con las que se diseñan los flujos de trabajo. La gestión de procesos de negocio (Business Process Management) es una de las disciplinas que propone una instrumentación distinta, sustentada en el análisis y rediseño de los flujos de trabajo. Brenes et al. (2008) a partir de un estudio empírico determinaron que el 95% de las empresas que registran éxito en el cumplimiento de sus objetivos valoran el despliegue de la estrategia mediante el estudio y mapeo de sus procesos. Por su parte, Gębczyńska (2016) identificó que aquellas empresas que implementaban sus estrategias mediante el análisis de sus procesos de negocio lograban cumplir sus objetivos y tenían una mejor distribución del trabajo, tanto en las áreas como de manera individual. Las bases teóricas que sustentan a la gestión de procesos son: comprender los procesos de negocio antes de ser formalizados. Concebir a los proyectos como instrumento complementario más no único. Un proyecto posee dos atributos: temporalidad y funcionalidad (Harmon, 2007; Radomska, 2015b). El primer planteamiento apela a la interpretación de la estrategia, mediante una alineación congruente con las acciones que constituyen a los procesos de negocio. La temporalidad por su parte, refiere a la idea de que con cada nuevo plan se diseñarán nuevos proyectos, los cuales tendrán un principio y un fin; a diferencia de los procesos de negocio que sustentan la operatividad de la organización y prevalecen en el tiempo. La funcionalidad, está asociada la identificación y reconstrucción de las funciones de empresa. Cada proyecto recaerá en las actividades cotidianas de la empresa (procesos de negocio), y será necesario adaptarlas.

METODOLOGÍA

La información del presente estudio fue recuperada mediante un estudio exploratorio de las diferentes corrientes que integran a la gestión de procesos de negocio, mismas que se muestran a nivel descriptivo. Se han incorporado planteamientos de planeación estratégica, específicamente aquellos que son utilizados para operacionalizar la estrategia organizacional. Además, fueron analizados algunos estudios de caso, publicaciones de empresas consultoras y disertaciones doctorales. La información que aquí se presenta es el resultado de una revisión de la literatura, las principales bases de datos consultadas fueron las siguientes:

Base de datos de Scopus

Base de datos de Web of Science

Biblioteca Científica Electrónica en Línea SciELO

Buscador científico-académico Google Scholar

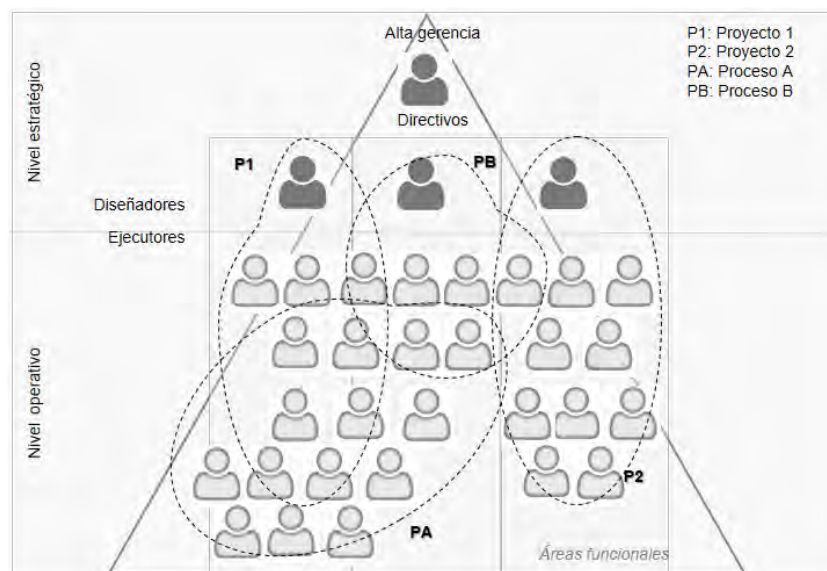
Los hallazgos obtenidos están estructurados bajo el método de trabajo formulado por Perry (1998), éste permite enfocarse sistemáticamente sobre el área de interés. Posibilita la identificación de los elementos e ideas asociadas al tema, mediante el establecimiento de sus fronteras y relaciones de los elementos que lo constituyen. Los resultados fueron contrastados con la información obtenida a partir de entrevistas y/o reuniones con personal operativo de algunas empresas (pertenecientes al sector hidráulico, público y educativo), consultores y diseñadores de estrategias organizacionales. El elemento de análisis fue la implementación de planes estratégicos, y específicamente la manera en la que éste es instrumentado para después llevarlo a la práctica.

RESULTADOS

Al adentrarse al estudio de lo que constituye la instrumentación de estrategias, fue evidente la disociación entre el nivel estratégico y el operativo. Aunque el diseño de la estrategia no corresponde a un nivel en particular, éste prevalece de manera mayoritaria en el nivel estratégico. La implementación de la estrategia comienza con mayor fuerza en el nivel estratégico y tiende a disminuir de manera gradual a medida que se despliega la estrategia hacia los niveles inferiores. La problemática comienza manifestarse cuando hay actividades duplicadas, exceso de trabajo para una persona o un área, las actividades son poco claras o inclusive, no existe personal quien pueda realizarlas. El flujo de trabajo es interrumpido por estas inconsistencias y el proceso de implementación empieza alentarse, ocasionando que los resultados obtenidos estén muy por debajo de los esperados. En este sentido, se han reportado múltiples porcentajes de falla, el promedio oscila entre 50 al 70% (Kaplan & Norton, 2013), y no se han presentado cambios significativos (Goldston, 2020). Si bien, los conceptos de fracaso, éxito y estrategia pueden variar según el contexto o los referentes de cada empresa, el reto por tener una implementación efectiva prevalece.

Las propuestas de instrumentación se han sofisticación al paso del tiempo, cada herramienta posee características propias, aunque comparten un mismo propósito. A partir de los elementos coincidentes y con base en un análisis estructural, se ha identificado un procedimiento que posibilitaría comprender la estrategia organizacional mediante el análisis del flujo de trabajo que comparten los proyectos y los procesos de negocio. El primer paso es definir las actividades específicas que permitirán la consecución de los objetivos establecidos en el plan estratégico, programarlas mediante una red con secuencia lógica. Las actividades corresponden a la descripción del trabajo, el cual es plasmado en un flujo de acciones bajo una línea temporal. Después será necesario estimar el tipo y las cantidades de los recursos requeridos para ejecutar cada una de las actividades; con el propósito de elaborar los presupuestos considerando los ingresos y los costos de cada actividad. Esta es la instrumentación convencional, la que dirige su atención a la administración de proyectos, mas no considera la capacidad operativa de la organización (PMI, 2014). Pero la instrumentación no debe terminar aquí, cada proyecto se entrelazará con los procesos ya existentes, debido a que comparten actividades, recursos, información y personal (Figura 1). El rol del enfoque de procesos es hacer visibles la relación entre estos instrumentos de una manera sencilla y gráfica; de esta manera se identifican omisiones, errores o puntos de mejora en los flujos de trabajo.

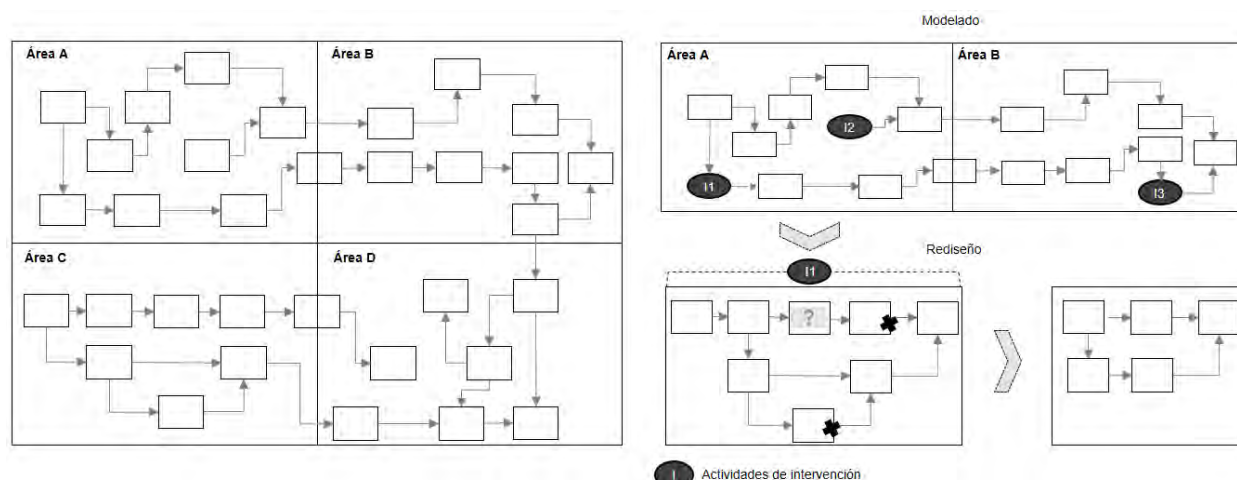
Figura 1: Interacción Entre Proyectos y Procesos de Negocio Durante la Implementación



En esta figura se muestra la representación gráfica de la interacción entre los proyectos que constituyen a la nueva estrategia organizacional y los procesos negocio. Ambos comparten actividades, departamentos, recursos, información y personal. El rol del enfoque de procesos es hacer visibles la relación entre estos instrumentos de una manera sencilla con el fin de identificar omisiones, errores o puntos de mejora en los flujos de trabajo. Fuente: Elaboración propia.

Los proyectos están directamente vinculados al cumplimiento de la estrategia de la organización. Los operativos son aquellos directamente ligados a los bienes o servicios que se prestan, y, por tanto, orientados al cliente (son propios de la actividad de la empresa). Por ejemplo, el proceso de aprovisionamiento, de producción o el de comercialización.

Figura 2: Mapeo y Rediseño de Procesos en la Instrumentación de Estrategias



En esta figura se muestra la representación gráfica de cómo las actividades de la estrategia organizacional impactan en las operaciones cotidianas de la empresa. También es posible que se hayan detectado omisiones, errores, actividades duplicadas o ambiguas. En este caso, se convierten en actividades de intervención y es necesario rediseñar el flujo de trabajo para favorecer la efectividad de las operaciones. Fuente: Elaboración propia.

El rasgo distintivo de un proyecto es que sus actividades no impactan en el rediseño de la organización, aunque estas requieran coordinación entre áreas o departamentos. Por ejemplo, la construcción de una

nueva sede o el diseño de un producto, ambos proyectos tienen resultados bien definidos (una sede y un diseño) y son temporales. Respecto a los procesos de negocio, estos proporcionan resultados permanentemente; por ejemplo: el proceso de producción, abastecimiento o ventas. La gestión de un proyecto está condicionada por su ciclo de vida, mientras que la de un proceso se concibe a partir de la producción continua de bienes y/o servicios. El modelado de procesos es el siguiente requisito para determinar los límites del mismo (figura 2). Una omisión frecuente es representar a los procesos con sólo un diagrama y luego se pretende implementarlo sin comprender cómo interactúan los actores o las áreas entre sí. Las actividades de la nueva estrategia (proyecto) coinciden con actividades perteneciente a algún proceso, por lo tanto, comparten responsables y recursos. Un mapa de proceso se convierte en una guía de identificación de cómo y dónde impactan dichas acciones, favorece la congruencia y concordancia entre las mismas. En caso de incongruencias, omisiones o ambigüedades, las acciones se convierten en actividades de intervención y es necesario rediseñarlas con el propósito de favorecer la capacidad operativa de la organización.

CONCLUSIONES

Luego de realizar las investigaciones correspondientes, es posible afirmar que es necesario rediseñar las formas en las que se instrumenta la estrategia organizacional, por esta razón el objetivo principal esta investigación es proveer las bases para diseñar una instrumentación de estrategias mediante la integración de la visión de procesos, las cuales son descritas a lo largo del escrito. La problemática con mayor presencia tanto en la literatura como en las empresas consultadas es el despliegue de la estrategia en el nivel operativo. Cabe señalar que el análisis de procesos no es una práctica común en las empresas encuestadas. Por esta razón, es imperante considerar al personal ejecutor en el diseño de su trabajo, debido a que a partir de sus propios referentes se podría garantizar el despliegue de la estrategia. El dialogo entre el personal ejecutor y el diseñador es sustantiva, en conjunto podrían identificar retrasos, actividades clave o duplicadas, errores u omisiones. Este ejercicio, proporcionará un escenario del estado actual de las operaciones, con la posibilidad de identificar los puntos de mejora o rediseñar totalmente los procesos existentes.

REFERENCIAS

- Al-Ghamdi, S. M. (1998). Obstacles to Successful Implementation of Strategic Decisions: The British Experience. *European Business Review*, 98(6), 322–327.
- Andrews, K. R. (1971). *The Concept of Corporate Strategy*. Homewood, IL: Dow Jones Irwin.
- Ansoff, H. I. (1965). *Corporate strategy*. New York: McGraw Hill.
- Aparicio-Cabrera, A. (2014). World Economic History 1950–1990. *Economía Informa*, 385, 70-83.
- Barley, R. S. & Kunda, G. (1992). Oleadas de ideologías del control normativo y racional en el discurso administrativo. *INNOVAR*, 80-102.
- Brenes, E. R., Mena, M. & Molina, G. E. (2008). Key success factors for strategy implementation in Latin America. *Journal of Business Research*, 61(6), 590–598.
- Calderón, C. & Sánchez, I. (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Problemas del desarrollo*, 43(170), 125-154. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362012000300006&lng=es&tlng=es.
- Chandler, A. D. (1962). *Strategy and structure: Chapters in the history of the American industrial enterprise*. Cambridge: The MIT Press.

- Difilippo, J. A. (2016). An exploratory study of the relationship between senior leader behaviors and successful strategy execution in Penn Chief Learning Officer (doctoral dissertation). Faculties of the University of Pennsylvania.
- Drucker, P. (1974). *Management: Tasks, Responsibilities, Practices*. New York: Harper and Row.
- Gębczyńska, A. (2016). Strategy implementation efficiency on the process level. *Business Process Management Journal*, 22(6), 1079 – 1098.
- Goldston, J. L. (2020). Mitigation Strategies for ERP Implementations in Higher Education. *International Journal of Innovative Science and Research Technology* , 5(1): 40,53.
- Harmon, P. (2007). *Business Process Change. A Guide for business managers and BPM and Six Sigma professionals*. Second Edition. San Francisco, CA: Morgan Kaufmann .
- Horkheimer, M. (2002). *Crítica a la razón instrumental*. Madrid, ES: Trotta.
- Hrebiniak, L. G. (2006). Obstacles to Effective Strategy Implementation. *Organizational Dynamics*, 35(1), 12-31.
- Hu, B. L.W. (2017). Strategy map concepts in a balanced scorecard cockpit improve performance. *European Journal of Operational Research*, 664-676.
- Kaplan, R. S. & Norton, D. P. (2013). *Cómo utilizar el Cuadro de Mando Integral: Para implantar y gestionar su estrategia*. España: Grupo Planeta.
- López, V. V. (2016). La emergencia de China como potencia mundial. Fin del periodo de alto crecimiento y nuevos desafíos. *Migración y desarrollo*, 14(26),167-196.
- Noble, C. H. (1999b). Building the Strategy Implementation Network. *Business Horizons*, 42 (6), 19-28.
- Ocampo, J. A. (2008). El auge económico latinoamericano. *Revista de ciencia política (Santiago)*, 8(1), 7-33.
- Pearce, J. (1982). The company mission as a strategic goal. *Sloan Manag. Rev.* Spring, 15-24.
- Perry, C. (1998). A structured approach for presenting theses. *Australasian Marketing Journal*, 6(1), 63-85.
- PMI. (2014). *Project Management Institute. The high cost of low performance*. Newtown Square: Project Management Institute.
- Pollack, J., Helm, J. & Adler, D. (2018). What is the Iron Triangle, and how has it changed? *International Journal of Managing Projects in Business*, 11(2), 527-547.
- Radomska, J. (2015b). Interrelation between Strategy Maps and other Implementation Tools and Actions. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 210, 58–65.
- Rey, C. & Bastons, M. (2017). Three dimensions of effective mission implementation. *Long Range Planning*, 1-6.
- Sharp, A. & McDermott, P. (2009). *Workflow Modeling. Tools for process improvement and application development*. London: Artech House.

Woolridge, B. & Floyd, S. W. (1989). Research Notes and Communications: Strategic Process Effects on Consensus. *Strategic Management Journal*, 10, 295–302.

RECONOCIMIENTOS

Agradezco el apoyo y la dirección recibida por el Dr. Tomás Bautista y el M. I. Arturo Fuentes Zenón para el desarrollo de la presente investigación. Extiendo mi gratitud a los directivos, personal y consultores que amablemente me compartieron su conocimiento y experiencia. Asimismo, reconozco la valía del arduo trabajo por parte de los árbitros y editores del IBFR, cuyas observaciones hacen posible mejorar la calidad de esta investigación.

BIOGRAFÍA

María Susana Hernández Bonilla estudia el Doctorado en Ingeniería de sistemas en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Es docente y asistente de investigación, adscrita a la Facultad de Ingeniería. Se puede contactar en el Departamento de Ingeniería de sistemas de la UNAM.

FACTORES QUE INCIDEN EN LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA DE ESTUDIANTES DEL NIVEL BACHILLERATO

Betzabé del Rosario Maldonado Mera, Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE
Nicole Carolina Morales Ortega, Unidad Educativa Fiscal “24 de Mayo”

RESUMEN

El cambio de vida ocasionado por la Pandemia a causa del Covid-19, ha provocado un fuerte impacto económico, político y social. En este contexto surge el interés de estudiar los factores que inciden en la intención emprendedora de los bachilleres en Ecuador, con la finalidad de proponer acciones que incentiven el emprendimiento desde tempranas edades. El enfoque de la investigación es mixto, en un primer momento se realiza un estudio cualitativo-descriptivo para especificar componentes teóricos que caracterizan los ecosistemas de emprendimiento en instituciones educativas. En un segundo momento se aplica un cuestionario a través de encuesta a una muestra intencional de estudiantes del tercer año de bachillerato, con la finalidad de aproximar las conclusiones de este trabajo. Se destaca la necesidad de contribuir al desarrollo de capacidades creativas, para lo cual es importante capacitar al personal docente. Los emprendimientos resultarían imposibles de imaginar y concretar sin la existencia de entornos que favorezcan el desarrollo de la creatividad de los bachilleres ecuatorianos.

PALABRAS CLAVE: Intención Emprendedora, Teoría del Comportamiento Planificado, Ecosistema de Emprendimiento

FACTORS THAT INFLUENCE THE ENTREPRENEURIAL INTENTION OF STUDENTS AT THE HIGH SCHOOL LEVEL

ABSTRACT

The change in life caused by the Pandemic due to Covid-19, has caused a strong economic, political and social impact. In this context, the interest arises to study the factors that affect the entrepreneurial intention of high school graduates in Ecuador, in order to propose actions that encourage entrepreneurship from an early age. The research approach is mixed, at first a qualitative-descriptive study is carried out to specify theoretical components that characterize entrepreneurship ecosystems in educational institutions. In a second moment, a questionnaire is applied through a survey to an intentional sample of students in the third year of high school, in order to approximate the conclusions of this work. The need to contribute to the development of creative capacities is highlighted, for which it is important to train teaching staff. The undertakings would be impossible to imagine and realize without the existence of environments that favor the development of the creativity of Ecuadorian high school graduates.

JEL: I21

KEYWORDS: Entrepreneurial Intention, Planned Behavior Theory, Entrepreneurship Ecosystem

INTRODUCCIÓN

El estudio de los factores que inciden en la intención emprendedora de los estudiantes despierta un creciente interés por la importancia que tiene el emprendimiento en el desarrollo socio económico de los países. Varios estudios concuerdan en la necesidad de mejorar las condiciones del entorno educativo para

incrementar la percepción, viabilidad e intencionalidad de emprender en los estudiantes. Por lo tanto, es fundamental una comprensión profunda de las motivaciones que impulsan a un individuo para transitar de una intención emprendedora a un emprendimiento exitoso (Soria, Maldonado & Wagner, 2020). Así mismo, en las últimas décadas se evidencian esfuerzos por mejorar las condiciones que configuran los ecosistemas de emprendimiento en las instituciones educativas latinoamericanas y particularmente ecuatorianas (Maldonado, Lara, & Maya, 2018). Sin embargo, indicadores de competitividad mundial y de emprendimiento, muestran que el impacto de estas mejoras es insuficiente o bien, son abordadas de forma aislada (Lasio, Ordeñana, Caicedo, Samaniego, & Izquierdo, 2018). Por otro lado, el cambio de vida que ha traído la Pandemia ocasionada por el Covid-19, provocó un fuerte impacto económico, político y social. En este contexto, el sector empresarial se ve altamente afectado, más aún los medianos y pequeños emprendimientos. Según estudios realizados por Kantis y Angelelli (2020), los emprendimientos más afectados, a nivel de Latinoamérica, son los del sector turístico y de entretenimiento, un 88% dejaron de facturar en estos meses de confinamiento, frente a un 22% de los emprendimientos con base tecnológica.

Sin embargo, de lo mencionado, expertos manifiestan que Ecuador cuenta con dos grandes fortalezas, un gran espíritu emprendedor que se pone de manifiesto en su alto nivel de resiliencia. Además, la interacción entre la universidad y las organizaciones públicas y privadas que sin duda dinamizará la transferencia de tecnologías y conocimiento. Dos aspectos que configuran el ecosistema de emprendimiento e innovación en el país (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020). Aunque también se han identificado varias debilidades que deben ser atendidas adecuadamente por quienes diseñan las políticas públicas en el país para generar condiciones que favorezcan el desarrollo de emprendimientos innovadores. Entre las debilidades más importantes, está por ejemplo la reducción de la operatividad de los emprendimientos y la consecuente disminución de plazas de trabajo, la baja capacidad de adaptación y reinversión de los emprendimientos comerciales, entre otros (Lasio et al., 2020). En un ecosistema de emprendimiento, las unidades educativas propician ambientes que motivan la intención emprendedora de los jóvenes, los gobiernos configuran ambientes con oportunidad de crecimiento, el sector privado apoya las iniciativas innovadoras de jóvenes emprendedores que se ven motivados a desarrollar emprendimientos exitosos, con base a comprensiones profundas de su propio ser y del contexto donde se desenvuelve.

En este contexto surge la iniciativa de esta investigación, que tiene como objetivo determinar los elementos teóricos y empíricos de los factores que inciden en la intención emprendedora de los estudiantes en Ecuador. El documento se organiza de la siguiente manera. Se expone el marco conceptual que brinda una mejor comprensión de la temática de estudio. A continuación, los diversos enfoques teóricos que sustentan los estudios relacionados. Posteriormente se determinan los factores que inciden en la intención de emprender de los estudiantes en Ecuador, en base a una revisión bibliográfica exhaustiva. Luego se presenta la discusión, conclusión y algunas recomendaciones. Finalmente, las referencias bibliográficas en las que se basa el estudio.

REVISIÓN DE LITERATURA

Según Osorio y Lodoño (2015) la intención emprendedora es considerada un acto mental que las personas poseen, con el fin de elegir la creación de una empresa o de potenciar el valor que tienen organizaciones existentes. Esta intención se mide desde dos perspectivas, la primera desde una observación individual, esto permite reconocer que son individuos emprendedores, por lo que su comportamiento frente a sus acciones es muy importante. La segunda desde una perspectiva económica, medida por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) quien establece que el tipo de emprendimiento permite el crecimiento financiero, en este punto la intención emprendedora se refleja mediante el ecosistema en una región. La teoría del comportamiento planeado, es una de las teorías más empleadas para la explicación del comportamiento de una persona, esta permite exponer que todo comportamiento tiene una planeación, y que puede ser detectado. Plantea que los actos de una persona están puestos por decisiones firmes para accionar de una manera fija y son el resultado de las vivencias (Osorio & Lodoño, 2015). Según Krueger (1993) la

intención emprendedora es el compromiso para desempeñar el comportamiento necesario para llevar a cabo una iniciativa emprendedora. Ajzen citado por Osorio y Londoño (2015) señala que existen tres factores determinantes de la intención frente a una conducta, tal como se observa en la tabla 1.

Tabla 1: Factores Determinantes de la Intención

Factores Determinantes de la Intención	Definición
Actitud hacia el comportamiento	Valor por el cual un individuo tienen una evaluación buena o mala del comportamiento frente a una acción basado en sus creencias y opiniones.
Normas subjetivas	Se refiere a la influencia social adquirida para optar por una conducta específica que cumple con expectativas de los individuos.
Percepción de control del comportamiento	Complejidad o facilidad divisada en la ejecución de un comportamiento, se basa en la habilidad de cada persona para llevar a cabo una conducta, en su autoeficacia.

Nota: Se describen tres factores que determinan la intención según la teoría del comportamiento planificado de Ajzen (Osorio&Londoño, 2015).

Por otro lado, dentro de los ecosistemas de emprendimiento se encuentran determinantes fundamentales que inciden en el fomento de emprendimientos y creación de empresas. Según Kantis, Federico, Ibarra, & Fernández (2020) este fenómeno es abordado desde varias disciplinas, parte de un enfoque centrado en la figura del emprendedor, pasa por el análisis del proceso y evoluciona a uno más sistémico en el que se involucra ineludiblemente el contexto. En esta línea, se habla del ecosistema de emprendimiento en donde el “surgimiento de un emprendimiento es resultado de un proceso donde confluyen diferentes factores de carácter social, cultural y económico” (Kantis, Federico, & Ibarra, 2019, pág. 14).

METODOLOGÍA

Este trabajo se basa en un enfoque cualitativo-descriptivo, busca especificar componentes teóricos que caracterizan los ecosistemas de emprendimiento en instituciones educativas. Así como también, determinar fundamentos teóricos que permitan comprender los factores que inciden en la intención de emprender en los estudiantes de bachillerato. La investigación revisión bibliográfica exhaustiva de autores versados en temas de emprendimiento, así como también de resultados de investigaciones realizadas en el ámbito educativo, permitió identificar las características que deben reunir las instituciones para motivar e impulsar el espíritu emprendedor en los estudiantes. En un segundo momento de la investigación y con la finalidad de aproximar las conclusiones de este trabajo en función de lo que opinan los estudiantes del nivel bachillerato, se aplicó un cuestionario a una muestra intencional de 25 estudiantes del tercer año de bachillerato de la Unidad Educativa Fiscal “24 de Mayo”.

RESULTADOS

Del análisis de contenido de las fuentes encontradas sobre el emprendimiento y varios estudios realizados para determinar los factores que inciden en la intención emprendedora de los estudiantes, así como también, de la encuesta aplicada a una muestra intencional de estudiantes del tercer año de bachillerato de la Unidad Educativa Fiscal “24 de Mayo”, se exponen los resultados del presente estudio. En la tabla 2 se muestran los hallazgos más relevantes relacionados a estudios realizados sobre los factores que motivan la intención de emprender y que según la teoría del comportamiento planeado de Ajzen tienen una alta probabilidad de iniciar sus propios emprendimientos.

Tabla 2: Resultados de la Revisión Bibliográfica

(Autor, Año)	Título del Estudio	Factores Determinantes de la Intención Emprendedora
(Giraldo & Vara, 2018)	El Emprendimiento Social Con Base Universitaria En Latinoamérica	Desarrollo Profesional, Competencias En El Entorno
(Gómez, Martí, Ruiz, & Capella, 2016)	Investigación E Innovación En La Enseñanza	Motivos Personales, Innovación, Contexto Social
(Krauss, Franco, Bonomo, Mandirola, & Platas, 2018)	Intención Emprendedora En Estudiantes De Ciencias De La Salud De La Universidad Católica Del Uruguay	Contexto Universitario, Contexto Familiar, Motivos Personales, Contexto Sociocultural.
(Galvéz, Guauña, & Perez, 2018)	Impacto De La Norma Social Subjetiva En La Intención De Emprendimiento Sostenible	Contexto Demográfico, Pasión, Orientación E Identificación.
(Alvarez, López, Chafloque, & Céspedes, 2018)	Emprendimiento Social	Contexto Universitario, Autoeficiencia, Contexto Social.
(Sanchez, Arias, Arias, & Del Toro, 2018)	Factores Que Inciden En La Intención Emprendedora Del Estudiantado Universitario: Un Análisis Cualitativo	Innovación, Sociedad, Contexto Universitario, Experiencias.
(Kantis Et Al., 2020)	Index Of Dynamic Ide Entrepreneurship	Contexto Familiar Contexto Social Contexto Empresarial Contexto Educativo Entorno Económico Y Político

Nota: Elaboración propia basada en el análisis de las investigaciones de varios autores sobre los factores que inciden en la intención de emprender de los estudiantes.

Por otro lado, todos los estudiantes de tercero de bachillerato encuestados coinciden en la necesidad de impulsar la intención de emprender en los jóvenes para asegura el desarrollo socio-económico del país en un futuro. La mayoría piensa que las universidades y los colegios deben configurar su entorno para establecer un ecosistema de emprendimiento en el que interactúen varios actores, tanto de la comunidad académica, como también organizaciones públicas y privadas. Sin embargo, la situación económica del individuo es una de las motivaciones para que este pase de una intención a actuar frente a un emprendimiento con bases tecnológicas, es decir que no sea el típico vendedor, sino que aspire a algo más grande. Finalmente, consideran que el innovar y las oportunidades son motivaciones constantes que el gobierno debería reforzar para así fomentar jóvenes con espíritu emprendedor que no solo tengan utopías, sino que estas sean parte de su realidad.

CONCLUSIONES

Del análisis se destaca la importancia que tiene el sistema educativo en la formación de capacidades y habilidades emprendedoras de sus estudiantes, aun cuando más tarde en el ejercicio profesional se complementa con una trayectoria de formación permanente. Sin embargo, el enfoque sistémico del emprendimiento exige la participación de todos los actores que conforman el ecosistema de emprendimiento, con factores que favorezcan la generación y desarrollo de emprendimientos que se proyecten a empresas sostenibles. El entorno familiar, incide esencialmente en la actitud emprendedora desde edades tempranas, que más adelante se consolidan con procesos de formación en el entorno educativo. Este último, debe favorecer al desarrollo de competencias emprendedoras de los estudiantes, con diferentes estrategias. Los resultados de las investigaciones coinciden en algunas como, cátedras o asignaturas de emprendimiento, participación de estudiantes en ferias de emprendimiento. En el ámbito universitario se observan iniciativas complementarias que van de la mano con acciones de vinculación con el sector gubernamental, empresarial y ONGs para incentivar el emprendimiento e innovación. Es importante ampliar la investigación desde la mirada de los diferentes actores, de tal modo que se establezcan políticas efectivas de apoyo a la formación emprendedora y al emprendimiento juvenil, fundamentadas en una comprensión profunda de las motivaciones que impulsan al individuo para transitar de una intención a un emprendimiento exitoso.

BIBLIOGRAFÍA

Alvarez, A., López, D., Chafloque, O., & Céspedes, C. (2018). Emprendimiento Social. *USMP*, 124. Obtenido de <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/LIBRO-DIGITAL-EMPREDIMIENTO-SOCIAL-FINAL-CON-isbn-Y-CB-28-NOVIEMBRE.pdf>

Galvéz, E., Guauña, R., & Perez, R. (2018). Impacto de la norma social subjetiva en la intencion de emprendimiento sostenible. *EAN*. doi:10.21158/01208160.n85.2018.2048

Giraldo, W., & Vara, A. (2018). *El emprendimiento social de base universitaria en Latinoamérica*. Latinoamérica : Aademia. Obtenido de https://www.academia.edu/37111414/EL_EMPREDIMIENTO_SOCIAL_DE_BASE_UNIVERSITARI

A_EN_LATINOAM%C3%89RICA_Est%C3%A1n las universidades haciendo lo suficiente
Gómez, J., Martí, M., Ruiz, P., & Capella, C. (2016). Investigacion e inovacion en la enseñanza. *Pedagogía social*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/1350/135047100014.pdf>

Kantis, H., & Angelelli, P. (2020). Los ecosistemas de emprendimiento de América Latina y el Caribe frente al COVID-19: Impactos, necesidades y recomendaciones. *Publicaciones BID*, 1-21. doi:<http://dx.doi.org/10.18235/0002331>

Kantis, H., Federico, J., & Ibarra, S. (2019). *Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico* (1ra ed.). Prodem. Obtenido de https://prodem.ungs.edu.ar/publicaciones_prodem/condiciones-sistemicas-para-el-emprendimiento-dinamico-las-brechas-abiertas-de-america-latina-convergencia-o-divergencia/

Kantis, H., Federico, J., Ibarra, S., & Fernández, C. (2020). *Index of Dynamic IDE Entrepreneurship*. Prodem. Obtenido de https://prodem.ungs.edu.ar/publicaciones_prodem/index-of-dynamic-entrepreneurship-beyond-the-pandemic-reimagining-future-entrepreneurship-ecosystems-ide-2020/

Krauss, C., Franco, J., Bonomo, A., Mandirola, N., & Platas, A. (2018). Intención emprendedora en estudiantes de ciencias de la salud de la Universidad Católica del Uruguay. *Enfermería: Cuidados humanizados*, 7(1), 88-101. doi: <https://doi.org/10.22235/ech.v7i1.1541>

Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5-21. doi:10.1177 / 104225879301800101

Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). Global Entrepreneurship Monitor ECUADOR 2019 - 2020. ESPAE. Obtenido de https://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GEM_Ecuador_2019.pdf

Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2018). Global Entrepreneurship Monitor 2017. ESPAE-ESPOL. Obtenido de <http://www.espae.espol.edu.ec/index.php/gem/>

Maldonado, B., Lara, G., & Maya, A. (2018). Actividad emprendedora y competitividad en el Ecuador. *Revista Global de Negocios*, 6(2), 29-44. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3041453

Osorio, F., & Londoño, J. (2015). Intención emprendedora de estudiantes de educación media: extendiendo la teoría de comportamiento planificado mediante el efecto exposición. *Cuadernos de administración*, 28(51), 103-131. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v28n51/v28n51a05.pdf>

Sanchez, L., Arias, A., Arias, M., & Del Toro, A. (2018). Factores que inciden en la intención emprendedora del estudiantado universitario: Un análisis cualitativo. *Scielo*. doi:10.15359

Soria, D., Maldonado, B., & Lucero, W. (2020). Ecosistema de emprendimiento en la universidad ecuatoriana. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 15 (1), 246-251. Obtenido de <https://www.theibfr.com/es/memorias-congresos/>

BIOGRAFÍA

Betzabe de Rosario Maldonado Mera es Doctora Ciencias de la Administración, Magíster en Gestión de Organizaciones. Docente Investigadora de la Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE. Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio. Av. General Rumiñahui, Sangolquí, Ecuador.

Nicole Carolina Morales Ortega es estudiante de la Unidad Educativa Fiscal “24 de Mayo”. Es representante estudiantil a nivel nacional y maestra de ceremonias designada por el Ministerio de Educación de Ecuador, monitorea en el proyecto Children International Ecuador, tutora de jóvenes en la Organización Juventud Latam. Ha obtenido varios reconocimientos en declamación y oratoria durante su trayectoria estudiantil. Calle José Bustos E14-39.

APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

Betzabé del Rosario Maldonado Mera, Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE
Juan Carlos Morales, Universidad Indoamérica

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es presentar una breve reseña histórica del Derecho Internacional Privado y la forma cómo se integró en el contexto Latinoamericano. A través de una revisión bibliográfica exhaustiva se realiza un análisis conceptual a la luz de algunos autores que han aportado en diferentes épocas. Se han incorporado elementos de acuerdo a las características presentes en su tiempo, que dan cuenta la dinámica generada alrededor de este concepto. El trabajo conduce la reflexión sobre la necesidad de profundizar en el estudio del Derecho Internacional Privado desde una perspectiva compleja acorde a la dinámica del contexto actual.

PALABRAS CLAVE: Derecho Internacional Privado; Conflictos Internacionales; Código Bustamante

APPROXIMATION TO THE STUDY OF PRIVATE INTERNATIONAL LAW

ABSTRACT

The objective of this research is to present a brief historical review of Private International Law and how it was integrated into the Latin American context. Through an exhaustive bibliographic review, a conceptual analysis is carried out in the light of some authors who have contributed at different times. Elements have been incorporated according to the characteristics present in their time, which accounts for the dynamics generated around this concept. The work leads to the reflection of the need to deepen the study of Private International Law from a complex perspective according to the dynamics of the current context.

JEL: K33

KEYWORDS: Private International Law; International Conflicts; Bustamante Code

INTRODUCCIÓN

El Derecho Internacional Privado (DIP) despierta el interés de varios tratadistas, lo que ha dado lugar a diversas acepciones y ha generado el debate alrededor de su importancia y reconocimiento. Históricamente nace en Roma producto de las controversias comerciales de la época. En la Edad Media aporta a los sistemas de vida establecidos, entre ellos el feudalismo, convirtiéndose en un punto de apoyo a los estatutos creados en aquel tiempo para resolver conflictos territoriales y extraterritoriales (Estarellas, 2009). En la actualidad el DIP se encarga de regular las controversias que surgen en las relaciones jurídicas entre personas y empresas de diferentes Estados (Departamento de Derecho Internacional OEA, 2020). El Código Sánchez de Bustamante actualmente vigente en Ecuador es el referente histórico para América Latina y el Caribe que regula estos ordenamientos (Código Bustamante, 1928). El objetivo de este estudio es presentar una breve reseña histórica del DIP y su introducción en Latinoamérica, así como un análisis conceptual a la luz de algunos autores que han aportado en diferentes épocas. El documento se estructura como sigue. Se expone una breve reseña histórica del DIP y su introducción en Latinoamérica y en Ecuador. Posteriormente, se presentan varios conceptos desde la mirada de autores versados en la materia de estudio, finalmente se exponen algunas reflexiones a manera de conclusiones.

REVISIÓN DE LITERATURA

Durante los siglos XVI y XVIII se observó la mayor contribución de juristas franceses en la construcción histórica del DIP, quienes conformaron la llamada Escuela Estatutaria Francesa, en donde el ámbito era predominantemente territorial (Castillo, 2014). Sin embargo, se destaca el aporte de Charles Dumoulin, quien “planteó por primera vez el principio de la autonomía de la voluntad, según el cual para determinar el Derecho aplicable a los contratos debe seguirse la voluntad de las partes, expresa o presunta” (Sáenz, 2016, pág. 20). Esto es, el acuerdo de voluntades entre personas, que es donde nacen ciertas obligaciones que se generan cuando las partes se comprometen al suscribir un acuerdo, es aquí donde en ocasiones se rompen las relaciones jurídicas, se generan controversias y en ocasiones es necesario el uso de herramientas. El DIP tuvo sus orígenes en 1804, en el Código Napoleón llamado también Código Civil francés. Aun cuando el enfoque fue muy general, constituyó la “inspiración para muchos otros de países de Europa y América Latina (Sáenz, 2016, pág. 21). Joseph Story (1779-1845) Juez del Tribunal Supremo de Estados Unidos, citado por Clerc (2013), acuñó por primera vez el término DIP, al tratar de determinar la forma de llegar a un equilibrio entre el derecho interno y el derecho extranjero “cuando ambos concurrían a instancias de un conflicto”, referido este a casos concretos (pág. 18).

En América, el desarrollo, armonización y codificación del DIP tiene lugar a finales del siglo XVIII, con la firma de los primeros acuerdos y tratados internacionales de “Montevideo en 1889 y del Código Bustamante en 1928”, este último constituyó la base para su establecimiento (Departamento de Derecho Internacional-OEA, 2020, parr. 2). El código Bustamante constituye un conjunto de normas que regulan los derechos civiles, mercantiles, penales y procesales internacionales. Aún cuando surge de acuerdos entre los 20 países latinoamericanos que firmaron el convenio, quince de ellos, se reservan su derecho en cuanto a lo que pudiera entrar en contradicción con su propia legislación (Sáenz, 2016). Ecuador suscribe por entero la convención del Código Bustamante, el 20 de febrero de 1928, a la fecha todavía forma parte de su marco jurídico y se encuentra vigente (Delgado, 2013). Posterior a la firma de estos tratados históricos en América Latina, poco se ha avanzado en temas de integración, sin embargo, surgen iniciativas impulsadas por el sector empresarial para favorecer las actividades comerciales. Tratados que se han expandido incluso a otros continentes, pues la globalización exige mirar el mundo como un solo mercado.

METODOLOGÍA

El trabajo se basa en una revisión bibliográfica exhaustiva de autores versados en el tema de derecho internacional privado que han aportado en diferentes épocas a la construcción del concepto y su aplicabilidad. La selección de fuentes se realiza a través de los sistemas de búsqueda electrónicos, en diferentes bases de datos. Se combinan indistintamente algunos descriptores para lograr mayor cobertura en los resultados. En la tabla 1 se describe el proceso metodológico de la investigación.

Tabla 1: Proceso Metodológico

Proceso Metodológico	Variables
Búsqueda	Bases Descriptores Autores destacados Aportes de estudios
Análisis	Clasificación preliminar Selección de información más relevante Análisis de contenido de cada fuente
Síntesis	Ordenamiento temporal Descripción del concepto DIP Dimensiones

Nota: Adaptado de Soria, Maldonado & Lucero (2020, pag.251)

RESULTADOS

Las diversas acepciones del término Derecho Internacional Privado, que son motivo de controvertidos debates sobre su importancia y reconocimiento de la necesidad de su existencia. Según Monseñor Juan Larrea Holguín, citado por Estarellas (2009), el principio determinante para el reconocimiento del DIP es la indispensable “coexistencia del Estado con legislaciones diversas” (pág. 438). A continuación en la Tabla 2 se observan algunas acepciones del DIP a lo largo de los años.

Tabla 2: Diversas Acepciones del DIP.

Acepción	Autor	Año
Teoría de los estatutos	Sin autor	Edad Media
Derecho Intencional Privado	Story Jhosep	1834
Conflictos de leyes	Story Jhosep	1891
Teoría de los límites locales de las reglas del derecho	Savigny Friedrich	Siglo XIX
Teoría de los conflictos de leyes	Monroy Marco	1973
Derecho Intencional Privado		Actualidad

Nota: Elaboración propia basada en Estarellas (2009)

Así como de múltiples acepciones, también el DIP ha sido objeto de varias conceptualizaciones, las cuales se analizan para identificar las dimensiones que se abordan en los distintos conceptos, sin profundizar en un análisis doctrinario, tal como se observa en la Tabla 3.

Del análisis conceptual del DIP, se podría concluir que va incorporando elementos de acuerdo a las características de la época. Así, en sus inicios los autores le dan un carácter casi unidimensional al considerarlo como un conjunto de reglas y escritos para solucionar conflictos entre Estados. Más adelante, se considera una rama del derecho internacional dentro de las legislaciones internas. Posteriormente, se incorporan aspectos de los derechos fundamentales que se establecen al interior de los Estados; conforme avanza el tiempo, las características del contexto nacional y global, exige la inclusión de las relaciones, de los actores y de ámbitos distintos de competencia, por ende una necesidad de resolución de conflictos entre Estados. Aquí surge el *Ius cogens* para la resolución de controversias como parte de su carácter imperativo. Lo anterior conlleva a que el DIP se consolide y se trate como ciencia. Según el Departamento de Derecho Internacional (2020) de la Organización de Estados Americanos (OEA), el DIP “es el marco jurídico formado por convenciones, protocolos, leyes modelos, guías legislativas, documentos uniformes, jurisprudencia, práctica y costumbre, así como otros documentos e instrumentos, que regula la relación entre individuos en un contexto internacional” (parr. 1).

Tabla 2: Conceptos de DIP

Concepto de DIP	Autor y Año	Dimensiones
Conjunto de reglas que sirven para decidir los conflictos entre legislaciones de diversos Estados.	Zavala (1886)	Reglas Conflictos Legislaciones diversos Estados
Es una rama del Derecho Internacional que tiene por objeto el estudio y la regulación de todas aquellas relaciones jurídicas que tienen rama del derecho internacional que tiene por objeto el estudio y la regulación de todas aquellas relaciones jurídicas que tienen uno o más elementos extraños a la órbita de la soberanía legislativa nacional.	Zucherino (1976)	Rama del derecho internacional. Relaciones jurídicas sobre elementos que salen de la órbita de la soberanía legislativa nacional.
Es el estudio de los principios y normas jurídicas que tienen por objeto la nacionalidad de las personas, los derechos de los extranjeros y la determinación de la competente jurisdicción o la ley aplicable, cuando quiera que surjan conflictos de derecho entre personas de distinta distinta nacionalidad o se establezcan relaciones que estén dentro de la órbita de distintos Estados.	Lecompte (1979)	Nacionalidad de personas Derechos Conflictos Relaciones dentro de la órbita legislativa de distintos Estados.
Ciencia que determina cuál es el país cuyos jueces tienen competencia para conocer de un caso y cuál es el derecho que deben aplicar para resolverlo.	Montiel (1984)	Ciencia Jueces Competencia
Conjunto de normas jurídicas de Derecho Público que tienen por objeto determinar la norma jurídica aplicable en los casos de vigencia simultánea de normas jurídicas de más de un estado que pretenden regir una situación concreta.	Arellano (1986)	Derecho público Aplicación del <i>Ius cogens</i>
Rama del derecho privado cuyo objeto es el estudio y regulación de las relaciones jurídicas, en las que participan uno o más elementos ajenos a la soberanía legislativa local.	Balestra (1988)	Rama del derecho privado. Relaciones jurídicas sobre elementos que salen de la órbita de la soberanía legislativa nacional.
El conjunto de principios que determinan los límites de la competencia legislativa de los Estados, cuando ha de aplicarse a relaciones que pueden estar sometidas a más de una legislación.	Matos (1988) Se basa en Sánchez de Bustamante	Límites de competencia legislativa Relaciones dentro de la órbita legislativa de distintos Estados.
Es la porción del Derecho nacional que estudia la relación jurídica privada y pública derivada del tráfico internacional.	Basadre (2000)	Porción del derecho nacional Relación jurídica Tráfico internacional
Conjunto de los casos <i>jusprivatistas</i> con elementos extranjeros y de sus soluciones, descritos casos y soluciones por normas inspiradas en los métodos indirecto, analítico y sintético-judicial, y basadas las soluciones y sus descripciones en el respeto al elemento extranjero.	Golschmidt (2002)	Casos y soluciones Ciencia Respeto al elemento extranjero.
Conjunto de normas y principios de un ordenamiento jurídico estatal que permite la regulación jurídica de las situaciones privadas internacionales, o sea, de las relaciones privadas de carácter internacional.	Dávalos (2006)	Regulaciones jurídicas Ordenamiento jurídico estatal Relaciones privadas de carácter internacional
Competencia entre las diferentes soberanías, la necesidad de decidir cuál es el Estado que tiene la jurisdicción para conocer de determinado asunto.	Echeverría (2015)	Competencia Jurisdicción Resolución de conflictos

Nota: En la primera columna se presenta el concepto de DIP, en la segunda el autor y año en orden cronológico y finalmente las dimensiones resultantes del análisis. Bado en Sáez (2016).

CONCLUSIONES

Las características complejas y la dinámica de un mundo globalizado exige mirar el DIP desde una perspectiva mucho más amplia, puesto que surgen conflictos que requieren legislar de manera concreta para garantizar una convivencia armónica basada en el respeto y el ejercicio de los derechos fundamentales. Es importante profundizar el estudio doctrinario y jurídico en función de la realidad actual frente a los tratados que regulan las relaciones entre las naciones de América Latina, con la finalidad que el DIP a través de los mecanismos legales establecidos se ponga a la altura del orden mundial globalizado, que garantice la identidad de las naciones.

BIBLIOGRAFÍA

Castillo, I. L. (2014). Evolución histórica, fuentes y caracterización del derecho internacional privado. Obtenido de Primera edición: <http://prociuk.com/Derecho%20Internacional%20Privado.pdf>

Clerc, C. (2013). El Derecho Internacional Privado y los Procesos Globalizadores. Prolegómenos, 18. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/876/87629921002.pdf>

Código Bustamante. (1928). OEA. Recuperado el 24 de Julio de 2020, de <https://search.oas.org/es/paginas/default.aspx?k=CODIGO%20DE%20BUSTAMANTE>

Delgado, C. (2013). Problemática del Derecho Internacional Privado Contemporáneo. Obtenido de [file:///C:/Users/Lida/Downloads/Dialnet-ProblematicaDelDerechoInternacionalPrivadoContempo-5110713%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Lida/Downloads/Dialnet-ProblematicaDelDerechoInternacionalPrivadoContempo-5110713%20(2).pdf)

Estarellas, C. (2009). Concepto, principios y fuentes del Derecho Internacional Privado en el Ecuador. Revista Jurídica Facultad de Jurisprudencia, 437-439. Obtenido de <https://www.revistajuridicaonline.com/2009/02/concepto-principios-y-fuentes-del-derecho-internacional-privado-en-el-ecuador/>

Masilla, M. (22,23 de Octubre de 2015). Retos Actuales del Derecho Internacional Privado - Memorias del XXXVIII Seminario. Los principios jurídicos en la cooperación procesal, 1era reimpresión, 14.

México: Instituto de la Judicatura Federal. Obtenido de <https://www.corteidh.or.cr/tablas/30824.pdf>

OEA. (Enero de 2020). Departamento de Derecho Internaional. Obtenido de http://www.oas.org/es/sla/ddi/derecho_internacional_privado_historia_proceso_CIDIPs.asp

Sáenz, J. (2016). Elementos de derecho internacional privado (2da edición ed.). San José de Costa Rica: Instituto Manuel María de Peralta. Obtenido de [Elementos%20de%20derecho%20internacional%20privado%20\(4\).pdf](#)

Soria, D., Maldonado, B., & Lucero, W. (2020). Ecosistema de emprendimiento en la universidad ecuatoriana. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 15 (1), 246-251. Obtenido de <https://www.theibfr.com/es/memorias-congresos/>

BIOGRAFÍA

Betzabé de Rosario Maldonado Mera es Doctora Ciencias de la Administración, Magíster en Gestión de Organizaciones. Docente Investigadora de la Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE. Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio. Av. General Rumiñahui, Sangolquí, Ecuador.

Juan Carlos Morales Navarrete es estudiante de Derecho de la Universidad Indoamérica. Facultad de Derecho. Asistente jurídico en la Firma Jurídica Saltos y Asociados. Calle José Bustos E14-39.

EVIDENCIA CIENTÍFICA Y GESTIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN EL ÁMBITO EDUCATIVO

Betzabé del Rosario Maldonado Mera, Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE

RESUMEN

Las características de un contexto cambiante y complejo exigen la aplicación de métodos creativos para mantener información confiable que contribuya efectivamente a la toma de decisiones y en consecuencia mejorar el desempeño de los gobiernos en la conducción de la educación. El objetivo de este trabajo es exponer la iniciativa ecuatoriana para promover la investigación como sustento en la generación de evidencias científicas que contribuyan a la eficiencia de las políticas en educación. La agenda nacional para la investigación educativa se presenta como una herramienta para la formulación de la política pública, priorizando el desarrollo de áreas y líneas de investigación en el campo de la educación. Desde esta iniciativa se busca aunar esfuerzos y aportar en la construcción de propuestas innovadoras basadas en evidencias que permitan afrontar los desafíos que estaban latentes, pero con la pandemia se han profundizado. Sus miembros están comprometidos con aportar en la construcción de un nuevo modelo educativo, promover la investigación e incidir en la definición de las políticas públicas en el campo educativo.

PALABRAS CLAVE: Políticas Públicas, Investigación Educativa, Generación de Evidencias Científicas

SCIENTIFIC EVIDENCE AND MANAGEMENT OF PUBLIC POLICIES IN THE EDUCATIONAL FIELD

ABSTRACT

The characteristics of a changing and complex context require the application of creative methods to maintain reliable information that effectively contributes to decision-making and consequently improve the performance of governments in conducting education. The objective of this work is to present the Ecuadorian initiative to promote research as a basis for the generation of scientific evidence that contributes to the efficiency of education policies. The national agenda for educational research is presented as a tool for the formulation of public policy, prioritizing the development of areas and lines of research in the field of education. This initiative seeks to join forces and contribute to the construction of innovative proposals based on evidence to face the challenges that were latent, but with the pandemic, they have deepened. Its members are committed to contributing to the construction of a new educational model, promoting research and influencing the definition of public policies in the educational field.

JEL: I28

KEYWORDS: Public Policies, Educational Research, Generation of Scientific Evidence

INTRODUCCIÓN

La idea de utilizar evidencia científica en los procesos de formulación de políticas públicas, no es para nada nueva. No obstante, en los últimos años la vinculación de las evidencias con las políticas públicas, ha dado lugar a debates académicos, en un intento de explicar sus enfoques teóricos en los que se sustenta, describir los resultados, los métodos para obtener evidencias, así como también, los estándares para considerarlas confiables y robustas (Jaime & Vaca, 2017). Sin embargo, las características de un contexto cambiante y complejo, exigen la aplicación de métodos creativos para mantener de forma continua una información lo

más actualizada posible. De tal modo que contribuya efectivamente a la toma de decisiones oportunas y en consecuencia a la eficiencia de la política pública. El documento se organiza como sigue. En la sección de revisión de literatura se exponen argumentos teóricos que sostienen la importancia de una sólida base científica para mejorar la eficacia de las políticas públicas. Seguidamente se presenta la metodología a través de la cual se estableció la Agenda Nacional de Investigación Educativa (ANIE). Posteriormente se explican los resultados alcanzados hasta la presente fecha en la implementación de ANIE. Finalmente, las conclusiones, limitaciones y futuros desafíos de la agenda para sostener la investigación educativa como pilar en la definición de políticas públicas en Ecuador.

REVISIÓN DE LITERATURA

La Política Pública Basada en Evidencia (PBE) surge con un enfoque de la Nueva Gestión Pública (NGP), que tiene como fundamento axiológico la eficiencia y eficacia, y prioriza la racionalidad por sobre la política y la experiencia personal. En este contexto, una sólida base científica incrementa las posibilidades de resolver los problemas colectivos, por lo tanto contribuye a mejorar la eficacia de las políticas públicas. Es decir, a mejorar sus respuestas frente a las necesidades y expectativas de los ciudadanos. Pero además, se orienta a eficiencia en el gasto, tomando en consideración que los recursos públicos son escasos y por lo tanto deben ser aprovechados al máximo, más aún en situaciones de crisis (Jaime & Vaca, 2017).

METODOLOGÍA

Resultado de la articulación entre varios actores del sector público, instituciones de educación superior, organizaciones no gubernamentales y organizaciones de la sociedad civil, en 2018 se firmó un convenio marco para la implementación de la ANIE, con la finalidad de dar impulso a la investigación científica en este campo. La investigación se basó en una revisión bibliográfica exhaustiva, para dar sustento teórico a la importancia de contar con un instrumento orientador de la investigación en el ámbito educativo. Que a decir de Burgo et al., (2019) constituye una estrategia para contribuir con alternativas de solución a los problemas que existen en los diferentes contextos sociales y necesidades más apremiantes del sistema nacional de educación en Ecuador (López, Mucia, & Rincón, 2018). En un segundo momento, se sigue la metodología de investigación acción participativa (IAP) con la finalidad de establecer el plan de acción de ANIE que delimite la trayectoria a seguir para el logro de la visión de futuro compartida, posibilite la coparticipación y sincronización de esfuerzos, y oriente las acciones para alcanzar los objetivos definidos conjuntamente por los miembros de ANIE (Lucas, 2015). Toda vez que esta metodología se basa en la acción para responder a “la necesidad de actuar para cambiar las cosas” (Botella, 2019, pág. 128).

Las variables que orientaron la formulación del plan, son resultado de las necesidades establecidas por organizaciones del sector educativo público del país, Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT), Consejo de Educación Superior (CES), Instituto Nacional de Evaluación (INEVAL), Consejo de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CACES) y Ministerio de Educación (MINEDUC). La realidad de crisis sanitaria, económica y social a causa del COVID 19, exigió complementar los propósitos de ANIE en función de las nuevas necesidades y problemáticas que requieren alternativas de solución. En tales circunstancias, se realizaron dos conversatorios con la participación de representantes de la academia, el sector público y la sociedad civil, en el que expusieron los diferentes retos que la educación enfrenta en la situación de pandemia mundial. En el segundo encuentro, actores de la academia, sociedad civil y cooperación internacional compartieron sus experiencias e identificaron los principales desafíos de la educación en el contexto de la emergencia sanitaria mundial.

RESULTADOS

Resultado del trabajo colaborativo entre los distintos organismos que conforman ANIE, se consolida la Comisión Interinstitucional como el órgano de administración, gestión y coordinación de la Agenda y tiene como objetivo trazar la ruta de definición e implementación, de manera que, las instituciones miembros definan las áreas, sub áreas y líneas de investigación en el campo de la educación que contribuyan a la toma de decisiones y a la solución de las necesidades del sector educativo del país. Con la finalidad de viabilizar la contribución de cada uno de los miembros al logro de los objetivos, se establece una estructura microorganizativa de ANIE, basada en equipos de trabajo multidisciplinarios. Los equipos son comisiones conformadas para cumplir actividades específicas o proyectos derivados del plan de acción.

La Agenda constituye un espacio de discusión en el que convergen varios criterios orientados a un fin común, sobre esta base y tomando como punto referencial el consenso entre los integrantes de ANIE, se plantea su misión, visión, ejes estratégicos y principios en donde se refleja el propósito para el cual se creó. La misión es promover la producción científica en el campo de la educación, a través del desarrollo de investigaciones, que generen insumos para la toma de decisiones de política pública en todo el sistema educativo. Como visión se establece constituirse en una red de investigación educativa referente a nivel nacional e internacional, a través de la participación de instituciones públicas, universidades, organismos no gubernamentales e investigadores que contribuyan a través de sus estudios con nuevas perspectivas para mejorar la calidad de la política educativa y por ende la educación del país. Los valores que se promueven desde el colectivo que participa en esta cruzada son, responsabilidad, ética, compromiso, integridad y servicio. Se determinan como objetivos estratégicos, promover e incentivar la investigación educativa con alto rigor científico, tendiente a proponer alternativas de solución a los problemas que existen en los diferentes contextos sociales del país; fomentar la divulgación de la producción científica; contribuir a la definición de políticas públicas en educación.

CONCLUSIONES

ANIE constituye un instrumento orientador de la investigación en el ámbito educativo, que contribuye a dar solución a los problemas y necesidades más apremiantes del sistema nacional ecuatoriano de educación. Se presenta como una herramienta para la formulación de la política pública, priorizando el desarrollo de áreas y líneas de investigación en el campo de la educación. Las principales limitantes encontradas es la continuidad de participación de los delegados de las organizaciones, que deben organizar su tiempo para aumentar una actividad más a sus apretadas agendas de trabajo. Se abre una gran oportunidad de aportar desde diferentes perspectivas, a través de un trabajo colaborativo y multidisciplinario, la generación de evidencia con sustento científico para contribuir a la eficacia de las políticas públicas.

BIBLIOGRAFÍA

Botella, A. R. (2019). Investigación-acción y aprendizaje basado en proyectos. *Perfiles educativos*, 127-140. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-26982019000100127&script=sci_arttext

Burgo, O., & otros. (2019). Algunas reflexiones sobre investigación e intervención educativa. *Revista Cubana de Medicina militar*, 48(2), 316-330. doi:<http://revmedmilitar.sld.cu/index.php/mil/article/view/383/344>

Jaime, F., & Vaca, P. (2017). Las políticas basadas en evidencia como plataformas para la innovación de políticas públicas. *Revista Estado Abierto*, 2(1), 51-76. Obtenido de <https://publicaciones.inap.gob.ar/index.php/EA/article/view/44/44>

López, C., Mucia, N., & Rincón, L. (2018). Perspectivas de investigación en educación y pedagogía. El Ágora USB, 18(1), 72-88. doi:doi:http://dx.doi.org/10.21500/16578031.3212

Lucas, K. (2015). Lo que es antiguo también es nuevo - investigación acción participativa. Texto & Contexto - Enfermagem, 11-12. doi:https://doi.org/10.1590/0104-07072015000EDIT01

BIOGRAFÍA

Betzabé de Rosario Maldonado Mera es Doctora Ciencias de la Administración, Magíster en Gestión de Organizaciones. Docente Investigadora de la Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE. Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio. Av. General Rumiñahui, Sangolquí, Ecuador.

HACIA UN FINANCIAMIENTO MÁS ESTRATÉGICO EN MÉXICO

Rufina Georgina Hernández-Contreras, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Mario Aceves-Mejía, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Daniela Ximena De Ita-Varela, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

RESUMEN

El presente trabajo de investigación aborda la problemática del financiamiento de las empresas mexicanas y la propuesta de una estrategia para su posible financiamiento a través del mercado accionario, tomando como ejemplo el caso de las empresas que en oriente se financian de formas diferentes al préstamo bancario tradicional. Las empresas mexicanas enfrentan dificultades de acceso al financiamiento similares a las que hay en nuestro país, sin embargo, en algunos países han desarrollado una serie de estrategias eficientes de financiamiento. En el caso de México, si bien existe ya una cierta cantidad de empresas que se encuentran cotizando en las bolsas de valores, estas tienen muchas veces suficientes recursos para solventar sus necesidades de financiamiento, es más muchas no necesitan financiamiento. En este trabajo se propone la incorporación de todas aquellas empresas que lo deseen al mercado de accionario, tomando en consideración que dichas empresas se encuentren en proceso de consolidación en su propia administración, y pueden cubrir los requisitos exigidos por el mercado bursátil, y que se verán beneficiadas de manera determinante al contar con mecanismos de financiamiento menos tradicionales. En este trabajo se documenta lo relacionado a la necesidad de profesionalizar la administración para acceder a mejores oportunidades de financiamiento, y de esta manera facilitar el ingreso de empresas no grandes a financiamientos más estratégicos y no solo a préstamos bancarios. Finalmente, se obtuvieron algunas conclusiones sobre las opciones que podrían tener en financiamientos no tradicionales que a la vez les permitan mejores gestiones, con los resultados de 125 encuestas a empresas no financieras del país. Las conclusiones versan sobre la probabilidad de que una administración más profesional repercuta en mejores mecanismos de financiamiento, y de su propia competitividad.

PALABRAS CLAVE: Estrategia Financiera, Gobierno Corporativo, Financiamiento Empresarial

TOWARDS MORE STRATEGIC FINANCING IN MEXICO

ABSTRACT

This research work addresses the problems of financing Mexican companies and proposing a strategy for their possible financing through the stock market, taking as an example the case of companies that in the east are financed in different ways to traditional bank lending. Mexican companies face similar financing access difficulties to other countries; however, some countries have developed a number of efficient financing strategies. In the case of Mexico, while there are already a certain number of companies listed on the stock exchange, they often have sufficient resources to meet their financing needs, and do not need financing. This work proposes the incorporation of all those companies that want to enter to the stock market, taking into account that these companies are in the process of consolidation in their own administration, and can meet the needed requirements for the stock market. Thus, they will benefit decisively by having less traditional financing mechanisms. This work documents the need to professionalize management to access better financing opportunities, which facilitates the entry of non-large companies into more strategic financing and not just bank loans. Finally, some conclusions were drawn on the options they might have in non-traditional financing that at the same time allow them to a

better management, through the results of 125 surveys of non-financial companies in the country. The conclusions concern the likelihood that more professional administration will have an impact on better financing mechanisms, and on their own competitiveness.

JEL G:10, M14 y G32.

KEYWORDS: Financial Strategy, Corporate Governance, Business Financing

INTRODUCCIÓN

Es un asunto común que las empresas mexicanas no grandes tienen el gran problema de evitar una administración profesional, es más muchas de ellas tienen la característica de ser familiares, en donde es un único familiar el que toma las decisiones. La primera parte del trabajo tiene como objetivo identificar las principales características de las empresas no grandes en México que no cuentan con gobierno corporativo en su administración, así como las principales causas que impiden el acceso de éstas a los mercados accionarios, y de instrumentos de financiamiento, y los elementos que debería contener la estrategia para que dichas empresas puedan acceder al financiamiento accionario (o diferente a los tradicionales préstamos). Aunque también es necesario reconocer que las pequeñas empresas mexicanas y algunas medianas, padecen problemas como una administración informal, falta de gestión y registro adecuadas, incumplimiento de obligaciones fiscales y laborales, niveles bajos de ventas y utilidades, entre otros, lo que dificulta su participación en los actuales mercados bursátiles, que exigen contar con gobierno corporativo y un intermediario colocador, elegir una calificadora para medir la capacidad de pago, presentar la solicitud de inscripción y autorización ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), promover y vender valores y cumplir el mantenimiento de la emisión; así como cubrir requisitos que se solicitan.

En algunos países las empresas que no son consideradas grandes, pero que tienen buenas prácticas y modelos de negocio son aptas para financiarse a través de mecanismos que les permiten acceder a capital y no necesariamente a deuda. Dentro de estas condiciones se encuentran instrumentos tales como la creación de una bolsa de valores para empresas no grandes, así como instrumentos financieros tales como las acciones tipo A (denominada en moneda nacional) y las acciones tipo B (denominadas en moneda extranjera), que han hecho posible el acceso de las medianas empresas al mercado de capitales, haciendo más eficiente el canal ahorro-inversión.

REVISIÓN LITERARIA

Dasila y Papasyriopoulus encontraron una relación entre el gobierno corporativo, las calificaciones crediticias y la estructura de capital de las pequeñas y medianas PyMEs en Grecia, ya que las estructuras de gobierno corporativo y las calificaciones crediticias desempeñan un papel importante en la estructura de capital de las empresas griegas (2015). Existen determinantes específicos de la empresa, como tamaño, rentabilidad, estructura de activos y oportunidades de crecimiento, que son significativos del apalancamiento. También detectaron que la influencia de las variables de gobierno corporativo en la estructura de capital de las PyMEs es menos evidente en comparación con las grandes empresas (Dasilas y Papasyriopoulus, 2015). Existe una correlación positiva significativa entre empresas con asociación extranjera y el gobierno corporativo, lo que sugiere que la divulgación de empresas con participación extranjera tiende a revelar más información sobre gobierno corporativo sobre las empresas en Nepal (Sharma, 2014). Existe también una correlación significativa positiva entre el tamaño y la divulgación empresariales, lo que sugiere que las grandes empresas dan a conocer más información que las más pequeñas; encontraron una correlación positiva significativa entre la divulgación y el apalancamiento de las empresas, lo que sugiere que las empresas con una mayor cantidad del componente de deuda en sus activos totales dan a conocer más información (Sharma, 2014). Algunos autores han encontrado que la

ineficiencia del financiamiento bancario conduce a un gobierno corporativo débil. Es decir, cuando una empresa tiene acceso fácil a préstamos bancarios no disciplinarios, el accionista controlador se vuelve menos preocupado por la pérdida del consiguiente mayor costo del capital social. Por lo tanto, es más probable que el accionista de control expropie la minoría de accionistas (Qian, M., & Yeung, B. Y. (2015). Para promover el desarrollo de los inversores deben establecerse y mejorarse las leyes y reglamentos, especialmente sobre el gobierno corporativo. La legislación debe ampliar el límite de participación en una empresa. Por ejemplo, reforzar la supervisión de los valores en fondos de inversión, aumentar su costo especulativo y establecer un eficaz sistema de supervisión. Además, los organismos deberán limitar adecuadamente la liquidez de los activos, controlar la tasa de rotación de activos, y fomentar que sean la columna vertebral de la estabilidad del mercado (Huang y Xie, 2016). En la propia actividad de las empresas se puede potencializar el crecimiento por facturación o ventas; sin embargo, la práctica del gobierno corporativo obligaría a las empresas a incorporarse a mejores condiciones corporativas que les permitan sobrevivir y solicitar mecanismos de financiamiento.

En referencia a algunas autoridades hacendarias en el país, Vanesa Rubio Márquez, exSubsecretaria de Hacienda y Crédito Público reconoció que la industria bursátil es clave para el impulso de la inversión en sectores estratégicos que contribuyan al desarrollo económico del país, particularmente para el desarrollo y consolidación de las empresas mexicanas. Además, añadió que es esencial para el fomento del gobierno corporativo. Por otro lado, la ley es muy clara en los altos capitales que se necesitan para poder acceder a mecanismos financieros de deuda “Las acciones en que se divide el capital social de una sociedad anónima estarán representadas por títulos nominativos que servirán para acreditar y transmitir la calidad y los derechos del socio, y se registrarán por las disposiciones relativas a valores literales, en lo que sea compatible con su naturaleza y no sea modificado por la presente Ley. (LGSM, 2016:17)”, situación que no permite el acceso más que a las grandes compañías que muchas veces no necesitan financiarse, y a veces acceden a hacerlo con un mínimo de acciones y tal vez por cierto prestigio de que cumplen o están cumpliendo con buenas prácticas administrativas como el gobierno corporativo.

La reforma financiera da impulso a las ya existentes Sociedades Anónimas de Promotoras de Inversión (SAPIs) figura para constituir una nueva forma de empresas, en donde el gobierno corporativo destaca para un mejor desempeño y control necesarios al enfocar la empresa al mercado de financiamiento, es decir, a constituir todo tipo de empresas, otorgando certeza a la regulación más robusta, permitir un vehículo con menor capital para servir como vehículo bursátil para medianas empresas (CNBV, 2017). La nueva Ley de Financiamiento, conocida como FinTech, contenida en la reforma financiera, trata de regular los instrumentos financieros cada vez más tecnológicos que operan de forma global, pero eso sin un gobierno corporativo en la empresa seguirá siendo un mecanismo de financiamiento no estratégico, sino tradicional.

METODOLOGÍA

En el instrumento o cuestionario aplicado se tomaron en cuenta las 37 preguntas o ítems de diferentes asuntos referentes al financiamiento de empresas no financieras, basado en la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas de ENAFIN (2010); sin embargo, para el presente trabajo solo se usan los ítems referentes al gobierno corporativo, mismas que determinan la capacidad de poder usar dicho instrumento como pivote para el fomento de dicha práctica en empresas no grandes, y su consecuente financiamiento. Las encuestas corresponden a 125 empresas de diferentes estados del país, mismas que se dedican a diferentes actividades económicas que abarcan todos los sectores de la producción. Dicho instrumento se piloteó hace dos años, con la información de 26 empresas, y se validaron con la finalidad de aplicar posteriormente el instrumento a las empresas de las cuales se muestran los resultados en el presente trabajo.

Las preguntas que el presente trabajo consideró fueron sobre las principales actividades del consejo de administración de aquellas que sí tienen dicha característica, así como de identificar las actividades a pesar

de que las empresas informaran que no tenían consejo. En este caso la pregunta ¿Cuáles son las principales actividades del Consejo de Administración (o de los directivos de la empresa)? Se solicitó que registraran en una escala de 1 a 3 en dónde 3 es lo más importante las siguientes características, los resultados mostraron que la mayoría de las empresas sí tienen idea de los puntos que un consejo administrativo realiza, pero le faltan algunos esbozos que podrían corregirse para lograr resultados óptimos en su administración.

RESULTADOS

Para poder realizar el estudio se obtuvieron datos de una muestra de 125 empresas no grandes. Se determinaron los principales desafíos que enfrentan en cuanto a financiamientos. Sobre los resultados de gobierno corporativo se obtuvieron los siguientes (Ver Tabla 1).

Tabla 1: Resultados Sobre Aspectos de Gobierno Corporativo en las Empresas

¿Cuáles Son las Principales Actividades del Consejo de Administración (0 de los Directivos de la Empresa)?	Promedio	Desviación Estándar
1. Definir la visión estratégica	2.56	0.675
2. Vigilar la operación	2.31	0.766
3. Aprobar la gestión	2.85	0.452
4. Nombrar al Director General y a los funcionarios de alto nivel de la sociedad, así como evaluar y aprobar su desempeño.	2.60	0.670
5. Cerciorarse que todos los accionistas reciban un trato igualitario, se respeten sus derechos, se protejan sus intereses y se les de acceso a la información de la sociedad.	2.81	0.464
6. Asegurar la creación de valor para los accionistas y la permanencia en el tiempo de la sociedad.	2.79	0.528
7. Asegurar la emisión y revelación responsable de la información, así como la transparencia en la administración.	2.60	0.670
8. Asegurar el establecimiento de mecanismos de control interno y de calidad de la información.	2.52	0.702
9. Establecer las políticas necesarias y aprobar las operaciones con partes relacionadas, así como decidir sobre la contratación de terceros expertos que emitan su opinión al respecto.	2.28	0.778
10. Asegurar el establecimiento de mecanismos para la identificación, análisis, administración, control y adecuada revelación de los riesgos.	2.84	0.481
11. Promover el establecimiento de un Plan Formal de Sucesión para el Director General y los funcionarios de alto nivel.	2.48	0.757
12. Promover que la sociedad emita su Código de Ética y sus Principios de Responsabilidad Social Empresarial.	2.76	0.498
13. Promover que la sociedad considere a los terceros interesados en la toma de sus decisiones.	2.80	0.508
14. Promover la revelación de hechos indebidos y la protección a los informantes.	2.79	0.528
15. Asegurar el establecimiento de planes de contingencia y de recuperación de la información.	2.37	0.789
16. Cerciorarse que la sociedad cuenta con los mecanismos necesarios que permitan comprobar que cumple con las diferentes disposiciones legales que le son aplicables.	2.75	0.563
17. Dar certidumbre y confianza a los inversionistas y a los terceros interesados, sobre la conducción honesta y responsable de los negocios de la sociedad	2.16	0.745

Otra de las preguntas que se consideraron importantes para poder tener mejores administrativas y aspectos para lograr el gobierno corporativo fue la siguiente ¿Su empresa cuenta con los siguientes estudios cualitativos? Que entre otros se indagó sobre la historia de la empresa, la descripción del negocio, los canales de distribución y mercadotecnia, principales competidores, aspectos que fueron muy bien considerados por las empresas. Sin embargo, rubros como estructura corporativa, patentes, marcas, licencias, fueron los menos significativos para las empresas. Situación entendible debido a que muchas empresas operan con menos invención, y más con mecanismos probados para producir bienes y servicios

manufacturados cuya creación ha sido exterior. Con algunos datos del trabajo integral se obtuvieron evidencias de que una mejor administración es un aliciente para obtener mejores condiciones de financiamiento, por lo cual podría ser una motivación a los empresarios. Asegurar la emisión y revelación responsable de la información, así como la transparencia en la administración y la reputación corporativa, como la percepción generalizada de que la empresa resuelve de forma legítima las relaciones con sus participantes, tanto en términos de comportamiento como de transparencia informativa (De Quevedo, et. al., 2005).

CONCLUSIONES

Una vez realizado en análisis se puede visualizar un área de oportunidad para las empresas y para las mejores prácticas administrativas, que permiten tener un premio a la buena administración para poder financiarse a través de acciones y no de préstamos bancarios, siempre y cuando se profesionalice la administración y con ello se obtenga transparencia, y mejores prácticas en las empresas que deseen acceder a dichos mecanismos. Muchas empresas tienen poco poder de negociación y participación en los mercados financieros debido a la falta de gobiernos corporativos, tutorías y acompañamientos para adecuar las condiciones administrativas, así como a la falta de interés en tener socios que les dejen menos margen de maniobras. Finalmente, son bastante elevados las posibilidades de mejorar la competitividad de las empresas si se ven obligadas a tener en cuenta gobiernos corporativos a cambio de financiamientos diferentes a los préstamos bancarios.

REFERENCIAS

- BMV (2016). “Guía de Información Cualitativa y Cuantitativa de las Empresas”. Recuperado el 21 de septiembre del 2017 en:
https://www.bmv.com.mx/work/models/Grupo_BMV/Resource/882/1/images/folleto_gobierno_corporativo.pdf
- BMV (2016). “Guía Gobierno Corporativo”. Recuperado el 21 de septiembre del 2017 en:
https://www.bmv.com.mx/work/models/Grupo_BMV/Resource/882/1/images/guia_gobierno_corporativo.pdf
- BMV y CCE (2010). Código de Mejores Prácticas Corporativas. Recuperado el día 21 de septiembre del 2017 en:
https://www.bmv.com.mx/work/models/Grupo_BMV/Resource/882/1/images/Codigo_de_mejores_practicas_corporativas_cce_2010.pdf
- CNBV y BID (2010). Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (ENAFIN). Reporte de Resultados. Consultada el 12 de abril del 2017 en: <http://bdsocial.inmujeres.gob.mx/index.php/enafin-2010/encuesta-nacional-de-competitividad-fuentes-de-financiamiento-y-uso-de-servicios-financieros-de-las-empresas-enafin-2010>
- Dasilas, A., & Papasyriopoulos, N. (2015). Corporate governance, credit ratings and the capital structure of Greek SME and large listed firms. *Small Business Economics*, 45(1), 215-244.
- Huang, S., y Xie, R. (2016). Impact of shareholder activism on corporate governance in China: Evidence from companies listed on the Shenzhen Stock Exchange 'A' Shares. *European Scientific Journal*, (1), 114. doi:10.19044/esj.2016.v12n1p114
- Ley del Mercado de Valores (2014), Título 1. Disposiciones Preliminares. Artículo 2. Consultado el día 12 de mayo del 2017 en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LMV.pdf>

Ley del Mercado de Valores (2014), Título 1. Disposiciones Preliminares. Artículo 2. Consultado el día 12 de mayo del 2017 en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LMV.pdf>

Ley General de Sociedades Mercantiles (2016), Sección Segunda. De las Acciones. Artículo 111. Consultado el día 12 de mayo del 2017 en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144_140316.pdf

Ley General de Sociedades Mercantiles (2016), Sección Segunda. De las Acciones. Artículo 111. Consultado el día 12 de mayo del 2017 en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144_140316.pdf

Qian, M. y Yeung, BY (2015). Financiamiento bancario y gobierno corporativo. Revista de finanzas corporativas, 32 , 258-270.

Quevedo Puente, E., de la Fuente Sabaté, J. M., & García, J. B. D. (2005). Reputación corporativa y creación de valor. Marco teórico de una relación circular. Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 11(2), 81-97.

BIOGRAFIAS

Rufina Georgina Hernández Contreras es Profesor Investigador de la BUAP.

Mario Aceves Mejía es Profesor Investigador de la BUAP, certificado Asesor en Estrategias de Inversión por la AMIB.

Daniela Ximena De Ita Varela, estudiante de Dirección Financiera BUAP.

IMPACTO DE LA PANDEMIA COVID-19 EN LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA MEXICANA

Silvia Mata Zamores, Universidad Autónoma de Aguascalientes
María Guadalupe Martínez Alba, Universidad Autónoma de Aguascalientes
Edgar Saay Alvarado Padilla, Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Aguascalientes
Mario Alberto Franco Sánchez, Promotora Técnica Industrial S.A. de C.V.
Jorge Iván Alvarado Padilla, Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias
Gonzalo Maldonado Guzmán, Universidad Autónoma de Aguascalientes
Carlos Alberto García Munguía, Universidad de Guanajuato
J. Refugio Lucio Castañeda, Secretaría de Desarrollo Rural y Agroempresarial

RESUMEN

En México, la agricultura es considerada como una actividad esencial para el funcionamiento óptimo del país durante la pandemia del COVID-19 y no cuenta con restricciones. Esta investigación tiene como objetivo evaluar el estado actual del sector agrícola en Aguascalientes, México. La metodología utilizada fue explicativa, cualitativa y temporal; con análisis estadístico descriptivo de las variables: exportación, interrupción de actividades, pérdidas económicas, apoyo gubernamental, insumos y ventas, la muestra fue de 198 productores agrícolas. Los resultados mostraron, que un 78.72% de los encuestados no ha interrumpido sus actividades durante la pandemia, pero si un 64% mencionó sufrir pérdidas económicas. Siendo así que el 95.5% de los productores asegura que es necesario recibir apoyos gubernamentales, aun cuando hasta el momento solo el 12.9% manifestó haber recibido un apoyo de esta índole. Por otra parte, el 80% aseguró que actualmente existe un aumento en los precios de insumos agrícolas como plaguicidas y suministros de limpieza y desinfección. Esto a pesar de que el 26.97% de los encuestados han observado una baja en los precios de sus productos a la venta. Concluyendo así, el impacto económico de la pandemia en este sector.

PALABRAS CLAVES: Aguascalientes, Agricultura, Desfavorable, Compras, Ventas

IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON MEXICAN AGRICULTURAL PRODUCTION

ABSTRACT

In Mexico, agriculture is considered an essential activity for the optimal functioning of the country during the COVID-19 pandemic and has no restrictions. This research aims to assess the current status of the agricultural sector in Aguascalientes, Mexico. The methodology used was explanatory, qualitative and temporal; with descriptive statistical analysis of the variables: export, interruption of activities, economic losses, government support, inputs and sales, the sample was of 198 agricultural producers. The results showed that 78.72% of respondents had not interrupted their activities during the pandemic, but 64% did mention suffering economic losses. Thus, 95.5% of the producers say that it is necessary to receive government support, even though so far only 12.9% said they had received such support. On the other hand, 80% said that there is currently an increase in the price of agricultural inputs such as pesticides and cleaning and disinfection supplies. This is in spite of the fact that 26.97% of those surveyed have observed a drop in the prices of their products for sale. This concludes the economic impact of the pandemic on this sector.

JEL: J43, N56, O13, Q13, Q18

KEYWORDS: Aguascalientes, Agriculture, Unfavorable, Shopping, Sales

INTRODUCCIÓN

La enfermedad de coronavirus 2019 (COVID-19) se ha transformado en una pandemia mundial, misma que desde el pasado mes de febrero llegó a México y desde entonces, aumenta su propagación, pues es muy fácil el contagio, especialmente si las medidas de higiene son precarias (FAO, 2016; Rodríguez et al., 2020). Desde hace varios años, la humanidad se ha visto expuesta a brotes virales de diferente índole, sin conocer su impacto en la sociedad a corto y largo plazo hasta que son estudiados a detalle (Millán, 2020). Por lo que, diversos autores concuerdan en la gran necesidad de realizar mayor trabajo multidisciplinario para la prevención de enfermedades infecciosas, dado que existe una falta de infraestructura física, humana y documental en el sector salud para enfrentar desafíos de tales dimensiones (Rodríguez et al., 2020). Donde es importante considerar que los impactos macroeconómicos a nivel global de la pandemia de COVID-19 se registran en casi todos los sectores, por lo que el gobierno mexicano deberá aumentar el presupuesto del gasto público; además de anticipar y organizar la respuesta a este tipo de contingencias sanitarias (Chiatchoua et al., 2020). Por lo que el objetivo de este estudio fue evaluar el impacto de la pandemia COVID-19 en el sector productivo agrícola en Aguascalientes, México.

REVISIÓN LITERARIA

En el momento en que la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2020) declaró el brote como una pandemia, varios fueron los países que cerraron fronteras para prevenir contagios; ocasionando una reducción en los flujos de bienes y servicios; por lo que el impacto económico ha empezado a sentirse en todo el mundo (Chiatchoua et al., 2020). Por lo que recientemente han surgido numerosos estudios y análisis sobre los posibles impactos y consecuencias económicas que tendrá la crisis del COVID-19 (Heras, 2020). Donde se anticipa que el impacto en la agricultura será medio – bajo (OIT, 2020). Pues es necesario evitar que la pandemia por el COVID-19 se convierta en una crisis alimentaria (CEPAL, 2020). Ya que, aunque la agricultura conserva su demanda, los problemas de producción y distribución se acumulan; lo anterior deben también sumarse las restricciones al transporte y al comercio, que afectan claramente a la distribución de los alimentos (Ernst C. y López E, 2020). Lo que con el paso de la pandemia hace evidente una resiliencia en los productores agrícolas (Quiroga et al., 2020).

METODOLOGÍA

Diseño del estudio: Este estudio de tipo descriptivo-transversal fue realizado México; donde los encuestados de este estudio fueron seleccionados de acuerdo con el método no probabilístico “por conveniencia” (Martínez, 2017). Siendo seleccionados aquellos productores que se encuentran adheridos a programas del Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Aguascalientes (CESVA).

Zona de estudio: El estudio se realizó en el estado de Aguascalientes, México. El cual cuenta con 1,888 msnm, temperatura promedio anual de 17 a 18°C, precipitación pluvial media anual de 526 mm, con un clima semiseco (INEGI, 2020).

Instrumento de evaluación: Para la recolección de los datos se elaboró una encuesta con doce reactivos, de los cuáles cinco corresponden a los datos personales y laborales de los productores agrícolas. Mientras que los otros siete reactivos corresponden a medir el impacto de la pandemia COVID-19 en sus actividades del sector agrícola.

Análisis de los resultados: Se realizó un análisis estadístico descriptivo de las variables: exportación, interrupción de actividades, pérdidas económicas, apoyo gubernamental, insumos y ventas; siendo graficados con el programa SPSS® versión 27 (Nel, 2014).

RESULTADOS

Resultados personales y laborales: Una vez levantadas las encuestas de manera virtual, se procedió a analizar la información; obteniendo como resultados descriptivos (tabla 1) que solo el 24.5% de los encuestados pertenece al género femenino, observando así una baja participación femenina en el sector agrícola.

Además de observar que el 33.3% de los productores cuenta con una edad entre los 26 y 35 años, un 13.7% cuenta con una edad entre los 46 y 55 años, y apenas un 2.9% tiene más de 65 años de edad. Entendiendo que actualmente los encuestados del sector agrícola en el estado de Aguascalientes, México; mencionan que atraviesan por una sucesión generacional. Por lo que es fácil comprender que el 48% de los entrevistados afirme tener una antigüedad menor a 10 años como productor agrícola. Haciendo hincapié en que el 77.8% de los productores encuestados se dedican de tiempo completo a la producción agrícola. Con una escolaridad de licenciatura en el 68.6%.

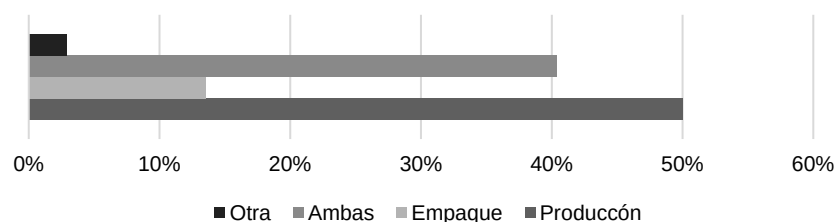
Tabla 1: Estadísticas descriptivas de los datos personales y laborales

Edad del Productor	
<25 años	13.7%
26 – 35 años	33.3%
36 – 45 años	22.5%
46 – 55 años	13.7%
56 – 65 años	13.7%
>65 años	2.9%
Género	
Masculino	75.5%
Femenino	24.5%
Antigüedad Como Productor Agrícola	
<10 años	48%
11 – 20 años	29%
21 – 30 años	8%
>30 años	15%
Importancia de la Actividad Agrícola	
Tiempo completo	77.8%
Complementaria	20.2%
Distracción	2%
Escolaridad	
Primaria terminada	3.9%
Secundaria terminada	7.8%
Preparatoria terminada	9.8%
Licenciatura	68.6%
Posgrado	9.8%

En esta tabla se muestran los resultados de la estadística descriptiva aplicada en las variables: edad del productor, género, antigüedad como productor agrícola, importancia de la actividad agrícola y escolaridad. Se observa poca participación femenina en el sector agrícola de Aguascalientes, México; con apenas un 24.5% de las encuestadas.

Resultados unidades agrícolas: En cuanto a los resultados de tipos de unidades agrícolas, se logra conocer que un 50% de los encuestados únicamente se dedica a la producción agrícola, por lo que la mayoría de las veces la venta de sus productos se realiza directamente en el campo. Mientras que el 40% asegura contar con unidad de producción y empaque; asegurando que esto la mayor parte del tiempo les genera un mayor ingreso económico durante la cadena de producción.

Figura 1: Tipo de Unidades Agrícolas

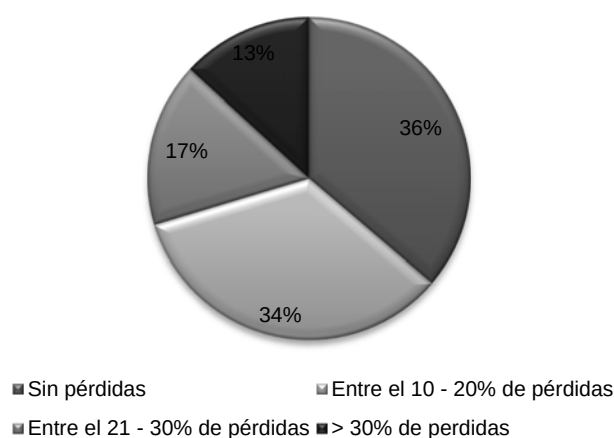


En esta figura se observa que el 50% de las unidades agrícolas son de producción y un 40% cuentan con la producción en campo y la unidad de empaque.

En dichas unidades, las hortalizas son el producto más laborado con un 56.25%, seguido de las frutas con el 16.67%. Es importante mencionar que un 15.63% de los encuestados mencionó que sus unidades trabajan con frutas y hortalizas y 11.46% mencionó que son productos diferentes a los anteriormente mencionados. Es importante mencionar que el 25.5% de las unidades agrícolas exportan entre el 76 – 100% de su producción. Mientras que un 50% mencionó que sus exportaciones son <25%.

Afectación en la Producción Agrícola por COVID-19: Aunque la producción agrícola es considerada como una actividad esencial durante la pandemia por COVID-19; los productores mencionan una serie de afectaciones que han impactado en su sector. Pues el 21.28% de los encuestados, menciona que tuvo que interrumpir sus actividades agrícolas en un periodo de entre uno y más de dos meses a causa de dicha pandemia. Por lo que se vio afectada su economía, ya que el 64% de los productores mencionó tener pérdidas económicas que van desde el 10 hasta más del 30% de sus ganancias económicas (figura 2).

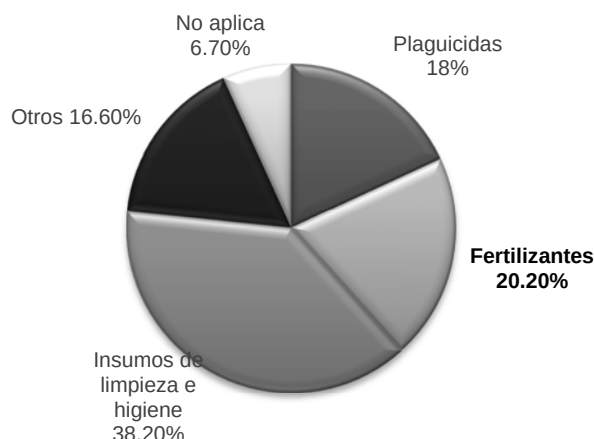
Figura 2: Pérdidas Económicas de los Productores Agrícolas



En esta figura se observa que el 36% de los encuestados manifestó no tener pérdidas económicas durante la pandemia COVID-19; mientras que un 34% asegura pérdidas entre el 10 – 20%, a su vez un 17% manifestó tener pérdidas entre el 21 – 30% y un 13% aseguró haber experimentado pérdidas económicas de más del 30%.

Dichas pérdidas económicas no resultan difíciles de comprender, pues un 80% de los productores aseguran se observó un aumento en los insumos agrícolas, como lo muestra la figura 3. Donde el 38.20% aseguró observar dicho incremento en los insumos de limpieza e higiene, seguidos por los fertilizantes (20.20%) y los plaguicidas (18%).

Figura 3: Tipo de Insumo Con Incremento en su Precio a la Compra



En esta figura se observa que el 38.20% de los productores asegura incrementos en los precios de los insumos de limpieza e higiene, seguidos por los fertilizantes (20.20%) y los plaguicidas (18%).

Lo cual repercutió negativamente en las finanzas de los productores agrícolas, pues sumado a ello, el 26.97% aseguran que disminuyeron los precios de sus productos en la venta. Un 47.19% aseguró que, a pesar de las altas en los precios de los insumos, no observaron cambios en el precio pagado por su producto; y solo un 25.84% mencionan un aumento en los precios a sus productos. Siendo así que el 95.5% de los productores considera necesario que el gobierno Federal/Estatad proporcione apoyos económicos en los próximos meses para evitar pérdidas económicas en sus unidades agrícolas. Pues hasta el momento solo el 12.09% manifestó haber recibido algún tipo de apoyo de gobierno durante la pandemia (COVID-19).

CONCLUSIONES

A través de este estudio, se logra establecer que a pesar de que la producción agrícola es considerada una actividad esencial durante la pandemia por COVID-19; esta ha ocasionado repercusiones negativas en este sector. Siendo necesario la implementación de políticas públicas que aseguren la persistencia de las unidades agrícolas en el estado de Aguascalientes, México.

REFERENCIA

CEPAL, N. (2020). Cómo evitar que la crisis del Covid-19 se transforme en una crisis alimentaria: Acciones urgentes contra el hambre en América Latina y el Caribe.

Chiatchoua C., Lozano C., y Macías J. (2020). “Análisis de los efectos del COVID-19 en la economía mexicana”. Revista del Centro de Investigación de la Universidad la Salle, 14(53) (Septiembre), pp. 265-290.

Ernst C., y López M. E. (2020). “El COVID-19 y el mundo del trabajo en Argentina: impacto y respuestas de política”. *Nota técnica*. Buenos Aires: OIT.

Heras R. L. (2020). “Impacto del COVID-19 en el mercado de trabajo: un análisis de los colectivos vulnerables”. *Documentos de Trabajo (IAES, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social)*, (2), 1-29.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). 2020. Mapas climatológicos, geográficos de México. <https://www.inegi.org.mx/app/mapas/default.html?t=0150005000000000&ag=00>

- Nel Q. L. (2014). “Estadística con SPSS 22”. Lima: Macro. Pp. 334. ISBN: 978-84267-23475.
- Martínez J. R. (2017). “Los tamaños de las muestras en encuestas de las ciencias sociales y su repercusión en la generación del conocimiento”, *Innovaciones de negocios*, vol. 11(22) (Noviembre), pp. 235-268.
- Millán O. K., Rodríguez M. A., Camacho M. G., Mendoza R. H., Rodríguez S. I., y Álvarez M. C. (2020). “A new emerging zoonotic virus of concern: the 2019 novel Coronavirus (COVID-19)”. *Infectio*. 23(3).
- OIT (Organización Internacional Del Trabajo). (2020). “The Ilo Monitor 2nd Edition: Covid-19 And The World Of Work: Updated Estimates And Analysis”.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2020). “América Latina sufrirá la mayor recesión económica de su historia por el coronavirus”. <https://news.un.org/es/story/2020/04/1473192>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y Organización Panamericana de la Salud, OMS (Organización Mundial de la Salud). (2016). “Manual para Manipuladores de Alimentos”, EUA: FAO.
- Quiroga M., Ríos F., Alcoba L. N., Romero S. R., Regazzoni J. E., Gerbi P., y Quiroga R. J. (2020). “Impacto de la emergencia sanitaria por COVID-19 en las cadenas productivas de la agricultura familiar de Salta y Jujuy”.
- Rodríguez M. A., Bonilla A. D., Balbin R. G., Rabaan A. A., Sah R., Paniz M. A., Pagliano P., y Esposito S. (2020). “History is repeating itself: Probable zoonotic spillover as the cause of the 2019 novel Coronavirus Epidemic”, *Le infezioni in medicina*, 28(1), pp. 3–5.

RECONOCIMIENTOS

Los autores agradecen a la Universidad Autónoma de Aguascalientes por las facilidades brindadas para la realización de este estudio.

EL ADULTO MAYOR EN CARTAGENA DE INDIAS: NECESIDADES, GUSTOS Y PREFERENCIAS POR LAS PRENDAS DE VESTIR

Emperatriz Londoño Aldana, Universidad de Cartagena
María Eugenia Navas Ríos, Universidad de Cartagena
Wilson Enrique Pérez Ríos, Universidad de Cartagena

RESUMEN

La población mayor en la ciudad de Cartagena de indias ha ido en aumento en los últimos diez años, resultando en un segmento de mercado poco estudiado y atendido en lo que respecta a la oferta de productos y servicios. El presente trabajo busca conocer las necesidades, gustos y preferencias de las mujeres adultas mayores en cuanto a prendas de vestir. La información inicial se obtuvo de diez grupos focales y 40 entrevistas. Luego se aplicó una encuesta estructurada a 137 mujeres de 60 años y más. Los datos fueron tratados con el software Dyane 4. Se llevó a cabo un análisis uni y bivariado con aplicación de la prueba F de Snedecor y Ji cuadrado para establecer diferencias significativas. Igualmente se realizó un análisis factorial de correspondencias para mirar la asociación entre todas las variables.

PALABRAS CLAVES: Adulto Mayor, Prendas de Vestir, Ropa, Comportamiento del Consumidor

JEL: M20, M31

SENIOR CITIZEN IN CARTAGENA DE INDIAS: NEEDS, INTEREST AND PREFERENCES FOR CLOTHING

ABSTRACT

The older population in the city of Cartagena de Indias has been increasing in the last ten years, resulting in an under-studied and serviced market segment in terms of the supply of products and services. This work seeks to know the needs, interest and preferences of older adult women in terms of clothing. Initial information was obtained from ten focus groups and 40 interviews. Then a structured survey was conducted on 137 women (60 and older). The data was processed with Dyane 4 software. A uni and bivariate analysis was performed with application of the Snedecor F test and Square Ji to establish significant differences. A factorial correspondence analysis was also performed to look at the association between all variables.

KEYWORDS: Senior Citizen, Clothing, Elderly, Consumer Behavior

JEL: M20, M31

INTRODUCCIÓN

El envejecimiento de la población en el mundo va en aumento; de acuerdo con la organización mundial de la salud (2017), la población de adultos mayores que en 2015 era de 900 millones ascenderá a 2000 millones en 2050, es decir un aumento del 12% al 22%. Dicho incremento constituye una alerta para los empresarios quienes deben tomar en cuenta a los mayores como clientes activos y potenciales reconociendo sus necesidades, gustos, preferencias y expectativas frente a los productos y servicios que se ofertan en el

mercado, los cuales tienden a ser limitados o no llegan a suplir las necesidades por el poco interés comercial que se tiene hacia este segmento de la población. El comportamiento de compra y consumo de los adultos mayores se encuentra alineado a los cambios físicos y psicológicos propios de su envejecimiento natural; si bien el mercado muchas veces tiende a tipificar al adulto mayor como un consumidor monótono y plano que solo necesita productos y servicios de primera necesidad, este grupo de consumidores poco explorado se encuentra integrado por personas que se constituyen en agentes activos en la sociedad; ellas son conscientes de sus cambios físicos y desean poder tener opciones variadas donde gastar dinero en diferentes rubros del comercio y servicios como recreación, tecnología, calzado y ropa. En este orden de ideas el presente trabajo que forma parte del macroproyecto segmento de la tercera edad en Cartagena de indias: identificación de nichos de mercado, busca conocer las necesidades, gustos y preferencias de las mujeres adultas mayores en cuanto a prendas de vestir en la ciudad de Cartagena.

REVISIÓN LITERARIA

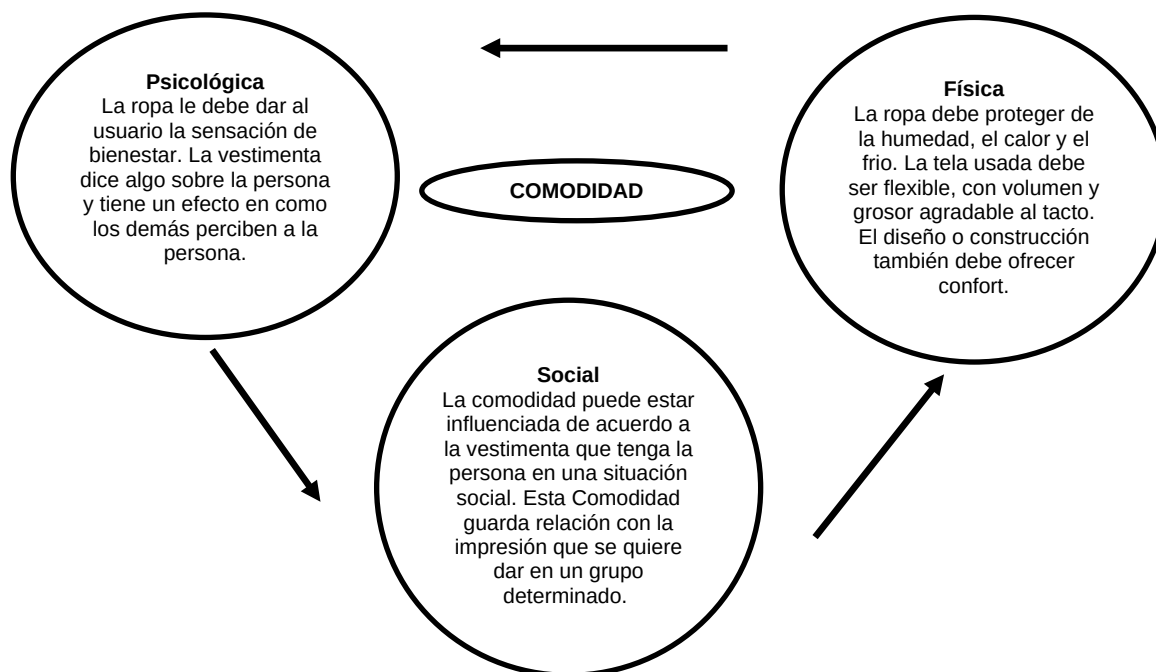
La pirámide de población mundial ha venido cambiando de modo relevante en los últimos años; según el estimativo de Naciones Unidas para 2050 la cuarta parte de la población corresponderá a adultos mayores, sexualescentes, surfistas de plata o baby boomers. La proyección en mención, de acuerdo a Almentero, et, al. (2016), puede variar dependiendo del lugar donde habiten las personas o aspectos sociales y culturales subyacentes; sin embargo, la edad avanzada se pone en manifiesto cuando comienzan las modificaciones en el cuerpo, cambios psicológicos que influyen en la conducta, creencias, pensamientos, sentimientos y personalidad. Los cambios físicos y psicológicos que viven las personas de la tercera edad no pueden ser vistos desde una perspectiva negativa, ya que, según la Organización Mundial de la Salud existe un *envejecimiento activo* el cual define como “un proceso de optimización de salud, participación y seguridad con el objetivo de mejorar la calidad de vida a medida que las personas envejecen”, este término propone a un adulto mayor en sociedad como un individuo independiente, autónomo y que no deja de participar en el ciclo social y económico de acuerdo a sus necesidades, deseos y capacidades.

En cuanto a los cambios físicos, estos tienden a afectar la conducta de los mayores en sociedad; los diferentes padecimientos, arrugas, limitaciones de movilidad, cambios de postura y pérdidas de masa muscular es inevitable. Sin embargo, la ropa se presenta como un factor determinante para mejorar su aspecto físico y esconder los cambios resultantes del proceso de envejecimiento natural, tratamientos médicos o accidentes (Tondl, 1993). Para Tyagi & Goel (2013) las mujeres de mayor edad pasan por mayores cambios físicos que los hombres en términos de estructura corporal, cambios en abdomen, hombros y caderas; lo que genera diferentes problemáticas relacionadas con la postura y uso de vestimenta que termina en una afectación a nivel psicológico. De igual manera, Kramkowska (2020) expresa que siguen existiendo diferencias de género en cuanto al vestuario debido a que las mujeres tienden a comprar ropa cómoda, elegante y que esconda imperfecciones propias de la edad omitiendo escotes o faldas que muestren mucho su cuerpo y que pueda generar conductas y percepciones inapropiadas. Por su lado, los hombres prefieren ropa cómoda y optan por prendas económicas con colores opacos y en ciertos casos que sean atractivos para el género opuesto. Es importante resaltar que en la población adulta mayor el número de mujeres supera al número de hombres por cuanto es mayor su esperanza de vida (Del Popolo, 2001). Por su parte Viana y Quaresma (2015), anotan que producir y vender ropa para los adultos mayores tiende a ser un poco más complejo porque son personas informadas que no solo desean tener una buena apariencia sino también un vestuario que les brinde comodidad térmica, física y ergonómica.

El mayor número de quienes se encuentran por encima de los 60 años (debido a los cambios físicos generados por la edad), tienen una piel más sensible por lo cual prefieren ropa cómoda, que no limite su movimiento y que sea de buena calidad (Kramkowska, 2020). Conexo con lo anterior, la comodidad en el vestuario se convierte en un importante componente en la *edad madura* (figura 1); los adultos mayores, en la adquisición de sus prendas de vestir siempre han buscado no solo un confort físico -tejido agradable al tacto, protección térmica-, también procuran tener una sensación de bienestar y aceptación social; en

consecuencia, la satisfacción que tiene los adultos mayores con los cambios de su cuerpo está directamente relacionada con su autoestima y el vestuario que usan (Hwang, 1993). Según Carser (2008), en los mayores la comodidad es vista como uno de los principales factores cuando de escoger se trata, por cuanto ellos buscan más libertad y confort en sus vestuarios principalmente aquellos que han estado toda su vida bajo un uniforme de trabajo o código de vestimenta profesional. Por su lado Rahman y Chang (2018), anotan que la interacción social y un vestuario apropiado puede proporcionar a los baby boomers confianza en sí mismos, así como un estado saludable tanto mental como espiritual.

Figura 1: Comodidad en la Vestimenta del Adulto Mayor



Fuente: Tomado y adaptado de Brown y Sternweis (1993): *Consumer choices: selecting clothes for older people in your care*. Elaboración propia. La figura muestra la relación que existe entre las prendas de vestir del adulto mayor y su comodidad física, psicológica y social.

En cuanto al comportamiento de compra, Prodnik (2006) define a los adultos mayores de 50 años como personas que hacen parte de la *grey market* quienes son muy receptivos a las sugerencias de los asesores en almacenes de ropa, son sensibles a los precios, compran con menos frecuencias que los consumidores más jóvenes, tienden a usar ropa por más tiempo que otros consumidores, además de comúnmente no ser leales a marcas o tendencias de moda. Contrario a lo anterior, para Ramah y Chang (2018), la edad cronológica ya no puede alinearse a las actitudes de compra y consumo de las personas de la tercera edad, ya que estas se sienten bien con su edad y los cambios subyacentes sumados a sentir *un corazón o actitud juvenil*. En la misma línea, Kramkowska (2020), afirma que la sociedad actual está encaminada al empoderamiento de los adultos mayores borrando toda la marginalización que se les dio en el pasado, proponiéndolos como miembros en sociedad que puedan definir y crear su propia imagen y apariencia incluyendo su ropa o atuendos. No obstante lo anotado y de acuerdo con Twigg (2007), el mercado tiende a ver a los adultos mayores como un mercado monótono y sin muchas opciones ofreciendo ropa con colores pálidos y sombríos, vestuarios sin forma que apuntan a la marginación social; una vez el adulto mayor viste con colores vivos y formas más juveniles se le asocia con infantilismo. A esto se le suman los aspectos culturales y el concepto de lo que son las personas tanto en los diferentes colectivos sociales como a nivel personal, dejando entrever lo que es conveniente o no para cada ocasión.

METODOLOGÍA

La investigación fue llevada a cabo en dos etapas: en la primera correspondiente a la fase exploratoria, se llevó a cabo un total 10 focus group y 40 entrevistas a mujeres con 60 años y más y de forma paralela se hizo un barrido de la oferta de prendas de vestir en los diferentes comercios de la ciudad. En la segunda etapa y con base en los resultados de la primera, se optó por un estudio descriptivo de corte cuali-cuantitativo en el cual se utilizó el método transversal de encuestas; se aplicó un formulario estructurado con objetivo no encubierto a una muestra probabilística de 137 personas. Se hizo un análisis univariado y bivariado con aplicación de las pruebas Ji cuadrado para variables categóricas y F de Snedecor para variables mixtas (escala de Likert); posteriormente se hizo un análisis multivariado y se escogió el análisis factorial de correspondencias para mirar la asociación entre todas las variables. Para el tratamiento de los datos se utilizó el software Dyane 4 de Miguel Santesmases Mestre.

RESULTADOS Y DISCUSION

La población mayor en la ciudad de Cartagena de Indias ha ido en aumento en los últimos 10 años, como lo muestran las cifras inter-censales (2005-2018), en donde el índice de envejecimiento pasa de 18,6% en 2005 a 32,7% en 2018. Tal crecimiento en consonancia con aspectos sociales, económicos y culturales ha resultado en una población poco estudiada y atendida en lo que respecta a sus necesidades gustos y preferencias por los diferentes productos y servicios. En lo concerniente a la oferta de prendas de vestir esta llega a ser poca y en algunos casos muy limitada o inexistente, lo que evidencia un desinterés del comercio hacia este segmento de mercado. La oferta en mención, donde los adultos mayores pueden conseguir prendas de vestir más acorde con sus gustos y necesidades llega ser un poco más amplia (en comparación con otros establecimientos de comercio), solamente en PatPrimo como almacén especializado y Falabella como almacén de cadena.

CONCLUSIONES

La gran variedad y oferta comercial de prendas de vestir en la ciudad de Cartagena de Indias no está acorde con las necesidades, gustos y preferencias tanto de los adultos mayores como de los visitantes. Esto ha dado como resultado un segmento de mercado desatendido que ha visto precisado a transformar su comportamiento de compra tratando de adaptarse a la oferta de ropa actual donde prima un estándar de diseños orientados a servir el segmento joven. Las personas de la tercera edad buscan asegurar su comodidad física, social y psicológica a través de la obtención de ropa juvenil discreta, prendas de vestir de tallas más grandes o el acudir a la tradicional modista para que les confeccione sus prendas sobre medidas. Los resultados de este trabajo de investigación aportan información para fabricantes y comerciantes quienes tienen la oportunidad de servir un mercado que está creciendo y cuenta con capacidad de pago. Igualmente sirve para las tradicionales modistas, quienes tienen la oportunidad de hacer los ajustes respectivos a los requerimientos de sus clientes y ganar mercado. El mercado de los mayores espera encontrar prendas de vestir adapten a sus necesidades, preferencias y expectativas en cuanto al tallaje, calidad y tipo de tela, variedad de diseños adaptados a la edad y comodidad en el marco de las condiciones climáticas de la ciudad y la idiosincrasia de pueblo caribe.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almentero Suarez, L. J., Torres Cárcamo, J. G., & Londoño Aldana, E. Asesor. (2016). Caracterización de la población de la tercera edad en los estratos 3-4 de la ciudad de Cartagena en función de sus necesidades, gustos y preferencias que permitan la definición de un nicho de mercado inexplorado. Tesis de pregrado. Universidad de Cartagena

- Brown P.J. and Sternweis L. (1993). Consumer choices: selecting clothes for older people in your care. Iowa State University, University Extension.
- Carser, D. (2008). Clothes for the Elderly. Encontrado en Tyagi, I., & Goel, A. (2013). Factors Affecting Clothing Choices of Elderly Females. *Indian Journal of Gerontology*, 27(2).
- DANE. (2019). Resultados Censo Nacional de Población y Vivienda 2018- Cartagena de indias, Bolívar. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/presentaciones-territorio/190712-CNPV-presentacion-bolivar.pdf>
- Del Popolo, F. (2001). Características sociodemográficas y socioeconómicas de las personas de edad en América Latina. CEPAL.
- Hwang, J. (1993). Body Image, self-esteem, and clothing of men and women aged 55 years and older (Doctoral dissertation, Virginia Tech).
- Instituto de Mayores y Servicios Sociales -IMSERSO-. (2011). Libro blanco sobre envejecimiento activo. Madrid: Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.
- Kramkowska, E. (2020). Senior citizens' clothing in a "youthing" polish society. The perspective of elderly women and men. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Sociologica*, (72), 45-65.
- OMS. (2002) Envejecimiento activo: un marco político. Revista Española de Geriatria y Gerontología;37(Supl 2).
- OMS. Envejecimiento y ciclo de vida. Recuperado de: <https://www.who.int/ageing/about/facts/es/>
- Prodrik, J. (2006). Shopping Patterns of Older Consumers in Slovenian Clothes Market. *Fibres & Textiles in Eastern Europe*, 14(2), 56.
- Rahman, O., & Chang, W. T. (2018). Understanding Taiwanese female baby boomers through their perceptions of clothing and appearance. *Fashion Practice*, 10(1), 53-77.
- Tondl, Rose Marie. (1992). "Older People: Where Should They Go For Clothes?". Historical Materials from University of Nebraska-Lincoln Extension. Paper 1454.
- Twigg, J. (2007). Clothing, age and the body: a critical review. *Ageing & Society*, 27(2), 285-305.
- Tyagi, I., & Goel, A. (2013). Factors Affecting Clothing Choices of Elderly Females. *Indian Journal of Gerontology*, 27(2).
- Vianna, C., & Quaresma, M. (2015). Ergonomia: conforto têxtil no vestuário do idoso. *Blucher Design Proceedings*, 2(1), 1662-1670.
- Villa, M. y Rivadeneira, L. (1999). El proceso de envejecimiento de la población en América Latina y el Caribe: una expresión de la transición demográfica. En: Encuentro Latinoamericano y Caribeño sobre las personas de Edad, Santiago de Chile, Cepal.

BIOGRAFÍA

Emperatriz Londoño Aldana es Doctora en Ciencias De La Dirección por la Universidad de Alcalá – España. Especialista en mercadeo por Universidad Eafit – Colombia. Profesora Titular en la Universidad de Cartagena - Colombia. Adscrita a las Cátedras Mercadeo e investigación de mercados. Se puede

contactar en el Programa de Administración de Empresas – Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Cartagena. Calle de la Universidad N°36-100. Cartagena –

María Eugenia Navas Ríos es Doctora en Ciencias De La Educación RUDECOLOMBIA. Magister en Educación por la Universidad del Valle. Especialista en mercadeo por Universidad Eafit – Colombia. Profesora Titular en la Universidad de Cartagena - Colombia. adscrita a la Cátedra Mercadeo. Se puede contactar en el Programa de Administración de Empresas – Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Cartagena. Calle de la Universidad N°36-100. Cartagena

Wilson Enrique Pérez Ríos. Asistente de investigación – Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Cartagena. Calle de la Universidad N°36-100. Cartagena –Colombia. Asistente de investigación en el grupo Comercio y comportamiento del consumidor.

ADULTOS MAYORES, TECNOLOGIA Y REDES SOCIALES

Emperatriz Londoño Aldana, Universidad de Cartagena

Tare Corcho García, Universidad de Cartagena

Hernán Javier Julio Peñaranda, Universidad de Cartagena

RESUMEN

Las necesidades tecnológicas si bien están presentes en todos los grupos etarios, el segmento de la tercera edad presenta un alto rezago; por una parte, se encuentra lo relacionado con la complejidad misma de los equipos, productos no diseñados para este segmento y por otra las características inherentes al deterioro natural del envejecimiento. Si bien la tecnología permite mejorar y facilitar sus vidas y dentro de ellas, las redes sociales como WhatsApp y Facebook contribuyen al acercamiento y la comunicación de las personas, la disminución de la motricidad y las limitaciones para aprender algo nuevo, el desempeño en los adultos mayores se torna complicado. En esta investigación se mira la percepción que tienen los adultos mayores en cuanto al uso de dispositivos tecnológicos, la mayor o menor complejidad que para ellos implica, así como sus expectativas en el conocimiento y aprovechamiento de los mismos dado que se encuentran inmersos en una sociedad cada vez más digitalizada. Con el segmento de la tercera edad, se inició con 40 entrevistas estructuradas, seguido de seis grupos focales para posteriormente aplicar una encuesta estructurada a 99 personas entre con 60 años y más.

PALABRAS CLAVES: Adultos Mayores, Tecnología, Redes Sociales

JEL: M20, M31

ABSTRACT

While technological needs are present in all age groups, the elderly segment is lagging far behind; on the one hand, it is related to the complexity of the equipment itself, products are not designed for this segment and on the other the characteristics inherent to the natural deterioration of aging. While technology can improve and facilitate their lives and within them, social networks such as WhatsApp and Facebook contribute to people's rapprochement and communication, decreased motor skills and limitations to learning something new, Performance in older adults becomes complicated. This research looks at the perception that older adults have regarding the use of technological devices, the greater or lesser complexity that for them implies, as well as their expectations in the knowledge and use of them given that they are immersed in an increasingly digitised society. With the elderly segment, it began with 40 structured interviews, followed by six focus groups and then a structured survey of 99 people aged 60 and over.

KEYWORDS: Older Adults, Technology, Social Networks

JEL: M20, M31

INTRODUCCIÓN

La población mundial tiende a un envejecimiento en ascenso; según datos del informe "Perspectivas de la población mundial 2019", en 2050, una de cada seis personas en el mundo tendrá más de 65 años (16%), más que la proporción actual de una de cada 11 en este 2019 (9%). Los índices de envejecimiento siguen creciendo desde hace años de forma desmesurada lo que conlleva importantes repercusiones a nivel social y sanitario (Limón y Ortega, 2011 y De Juanas, et.,al., 2013). En Colombia el panorama es similar, según

cifras del Dane (2019), en Colombia la población mayor de 60 años en 2019 asciende al 13%, con un considerable aumento para el año 2050 donde se espera que el promedio de personas mayores de 60 años represente el 27.5% de la población colombiana. Esta creciente población necesita estar conectada con la tecnología; la Organización Iberoamericana de Seguridad Social (2015), comenta que comunicarse en claves tecnológicas –siempre nuevas porque avanzan a ritmo vertiginoso– no es hoy una asignatura pendiente, sino obligatoria para el bienestar de cualquier persona, tenga la edad que tenga, lo cual significa que ser adulto mayor no implica quedarse rezagado. Las nuevas tecnologías están hechas para cerrar brechas, acercar a más personas y con ello mejorar su calidad de vida. Antes la gente socializaba y se comunicaba por medio de cartas, teléfono o personalmente. Con la entrada de dispositivos tecnológicos y redes sociales, estas personas tienen la posibilidad de conectarse con amigos, familiares e incluso desconocidos tan solo a un clic; todas estas tecnologías están basadas en lograr mejorar la vida de las personas por ende de los adultos mayores. En este orden de ideas se busca analizar la percepción de los adultos mayores en lo referente al manejo de dispositivos tecnológicos y redes sociales como coadyuvantes de su calidad de vida, en cuanto a comunicación se refiere.

METODOLOGÍA

Es una investigación descriptiva de corte cuali-cuantitativo que se inició con 40 entrevistas no estructuradas, 6 focus Group; sus resultados permitieron el diseño una encuesta estructurada la cual fue aplicada a una muestra intencionada de 99 adultos mayores de la ciudad de Cartagena. Tratamiento de los datos: Se llevó a cabo un análisis univariado, bivariado con aplicación de la prueba Ji cuadrado para variables categóricas y F de Snedecor para variables mixtas que corresponden a una escala de Likert que se trabajó con valoración de cinco puntos para medir grados de acuerdo /desacuerdo. Para ello se utilizó el Software Dyane 4 de Miguel Santesmases M. (2005). En esta investigación fueron partícipes 99 adultos mayores, distribuidos en 51,52% hombres y 48,48% mujeres y con edades entre 60 y 80 años, Los adultos entre 60-64 forman la mayor parte del total de la muestra (46.46%), le siguen los adultos entre 75-79 (16,16%). Esta distribución tiende a ser similar tanto en el grupo de hombres como de mujeres (Tabla 1).

Tabla 1: Edad y Género

Rango Etario		Género					
		Total Muestra		Hombres 51,52%		Mujeres 48,48%	
Cód.	Edad en años	Frec.	% muestra	s/	Frec.	% muestra	s/
1	60-64	46	46,46	21	41,18	25	52,08
2	65-69	14	14,14	7	13,73	7	14,58
3	70-74	12	12,12	10	19,61	2	4,17
4	75-79	16	16,16	6	11,76	10	20,83
5	80 y mas	11	11,11	7	13,73	4	8,33
	TOTAL	99	100,00	51	100,00	48	100,00

Fuente: Encuestas. Elaboración propia. La tabla muestra la composición por edad y género de las 99 personas que integran la muestra seleccionada

MARCO TEÓRICO

Los adultos mayores se enfrentan a un ambiente tecnológico diferente al acostumbrado en su época adulta más activa, todo este ambiente o entorno tecnológico ha sido creado para brindar beneficios a sus usuarios los cuales van desde satisfacer las necesidades de comunicación, brindar autonomía e independencia en asuntos de recreación y ocio, y otros. Barrantes y Cozzubo (2015) establecen seis categorías de beneficios en el uso de Internet: salud, aprendizaje, niveles de actividad, entretenimiento y hobbies, bienestar personal y comunicación y actividades diarias. Alcalá (2016) vincula el uso, empleo y aprovechamiento de las TIC a las dimensiones de calidad de vida según Fernández Ballesteros: salud (tener buena salud), habilidades funcionales (valerse por sí mismo), las condiciones económicas (tener una buena situación económica), las

relaciones sociales (mantener relaciones con la familia y los amigos), la actividad (mantenerse activo), los servicios sociales (acceder a adecuados servicios sociales y sanitarios), la calidad en el propio domicilio y en el contexto inmediato (tener una vivienda cómoda y calidad de medio ambiente), la satisfacción de la vida (sentirse satisfecho con su propia vida) y las oportunidades culturales y de aprendizaje (tener la oportunidad de aprender cosas nuevas). Estos beneficios se han podido disfrutar en diferentes puntos de la vida de los adultos mayores, quienes han vivido un sinnúmero de cambios en el transcurso de su vida tanto personal como profesional, a través del uso de diferentes dispositivos y programas tecnológicos como la máquina de escribir, el teléfono, celular en sus diferentes versiones, telegrama, impresora, fotocopidora, computadora en sus diferentes versiones, programas y software de uso laboral, etc., todos estos con el fin de facilitar la vida de las personas. Las nuevas tecnologías favorecen la autonomía personal, en la comunicación, solución de problemas, trámites financieros, pago de servicios, etc, para los adultos mayores significa ganar autonomía y/o independencia en sus actividades diarias por tanto ser adulto mayor no implica quedarse rezagado tecnológicamente.

Llorente, Viñaraz y Sánchez (2015) a partir de la investigación cualitativa sobre usos de Internet en personas mayores establecen cuatro categorías de beneficios: oportunidades informativas, comunicativas, transaccionales y de ocio. Londoño Aldana (2019) las nuevas tecnologías surgen con el fin de facilitar, mejorar la calidad de vida de muchos, es por ello que la población nativa está acostumbrada a incluir la tecnología en su vida cotidiana, pero los adultos mayores o inmigrantes digitales no pueden concebir actividades donde no se integre presencia física de las personas, comparación de ello es que mientras para los nativos digitales leer un libro en línea, ver noticias, trabajar, enviar invitaciones de cualquier tipo, interactuar con otros, etc., se puede hacer de forma virtual, para los adultos mayores quienes acostumbraban a: leer libros físicos, leer las noticias de periódicos, trabajar requería desplazarse a otro lugar, interactuar con otro se debía hacer cara a cara no por redes, entre otras cosas. El trabajo de las TIC facilitarles a todos su uso a través de oportunidades de asimilación de conocimiento digital de forma interactiva y atractiva, pero para ello es indispensable reconocer las necesidades, intereses, limitaciones de todos los ciudadanos para así poder cerrar un poco la brecha digital entre la generación nativa y la migrante.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los adultos mayores de la ciudad de Cartagena de Indias muestran un rezago en la incursión en el uso de las tecnologías de comunicación, ya sea por cultura o costumbre; se han creado barreras derivadas de la inseguridad, temor, vergüenza entre otras; en consecuencia, se pretende mirar su percepción en cuanto al uso de los dispositivos tecnológicos, la comunicación a través de las redes sociales.

CONCLUSIONES

Los adultos mayores en la ciudad de Cartagena, presentan un rezago en lo relacionado con el uso de las redes sociales, aunque son conscientes que el uso de estas les facilita el acercamiento con familiares, amigos, y por ende les mejora su calidad de vida. A pesar del temor o dificultades que se le presentan a los mayores en el uso de los aparatos tecnológicos y el manejo del lenguaje, ellos se encuentran interesados en aprender sobre el manejo de redes sociales (Facebook, Instagram, YouTube), por cuanto consideran que les brindan entretenimiento en sus tiempos de ocio y pueden encontrar información o contenido multimedia que no encuentran en los medios tradicionales de comunicación (tv. Radio periódico). Igualmente desean aprender lo relacionado con los video juegos por cuanto significa una alternativa más de entretenimiento. Si bien las personas de la tercera edad se encuentran interesados en el aprendizaje de las redes sociales, la inseguridad que les genera, la lentitud del aprendizaje, el tener que acudir en ayuda a terceros y el temor ante un eventual daño de los equipos les impide incursionar o mejorar en el manejo de estas. Los resultados del presente trabajo permiten la apertura de líneas de investigación que profundicen en las necesidades tecnológicas del adulto mayor de manera tal que se pueda ofrecer en el mercado los productos correspondientes en la medida de dichas necesidades.

BIBLIOGRAFÍA

- Abad Alcalá, L. (2016). La alfabetización digital como instrumento de e- inclusión de las personas mayores. *Revista Prisma Social*, (16), 156–204. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/3537/353747312005.pdf>
- Barrantes, R., y Cozzubo, A. (2015). Edad para aprender, edad para enseñar: el rol del aprendizaje intergeneracional intrahogar en el uso de la internet por parte de los adultos mayores en Latinoamérica. Lima: Departamento de Economía. Recuperado de: <http://departamento.pucp.edu.pe/economia/documento/edadpara-aprender-edad-para-ensenar-el-rol-del-aprendizaje-intergeneracionalintrahogar-en-el-uso-de-la-internet-por-parte-de-los-adultos-mayores-en-latinoamerica/>
- Dane (2019). Pirámide poblacional de Colombia 2019. Recuperado de: <https://www.populationpyramid.net/es/colombia/2019/>
- Donna Roper(2015).El adulto mayor frente a las nuevas tecnologías. La prensa/tecnología. Panamá, Tomado de: web@prensa.com
- Erika González García (2018). Personas mayores y TIC: oportunidades para estar conectados, Facultad de Ciencias de la Educación. Universidad de Granada. Campus universitario Cartuja, S/N. 18071 Granada. Profesora ayudante doctor en Pedagogía
- Jeste DV (2012) La salud mental y la elección de Estados Unidos 2012. *The Lancet*, vol. 380, Edición 9849, páginas 1206-1208.
- Limón, M.R. (2008). Ocio y mayores: algunos valores para vivir una vida plena en la vejez como un objetivo del desarrollo cívico. En, Touriñán López, J.M. Educación en valores, sociedad civil y desarrollo cívico (pp. 204-219). La Coruña: Netbiblo.
- Limón, M.R. (2011). Envejecimiento activo y mejora de la calidad de vida en adultos mayores. *Revista de Psicología y Educación*
- Londoño Aldana, E., Navas Ríos, M.E. y Romero González, Z. 2019. El adulto mayor frente al uso de las herramientas tecnológicas en Cartagena de Indias - Colombia. *Aglala*. 10, 2 (dic. 2019), 99-110. DOI:<https://doi.org/10.22519/22157360.1436>.
- Llorente, C., Viñaraz, M., y Sánchez, M. (2015). Mayores e Internet: La Red como fuente de oportunidades para un envejecimiento activo. *Comunicar*, 45(23), 29- 36. Recuperado de <https://www.revistacomunicar.com/pdf/comunicar45.pdf>
- Organización Iberoamericana de Seguridad Social (OISS). 2015. Boletín Periódico del Programa Iberoamericano de cooperación sobre adultos mayores. Num 07, Marzo 2015
- Prensky, M. (2001). “Digital natives, digital immigrants part 1”. *On the horizon*, Vol. 9, núm. 5, págs. 1-6. [en línea]. [2 de septiembre de 2016].
- Shupe, Y.; Syed, H.; Kayla, D.; y Sheila, R. (2016). What do they like? Communication preferences and patterns of older adults in the United States: The role of technology. *Educational Gerontology*, Vol.42, num.3, págs. 163-174.

BIOGRAFÍA

Emperatriz Londoño Aldana. Doctora en Ciencias de la Dirección por la Universidad de Alcalá-España. Especialista en Mercadeo por Universidad EAFIT- Colombia. Profesora Titular en la Universidad de Cartagena-Colombia. Adscrita a las Cátedras de mercadeo e Investigación de Mercado. Se puede contactar en el Programa de Administración de Empresas-Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Cartagena. Calle de la universidad N° 36-100. Cartagena-Colombia.

Tare Corcho García. Estudiante del Programa de Administración de Empresas-Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Cartagena. Perteneciente al semillero de Investigación Comercio y Comportamiento del Consumidor, dirigido por la doctora Emperatriz Londoño Aldana. Se puede contactar en Calle de la universidad N° 36-100. Cartagena-Colombia.

Hernán Javier Julio Peñaranda. Estudiante del Programa de Administración de Empresas-Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Cartagena. Perteneciente al semillero de Investigación Comercio y Comportamiento del Consumidor, dirigido por la doctora Emperatriz Londoño Aldana. Se puede contactar en Calle de la universidad N° 36-100. Cartagena-Colombia.

LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL APROVECHAMIENTO DEL DESECHO SÓLIDO DE LA PRODUCCIÓN DE MEZCAL PARA LA ELABORACIÓN DE BLOQUES DE CONSTRUCCIÓN (ADOBES SUSTENTABLES): EL CASO DE “EL REY DE MATATLÁN” EN OAXACA, MÉXICO

Pedro Santiago-Mateo, Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca
Rosa María Velázquez-Sánchez, Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca
Jesús Gómez-Velázquez, Instituto Politécnico Nacional (México)

RESUMEN

El reconocimiento del Mezcal a nivel internacional por ser catalogado uno de los mejores licores en el mundo y por su particular producción artesanal, ha generado un incremento en su demanda. Se observa la proliferación de empresas que elaboran la bebida, ya sea con el proceso artesanal, ancestral o industrial. El crecimiento de la elaboración de mezcal, ha ocasionado el incremento en la generación de residuos sólidos orgánicos. El problema es que el llamado “bagazo” es considerado desecho. Los desechos sólidos son quemados o depositados a cielo abierto y ocasionan contaminación. El mezcal que se elabora en el estado de Oaxaca es el más reconocido a nivel mundial y en la región de los valles centrales de Oaxaca además de encontrarse el mayor número de empresas mezcaleras que generan bagazo también se observa un incremento en la demanda de adobe para la construcción de nuevas casas y para la restauración de edificios en el centro histórico. En esta investigación se realizó un análisis a cinco años del costo beneficio en la elaboración de adobe con el aprovechamiento del bagazo a partir de la experiencia en la elaboración de mezcal en una empresa localizada en la región de valles centrales de Oaxaca. Primero se analizaron técnicamente las propiedades de las fibras del bagazo y se probó su resistencia y aportación en la elaboración de adobes. Segundo, se empleó una metodología de evaluación del costo beneficio. Se analizó la producción de adobe con bagazo como un material de construcción sustentable. Los resultados mostraron la viabilidad técnica, económica y el beneficio al ambiente.

PALABRAS CLAVE: Viabilidad Financiera, Residuos Sólidos Orgánicos, Construcciones Sustentables

THE FINANCIAL VIABILITY OF THE USE OF SOLID WASTE FROM MEZCAL PRODUCTION FOR THE ELABORATION OF CONSTRUCTION BLOCKS (SUSTAINABLE ADOBES): THE CASE OF “EL REY DE MATATLÁN” IN OAXACA, MEXICO

ABSTRACT

The international recognition of the Mezcal after being classified as one of the best spirits in the world and particularly for its artisan production has generated an increase in its demand. The rising number of Mezcal companies, either with the artisanal, ancestral or industrial process is evident. The growth in these productions has also caused an increase in the generation of organic solid waste. The problem is that the so-called “bagasse” is considered waste. Solid waste is burned or dumped in open fields and causes pollution. The mezcal from Oaxaca is the most recognized worldwide and particularly in its Central Valleys

Region, in addition to having the largest number of mezcal companies generating bagasse, there is also an increase in the demand for construction blocks for new housing and infrastructure facilities as well as for the restoration of buildings in the historic center. In this research, a five-year cost-benefit analysis was carried out in the manufacture of adobe with the use of bagasse from the experience in the production of mezcal in a company located in the Central Valleys Region of Oaxaca. First of all, the properties of the bagasse fibers were technically analyzed and their resistance and contribution in the elaboration of adobes were tested. Then, a cost benefit evaluation methodology was used. The production of adobe with bagasse was analyzed as a sustainable construction material. The results show the technical and economic viability and the benefit to the environment.

JEL: Q12, Q52, Q56

KEYWORDS: Financial Viability, Organic Solid Waste, Sustainable Construction

INTRODUCCIÓN

Los desechos de la producción de mezcal, conocido como bagazo, se acumula en torno a los palenques y a las fábricas, estos, han pasado desapercibidos por muchos años, los productores de mezcal han continuado con los conocimientos que han aprendido de generación tras generación, en el cual, no lo han visto una oportunidad para obtener un nuevo ingreso por medio del aprovechamiento de los desechos del proceso de elaboración del mezcal.

Actualmente, el desecho orgánico, conocido como bagazo, se acumula en torno a los palenques y a las fábricas ocasionando impactos negativos al medio ambiente. Sin embargo, entre los productores son pocos los interesados en un empleo más allá de su incorporación natural al suelo.

REVISIÓN LITERARIA

(Beltrán 2008) menciona que la elaboración del mezcal se lleva a cabo después de transcurrir entre 8 y 9 años de la siembra del maguey, por lo cual es una bebida de baja producción. Su proceso inicia con el cocimiento de las piñas de agave, cinco días bajo tierra; después se muelen para separar las fibras, después de este proceso son fermentadas en tinajas de pino por un periodo de 5 a 6 días, ya fermentada el jugo y fibra se destila para separar los alcoholes y demás componentes. Por otro lado (Bolonía, 2017) señala que las descargas de las vinazas, producto del destilado, son muy agresivas y contaminan el ambiente, dañando suelos, ríos y arroyos, además (Hernández Zarate, 2003) comenta que las fibras del desecho de la producción generan lixiviados, los cuales por tener un pH de 4.6, provocan trastornos en los suelos, impidiendo que los nutrientes se fijen en este.

(Narváez, 2000) plantea los siguientes indicadores particulares como: Disponibilidad de la materia prima y componentes productivos para la producción del material, características ecológicas del proceso de producción, comportamiento del material producido, incidencia sociocultural del material o producto seleccionado.

Por su parte (Caballero, Castillo, Bernabé, Ramirez, & Rivera, 2018) analizó las propiedades físicas y mecánicas de las fibras de maguey procedentes de la producción de mezcal artesanal para elaborar adobe, obteniendo mejor resistencia de hasta 9,29 MPa con una desviación estándar de 0.211 y varianza de 0.044, que es una mejora del 33% con respecto al adobe convencional.

Según (De la Peña Estrada, 1997), el adobe es una palabra con varios significados, el primero y más común es “ladrillo de lodo secado al sol”, el segundo, “formación de lodo”, y el tercero es simplemente “ladrillo de lodo”. El adobe es un bloque elaborado artesanalmente de una mezcla a base de suelo con un contenido

balanceado de materiales finos (arcilla) y de materiales gruesos (arena), así como material orgánico y agua, es una alternativa para crear viviendas estabilizadoras y térmico.

Con respecto al ámbito social el sector mezcalero genera más de 23,000 empleos directos y más de 105,000 empleos indirectos, además de permitir que migrantes regresen a sus comunidades de origen, crea oportunidades de desarrollo en segmentos sociales vulnerables. Propicia la profesionalización, genera innovación, investigación y el desarrollo (CRM, 2019).

METODOLOGÍA

La metodología consistió en la evaluación del costo beneficio, con lo cual se determinaron: la cantidad de desecho producido y que no se aprovecha, el precio estimado del adobe con fibra de maguey, determinar el punto de equilibrio, estimar los flujos de efectivo del proyecto y proyectarlos a cinco años, determinar el valor presente neto, determinar la tasa interna de retorno y el tiempo de recuperación de la inversión.

La cuantificación de desecho producido en kilogramos (kg) de bagazo durante la producción de mezcal, se muestra en la tabla 1.

Tabla 2: Desecho de la Producción de Mezcal

Fecha	Nº de Lote	Kg de Bagazo Total	Temperatura Final, °C
5/02/18	Feb2018	3,865	25
8/04/18	Abr2018	4,796	25
2/05/18	Jun2018	3,894	25
1/08/18	Ago2018	4,745	25
7/10/18	Oct2018	3,354	25
3/12/18	Dic2018	3,989	25

Fuente: Bitácora de Adobes sustentables – Elaboración propia.

En la tabla 1 se puede observar la descarga de desecho al final de la producción de mezcal y se observa que se superan por lo menos las tres toneladas bimestralmente.

Para el proyecto se plantea una producción de 600 piezas diarias y teniendo una producción anual de 172,000 piezas en promedio.

En la fabricación de adobes reforzados con fibra de maguey se contemplaron los costos de insumos, así como el pago de servicios como energía eléctrica y agua, los gastos de mano de obra directa, mantenimiento de los equipos eléctricos y el análisis de control de calidad del producto para su elaboración. Teniendo un gasto total mensual de \$61,320.27 (MXN).

Para el cálculo del costo total de producción, se sintetizan las categorías anteriores en cuestion de costos y gastos de producción. A partir de ello, es posible calcular el precio unitario del producto y realizar proyecciones anuales de venta, de costos y gastos para analizar la factibilidad económica del proyecto.

Tabla 2: Costo Total de Producción

Costo Total de Producción		
Concepto	Costo Total	Precio Unitario
Costo de Insumo y Servicios	\$ 61,320.27	\$4.26
Gastos de Administración	\$ 2,900.00	\$0.20
Costo por Ventas	\$ 23,700.00	\$1.65
Costo Total	\$87,920.27	\$6.11

Fuente: Elaboración Propia con datos emanados del análisis de costos.

En la Tabla 2 se muestra el cálculo de los gastos de administración y los costos por ventas. Como parte de los objetivos fijados en el proyecto, se planteó elaborar 14,400 adobes mensuales, ya que a partir de esta producción se puede calcular el costo neto de los adobes, que se estima en \$6.11 Pesos Mexicanos (MXN). Continuando con el análisis de factibilidad económica, se procedió a determinar el punto de equilibrio en las operaciones, con la finalidad de calcular el nivel en que las ventas de la empresa se comparan con los costos de venta y gastos de operación (Castro Morales & Castro Morales, 2014). Para el cálculo del punto de equilibrio se usa la siguiente fórmula:

$$P_e = \frac{CF}{PV - CV} \quad (1)$$

Donde:

Pe= Punto de equilibrio

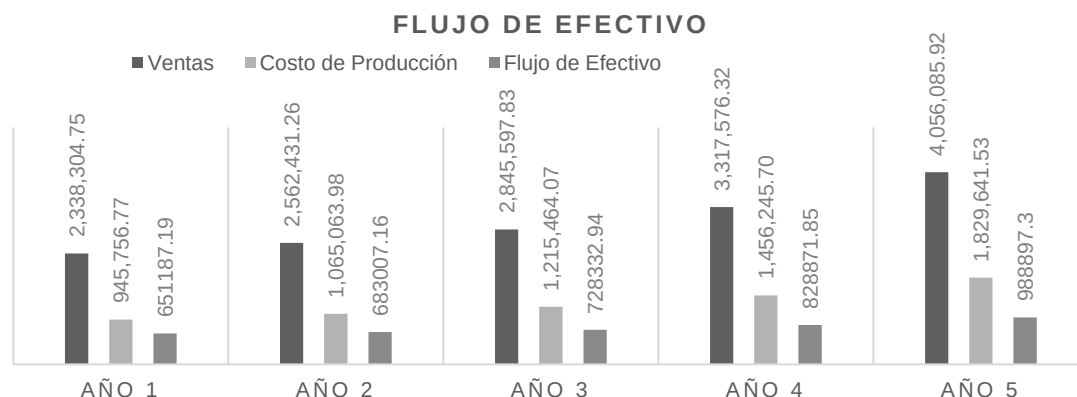
CF=Costo Fijo

CV=Costo Variable

PV=Precio de Venta

En base en la ecuación 1 para obtener el punto de equilibrio se obtuvo que el punto de equilibrio del proyecto es de 2763 unidades, lo que permite fijar estrategias de ventas, además de ser un número bajo comparado con las unidades producidas mensualmente. Con base en los datos emanados de los análisis de mercado y de punto de equilibrio, se realizan las proyecciones de ventas, costos de producción y flujo de efectivo a cinco años. Los estados financieros principales se muestran en la Figura 2.

Figura 1: Principales Estados Financieros Projectados



Fuente: Elaboración Propia con Datos emanados del Análisis.

Como se puede apreciar en la gráfica y de acuerdo con la literatura, las ventas aumentan en razón del gasto de las empresas (Lorante, 2019). El aumento de los principales estados financieros es proporcional a las ventas con aumentos porcentuales de 9.6% en el primer año, 11.1% en el segundo año, 16.6% en el tercer año y en el cuarto del 22.3%, lo cual consolida la confiabilidad del proyecto. Con respecto al costo de producción y el flujo de efectivo, muestran una tasa de aumento año con año, con lo cual se fundamenta la consolidación del proyecto.

Después del análisis de estados financieros, resulta conveniente realizar una proyección más a futuro. La ecuación del Valor Presente Neto permite integrar las proyecciones futuras al momento actual en cantidades monetarias en su valor equivalente (Urbina, 2007), lo cual se obtiene a partir de la siguiente fórmula:

$$VPN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5} \quad (2)$$

La ejecución de la fórmula de Valor Presente Neto (VPN) de acuerdo con los flujos de efectivo de cada año proyectado, permiten conocer el valor presente neto en cada uno de los periodos, así como el valor presente general de la proyección. Los resultados de la ejecución de la fórmula se presentan en la Tabla 8.

Tabla 3: Valor Presente Neto

Año	Flujos De Efectivo	Valor Presente	Valor Presente Neto
0	\$1,560,730.00	$= -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$	\$1,560,730.00
1	\$ 651,187.19		\$ 542,655.99
2	\$ 683,007.16		\$ 474,310.53
3	\$ 728,332.94		\$ 421,488.97
4	\$ 828,871.85		\$ 399,726.01
5	\$3,472,866.23		\$1,395,667.05
		Valor Presente Neto	\$1,673,118.55

Fuente: Elaboración Propia con Datos emanados del Análisis.

En la primera columna de la Tabla 3 se observan los años proyectados en el proyecto, en la segunda columna los flujos de efectivo anuales, en la tercera columna la ecuación empleada para calcular el valor presente neto y la última columna el resultado después de la ecuación en cada periodo. Se puede apreciar en el año 0 la inversión inicial del proyecto, a partir de la cual se obtiene el valor presente neto del proyecto. Por otra parte, los márgenes de ganancia por periodo anual que tendrá el inversionista se pueden expresar a través del análisis de las ganancias anuales, estableciendo la tasa interna de retorno (Urbina, 2007). Para obtener el valor de la tasa interna de retorno, se analizan los flujos de efectivo por periodo anual como se muestra en la Tabla 4.

Tabla 4: Tasa Interna de Retorno

Año	Flujos de Efectivo
0	\$1,560,730.00
1	\$ 651,187.19
2	\$ 683,007.16
3	\$ 728,332.94
4	\$ 828,871.85
5	\$3,472,866.23
TIR	50%

Fuente: Elaboración Propia con Datos emanados del Análisis.

Como se puede observar en la Tabla 4, la Tasa Interna de Retorno anual en promedio es del 50%, lo que demuestra la rentabilidad del proyecto y la aceptación por parte de los inversionistas. El análisis costo-beneficio permite conocer la relación de costos y beneficios asociados al proyecto, con el cual se puede expresar también la rentabilidad del mismo. Los resultados del análisis se pueden apreciar en la Tabla 5.

Tabla 5: Costo Beneficio

Año	Inversión	Ingresos	Costos
0	\$1,560,730		
1		\$2,338,304.75	\$ 1,717,902.77
2		\$2,562,431.26	\$ 1,888,995.98
3		\$2,845,597.83	\$ 2,096,619.60
4		\$3,317,576.32	\$ 2,400,033.23
5		\$4,056,085.92	\$ 2,800,500.42
		VAN de ingresos	\$8,604,772.83
		VAN de gastos	\$6,239,591.68
		VAN Gastos con Inversión	\$7,800,321.68
			\$ 1.10

Fuente: Elaboración Propia con Datos emanados del Análisis.

A partir del análisis costo beneficio, se puede apreciar que el proyecto tiene beneficios mayores a los costos, lo cual a su vez tiene como consecuencia la aceptación del proyecto. En el análisis temporal de recuperación de inversión se contemplan flujos de efectivo por periodo anual. Se muestra a continuación en la siguiente Tabla 6.

Tabla 6: Periodo de recuperación de la inversión

Año	Flujos de Efectivo	Flujo de Efectivo Menos Inversión
0	\$1,560,730.00	\$0
1	\$ 651,187.19	\$ 909,542.81
2	\$ 683,007.16	\$ 226,535.65
3	\$ 728,332.94	\$ 501,797.29
4	\$ 828,871.85	\$1,330,669.14
5	\$ 988,897.30	\$2,319,566.44

Fuente: Elaboración Propia con Datos emanados del Análisis.

A partir de estos datos, es posible inferir que la recuperación de la inversión en el proyecto será en el periodo que comprende entre el año 4 y el año 5, lo cual también genera confianza al proyecto.

RESULTADOS

Primeramente para llevar a cabo el proyecto se obtuvo el valor presente neto el cual se estimó a más de millón y medio de pesos, con respecto a los resultados obtenidos se puede demostrar que el proyecto cuenta con viabilidad financiera, ya que se cuentan con buenos flujos de efectivo, lo que permite obtener una tasa interna de retorno del 50%, un costo beneficio del 1.10%, estos números nos pueden mostrar que el proyecto es realista y crea confianza, además de mostrar la recuperación de la inversión en un mediano plazo.

BIBLIOGRAFÍA

Bolonia, C. (05 de Enero de 2017). La Reserva. Obtenido de La Reserva:
http://www.lareserva.com/home/tequila_medio_ambiente

Caballero, M. C., Castillo, F. C., Bernabé, J. M., Ramirez, R. A., & Rivera, M. S. (2018). Effect on compressive and flexural strength of agave fiber reinforced adobe. *Natural Fibers*, 575-585.

Castro Morales, A., & Castro Morales, J. A. (2014). *Planeación Financiera*. Ciudad de México: Grupo Editorial Patria.

CRM, C. (15 de Enero de 2019). Informe estadístico 2018. Oaxaca.

De la Peña Estrada, D. (1997). Adobe y sus principales características en la construcción. MÉXICO D.F.: Instituto Tecnológico de la Construcción.

Hernández Zarate, E. (2003). Elaboración de papel artesanal a partir del bagazo residual de la industria del mezcal y papel de desecho. Oaxaca de Juárez: Instituto Tecnológico de Oaxaca.

Lorante, L. (2019). Crecimiento, crédito e inflación. *Revista de Economía Institucional*, 9-68.

Narváez, A. (2000). *Arquitectura y Desarrollo Sustentable*. México: UANL.

Urbina, G. B. (2007). *Fundamentos de Ingeniería Económica*. Ciudad de México: McGraw-Hill.

RECONOCIMIENTO

Los autores agradecen el tiempo y dedicación de los árbitros y editores del IBFR, los cuales sin duda alguna cuentan con la experiencia y los conocimientos claramente demostrados. Así también agradecerles las observaciones en este trabajo para así mejorar la calidad de la investigación.

BIOGRAFÍA

Pedro Santiago-Mateo. Estudiante de la Maestría Proyectos Productivos Sustentables, impartida en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca

Rosa María Velázquez-Sánchez, Investigadora, Catedrática e Integrante del Cuerpo Académico “Negocios y Desarrollo” de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca.

Jesús Gómez-Velázquez, Investigador Instituto Politécnico Nacional (México).

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ALIMENTOS EN TIEMPOS DE COVID-19: CASO CARTAGENA

María Eugenia Navas Ríos, Universidad de Cartagena
Emperatriz Londoño Aldana, Universidad de Cartagena
Mayle Contreras Campuzano, Universidad de Cartagena
Dayra Michelle Palacio Vivanco, Universidad de Cartagena

RESUMEN

La emergencia sanitaria generada por el Covid-19 ha impactado de manera sustancial la vida de los cartageneros, el aislamiento obligatorio y las medidas implementadas para evitar la expansión del virus provocaron cambios en los patrones de consumo de las personas, sobre todo respecto a su alimentación. El presente artículo de investigación tiene como objetivo conocer el panorama de consumo de alimentos de los habitantes de la ciudad de Cartagena, Bolívar; para ello, se empleó un estudio cuantitativo, descriptivo, transversal, mediante aplicación de encuesta, que explora el antes y el durante de la pandemia, desde las variables, quien, que, como, donde, y motivos de compra de alimentos, identificando de esta manera, las variaciones en el comportamiento del consumidor, que han tenido lugar con la llegada del Coronavirus a la ciudad. El estudio identificó como el cambio mayor percibido por los cartageneros, el aumento de los precios de alimentos, otros hallazgos fueron, el aumento significativo de las compras online, la preferencia de compra en supermercados y tiendas de barrio, por la cercanía y economía de los productos, especialmente en los supermercados porque son quienes más cumplen con las exigencias y la bioseguridad. Sienten que han gastado más en compras de alimentos que antes de la pandemia, las compras del mercado en estos tiempos, son estresantes y deben hacerlo atendiendo los días de pico y cedula; su forma de alimentarse también ha cambiado, en estos tiempos preparan alimentos nutritivos que les ayuden a prevenir el virus y enfermedades.

PALABRAS CLAVE: Comportamiento del Consumidor, Consumo de Alimentos, Patrones de Consumo, Canasta Familiar, Covid-19

JEL: M20, M31

FOOD CONSUMER BEHAVIOR IN TIMES OF COVID-19: CARTAGENA CASE

ABSTRACT

The health emergency generated by Covid-19 has substantially impacted the lives of Cartagena, the mandatory isolation and the measures implemented to prevent the spread of the virus caused changes in people's consumption patterns, especially regarding their diet. The present research article had as objective to know the panorama of food consumption of the inhabitants of the city of Cartagena, Bolivar; To do this, he used a descriptive quantitative approach in which, through the application of a survey, variables such as who buy, how they buy, where they buy, purchase reasons, purchase frequency, what foods they buy and product acquisition factors were studied, to identify the variations that have taken place with the arrival of the Coronavirus in the city. The study allowed to identify that the greatest change perceived by Cartagena was the increase in food prices, it also allowed to find a significant increase in online purchases, the preference to buy in supermarkets and neighborhood stores, for reasons such as proximity and economy of

the products, in supermarkets especially because according to them they are the ones who have fulfilled their demands and biosecurity the most, they say they have spent more on food purchases than before the pandemic, they express feeling stressed doing the market, they buy taking into account On peak and schedule days, they have changed their eating habits and now prepare nutritious foods that help prevent getting sick.

KEYWORDS: Consumer Behavior, Food Consumption, Consuming Patterns , Family Basket, Covid-19.

JEL: M20, M31

INTRODUCCIÓN

Los cambios en la economía siempre van acompañados de cambios en el comportamiento del consumidor. Esto es lógico porque estos provocan cambios en los procesos económicos que repercuten de manera positiva o negativa en las empresas. De acuerdo con Schiffman (2011) el comportamiento del consumidor se define como la forma o la manera que se manifiesta el consumidor al buscar, utilizar, comprar, evaluar y desechar productos y servicios que satisfagan cada una de sus necesidades. El enfoque principal del comportamiento del consumidor es la manera en que las familias y los hogares (consumidores) toman sus decisiones para gastar sus recursos; eso incluye con qué frecuencia lo compran, lo utilizan, por qué, cómo, dónde, cuándo, el efecto de esas evaluaciones sobre futuras compras, cómo lo evalúan después de la compra y cómo lo desechan. Este comportamiento puede variar con el tiempo y puede estar influenciado por diversos factores de origen psicológico, político, económico, motivacional, de salud, entre otros. En este punto se vuelve crucial analizar los cambios en el comportamiento del consumidor tras la llegada del Covid-19 y aún más necesario en una ciudad como Cartagena en donde hay gran presencia de desigualdades sociales, la inestabilidad política recién terminó y sobre todo una gran parte de su población vive del empleo informal que ha sido afectado por la cuarentena obligatoria y por las condiciones impuestas por el gobierno.

Marco Referencial

La evolución de la ciencia ha favorecido a muchas doctrinas permitiéndoles interaccionar, dando origen a nuevos campos del saber. En este sentido, si se examina el entorno organizacional (en lo que respecta conocer mejor al consumidor o clientes), puede ponerse en descubierto la concurrencia de varias disciplinas como la economía, biología, sociología, psicología, neurología y marketing, entre otras (Chark, 2010). A lo que marketing se refiere, no solo se trata de vender y obtener constantes beneficios que estas traen consigo, sino de identificar los deseos y las necesidades de los consumidores, decidir a qué mercados se puede servir y apoyar el diseño de sus productos, bienes y servicios en estos targets (Kotler & Armstrong, 2003; Contri y Gomez, 2014), para lo cual, las empresas llevan a cabo investigaciones que les permitan conocer en forma detallada el mercado al cual dirigen sus productos.

Comportamiento del Consumidor de Alimentos

El consumo de alimentos es una parte fundamental para los hogares y para el entorno económico del país. El consumo plasma el nivel de crecimiento de una nación a medida que este permite un mayor bienestar a las personas por el acceso a distintos grupos de productos y servicios (Meressi & Silva, 2016). Los productos de la canasta familiar son la prioridad en las compras de alimentos de los hogares colombianos, estos contienen el balance adecuado de productos de consumo necesarios para subsistir, por lo que son los más demandados y presentan más oferta de productos similares y sustitutos. En Colombia también hay un consumo sostenido de producción agrícola nacional, productos como el plátano, tubérculos, hortalizas, granos, panela, entre otros alimentos del campo son infaltables en los hogares colombianos y hacen parte de la cultura de consumo en todo el país (Urrea & Uvalles, 2016). En las decisiones sobre la alimentación inciden factores como la economía, las costumbres, la política, la ética y la estética (Montoya & Alcaraz,

2016). De otra parte, están los ingresos como factor determinante del consumo, son ellos, los que determinan en mayor grado los hábitos de alimentación de los hogares en un país con un alto grado de pobreza, en donde los gastos de alimentación, transporte y vivienda aumentan a la par del salario mínimo, con él como única fuente de ingresos, deben buscar maneras de rendir el dinero intentando hallar las mejores alternativas para acceder a productos de la canasta familiar (Urrea & Uvalles, 2016). En el caso de las personas con mayores ingresos tienen la oportunidad de vivir distintas experiencias de consumo que ayudan a forjar su identidad, y su elección de productos permitirá mostrarle a la sociedad su nivel socioeconómico para mantener un estatus (Denigri et al., 2014), si ese estatus se fortifica con otros productos es más probable que vuelvan a comprarlos (Cortés, 2017), incluso si son de poca utilidad. Además, las familias con menos ingresos, prefieren comprar alimentos económicos y saciadores (Montoya & Alcaraz, 2016), a diferencia de las personas que tienen mayor poder adquisitivo que usualmente compran bienes importados que tienen especificaciones exclusivas, algunos son económicos y otros de mayor costo (Urrea & Uvalles, 2016) y sus ingresos les permiten incluir en sus compras productos con beneficios para la salud y el cuerpo que normalmente son más costosos. Otros factores que inciden en las decisiones de quién y lo que se compra, son los gustos y preferencias que varían entre estratos socioeconómicos y que también se explican desde el género.

Al respecto del género, Madeira, Peñalosa y Duarte (2020) se enfocan en cómo históricamente nuestra sociedad ha impuesto distinciones de roles entre hombres y mujeres, lo cual se soporta en marketing desde la investigación de Smith, McArdle y Willis (2010) que muestran la división entre hombres y mujeres desde las funciones a desempeñar, los hombres asumen el papel de tomar decisiones financieras en la familia y administrar el dinero, las mujeres por su parte se dedican a cuidar de la familia y del hogar (Kruger & Byker, 2009). Los hombres tienen un patrón de compra orientado hacia el uso más racional del dinero y control de impulsividad y compulsividad. Las mujeres por su parte tienden a analizar mejor la variedad de productos, ofertas y promociones, también ponen más atención a los detalles de los productos y prefieren comprar bienes en ofertas, esta situación hace que normalmente gasten más de lo que tienen y que se considere que son más compulsivas con las compras (Madeira Pontes et al., 2020). Actualmente tanto hombres como mujeres laboran y comparten roles, inclusive muchas familias son encabezadas por un solo adulto cualquiera sea el género, lo que nos indica que tanto hombres como mujeres toman decisiones de compra. Ahora bien, los conocimientos que tienen sobre el mercado, y la conducta presente en estas decisiones es determinante para la intención de compra, ya que es un estado de disposición que responde a todas las cosas con las que los consumidores se relacionan (Ramírez et al., 2014). A pesar de las diferencias de consumo en género, tienen en común el preocuparse por una buena alimentación. Los colombianos de los estratos medios y bajos invierten en hogar y en alimentación mucho más que en países desarrollados donde hay mayor tendencia a consumir fuera (Urrea & Uvalles, 2016) y evitar gastar mucho tiempo en la cocina. Además, en Colombia muchos hogares atienden a un patrón de alimentación de tres comidas por día, en la que la comida más abundante y rica en nutrientes es el almuerzo (Montoya & Alcaraz, 2016). Muchas familias suelen preparar esta comida durante la noche o la madrugada para que cada miembro que estudie o trabaje pueda llevar su ración. El consumidor de alimentos actualmente está muy informado sobre los productos, marcas, complementos y demás información que pueda ayudarle a tomar decisiones de compra (Colvé, 2013), las herramientas digitales han hecho posible que pueda informarse sobre lugares, catálogos de productos y precios antes de salir a comprar. Es por esto que suelen presupuestar el gasto de alimentos con anterioridad y planear dónde comprar los distintos grupos de productos con el fin de ahorrar, de esta manera también se informa cuándo podría encontrar descuentos, regalos, entre otros beneficios con sus tiendas favoritas. Por otro lado existen personas que prefieren no salir esos días por las largas colas en los supermercados, por lo que prefieren utilizar las herramientas de e-commerce y pagar un poco más por comodidad, o bien, esperar a que acaben los días de ofertas y compensar esas compras comprando de manera fraccionada en las tiendas (Miranda et al., 2014).

METODOLOGÍA

Se llevó a cabo una investigación descriptiva de corte cuali-cuantitativo utilizando el método transversal de encuestas, las cuales fueron aplicadas a una muestra probabilística de 245 personas cabeza de familia. El proceso correspondiente fue llevado en tres fases: en la primera fase se llevó a cabo la revisión documental realizar un diagnóstico de los patrones de consumo pasados que pudieran ayudar a determinar los patrones de consumo futuros; en la segunda fase se recolectó información a través de entrevistas semiestructuradas de manera virtual mediante la herramienta Google Meet y en la tercera se recabó la información mediante la aplicación de la encuesta utilizando la plataforma de google. La encuesta se estructuró con preguntas categóricas y mixtas utilizando una escala de Likert con valoración de cinco puntos. Para el tratamiento y análisis de la información se empleó el software Dyane 4, que permite la utilización de estadísticas que apoyan la validez y confiabilidad del estudio, en este caso se utilizaron estadísticos como la prueba F de Snedecor, análisis simple y cruzado, análisis factorial de correspondencias y el análisis Clúster Anova con el algoritmo descendente de Howard-Harris.

RESULTADOS

Tras la llegada de la pandemia, en Colombia fueron implementadas medidas de bioseguridad en pro de la prevención y minimización del contagio masivo del virus SARS CoV2 (Coronavirus) siendo el más condicionante el relacionado con la cuarentena obligatoria, situación que generó variaciones relevantes en el comportamiento del consumidor. En un principio las compras excesivas estaban ligadas al pánico producido por el panorama de incertidumbre que acompañaba la llegada del coronavirus, tiempo después el consumo se relacionó con razones como que el ocio y el aburrimiento han llevado a las personas a refugiarse en la comida (Campos & María, 2020) o bien el estado de alerta en el que se encuentran algunos que se han cambiado a una alimentación mucho más nutritiva y saludable que les brinde una sensación de protección. Los resultados del comportamiento del consumidor antes y durante la pandemia son como sigue:

Quién compra: Tradicionalmente la acción de compra de productos de la canasta familiar ha estado principalmente en persona de madres y padres cabeza de hogar; la pandemia. Los resultados de la investigación muestran que una disminución entre el total de madres compradoras (62,45% a 44,49%) e incremento en los compradores padres (42,45% a 45,71%) e hijos (6,53% a 18,78%); el comportamiento del total de otros compradores básicamente se mantiene igual.

Cómo compra: El número de compradores que compra de forma presencial si bien continúa siendo la mayoría disminuyó al pasar de 99,18% a 92,24%; en cambio el total de quienes compra online tuvo un aumento considerable al pasar de 22,04% a 43,47%.

Dónde compra de forma presencial: Aunque las personas siguen prefiriendo la compra en los supermercados se presenta una disminución del número de sus compradores (87,27% a 78,76%); otro tanto sucede con las tiendas de abastos (34,98% a 31,86%) y plaza de mercado (19,75% a 11,5%); en contraste aumenta el número de compradores en las tiendas de barrio (50,62% a 51,87%).

Medios virtuales de compra: El confinamiento obligatorio derivado de la pandemia, llevó a las personas a incursionar en las compras virtuales y/o aumentar las mismas a través de la utilización de diferentes medios. La utilización de páginas web muestra muy poca variación; en cambio es notorio el incremento en la utilización de otros medios WhatsApp (29,51% a 41,44%), aplicaciones (27,87% a 35,14%) y llamadas (32,79% a 47,75%).

Cómo paga: Antes y durante la pandemia, el mayor número de personas paga en efectivo y aunque se presenta una disminución es poco significativa (94,29% a 86,53%). En los demás medios/formas de pago

se presenta un incremento: tarjeta crédito (18,78% a 24,49%), tarjeta débito (49.18% a 42,45%), pago contra entrega (5,71% a 14,69%) y transferencias 5,31% a 15,92%).

Análisis de Clusters

Para identificar grupos homogéneos de compradores en función de su comportamiento diario y su actitud hacia la pandemia, se utilizó el algoritmo descendente de Howard-Harris y se llevó a cabo tres particiones, para hacer retención de cuatro grupos, y así definir dos grupos extremos y dos grupos intermedios:

Grupo 1. (23,2%): Versátiles de poder adquisitivo medio. Piensan que la llegada del coronavirus ha cambiado sus hábitos alimenticios, durante la cuarentena han consumido más alimentos semipreparados, a menudo cocinan y hornean en casa para pasar el tiempo, han reducido el número de comidas diarias para hacer rendir el mercado e intentan preparar alimentos nutritivos que ayuden a aumentar las defensas para prevenir enfermarse.

Grupo 2. (29,7%): Los discretos. Es el grupo más grande y las personas que lo conforman, no creen que la llegada del coronavirus haya cambiado sus hábitos alimenticios, durante la cuarentena no han consumido más alimentos semipreparados y tampoco han reducido el número de comidas diarias para hacer rendir el mercado.

Grupo 3: (24,4%). Los desinteresados. Es el segundo grupo más grande. Están dudosos, indecisos o indiferentes respecto a si el coronavirus ha cambiado sus hábitos alimenticios.

Grupo 4. (22,5%): Los habituales. Es el grupo más pequeño. Está integrado por personas que no cocinan y hornean con frecuencia en casa para pasar el tiempo y no intentan preparar alimentos nutritivos que les ayuden a aumentar las defensas para prevenir enfermarse.

CONCLUSIONES

La llegada de la pandemia ha generado cambios en el comportamiento del consumidor cuyas compras un principio fueron excesivas y estaban ligadas al pánico producido por el panorama de incertidumbre percibido; posteriormente se tiende a la estabilidad con cambios aspectos puntuales de dicho comportamiento. Se presenta una traslación hacia quien debe hacer las compras en donde emerge la participación de los hijos e incremento en la participación de los padres, en beneficio de la protección de los mayores. Aunque se incrementa la compra online, la mayoría de las personas sigue prefiriendo las compras de forma presencial dado que privilegian la escogencia de los productos y el aprovechamiento de las promociones *in situ*. En el marco de la compra presencial pese a la disminución observada, la mayoría de las personas compra en los supermercados por la calidad y variedad de los productos y la garantía del cumplimiento de las normas de bioseguridad. Se presenta un aumento en el número de compradores en tiendas de barrio, el cual se encuentra relacionado principalmente por la cercanía, fraccionamiento de los productos o *menudeo* como popularmente se le conoce y el servicio a domicilio. Se incrementa tanto el número de compradores como las compras vía online por diferentes medios, páginas Web, WhatsApp y aplicaciones, así como las llamadas telefónicas sobre la base de la minimización del contacto personal externo, comodidad para comprar y las entregas a domicilio. Enlazado con este aspecto se encuentra el mayor uso de medios de pago diferentes al dinero en efectivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Ahuja, A. (2020). *Covid-19: 5 formas en que la epidemia cambiará la forma en que comemos*. NDTV FOOD. <https://food.ndtv.com/food-drinks/covid-19-5-ways-the-epidemic-will-change-the-way-we-eat-2205685>

Alzate Marín, Y., Durango Usuga, V., & Hernández Betancur, J. E. (2016). Comportamiento de consumo de productos alimenticios y de aseo por parte de las familias conformadas máximo por tres integrantes. *Mercatec*, 53(September), 21–33.

Arboleda Arango, A. M. (2008). Percepciones Del Color Y De La Forma De Los Empaques: Una Experiencia De Aprendizaje. *Estudios Gerenciales*, 24(106), 31–45. [https://doi.org/10.1016/s0123-5923\(08\)70030-5](https://doi.org/10.1016/s0123-5923(08)70030-5)

Ávila, J., Paúl, H., & Espinel, R. (n.d.). *TENDENCIAS DE LOS CONSUMIDORES Y MERCADOS DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS : UN ENFOQUE CUALITATIVO*. 1–19.

Barcelona, U. De. (1999). Cambios sociales y cambios en los comportamientos alimentarios en la España de la segunda mitad del siglo XX. *Anuario de Psicología / The UB Journal of Psychology*, 30(2), 25–42.

Beltrami, S. (2020). Cómo minimizar el impacto del coronavirus en la seguridad alimentaria. *Programa Mundial de Alimentos*, 1–4. <https://historias.wfp.org/cómo-minimizar-el-impacto-del-coronavirus-en-la-seguridad-alimentaria-fd12f992969a>

BID. (2020). *El impacto del covid-19 en las economías de la región*.

Butler, M. J., & Barrientos, R. M. (2020). The impact of nutrition on COVID-19 susceptibility and long-term consequences. *Brain, Behavior, and Immunity*, April, 0–1. <https://doi.org/10.1016/j.bbi.2020.04.040>

Campos, S., & María, R. (2020). Alimentación y nutrición en tiempos de COVID-19. *CIRCULO DE ESCRITORES*.

Cardenas, J., & Montana, J. (2020). Efecto del COVID-19 sobre las ocupaciones de trabajadores en Colombia. *Alianza Efi*, 2(April), 13. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.31376.15361>

Chark, R. (2010). Neuromarketing: Conocer al cliente por sus percepciones. *TEC EMPRESARIAL*, 4, 179–198. https://doi.org/10.1007/978-3-319-64400-4_8

Colvée, J. L. (2013). Estrategias de marketing digital para pymes. *Fimal Centre S. L.*, 13–196. <https://www.antoniovchanal.com/wp-content/uploads/2012/09/ANETCOM-Estrategias-de-mk-digital-para-pymes1.pdf>

Cortés, G. L. (2017). La influencia del consumo simbólico en la intensidad de uso de las redes sociales digitales y el valor percibido de las experiencias. *Innovar*, 27(64), 37–50. <https://doi.org/10.15446/innovar.v27n64.62367>. CITACI

DANE. (2019). *La nueva canasta familiar*.

Denigri, M., Sepúlveda, J., González, T., Romero, G., Ulloa, J., & Vásquez, D. (2014). Actitudes hacia el consumo y el materialismo en estudiantes universitarios de pedagogía en Chile. *Fronteras*, 1(2), 46–62.

Giles, C. (2020). Recomendaciones para las MIPyME ¿Qué hacer para sobrevivir a la pandemia del Covid-19? *NOTAS ESTRATEGICAS*, 86, 13.

Gobierno de Colombia. (2018). Encuesta Nacional de Presupuestos de los Hogares (ENPH) 2016-2017. *DANE*, 1–32. <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/enph/boletin-enph-2017.pdf>
Guberney Muñeton, S., Ruiz-Martínez, A. F., & Loaiza Quintero, O. L. (2017). Toma de decisiones.

Explicaciones desde la ciencia aplicada del comportamiento Make a choice. Explanations from applied behavioral science Guberney MUÑETON Santa 1; Andrés Felipe RUIZMARTINEZ 2; Osmar Leandro LOAIZA Quintero 3 Contenido. *Espacios*, 38(13), 1.
<http://www.revistaespacios.com/a17v38n13/a17v38n13p10.pdf>

Herrera Mora, C. (2008). Impacto De La Implantación Iva En Canasta Familiar En El Consumo Del Colombiano. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*, 95, 1–31.

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/08/chm2.htm?links=false>

Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *FUNDAMENTOS DE MARKETING* (6 edition). PEARSON EDUCACION.

Kruger, D., & Byker, D. (2009). La psicología del forrajeo evolucionada subyace a las diferencias de sexo en las experiencias y comportamientos de compra. *Revista de Psicología Social, Evolutiva y Cultural*, 3(4), 328–342.

Londoño-Aldana, E., & Navas-Ríos, M. E. (2011). Comercio tradicional de productos de gran consumo en Colombia: Movilidad del consumidor The traditional packaged consumer goodstradein Colombia: consumer mobility. *Orinoquia*, 15(1), 103–111.

Lopez, F. (2008). *Proceso de decisión del consumidor Aplicación a los planes de pensiones individuales*. ESIC Editorial.

Madeira Pontes, M. D., Peñaloza, V., & Duarte Pontes, T. L. (2020). Os impactos das dificuldades financeiras nas condutas de consumo: as diferenças entre gêneros. *Innovar*, 30(75), 31–42.
<https://doi.org/10.15446/innovar.v30n75.83237>

Martínez, C. (2018). El uso de efectivo y tarjetas débito como instrumentos de pago en Colombia. *Lecturas de Economía*, 90, 71–95. <https://doi.org/10.17533/udea.le.n90a03>

Martínez, M., Paparella, S., Eduardo, L., & Martínez, M. (2013). Cadenas de comida rápida: Factores clave en la decisión de consumo. *Visión Gerencial*, 0(1), 173–190.

Mercado, K. E., Perez, C. B., Castro, L. A., & Macias, A. (2019). Estudio Cualitativo sobre el Comportamiento del Consumidor en las Compras en Línea. *Información Tecnológica*, 30(1), 109–120.
<https://doi.org/10.4067/s0718-07642019000100109>

Meressi, F., & Silva, M. (2016). Movilidad socioeconómica en Brasil, patrones de consumo y conflictos socioambientales. *Economía y Sociedad*, 25(1), 87–108. <https://doi.org/https://doi.org/10.3929/ethz-b-000238666>

Miranda, P. P., Hernández, R. S., & Atia, V. C. (2014). Comportamiento del consumidor en las tiendas de barrios de los estratos de uno y dos en la ciudad de Barranquilla. *Revista FACCEA*, 4(1), 10.

Montoya, L. M. A., & Alcaraz, P. A. V. (2016). Preferencias alimentarias en los hogares de la ciudad de Medellín, Colombia. *Saude e Sociedade*, 25(3), 750–759. <https://doi.org/10.1590/S0104-12902016149242>

Onrubia, J. (2020). Crisis económica en tiempos del COVID-19: La hora de la política fiscal... y de la gestión pública. *ICEI PAPERS COVID-19*, 6, 1–10.

Ortiz Ospino, L., & Peralta Miranda, P. (2014). Análisis de los factores que influyen en la toma de decisiones de los habitantes de la ciudad de Barranquilla para realizar compras en tiendas o supermercados. *Sotavento M.B.A.*, 24, 72–87.

Ramirez, D., Otero, M., & Giraldo, W. (2014). Comportamiento del consumidor turistico. *CRITERIO LIBRE*, 12(20), 165–183.

Ramos, M. Q., Guajira, U. D. La, & Guajira, L. (2019). canasta familiar en el municipio de Maicao , La Guajira Consumer behavior of national products of the family basket in the municipality of Maicao , La Guajira Introducción. *Desarrollo Gerencial*, 11(2), 1–20.

Ruiz, S. (2001). El comportamiento del consumidor en marketing. Del metodo cientifico a su posicion en la empresa. *Cuaderno de Administracion de Univalle*, 26, 36–57. Salud y proteccion social, M. de. (2020). *Resolucion número 00000464*.

Schiffman, L. G. (2011). Comportamiento del Consumidor. In *Pearson* (Vol. 12, Issue 20). <https://www.pearsoneducacion.net/mexico/Inicio/comportamiento-consumidor-schiffman-8ed-ebook1>
Smith, J. P. ., McArdle, J. J., & Willis, R. (2010). Toma de decisiones financieras y cognición en un contexto familiar. *The Economic Journal*, 120(548), 363–380.

Unidas, N. (2020). *Informes COVID-19: la elaboración del índice de precios al consumidor (IPC) ante la emergencia del COVID-19 en América Latina y el Caribe*.

<https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/9479325/KS-GQ-17-015-EN-N.pdf/d5e63427-c588-479f->

Urrea, J. A. C., & Uvalles, L. C. P. (2016). Productos de la Canasta Familiar en Colombia. *Convicciones*, 6, 16.

Vergara, A., Lobato, M., Diaz, M., & Ayala, M. (2020). Cambios en el comportamiento alimentario en la era del COVID-19. *Relais*, 3(1), 27–30.

BIOGRAFÍA

María Eugenia Navas Ríos es Doctora en Ciencias de la Educación RUDECOLOMBIA. Magister en Educación por la Universidad del Valle. Especialista en mercadeo por Universidad Eafit – Colombia. Profesora Titular en la Universidad de Cartagena - Colombia. adscrita a la Cátedra Mercadeo. Se puede contactar en el Programa de Administración de Empresas – Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Cartagena. Calle de la Universidad N°36-100. Cartagena – Colombia.

Emperatriz Londoño Aldana. Doctora en Ciencias de la Dirección por la Universidad de Alcala-España. Especialista en Mercadeo por Universidad EAFIT- Colombia. Profesora Titular en la Universidad de Cartagena-Colombia. Adscrita a las Cátedras de mercadeo e Investigación de Mercado. Se puede contactar en el Programa de Administración de Empresas-Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Cartagena. Calle de la universidad N° 36-100. Cartagena-Colombia.

Mayle Contreras Campuzano. Estudiante programa Administración de Empresas – Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Cartagena. Calle de la Universidad N°36-100. Cartagena –Colombia. Asistente de investigación en el grupo Comercio y comportamiento del consumidor.

Dayra Michelle Palacio Vivanco. Estudiante programa Administración de Empresas – Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Cartagena. Calle de la Universidad N°36-100. Cartagena –Colombia. Asistente de investigación en el grupo Comercio y comportamiento del consumidor.

CLIMA ORGANIZACIONAL EN EL INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR ZACATECAS OCCIDENTE, SOMBRERETE, ZACATECAS

Víctor Manuel Pérez García, Instituto Tecnológico Superior Zacatecas Occidente

Eduardo Alejandro Carmona, Universidad Autónoma de Zacatecas

Rubén Chávez Cháirez, Universidad Autónoma de Zacatecas

Sergio Humberto Palomo Juárez, Universidad Autónoma de Zacatecas

Marco Iván Ceceñas Jácquez, Instituto Tecnológico Superior Zacatecas Occidente

RESUMEN

La investigación es de tipo exploratoria, descriptiva y de campo. El instrumento consta de 137 preguntas, dentro de las cuales se contemplan 13 factores de análisis: Los psicológicos, las características personales, el ambiente social, el ambiente físico, la estructura organizacional, la comunicación, el liderazgo, la tecnología, la motivación, la vinculación, los valores éticos, los objetivos institucionales, y la toma de decisiones. Se empleó un cuestionario tipo Likert, aplicando la técnica del tamaño de la muestra, con un nivel de confiabilidad del 95% con un margen de error del 5%, siendo reactivos de opción múltiple. La información fue recolectada a través del cuestionario aplicado a una muestra aleatoria a 275 personas, de las cuales se incluyen: estudiantes, personal docente, administrativos y directivos. Posteriormente se procesaron y analizaron los datos estadísticos en el programa SPSS V. 20 y en Excel.

PALABRAS CLAVE: Clima organizacional, liderazgo, comunicación, motivación

ABSTRACT

The research is exploratory, descriptive and field type. The instrument consists of 137 questions, among which 13 analysis factors are contemplated: Psychological, personal characteristics, social environment, physical environment, organizational structure, communication, leadership, technology, motivation, linkage, ethical values, institutional objectives, and decision-making. A Likert-type questionnaire was used, applying the sample size technique, with a confidence level of 95% with a margin of error of 5%, being multiple choice items. The information was collected through the questionnaire applied to a random sample of 275 people, of whom are included: students, teaching staff, administrative staff and directors. Subsequently, the statistical data were processed and analyzed in the SPSS V. 20 program and in Excel.

JEL: M120

KEYWORDS: Organizational clima, leadership, communication, motivation

INTRODUCCIÓN

El clima organizacional se ha constituido en el instrumento por excelencia para el cambio en busca del logro de una mayor eficiencia organizacional, condición indispensable en el mundo actual, caracterizado por la intensa competencia en el ámbito nacional e internacional. En estos tiempos cambiantes es cada vez más necesario comprender aquello que influye sobre el rendimiento de los individuos en el trabajo (Pérez AM, 2013). Esta investigación parte de la idea de identificar si el clima organizacional en los integrantes del Instituto Tecnológico Superior Zacatecas Occidente (ITSZO), es favorable o no, para realizar las actividades académicas que señalan las políticas y normas de la propia institución, considerando la

percepción de sus integrantes en la comunidad tecnológica. Por consiguiente, el clima organizacional está íntimamente relacionado con la motivación de los miembros de la organización y que usando la motivación entre los participantes es elevada, el clima organizacional es elevado y a proporcionar relaciones de satisfacción, ánimo, interés y colaboración entre los participantes y que cuando la motivación entre los miembros es baja, ya sea por frustración o por barreras para la satisfacción de las necesidades individuales (Lorenzo Delgado, 2011), el clima organizacional tiende a bajar, son temas argumentativos sobre la cual se justifica, dado que las conclusiones y recomendaciones del estudio, serán consideradas en la toma de decisiones para el mejoramiento del clima organizacional, los cuales a su vez, contribuirán al cumplimiento de las metas y logros propuestos por el Tecnológico. Se considera fundamental los resultados obtenidos en cada uno de los factores, ya que sin lugar a dudas contribuirán de manera decidida en el clima organizacional, liderazgo, satisfacción laboral y motivación, esto para generar las mejores condiciones de productividad al interior de la institución. Con este esquema nos hemos hecho la siguiente pregunta:

¿Cómo es el Clima Organizacional del Instituto Tecnológico Superior Zacatecas Occidente?

Objetivo General

Determinar el Clima Organizacional del Instituto Tecnológico Superior Zacatecas Occidente, considerando la participación de los involucrados: Docentes, alumnos, personal administrativo y directivo

Hipótesis

Ho: El Clima Organizacional del Instituto Tecnológico Superior Zacatecas Occidente, cumple satisfactoriamente las necesidades de los integrantes de la Institución

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Los orígenes del estudio sobre el clima organizacional se centran en las investigaciones de Lewin y sus colaboradores sobre los climas sociales (Dávila, Rojas, 2000), sin embargo, el desarrollo del concepto se enmarca en el mismo proceso de evolución de la Psicología de las organizaciones y no hay certeza sobre el momento exacto en que apareció el término (González, Parra, 2011). Litwin y Stinger (1968) definen el clima organizacional como una variable intermedia entre los factores organizacionales y las tendencias de la motivación, lo conciben como la personalidad de una organización. Hellriegel, y Slocum (2002) definen el clima organizacional como un conjunto de atributos que pueden ser percibidos por el individuo sobre una organización en particular o sobre sus componentes y que pueden ser inducidos por la forma en que la organización y/o sus componentes tratan con sus miembros y su entorno y afirman que puede ser una medida redundante de la satisfacción laboral. Carmona (2019) considera que, para establecer una definición más clara del concepto de clima organizacional, es necesario determinar los elementos que constituyen el concepto, así como el impacto o la repercusión que estos tienen en el desarrollo organizacional y la percepción y actitud de los trabajadores ante la misma.

Finkowsky (2009) hace un recorrido teórico en el que menciona que el concepto de clima es propio de los años 30 cuando la corriente de las relaciones humanas capitaliza el descubrimiento de la dimensión socio-emocional de la organización la relaciona con la noción de liderazgo y la aproxima a la organización entendida como estructura. El clima organizacional está relacionado tanto con la persona o individuo y el ambiente organizacional, y, por ende, con el comportamiento individual y el desempeño organizacional. Específicamente el clima organizacional es la cualidad relativamente perdurable del ambiente organizacional que es experimentado por los miembros de la organización, el cual influencia la conducta individual y el desempeño organizacional. El clima organizacional puede ser descrito en función de las valoraciones asociadas al conjunto de características o atributos que conforman el ambiente de la organización, por parte de los individuos que la componen y representa la estructura de valores y creencias

que sustenta la naturaleza del comportamiento de los miembros de la organización (Mathies, 1985). En síntesis, el clima organizacional se refiere a un estado o situación particular del ambiente organizacional, y la manera en que éste se vincula a los pensamientos, sentimientos y comportamiento de los miembros de la organización (Baño, 2016).

MÉTODO

Se aplicaron 275 encuestas para descartar aquellas que no pudieran estar llenadas correctamente. Para este estudio se determinó que la muestra necesaria es de 275, donde el 73.09% de las encuestas aplicadas correspondió a alumnos, el 10.54% a personal docente, el 14.54% corresponde al personal administrativo y el 1.83% al personal directivo. Se aplicaron los resultados del instrumento en el periodo comprendido de septiembre – octubre de 2019.

Tabla 1: Distribución de las Encuestas Aplicadas

Concepto	Población	Porcentaje	Encuestas
Alumnos (as)	1016	90.63%	201
Docentes	53	4.73%	29
Administrativos	47	4.20%	40
Directivos	5	0.44%	5
Total	1121	100%	275

Tabla 1. Distribución de las encuestas aplicadas. Se observa cómo es que el gran porcentaje de las encuestas aplicadas está en los estudiantes, lo que es un indicador de cómo es mayoritariamente el sentir de ellos con respecto al clima organizacional.

Al aplicar la prueba de fiabilidad el resultado es:

Tabla 2: Grado de Confiabilidad de la Encuesta

Estadísticas de Fiabilidad	No de Elementos
Alfa de Cronbach 0.929	13

Tabla 2. El grado de confiabilidad encontrado es muy bueno, pues tiene resultados por encima de 0.9, lo que nos permite definir que las repuestas dan buena cuenta de lo que representan del total de datos de la población

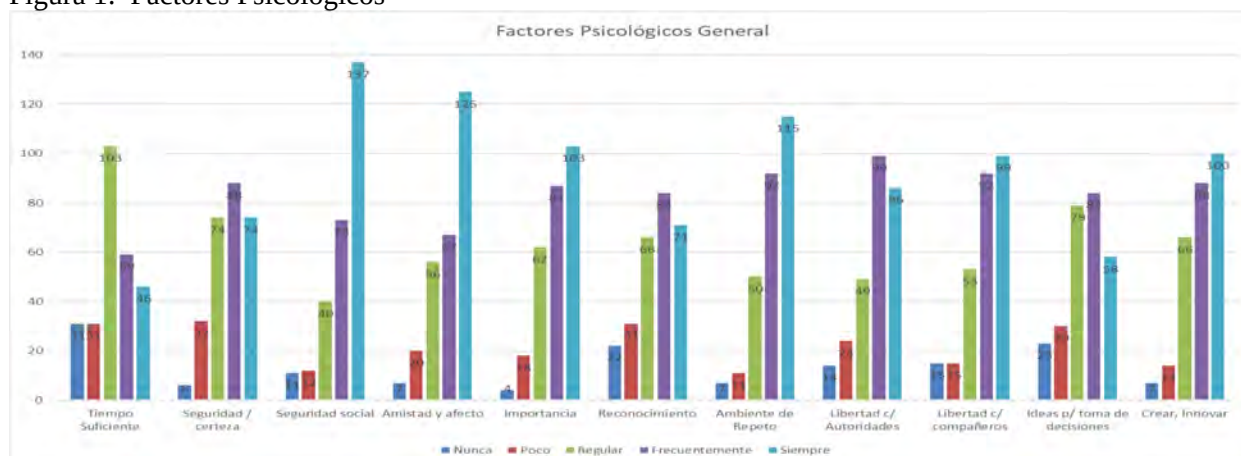
Para el análisis de los resultados se consideran los valores de las respuestas entre los factores 1 y 3 como de límite inferior de la pregunta y las respuestas entre 4 y 5 como el límite superior. Comenzaremos el análisis de la información acotando la investigación, en función de los 13 factores de análisis, considerando todos datos generales que se solicitaron.

RESULTADOS

Factores Psicológicos

En términos generales podemos decir que de las 11 preguntas realizadas a las 275 personas, en 10 de ellas la mayoría manifestó sus respuestas en las preguntas 4 y 5 del instrumento, excepto en la pregunta número 1 en la cual de acuerdo al análisis por género, los resultados se inclinan más a las preguntas 3, 2 y 1 que tienden a favorecer la falta de tiempo para otras actividades que no sean académicas, esto en el caso más de las mujeres; por lo que sería la única pregunta en la cual se ve esta disminución de porcentaje en el global de las respuestas.

Figura 1: Factores Psicológicos

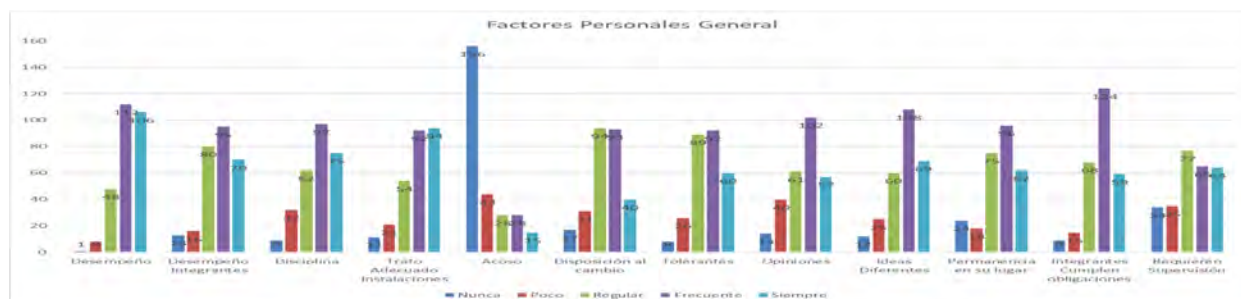


Es posible observar cómo en la mayoría de las preguntas se tienen respuestas en el lado derecho que significa que los integrantes se sienten satisfechos con estos datos.

Características Personales

De las 12 preguntas que se compone el factor, se cuenta una buena percepción en relación a cada una de ellas, y en la que sale más baja la aceptación es en la que los integrantes del ITSZO tienen disposición al cambio; en esta pregunta se encuentra por debajo del 50%, lo cual indica que existe el temor a los cambios, sin embargo, también es motivo de análisis para salir del confort, en que en algunas áreas se encuentran.

Figura 2: Características Personales



Se observa cómo es que en este factor los resultados no se localizan hacia el lado derecho, sino que presentan datos en respuesta intermedia.

Ambiente Social

En términos generales se puede considerar que el ambiente social que prevalece en el ITSZO es bueno, con base a la percepción de los encuestados, ya que existen las cualidades necesarias como el compañerismo, el respeto, el sentido de colaboración, el dialogo para llegar acuerdos, el trabajo en equipo, así como las condiciones de consenso para llegar a soluciones comunes, resulta fundamental para generar un buen ambiente social al interior.

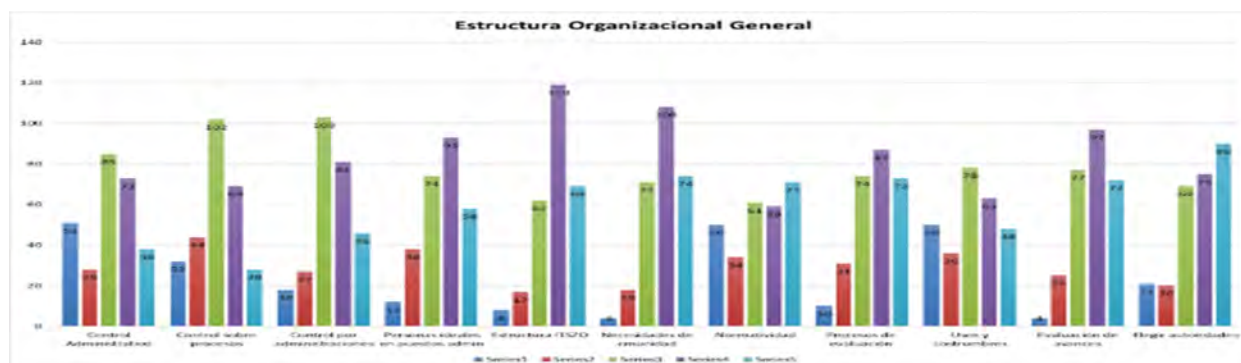
Ambiente Físico

Se observa que las instalaciones cubren con las necesidades de los usuarios, ya que el 78% de los entrevistados ofrecen una opinión favorable a la iluminación de los espacios, es decir, que 8 de cada 10 se encuentran satisfechos con el grado de iluminación. En cambio 61 personas afirman que la apreciación es que aún falta más por hacer en este tema.

Estructura Organizacional

Los resultados muestran que el 60% de ellos estarían satisfechos de elegir a las autoridades, a diferencia del 40% restante; es importante señalar que el subsistema, no posee esta característica de democracia, debido al Decreto de Creación que lo constituye, sin embargo, dada la trayectoria de los diferentes actores que integran la estructura organizacional, si existe esa apertura del Director, al considerar los mejores perfiles para ocupar espacios.

Figura 3: Estructura Organizacional



Es uno de los factores que muestran una condición mediana que no ha satisfecho adecuadamente los requisitos que se tienen contemplados. El ITSZO debe de mejorar las condiciones que le permitan realizar mejor las acciones administrativas

Comunicación

Las respuestas son muy similares entre sí, ya que, si observamos a detalle que las respuestas no varían mucho, por lo que en función de esto se observa que el 54% de los encuestados afirman que efectivamente los hombres y las mujeres se comunican de una manera diferente, en cambio, el 46% afirma no estar de acuerdo y que para ellos es prácticamente el mismo tipo de comunicación.

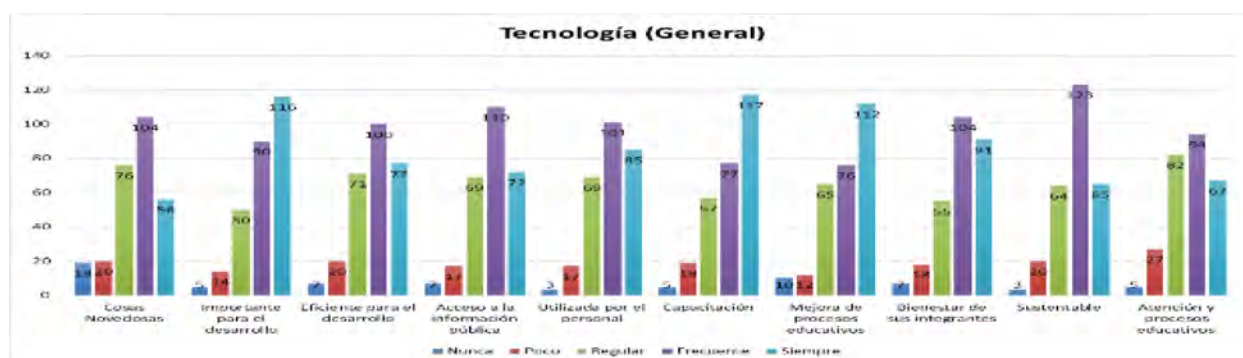
Liderazgo

Es evidente que dentro de la percepción que se tiene en los integrantes del ITSZO, tanto en la parte de los alumnos, como dentro del personal administrativo, docente y directivo, es que existe aceptación al interior, así lo demuestra el 69% de las respuestas de los encuestados, lo que equivale a 180 personas, en cambio, el 31% de los entrevistados afirma no estar muy de acuerdo con esta percepción.

Tecnología

Se confirma que existe un elevado nivel de satisfacción en la mayoría de los entrevistados, lo que equivale a que un 71% de la población encuestada afirma que permite el bienestar de la comunidad tecnológica, asimismo el 20% lo ve como un asunto regular y para un 9% lo considera que no se utiliza la tecnología para el bienestar de los integrantes.

Figura 4: Tecnología



Los resultados muestran cómo es que hay aspectos en los que los miembros se sienten indiferentes con respecto a las condiciones tecnológicas y cuestiones en las que se sienten que esta parte ha funcionado adecuadamente.

Motivación

Una de las razones e intangibles, que genera satisfacción, es el hecho de contar con una conciencia de que no se está promoviendo al interior de la institución el culto al tener, sino que va más al aspecto filosófico como lo enmarca el Modelo Educativo, que como eje central está basado en una formación integral para los egresados, y por lo tanto al analizar este resultado puede considerarse como parte de esta filosofía, el 56% de la muestra afirma que motiva más el reconocimiento que el dinero, esto equivale a 156 personas, y el 44% restante se divide en 29% que opina que esto puede ser regular y el 14% va de poco o nunca.

Vinculación

La mayoría de los entrevistados afirma que el ITSZO satisface los requerimientos de la sociedad, aunque es importante señalar que es tarea de la institución preguntarles a los empleadores, para conocer realmente el grado de satisfacción que se tiene, ya que el 59% de los entrevistados afirman de manera positiva esta pregunta; el 27% lo ve de una manera regular, mientras que el 14% va de poco a nada.

Figura 5: Vinculación



Se puede observar que la vinculación que presenta la institución con el exterior se podría pensar que está en condiciones óptimas, pero las respuestas indican que aún hay áreas de oportunidad para mejorar esta situación.

Valores Éticos

Hay temas que, sin lugar a dudas, no pueden ser recurridos a una respuesta de cinco opciones; la respuesta en este rubro es de que el 57% de la muestra afirma que, si existe honestidad en las personas que integran la comunidad del ITSZO, un 23% afirma que regularmente y un 9% de poco a nada.

Objetivos

Es satisfactorio para el ITSZO, conocer que para los integrantes de la comunidad tecnológica dice que la Institución le ayuda a alcanzar sus objetivos personales, esto crea por supuesto una atmósfera de identidad al interior del plantel, lo cual se ve reflejado en que el 79% de los entrevistados de la muestra afirma esta opinión, lo que representa a 218 personas.

Toma de Decisiones

De acuerdo al análisis de las respuestas a esta pregunta, el 73% de los encuestados afirma que la toma de decisiones es a través de razonamiento, en cambio el 21% lo ve como una situación en forma regular, en cambio un 6% lo ve que la toma de decisiones es de manera intuitiva.

CONCLUSIONES

Hoy en día se resalta la importancia de la actividad que juegan los empleados dentro de las organizaciones, principalmente porque contribuyen a lograr los objetivos y metas establecidas. Por tal motivo la satisfacción laboral de los empleados y el clima organizacional en el cual se desempeñan son factores determinantes. Por lo que se consideran como referentes lo que en otro momento han obtenido como resultado, refieren que la satisfacción es el resultado de una comparación entre lo que se hace y lo que debería de hacerse, de los resultados obtenidos es necesario poner atención en diversas acciones con el fin de lograr una percepción deferente de que existe satisfacción laboral y un buen clima organizacional. En general el análisis realizado a través de las 137 preguntas distribuidas en los 13 factores, hace que los resultados obtenidos sean un artífice y un elemento más para medir de manera sistémica el Clima Organizacional al interior de la Institución, ya que esto lo convierte en un capital intelectual, que permite a todos los integrantes de la comunidad tecnológica en lograr un crecimiento y desarrollo tanto en el ámbito personal como en el profesional.

Dentro de las palabras clave que se manejaron al principio, se establecieron: Clima Organizacional, motivación, comunicación y liderazgo. Considero fundamental que, aunado a los otros 9 factores, estos han sido el eje transformador de una institución más justa, más informada, más alta en espíritu de servicio, más alta en la bondad y en valores éticos, por su propia razón de ser. Por estas condiciones no encontramos elementos que permitan rechazar la hipótesis que expresa que los elementos analizados cumplen satisfactoriamente con las necesidades de los integrantes. Consideramos que la aportación al conocimiento que se deriva de este trabajo, es sin lugar a dudas que, a través de las trece dimensiones analizadas, se descubre que hemos estado resguardado por un buen Clima Organizacional y no lo sabíamos, quizás lo intuíamos, más no lo habíamos medido de esta manera. Debemos señalar que este capital intelectual generado es el que ha propiciado un mayor rendimiento laboral, con mejores índices de eficiencia y eficacia en el desarrollo de los integrantes del ITSZO, asimismo se ha logrado avanzar en un sistema de objetivos y metas institucionales.

REFERENCIAS

- Baño Ayala, F. (2016). Evaluación del clima organizacional del personal docente de las Instituciones de Educación Superior (IES) de la provincia de Chimborazo-Ecuador. *Revista Industrial Data*, 59-68.
- Carmona, (2019). Percepciones del Clima Organizacional. Visiones de diferentes instituciones, Zacatecas, México: Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Chiavenato, I. (1998). *Administración de Recursos Humanos*. México: McGraw Hill.

- Dávila Urreitieta, S. C., & Rojas Vera, L. R. (2000). Organización virtual, identidad y gerencia. Venezuela.
- Dessler, G. (2001). Administración de Personal, Octava Edición. México: Pearson Educación de México.
- Franklin Fincowsky, E. B. (2009). Organización de Empresas. México: Mc Graw Hill.
- González González, O., & González Cubillán, L. (2012). Estilos de Liderazgo del Docente Universitario. Multiciencias, 35-44.
- González Millán, J. J., & Parra Penagos, C. O. (2011). Clima organizacional, motivación, liderazgo y satisfacción de las pequeñas empresas del Valle de Sahamuxi y su incidencia en es espíritu empresarial. Pensamientos y Gestión, 47.
- Hellriegel,D, Jackson , S, Slocum , J (2002) Administración: un enfoque basado en competencias. Thomson Learning
- Lorenzo Delgado, M. (2011). Las comunidades de Liderazgo de Centros Educativos. Granada, España: Departamento de Didactica y Organización Escolar.
- Matthies H, L. (1985). Recursos Humanos en el Diseño de Recursos Administrativos. México: LIMUSA.
- Pérez, A. M. (2013). Clima Organizacional en la Gestión del cambio àra el desarrollo de la organización. Revista Cubana de Salud Pública, 385 - 393.
- Pons Verdú, F. J., & Ramos López, J. (2012). Influencia de los EStilos de Liderazgo y las Prácticasde Gestión de RRHHsobre el Clima Organizacional de Innovación. Revista Psicología y Trabajo de las Organizaciones, 81 - 98.
- Rodriguez Valencia, J. (2000). Estudio de Sistemas y Procedimientos Administrativos 2da. Edición. México: ECAFSA.
- Rodríguez, J. (1999). Diagnóstico Organizacional. México, DF.: Alfa Omega.
- Salazar, J., Guerrero, J. C., & Cañedo, R. (2009). Dos componentes escenciales en la productividad laboral. Clima y Cultura Organizacional, 67 - 75.
- Sratuss , S. (1986). Personal, Problemas Humanos de la Administración. México: Prentice Hall.

LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y SU UTILIZACIÓN EN LOS SISTEMAS MÉDICOS DE EMERGENCIA.

Ángel Arreola-Sánchez, Universidad Veracruzana
Omar Juárez Rivera, Universidad Veracruzana
Armando Juárez Santiago, Universidad Veracruzana
Yara Anahí Jiménez Nieto, Universidad Veracruzana
Patricia Espinosa García, Universidad Veracruzana

RESUMEN

El presente trabajo tiene como finalidad mostrar el contexto teórico sobre el abordaje de planeación estratégica desde la conceptualización de diversos autores, la relevancia de su utilización en relación al diseño e implementación de planeación estratégica al interior una organización; partiendo de una visualización general hasta precisar en las evidencias de su empleo por los Sistemas Médicos de Emergencia públicos en México. Esta investigación es de corte cualitativo, se aplica una revisión de la literatura y un análisis teórico de artículos y documentos de planeación. Se realiza un estudio con sentido intrínseco, mediante la búsqueda y consulta de diversos autores, donde se aborda las particularidades del contexto de la planeación estratégica, desde lo más general a lo particular, para precisar en los Sistemas Médicos de Emergencia y la evidencia de su uso en los mismos. En los resultados se obtiene una colección teórica significativa donde se analiza el relevante papel que posee la implementación de planeación estratégica en las organizaciones, aproximando dicha revisión hasta los antecedentes documentados y fuentes bibliográficas diversas que describen los efectos de la puesta en las organizaciones y puntualiza en las evidencias de su puesta puesta por marcha por los Sistema Médicos de Emergencia públicos en México. En suma, se obtiene la conclusión que el diseño e implementación de planeación estratégica ya sea en sector público o privado, en organizaciones con fines o sin fines de lucro y particularmente la aplicada en los Sistemas Médicos de Emergencia es de gran importancia. Gracias a esta se traza el camino para alcanzar un futuro deseado, mediante el logro de objetivos y metas planeadas en plazos determinados, así como el uso de diferentes matrices, que en totalidad buscan el cabal cumplimiento de la misión y el alcance de la visión, de igual manera abre camino para futuras líneas de investigación desde la perspectiva mexicana publica en salud.

PALABRAS CLAVE: Implementación, Planeación Estratégica, Sistemas Médicos de Emergencia

STRATEGIC PLANNING AND THE ADVANTAGES OF ITS IMPLEMENTATION IN EMERGENCY MEDICAL SYSTEMS.

ABSTRACT

The present work aims to show the theoretical context on the strategic planning approach from the conceptualization of various authors, the relevance of its use in relation to the design and implementation of strategic planning within an organization; starting from a general visualization until specifying in the evidence of its use by the public Emergency Medical Systems on Mexico. This research is qualitative, a review of the literature and a theoretical analysis of articles and planning documents are applied. A study with an intrinsic sense is carried out, through the search and consultation of various authors, where the particularities of the context of strategic planning are addressed, from the most general to the particular, to specify in the Emergency Medical Systems and the evidence of their use in them. In the results, a significant theory is obtained where the relevant role of the implementation of strategic planning in

organizations is analyzed, bringing this review closer to the documented antecedents and diverse bibliographic sources that describe the effects of the implementation in the organizations and points out in the evidence of its implementation by Mexican public Emergency Medical Systems. In sum, the conclusion is obtained that the design and implementation of strategic planning either in the public or private sector, in profit or nonprofit organizations and particularly in the application in Emergency Medical Systems result on a great importance. Thanks to this, the path to achieve a desired future is traced, through the achievement of planned objectives and goals in certain terms, as well as the use of different matrices, which in their entirety seek the full fulfillment of the mission and the scope of the vision. Similarly, it opens the way for future lines of research from the Mexican public health perspective.

JEL: I19, M19

KEYWORDS: Implementation, Strategic Planning, Emergency Medical Systems

INTRODUCCIÓN

Ver más allá del presente y anticipar eventos del futuro, ha sido desde la antigua Grecia un singular don lleno de misticismo, poseído por pocos, y admirado por muchos. Practicado principalmente desde el corazón espiritual del mundo helénico, lograba despertar un gran respeto y enigma entre los viajeros, siendo uno de los célebres sitios el oráculo de Delfos al que de acuerdo con las narraciones acudían desde reyes y príncipes hasta ciudadanos comunes a obtener respuestas a diversas incógnitas sobre temas políticos, guerras y negocios, entre otros. (Rodríguez, 2006)

Y es que, tener tan solo un paso por delante de los demás resulta en muchas de las ocasiones una oportunidad imperdible, en ese sentido la planeación estratégica lejos de ser un oráculo moderno que ofrezcan una visualización clarividente del futuro; brinda los elementos necesarios para la construcción de un futuro deseado, mediante el diseño e implementación de una herramienta conocida como planeación estratégica. La presente investigación tiene como objetivo generar una investigación empírica sobre la conceptualización de la Planeación Estratégica desde diferentes autores, las ventajas de su implementación y consecuencias de su falta de aplicación, desde la generalidad de las organizaciones hasta puntualizar en la utilidad y empleo en los Servicios Médicos de Emergencia, donde existen evidentes problemas de desarrollo.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Conceptualización General de Planeación Estratégica

De Acuerdo con Jesús R. Montesanos el término *Planeación Estratégica* tiene sus orígenes en la Universidad de Harvard, cuando se buscaba resolver algunos problemas a los gerentes generales de las empresas, enseñando a establecer políticas, su integración y determinación de objetivos; analizar situaciones concretas del pasado, presente y futuro, así como elaborar estrategias a largo plazo que permitieran conservar la empresa y en consecuencia a sus trabajadores. (Montesano, 2014). No obstante, es conveniente aclarar que se tienen algunos antecedentes de implementación estratégica de siglos atrás, sin que fuese denominado en aquel entonces como Planeación Estratégica. Sun Tzu usó 13 principios en su libro *Arte de la Guerra* y Napoleón por su parte enumeraba 115 máximas, para la estrategia militar, Maquiavelo en su libro *El Príncipe* utilizaba diversos principios para la aplicación de estrategia política (Chiavenato & Sapiro, 2011). Resultando a partir del siglo XX un legítimo ajuste con enfoque empresarial en su connotación. Una primera definición nos dice que la planeación estratégica “es el proceso por el cual los dirigentes ordenan sus objetivos y sus acciones en el tiempo. De hecho, el concepto de estrategia y el de planeación están ligados indisolublemente, pues tanto el uno como el otro designan una secuencia de acciones ordenadas en el tiempo, de tal forma que se puede alcanzar uno o varios objetivos” (Mora, Vera,

& Melgarejo, 2015). También es posible entender la Planeación Estratégica como la alineación de todos los componentes de la gestión, a saber, la misión, el diagnóstico estratégico, la visión, la estrategia, los programas y proyectos, la organización, las personas (cultura organizacional), el presupuesto y el sistema de evaluación de los resultados para que todos marchen en la misma dirección (Banguero, Carrillo, & Aponte, 2018). Un concepto más sencillo, pero con una distinguida claridad es dicho por George J. Steiner, “decidir ahora nuestro futuro” (Montesano, 2014). Una última definición señala que la Planeación Estratégica es la formulación, desarrollo y ejecución de distintos planes operativos por parte de las empresas, con la intención de alcanzar las metas planeadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo (Palencia, y otros, 2013). Considerando diversos enfoques del concepto y su entendimiento, resulta necesario conocer que sucede cuando una organización aplica efectivamente la planeación estratégica.

Tabla 1: ¿Qué Pasa si Hay o no Hay Planeación en su Empresa?

Beneficios de su Implementación	Consecuencias de Su Falta de Implementación
Podemos ver más allá de los problemas cotidianos para proyectarlo que podría suceder en el futuro.	No sabemos en donde estamos ni para donde vamos
La planeación ayuda a tomar decisiones	No usamos adecuadamente los recursos
Ayuda a los empresarios a recordar con exactitud lo que su organización está tratando de lograr.	Hay desorden en el sitio de trabajo
	No se generan ideas de crecimiento para la empresa

En esta tabla se expresa los beneficios de la implementación y las consecuencias de su falta de implementación en la organización. Fuente: Planeación estratégica Diseñando la estrategia ganadora: Administración Básica 5 conceptos claves para gerenciar (Palencia, y otros, 2013)

De esta manera resulta sencillo comprender los efectos positivos y negativos que se puede suscitar, al no realizar la implementación de la herramienta.

Sector Salud

Pese a los grandes beneficios que conlleva la ejecución de la Planeación Estratégica, constatados por diversas empresas privadas, para las instituciones y organizaciones en salud la historia pareciera ser un tanto diferente, si bien es una herramienta administrativa que se emplea, da la impresión de ser uso exclusivo para mandos altos, que no termina por profundizar en mandos medios y bajos de las organizaciones (Guzmán, 2015). Sin embargo, en repetidas ocasiones también es posible encontrar ese problema en mandos superiores, las funciones directivas de las personas que ejercen altos mandos pueden ser no solo deficientes sino también son ineficientes, y es que planificar mirando hacia el futuro es la función más importante de un directivo, prácticamente indelegable y en la que se convierte evidente su desempeño como máximo responsable de la organización. El directivo puede recibir ayuda de un equipo de trabajo o hacer uso de consultores, pero ni uno ni otro puede sustituirlo en su labor de generar una visión del futuro deseado e identificar el mejor camino para llegar a él. (Rodríguez Perera & Peiró, 2012). Para Guzmán Pantoja un aspecto importante para la ejecución de planeación estratégica al interior del modelo actual de gestión médico- administrativa en México; es la implementación de un modelo de formación directiva en el que el personal directivo y mandos diversos se involucren para conformación de plan estratégico, no sin antes elaborar y desarrollar un diagnóstico en salud y un diagnóstico situacional. Así mismo menciona la importancia de la homologación de las políticas de salud, no solo de instituciones sino de las estrategias gubernamentales orientadas al fortalecimiento y mejora continua en la atención a la salud (Guzmán, 2015). A continuación, una tabla que enuncia algunas de las condiciones que se visualizan ante la implementación de Planeación Estratégica, desde el punto de vista del autor al interior de las organizaciones en el sector salud, que no resulta excluyente para otro tipo de entes o sectores.

Tabla 2: Ventajas, Inconvenientes y Fallos de la Planeación Estratégica

Ventajas	Inconvenientes	Fallos
Permite racional el futuro, estudiarlo y analizarlo.	El tiempo invertido por los diferentes miembros de la organización, pudiendo parecer ser un desperdicio o tedioso.	No involucrar a las personas adecuadas
El proceso puede descubrir oportunidades o amenazas que permanecían ocultas y actuar antes que se presenten.	Durante el proceso de puede revelar algunas diferencias o conflictos, lo que puede aparentar una peor situación previo a su realización	No abordar los asuntos realmente relevantes
Establece un marco claro y explícito con criterios para la toma de decisiones y pone en evidencia elecciones tendenciosas o que incluyan juicios de valor.	No es una ciencia exacta, por lo tanto, hay posibilidad de fallo, pese a tener una buena planeación estratégica	No vincular la Planeación Estratégica con los recursos necesarios para llevarla a cabo
El fomento de participación y compromiso de la organización		Agotar el esfuerzo en la etapa planificadora sin llevarla a la práctica.
		Llegada de un nuevo equipo directivo o jefe que cambia el procedimiento.

Tabla que muestra algunas de las ventajas, inconvenientes y fallos que se puede encontrar al implementar planeación estratégica en la organización. Fuente: Elaborado de la redacción de *La planificación estratégica en las organizaciones sanitarias* (Rodríguez Perera & Peiró, 2012)

Servicio Médico de Emergencias

Previamente a ingresar al espacio técnico de la Planeación Estratégica asociada a su implementación en los Servicios Médicos de Emergencias resulta importante comprender ¿Qué es? y ¿Cómo se encuentra conformada? El servicio médico de emergencias es considerado al igual que la planeación estratégica, un concepto inédito a nivel mundial en la década de los años 60s, tanto en Francia como en EUA, iniciaban acciones organizadas por establecer una estandarización y profesionalización del servicio médico de emergencias. En EUA en 1973 la Ley de Servicios Médicos de Emergencia definía a los sistemas médicos de emergencia como “un sistema que proporciona la disposición de personal, instalaciones y equipo para la coordinada y efectiva entrega de servicios de salud bajo condiciones de emergencia (que ocurren como resultado ya sea de la condición del paciente, desastre natural o situación similar) y es administrada por una entidad pública o sin fines de lucro, con la autoridad y los recursos de proporcionar una administración efectiva del sistema” (Moore,1999). Una definición similar señala a los servicios médicos de emergencia como “Un Sistema integral que proporciona la disposición de personal, instalaciones y equipo para una efectiva, coordinada y entrega oportuna de servicios de seguridad y salud a las víctimas de enfermedades repentinas o lesiones”. (Al-Shaqsi,2010, p.320)

En México la normativa federal respecto a los Servicios Médicos de Emergencia, se encuentra desprovista de extensión, si bien unas breves menciones en la Ley General de Salud, sin mayor precisión más bien asociativas a los términos “técnico”, el artículo 27 fracción tercera que comprende la atención médica integrada de carácter preventivo, acciones curativas, paliativas y de rehabilitación, incluyendo la atención de urgencias; el artículo 79° donde hace mención del campo de la atención médica prehospitalaria incluidas en el ejercicio de actividades técnicas y auxiliares. El reglamento de la Ley en su artículo 10° que enuncia a las ambulancias como establecimientos para la atención médica. La NOM 034 SSA2 2013 es el escaso referente normativo para la regulación de los servicios de salud y atención médica prehospitalaria, donde se establecen sus características generales. En México no existe un Sistema Médico de Emergencias a nivel nacional que busque dar respuesta al alto número de personas que se lesiona por incidentes de tránsito (Vera-López, Pérez-Núñez, Gómez-García, Hidalgo-Solórzano, & Fraga-Sastrías, 2018) u otras condiciones derivadas que ponga en riesgo la vida, con excepción del Servicio Médico de Caminos y Puentes Federales CAPUFE que cubre determinadas regiones carreteras en el País, perteneciente a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Son las entidades federativas quienes a través de sus congresos estatales han realizado modificaciones en su marco jurídico en salud para abordar, justificar y dignificar a sus Sistema Médicos de Emergencias.

Diversas son las agencias norteamericanas que se dedican a prestar servicios médicos prehospitalarios y pertenecen a un Sistema Médico de Emergencias, que cuenta así con Planeación Estratégica, un ejemplo es el Departamento de Salud de Florida, que redacta el Plan Estatal de los Servicios Médicos de Emergencia (Florida Department of Health, 2016), el Departamento de Servicios Médicos de Emergencia del Condado de Austin-Travis (Austin-Travis County Emergency Medical Services Department, 2012), el Departamento de Salud de Utah a través de la Oficina de Preparación y Servicios Médicos de Emergencia de Utah realiza de igual manera su plan estratégico (Utah Bureau of Emergency Medical Services and Preparedness, 2015), el Departamento de Salud del Condado de Santa Barbara a través de la Agencia de Servicios Médicos de Emergencia, (Emergency Medical Services Agency, 2015) por mencionar algunos. Así mismo en la Oficina del Servicio de Emergencias Médicas de Virginia perteneciente al Departamento de Salud de Virginia, es posible encontrar un documento extenso que describe y asiste en la elaboración de planeación estratégica para los sistemas médicos de emergencias en territorio estadounidense. (EMS Agency Management Series EMS Strategic Planning, 2001). La revista EMSWORLD en su portal virtual dedica un espacio para hablar del tema Strategic Planning for EMS Agencies, donde de manera amena proporciona nociones sobre el tema (EMS World, 2015).

El National Health System de Inglaterra también hace uso de la Planeación Estratégica e integra un plan en The London Ambulance Service (LAS), así como en el North East Ambulance Service. Infortunadamente durante una revisión de la bibliografía en el Sistema de Salud mexicano, no se encuentran artículos o investigaciones que relacionen y valoren a la Planeación Estratégica con los Sistema Médicos de Emergencia ante lo cual se abre una posibilidad para futuras líneas de investigación. Ante este panorama mexicano que favorablemente utiliza y valora la planeación estratégica en diversos servicios de salud, pero olvida a los Servicios Médicos de Emergencia, es necesario mencionar que no resulta diferente de otro servicio médico en términos de integración y relevancia, para no ser contemplado en el mismo. Los SME pueden contribuir en la reducción de la mortalidad, así como disminuir la probabilidad de presentar discapacidad por lesiones que requieren pronta atención médica. (Vera-López, Pérez-Núñez, Gómez-García, Hidalgo-Solórzano, & Fraga-Sastrías, 2018). Es por ella la necesidad imperiosa de comenzar a realizar Planes Estratégicos en los Sistemas Médicos de Emergencia que se encuentra operativos en México.

METODOLOGIA

Esta investigación se encuentra enmarcada, en acuerdo con el propósito de su realización en una investigación de tipo cualitativa, dado que se utilizan métodos que siguen una disciplina científica basados en principios teóricos para la comprensión de su propósito de estudio. Se encuentra compuesta en una gran cantidad de elementos documentales, presenta una revisión bibliográfica en libros y revistas, así como la consulta de sitios web especializados y artículos. Es de tipo no experimental transversal, se considera inicialmente un abordaje organizacional en un sentido amplio para posteriormente dar paso a un enfoque propio de los Sistemas Médicos de Emergencia en México. Es de tipo exploratoria debido a que se pormenoriza el concepto de planeación estratégica desde distintos enfoques y como las organizaciones pueden salir beneficiadas, con un abordaje especial en los Sistemas Médicos de Emergencias, a través del mismo se incluyen datos, características y condiciones para conocer las experiencias documentadas de la planeación estratégica.

RESULTADOS

Se cuenta con resultados claros sobre las nociones, beneficios y demás factores que intervienen en el diseño e implementación de planeación estratégica, la suma relevancia que implica la utilización de la herramienta y el cumplimiento del perfil directivo para conducir una organización, apoyándose de programas formativos que asistan en la generación de directivos competentes para el desarrollo de un Plan Estratégico. El aporte desde la perspectiva de distintos autores, el progreso lineal de entender su implicación en organizaciones de manera general y aproximarla hasta el particular enfoque de los Sistemas Médicos de Emergencia,

colabora de manera importante en entender la necesidad de generar planeación estratégica, los beneficios alcanzados son múltiples sin distinción del sector o fines, es una herramienta que brinda un sólido camino para representar la razón de ser de la organización y alcanzar el futuro deseado donde se vislumbra estar, genera una verdadera conciencia situacional de la empresa, pasar a un acto de entender dónde estamos parados y hacia donde nos queremos dirigir, “Cuando no sabes hacia que puerto navegas, ningún viento es favorable”, rezaba Séneca. En especial la priorización en áreas tan sensibles como lo es la salud, donde se encuentra adheridos los Sistemas Médicos de Emergencias. La clara evidencia de su utilización en dichos Sistemas por otros países, no hace más que constatar la necesidad de integrarla de forma activa en los Sistemas mexicanos y poder realizar las apreciaciones necesarias para generar estudios e investigaciones en su contexto. Se están realizando las valoraciones correspondientes para generar un mayor abono a la investigación correspondiente donde se puedan abordar organizaciones y sistemas estatales de salud, así como sus respectivas áreas en atención a salud, que se encuentre operando con Sistemas Médicos de Emergencia y donde se pueda colaborar en la realización de más indagaciones del proceso de integración de planeación estratégica. Así mismo, se están considerando la realización de un modelo que funja como elemento guía, para el diseño e implementación de Planeación Estratégica que permita facilitar su integración en el esquema organizacional de los servicios de salud públicos a través de los Sistemas Médicos de Emergencia desarrollados en México

CONCLUSIONES

La planeación estratégica es una herramienta útil para direccionar el rumbo de una organización, sin mayor distinción si se trata organizaciones del sector público o privado, con fines o sin fines de lucro y particularmente la que se aplica en los Sistemas Médicos de Emergencia resultará de gran importancia no solo para la sobrevivencia de la organización sino para trazar un camino que conduzca a la generación de un futuro deseado previsto, mediante el logro de objetivos y metas planeadas en plazos determinados, así como el uso de diferentes matrices, que en totalidad buscan el cabal cumplimiento de la misión y el alcance de la visión. En México existe una gran área de oportunidad para incrementar el cumplimiento de objetivos y metas en salud, mediante el diseño e implementación de planeación estratégica, precisando como punto de interés en los Sistema Médicos de Emergencia. Los ejemplos de su aplicación en esos mismos sistemas, pero en otros países nos ayudan a comprender la utilidad que poseen, pero derivado de las grandes diferencias entre el contexto mexicano y los extranjeros resulta de especial atención su valoración en el referente nacional con la finalidad de información genuina desde la perspectiva mexicana.

REFERENCIAS

Al-Shaqsi, S. (2010). Models of International Emergency Medical Service (EMS) Systems. *Oman Medical Journal*, 320–323.

Austin-Travis County Emergency Medical Services Department. (2012). Austin-Travis County Emergency Medical Services Strategic Plan. Austin-Travis County: Strategic Plan.

Banguero, H. E., Carrillo, L. A., & Aponte, E. (2018). Planificación y Gestión Estratégica de las Organizaciones: Conceptos, Métodos y Casos de Aplicación. Santiago de Cali: Programa Editorial Universidad Autónoma de Occidente.

Chiavenato, I., & Sapiro, A. (2011). Planeación Estratégica, fundamentos y aplicaciones. México, D.F.: Mc. Graw Hill.

Emergency Medical Services Agency . (2015). STRATEGIC PLAN. Santa Barbara: Public Health Department.

EMS Agency Management Series EMS Strategic Planning. (2001). Richmond, VA: Office of Emergency Medical Services.

EMS World. (31 de Abril de 2015). EMSWORLD. Obtenido de Strategic Planning for EMS Agencies: <https://www.emsworld.com/article/10324066/strategic-planning-ems-agencies>

Florida Department of Health. (2016). Emergency Medical Services State Plan 2016-2021. Tallahassee, Florida: Florida Department of Health and Florida Emergency Medical Services (EMS) Advisory Council.

Fraga-Sastrías, J. M., Asensio-Lafuente, E., Román-Morales, F., Pinet-Peralta, L. M., Prieto-Sagredo, J., & Ochmann-Räsch, A. (2010). Sistemas médicos de emergencia en México. Una perspectiva prehospitalaria. Arch Med Urg Mex, 25-34.

Guzmán, J. E. (2015). Importancia de la planeación estratégica en los servicios de salud. Revista Médica MD, 235.

Montesano, J. R. (2014). La Planeación Estratégica en una Institución de Salud. México: Editorial Montea S.A. de C.V.

Moore, L. (1991). Measuring Quality and Effectiveness of prehospital EMS. Prehospital Emergency Care, 325-331.

Mora, E. H., Vera, M. A., & Melgarejo, Z. A. (2015). Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá. Estudios Gerenciales, 79-87.

Palencia, J. D., García Zapata, H. A., Moreno, A., Rairán, C., Prado, P. C., & Rodríguez, P. (2013). Planeación estratégica Diseñando la estrategia ganadora: Administración Básica 5 conceptos claves para gerenciar. Medellín: Proyecto Editorial San Matías.

Rodríguez Perera, F. d., & Peiró, M. (2012). La planificación estratégica en las organizaciones sanitarias. Revista Española de Cardiología, 749-754.

Rodriguez, U. (2006). De la embriaguez que viene de la tierra: el oráculo de delfos. Elementos: Ciencia y Cultura, 43-51.

STCONAPRA. (2017). Modelo de Atención Médica Prehospitalaria. México, D.F.: Secretaría de Salud. Utah Bureau of Emergency Medical Services and Preparedness. (2015). Strategic Plan. Utah: Utha Department of Health.

Vera-López, J., Pérez-Núñez, R., Gómez-García, L., Hidalgo-Solórzano, E., & Fraga-Sastrías, J. (2018). La respuesta del Sistema Médico de Emergencias y su relación con distintos resultados en salud en personas lesionadas por el tránsito de dos ciudades mexicanas. Cadernos de Saúde Pública.

BIOGRAFÍA

Ángel Arreola-Sánchez, Maestrando en Planeación Estratégica e Innovación Tecnológica en la Universidad Veracruzana, campus Ixtaczoquitlán Ver., México.

Omar Juárez Rivera, Doctorado en Gobierno y Administración Pública. Se puede contactar en la Universidad Veracruzana, campus Ixtaczoquitlán. Carretera Estatal Sumidero - Dos Ríos, Km 1, Ixtaczoquitlán Ver., México.

Armando Juárez Santiago, Doctorado en Ciencias de Alta Dirección. Se puede contactar en la Universidad Veracruzana, campus Ixtaczoquitlán. Carretera Estatal Sumidero - Dos Ríos, Km 1, Ixtaczoquitlán Ver., México.

Yara Anahí Jiménez Nieto, Doctorado en Planeación Estratégica y Dirección Tecnológica. Se puede contactar en la Universidad Veracruzana, campus Ixtaczoquitlán. Carretera Estatal Sumidero - Dos Ríos, Km 1, Ixtaczoquitlán Ver., México.

Patricia Espinosa García, Doctorado en Ciencias en el Área de Alta Dirección. Se puede contactar en la Universidad Veracruzana, campus Ixtaczoquitlán. Carretera Estatal Sumidero - Dos Ríos, Km 1, Ixtaczoquitlán Ver., México.

PUBLICATION OPPORTUNITIES

The International Journal of
RBusiness *and* Finance
RESEARCH
The International Journal of Business and
Finance Research ISSN 1931-0269

The International Journal of Business and Finance Research (IJBFR) publishes high-quality articles in all areas of finance, accounting and economics. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.

IJMMR
INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT AND MARKETING RESEARCH

**International Journal of Management and
Marketing Research ISSN 1933-3153**

The International Journal of Management and Marketing Research (IJMMR) publishes high-quality articles in all areas of management and marketing. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.

Global Journal of
RBusiness
Research

Global Journal of Business Research
ISSN 1931-0277

The Global Journal of Business Research (GJBR) publishes high-quality articles in all areas of business. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.

 **Revista Internacional**
ADMINISTRACION
& FINANZAS

**Revista Internacional Administración y
Finanzas ISSN 1933-608X**

Revista Internacional Administración y Finanzas (RIAF), a Spanish language Journal, publishes high-quality articles in all areas of business. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.

PUBLICATION OPPORTUNITIES

REVIEW of BUSINESS & FINANCE STUDIES

Review of Business & Finance Studies

Review of Business & Finance Studies (ISSN: 2150-3338 print and 2156-8081 online) publishes high-quality studies in all areas of business, finance and related fields. Empirical, and theoretical papers as well as case studies are welcome. Cases can be based on real-world or hypothetical situations.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit www.theibfr.com/journal.htm for distribution, listing and ranking information.

Business Education & Accreditation

Business Education and Accreditation (BEA)

Business Education & Accreditation publishes high-quality articles in all areas of business education, curriculum, educational methods, educational administration, advances in educational technology and accreditation. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit www.theibfr.com/journal.htm for distribution, listing and ranking information.

Accounting & Taxation

Accounting and Taxation (AT)

Accounting and Taxation (AT) publishes high-quality articles in all areas of accounting, auditing, taxation and related areas. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit www.theibfr.com/journal.htm for distribution, listing and ranking information.

REVISTA GLOBAL de NEGOCIOS

Revista Global de Negocios

Revista Global de Negocios (RGN), a Spanish language Journal, publishes high-quality articles in all areas of business. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit www.theibfr.com/journal.htm for distribution, listing and ranking information.

INDEX OF AUTHORS

Aceves-Mejía, Mario	224	López Ramos, Ana Andrea.....	47
Alcocer Maldonado, Alfonso.....	164, 172, 181	Lucio Castañeda, J. Refugio	230
Alvarado Padilla, Edgar Saay	230	Maldonado Guzmán, Gonzalo	230
Alvarado Padilla, Jorge Iván.....	230	Maldonado Mera, Betzabé del Rosario	209, 215,
Amba, Sekhar.....	125		220
Ananthanarayanan, Umapathy	120	Martínez Alba, María Guadalupe	230
Arreola-Sánchez, Ángel.....	272	Mata Zamores, Silvia.....	230
Biolan (Dan), Nicoleta	43, 77, 81, 85, 88	Mech, Gianluca.....	91
Cano-Olivos, Patricia.....	97	Méndez-Torres, Brenda Alejandra	97
Carmona, Eduardo Alejandro	107, 264	Monac, Cosmin-Mihai.....	43, 77, 81, 85, 88
Ceceñas Jácquez, Marco Iván	264	Montalvo Morales, Jesús Alberto	189
Cervantes Ávila, Yazmín Guadalupe.....	189	Morales Ortega, Nicole Carolina.....	209
Cervantes Rosas, María de los Ángeles	65	Morales, Juan Carlos	215
Chávez Cháirez, Rubén.....	264	Navas Ríos, María Eugenia	236, 255
Contreras Campuzano , Mayle.....	255	Nolan, James.....	114
Corcho García, Tare.....	242	Palacio Vivanco, Dayra Michelle	255
Córdova Quijada, Blanca Estela	65	Palomo Juárez, Sergio Humberto	264
Cortes, Bienvenido S.	2	Patel, Avni	114
De Ita-Varela, Daniela Ximena.....	224	Pérez García, Víctor Manuel	264
DeDominicis, Benedict E.....	17, 28	Pérez Ríos, Wilson Enrique.....	236
Espinosa García, Patricia	272	Preciado Álvarez, Francisco	164, 172, 181
Franco Sánchez, Mario Alberto	230	Priego Huertas, Héctor	164, 172, 181
Gallardo-Vázquez, Dólores.....	65	Ramos Escobar, Elva Alicia	65
García Munguía, Carlos Alberto	230	Ríos Rodríguez, Leticia del Carmen.....	107
García Rincón, Francisco Javier	189	Rivera Godoy, Jorge Alberto.....	145, 154
Gómez-Velázquez, Jesús	247	Rodríguez Ruiz, Roldán	189
Harris, Peter	39, 41, 120	Rodríguez Vázquez, Alejandro.....	164, 172, 181
Hercheui, Magda.....	91	Rodríguez Villanueva, Baltazar	189
Hernández Bonilla, María Susana.....	200	Roşu-Lis, Marius	43, 77, 88
Hernández-Contreras, Rufina Georgina.....	224	Roşu-Lis, Marius	81
Ibrahim, Umar Abbas.....	122	Ruvalcaba Arredondo, Leonel	107
Ivan, George Alexandru.....	43, 77, 81, 85, 88	Saleh, Abubakar Sadiq	122
Jalbert, Mercedes	39	Santiago-Mateo, Pedro	247
Jalbert, Terrance.....	120	Singh, Devinder	125
Jiménez Nieto, Yara Anahí	272	Smith-Hunter, Andrea	114
Juárez Rivera, Omar.....	272	Valdez-Juárez, Luis Enrique.....	47, 65
Juárez Santiago, Armando	272	Vasilescu (Roşu-Lis), Andreea-Diana	43, 77, 81,
Julio Peñaranda, Hernán Javier	242		85
Kaur, Parneet.....	114	Velázquez-Sánchez, Rosa María	247
Londoño Aldana, Emperatriz.....	236, 242, 255		