

El Buzón de Pacioli

Revista del Departamento de Contaduría y Finanzas publicada por el Instituto Tecnológico de Sonora

ISSN 2594-2026

CONTROL INTERNO DE VENTAS EN UNA MICROEMPRESA DE GIRO COMERCIAL A TRAVÉS DE UN SERVICIO DE CONSULTORÍA

***INTERNAL CONTROL OF SALES IN A COMMERCIAL
MICRO-ENTERPRISE THROUGH A CONSULTANCY SERVICE***

ESTUDIO DE LA PERCEPCIÓN DE LOS HOMBRES QUE HABITAN EN CIUDAD OBREGÓN, SONORA EN TEMAS DE SEGURIDAD

***STUDY OF THE PERCEPTION OF THE MEN WHO LIVE
IN CIUDAD OBREGÓN, SONORA IN TERMS OF SECURITY***

ATRIBUTOS EMPRENDEDORES Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA FRENTE AL RIESGO, UN ESTUDIO DESCRIPTIVO EN ALUMNOS DE LAS ÁREAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS EN UNA UNIVERSIDAD

***ATTRIBUTES ENTREPRENEURS AND ENTREPRENEURIAL
CAPACITY AGAINST RISK, A DESCRIPTIVE STUDY
IN STUDENTS OF THE ADMINISTRATIVE
ECONOMIC AREAS IN A UNIVERSITY***



ITSON

El Buzón de Pacioli

Instituto Tecnológico de Sonora

Dr. Javier José Vales García
Rector
Mtra. Mirna Yudit Chávez Rivera
Dirección de Ciencias Sociales y Administrativas

COMITÉ EDITORIAL

EDITOR GENERAL

María Elvira López Parra

COMISIÓN EDITORIAL

Mtro. Moises Rodríguez Echevarría
Mtro. Oswaldo Alberto Madrid Moreno

COMISIÓN DE DIFUSIÓN Y RELACIONES

Mtra. Nora Edith González Navarro
Mtra. Nereida Aceves López
Mtro. Rodolfo Valenzuela Reynaga

ARBITROS INTERNOS

Mtra. Jesús Nereida Aceves López
Mtra. Nora Edith González Navarro
Mtra. Blanca Ochoa Jaime
Mtra. Ma. Dolores Moreno Millanes
Mtro. Rodolfo Valenzuela Reynaga
Mtra. Ma. Elvira López Parra
Dra. Zulema Isabel Corral Coronado

ARBITROS EXTERNOS

Dr. Luis Ramón Moreno
Universidad Autónoma de Baja California
Mtra. Lorena Vélez García
Universidad Autónoma de Baja California
Mtra. Norma Aguilar Morales
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
Mtra. Edith Georgina Súrdez
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
Mtra. Ma. Carmen Sandoval Caraveo
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
Mtro. José Luis Rivera Martínez
Instituto Sonorense de Contadores Públicos
Mtro. Gabriel Rueda Delgado
Universidad Javeriana, Bogotá Colombia
Mtra. Ruby González Ascencio
Universidad Autónoma del Carmen, Campeche
Dra. Aida Alvarado Borrego
Universidad Occidental, Sinaloa
Dra. Ana Virginia del Carmen Maldonado Alcudia
Universidad Occidente, Sinaloa
Dra. Mónica Velarde Valdez
Universidad Occidente, Sinaloa
Dra. Laura Esther Jiménez Ferretiz
Universidad Autónoma de Tamaulipas

DISEÑO EDITORIAL

Ebba Isabela Escareño Alvarez

ISSN 2594-2026.

EL BUZÓN DE PACIOLI, Año XIX, No. 107, Abril-Junio 2019, es una publicación trimestral editada y publicada por el Instituto Tecnológico de Sonora (ITSON), a través del Departamento de Contaduría y Finanzas, con domicilio en 5 de Febrero 818 Sur, Col. Centro, Ciudad Obregón, Sonora, México, Tel. 410-0921, <http://www.itson.mx/Pacioli>. Editor responsable: María Elvira López Parra, mariaelvira.lopez@itson.edu.mx, Reserva de Derecho al Uso Exclusivo 04-2016-041414033200-203 otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. ISSN 2594-2026. Responsable de la versión electrónica, Departamento de Computación y Diseño del Instituto Tecnológico de Sonora (ITSON), responsable técnico Oswaldo Alberto Madrid Moreno con domicilio en 5 de Febrero #818 Sur Col. Centro, C.P. 85000 Cd. Obregón, Sonora, México, fecha de última modificación el 30 de Junio de 2019.

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

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

EDITORIAL

Tanto en la sociedad como en las empresas, se han logrado avances en términos de equidad de género y sus implicaciones, al respecto en este número se aborda la percepción de un grupo de personas en cuanto a temas de seguridad, haciendo alusión a la participación que las mujeres y los hombres tienen en cuanto al cuidado de la integridad personal.

Por otra parte, la revista aborda temas empresariales de impacto para la competitividad de las mismas, tales como el control interno en el rubro de ventas e ingresos y la formación del perfil emprendedor como factor relevante para la dirección óptima de las organizaciones.

Dra. María Dolores Moreno Millanes
Profesora Investigadora del
Instituto Tecnológico de Sonora

2
3
5

EDITORIAL

ÍNDICE

CONTROL INTERNO DE VENTAS EN UNA MICROEMPRESA DE GIRO
COMERCIAL A TRAVÉS DE UN SERVICIO DE CONSULTORÍA

*INTERNAL CONTROL OF SALES IN A COMMERCIAL MICRO-ENTERPRISE THROUGH A CONSULTANCY
SERVICE*

17

ESTUDIO DE LA PERCEPCIÓN DE LOS HOMBRES QUE HABITAN EN
CIUDAD OBREGÓN, SONORA EN TEMAS DE SEGURIDAD

*STUDY OF THE PERCEPTION OF THE MEN WHO LIVE IN CIUDAD OBREGÓN, SONORA IN TERMS OF
SECURITY*

27

ATRIBUTOS EMPRENDEDORES Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA FRENTE
AL RIESGO, UN ESTUDIO DESCRIPTIVO EN ALUMNOS DE LAS ÁREAS
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS EN UNA UNIVERSIDAD

*ATTRIBUTES ENTREPRENEURS AND ENTREPRENEURIAL CAPACITY AGAINST RISK, A DESCRIPTIVE STUDY IN
STUDENTS OF THE ADMINISTRATIVE ECONOMIC AREAS IN A UNIVERSITY*

ÍNDICE

CONTROL INTERNO DE VENTAS EN UNA MICROEMPRESA DE GIRO COMERCIAL A TRAVÉS DE UN SERVICIO DE CONSULTORÍA

**INTERNAL CONTROL OF SALES IN A
COMMERCIAL MICRO-ENTERPRISE
THROUGH A CONSULTANCY SERVICE**

LCP Argelia Amairany Murrieta Otho¹
Mtra. Jesús Nereida Aceves López²

¹ Egresada de la carrera de Licenciado en Contaduría Pública por el Instituto Tecnológico de Sonora
² Profesora investigadora del Dpto. Contaduría y Finanzas del Instituto Tecnológico de Sonora

RESUMEN:

Según Larry Greiner y Robert Metzger (1983) la consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento a empresas por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera honrada e independiente para poner al descubierto problemas de gestión en cada una de las áreas con que cuenta la empresa, analiza las dificultades y recomienda soluciones a ello y si se lo solicitan pone en marcha la solución. Para lo cual en esta investigación se trabajó con una microempresa de giro comercial ubicada en la comunidad de Paredón Colorado en el Municipio de Benito Juárez, Sonora, constituida como una persona física a la cual se le proporcionó un servicio de consultoría, identificando como propuesta el control interno en las ventas, para lo cual se le realizó un papel de trabajo en Excel en el que se registraron las ventas diarias, obteniendo así ventas crecientes y un mejor manejo de los inventarios con los que cuenta; ayudándola con esto a prevenir que haya fraudes, robos y mal uso de los inventarios generando mayor productividad en el trabajo

Palabras clave: Control interno, Consultoría de empresas, Microempresas, Comercio

ABSTRACT

The business consultancy is a business advisory service by specially trained and qualified people who provide assistance, in a timely and independent manner to expose management problems in each of the areas with which the company counts, analyzes the problem and Recommends solutions to this and, if requested, begin the solution. In this investigation a comercial Microenterprise located at Paredón Colorado at the municipality of Benito Juarez constituted by a fisical person was evaluated in a consultancy service, , identifying as a proposal the Internal control in the sales, for which paperwork in Excel was created in which the daily sales were registered, obtaining increasing sales, and a better handling of the inventories; Helping with this, to prevent fraud, theft and misuse of inventories generating greater productivity at work.

Key words: Internal control, consultancy service, Microenterprise, Trade

ANTECEDENTES

La consultoría surge por la necesidad de hacer más eficiente los procesos de producción en las organizaciones industriales, las cuales empiezan a desarrollarse durante la revolución industrial debido al surgimiento de las fábricas modernas bajo las ideas de la organización científica del trabajo y de la aplicación del método científico para resolver los problemas de la producción. Se comenta que hubo varios ancestros que se consideraron pioneros de la organización científica del trabajo quienes dieron un empuje a la consultoría en las organizaciones (Alegría, 2013).

Como señala Kuber (2012), uno de los ancestros de la organización científica del trabajo fue el fabricante estadounidense Charles T. Sampson que en 1870 reorganizó todo el proceso productivo en su fábrica de calzado para emplear trabajadores chinos no calificados. Un año más tarde, actuando a título de consultor, Sampson transmitió su experiencia al propietario de una lavandería, el cual aceptó sus consejos, aplicando el método utilizado por Sampson.

Kuber (1994) citado por Ureta (2004) menciona que “Frederick W. Taylor, Frank y Lilian Gilberth, Henry L. y Harrington Emerson, fueron también pioneros de la organización científica del trabajo y dieron un gran impulso al desarrollo de la consultoría. Sus criterios técnicos y metodológicos para simplificar los procedimientos de trabajo y aumentar la productividad del trabajador y la fábrica, no eran idénticos y en algunos casos eran incluso incompatibles. Sin embargo, todos

ellos creían en la aplicación del método científico para resolver los problemas de la producción. Debido a esos esfuerzos iniciales dieron origen a un rasgo muy importante en la consultoría de empresas que surgió de la organización científica del trabajo y se concentró principalmente en la productividad y eficiencia de las fábricas y los talleres, el estudio del tiempo y movimientos, la eliminación de desperdicios y la reducción de los costos de producción.

Con el paso del tiempo y la investigación de nuevas técnicas en la producción, fue necesario el estudio del factor humano, por lo que menciona Urzua (2011) que Frank Bunker Gilberth a través de sus estudios de tiempos y movimientos ayudó a los trabajadores a emplear su capacidad de producción, logrando con ello un movimiento eficiente en la producción.

Partiendo de ahí Alegría (2013) menciona que en 1914, Edwin Booz, creó en la ciudad de Chicago, la primera empresa de consultoría, a la cual denominó Business Research Services (Servicios de Investigación Comercial), además entre 1929 y 1930 Elton Mayo, con su experimento en Hawthorne, dio impulso a la investigación y a la consultoría en las esferas de las relaciones humanas en donde Mary Parker Follett inició importantes trabajos de consultoría en la esfera de la administración del recursos humanos y de la motivación, también así la consultoría financiera comenzó a expandirse rápidamente.

Ribier (1998) citado por Alegría (2013) menciona que durante las décadas de los sesenta y setenta, la consultoría alcanzó su máximo desarrollo en donde el crecimiento de sus actividades fue constante; esto fue gracias a los planes de desarrollo de la expansión económica.

De igual manera Alegría (2013) señala que a finales de 1980 en los Estados Unidos de América (E.U.A.) se calculaba que el número total de consultores de empresas de dedicación plena era de 100,000, seis veces mayor que el que existía a mediados de la década de 1960; en ese periodo la expansión de la consultoría de empresas ha sido notable desde todos los puntos de vista.

Con respecto al control interno Lanz (1993) establece que la historia del control preventivo, el control interno de la administración o del autocontrol del poder ejecutivo enseña el conocimiento de las facultades, funciones y resultados de su desempeño, de aquellos que han tenido a su cargo el ejército del control, desde los Calpixque y el Cihuacoatl de la civilización azteca, hasta los comisarios públicos, delegados de Contraloría en el sector público, controles internos de dependencias y entidades.

Hoy en día se han presentado un sinnúmero de libros, artículos y documentos sobre el control interno y las formas en que se debe evidenciar que las organizaciones estén realizando sus actividades de manera eficiente y eficaz. Para esta investigación se referirá al control interno en el rubro de las ventas a través de la consultoría de negocios como una metodología para garantizar un mejor desempeño financiero.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Desde siempre se ha tenido la necesidad de tener control en pertenencias para así poder evitar algún tipo de robo o extravío, por ello es indispensable que toda empresa por más pequeña que sea, disponga de un control interno, y así mejorar en todos sus ámbitos logrando mejor organización.

“Todas las empresas públicas, privadas y mixtas, ya sean comerciales industriales o financieras, deben de contar con instrumentos de control administrativos, tales como un buen sistema de contabilidad, apoyado de un catálogo de cuentas eficiente y practico; además de un sistema de control interno, para confiar en los conceptos, cifras, informes y reportes de los estados financieros” (Perdomo, 2004, p.80).

Tener un buen sistema de control interno mejora en todas las áreas y aspectos de una empresa independientemente del giro o tamaño ya que podría prevenir robos, desfalcos, extravíos en cualquier artículo propiedad de la organización.

Según Rodríguez (2010) una empresa es el ente donde se crea riqueza, permite poner en acción recursos organizacionales para la transformación de materiales en productos o servicios terminados, para ofrecer al cliente un producto o servicio de calidad.

Las empresas representan el principal factor dinámico de la economía de la nación y, a la vez, constituyen un medio de distribución que influye directamente en la vida privada de sus habitantes. Esta influencia económica-social justifica la transformación actual, más o menos rápida, a los que tienden los países según el carácter y eficiencia de sus organizaciones, fenómeno que no es la primera vez que se repite en la historia, ya que en todo tiempo hubo pueblos en que el espíritu emprendedor tuvo más intervención en la evolución y la expansión que los desbordamientos políticos y militares.

En un estudio realizado en Colombia observaron puntualmente los problemas más comunes de carácter estratégico y operacional que repercuten en el nivel competitivo de las pequeñas y medianas empresas encontrándose entre otras, las siguientes: (1) no se cuenta con una planeación estratégica que le permita el crecimiento a las organizaciones, no se tienen planes de mejora, (2) no se tienen metodologías de costeo eficiente y eficaces que les permita incrementar sus márgenes de utilidad, (3) desaprovechamiento de las políticas que apoyan la expansión a través de las exportaciones y desconocimiento de los tratados de intercambio comercial, (5) desconocimiento de mercados potenciales, (6) la información financiera y contable no ayuda a tomar las decisiones esto porque no se cuenta con información veraz y oportuna, (7) cuanto no se cuenta con información confiable no se logra realizar proyecciones financieras a mediano o largo plazo que le permitan al empresario visualizar sus ingresos y costos en un determinado tiempo, (8) por otra parte no se realizan estudios sobre el nivel de endeudamiento que pudieran realizar las organizaciones, considerando las tendencias de las ventas y con ello hacerse de activos que les permita eficiente sus proceso, (9) desconocimiento del cliente real y potencial, los canales de distribución óptimos para el mejoramiento de las ventas y (10) la inexistencia de planeación en el área de mercadeo que le permita identificar las necesidades del consumidor y con ello la generación de acciones en la organización para satisfacer su requerimientos a corto y mediano plazo (Beltrán, 2001).

De ahí que los principales problemas que pueden presentar las microempresas son por la falta de estrategias para hacerse de consumidores y clientes potenciales para los productos y servicio que ofrecen, y esto es provocado por factores externos como las circunstancias económicas, disminución en las fuentes de empleo,

por la competencia, entre otros. También hay factores internos como no tener metas ni objetivos establecidos, falta de visión estratégica, ausencia de estrategias para crecer, no tener conocimiento del mercado, entre otros. Un problema adicional que enfrentan es no tener un control interno en sus ventas provocando con ello poca eficiencia en sus operaciones y no tener resultado exactos cuantificables con los que pueda medir si tiene utilidad o no, como alcanzar un mejor rendimiento y la estrategia de cómo llegar a ellos.

Por lo anterior la pregunta de investigación es ¿de qué manera se puede garantizar un control en las ventas en un microempresa del sector comercial que le permita tomar mejores decisiones?

OBJETIVO

Formalizar el control interno para ventas a través de una herramienta tecnológica que permita el apoyo en

la toma de decisiones de una microempresa del sector de comercio.

JUSTIFICACIÓN

El control interno se diseña para proporcionar a las entidades una seguridad razonable con miras al alcance de sus objetivos, teniendo con ello una efectividad y eficiencia en sus operaciones, así mismo, controles internos fuertes aseguran que los recursos de la empresa sólo se utilizan para los fines previstos, minimizando considerablemente el riesgo de un mal uso de los mismos. El control interno también evita posibles irregularidades financieras mediante la detección rápida y luego para resolver cualquier problema que surja en el momento oportuno. Además, beneficia al empresario ya que tener apropiados controles internos contribuye a evitar que los empleados de una empresa hagan irregularidades o de apropiación indebida de fondos o de los mismos inventarios con los que cuenta.

MARCO TEÓRICO

En una publicación de Mendivil (2010) definió al control interno como un sistema de organización, los procedimientos que tiene implantados y el personal con que cuenta, estructurados como un todo y para Warren, Reeve y Duchac (2016), Integrated Framework “es la norma con la cual las empresas diseñan, analizan y evalúan los controles internos” (p. 273).

El control interno salvaguarda los activos pues impide robos, fraudes y su mala utilización. Una seria preocupación del control interno es evitar los fraudes de los empleados. Un fraude del empleado es el acto intencional de engañar al empleador para obtener un beneficio personal. Según Estupiñán (2015) el control interno no consiste en un proceso secuencial, esto quiere decir que no solo afecta al siguiente, por lo contrario, es un proceso multidireccional repetitivo y permanente, en donde más de un componente influye en los otros y conforman un sistema integrado que reacciona dinámicamente a las condiciones cambiantes; de esta manera, el control interno difiere por ente y tamaño y por sus culturas y filosofías de administración.

También agrega Serrano (2016) que el control interno es definido como un proceso que es llevado a cabo por el grupo de personas designados por la organización, de tal forma que se asegure el logro de los objetivos que se hayan establecido en la organización, ello de acuerdo a las siguientes categorías:

- 1) Efectividad y eficiencia de las operaciones,
- 2) Confiabilidad de los reportes financieros,

3) Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables

Según Azubadin (2011) el objetivo del control interno es controlar, organizar los procesos de las actividades para evitar falencias en la organización a fin de conseguir los objetivos planteados.

También comenta Estupiñán (2015) que todos los objetivos de control interno tienen como base fundamental proteger a la empresa de cualquier anomalía que pudiera existir, en activos, pasivos y en general en la exactitud de los registros de la información financiera

Según Fonseca (2011) los objetivos del control interno se consiguen cuando se aplican los cinco elementos del control interno expuestos por el Integrated Framework. A saber:

Ambiente de control. Establece el tono general del control en la organización. Es el fundamento principal de todos los controles.

Evaluación de riesgos. Identifica y analiza los riesgos que inciden en los logros de los objetivos del control, por lo que deben ser administrados.

Actividades de control. Políticas y procedimientos que aseguran a la gerencia el cumplimiento de las instrucciones impartidas en los empleados, para que realicen las actividades que le han sido encomendadas.

Información y comunicación. Tiene relación con los sistemas e informes que posibilitan que la gerencia

cumpla con sus responsabilidades, y los mecanismos de comunicación en la organización.

Monitoreo. Es un proceso que evalúa la calidad del control interno en la organización t su desempeño en el tiempo.

Según Estupiñan (2015) el control interno se clasifica en:

Control Administrativo

Existe un solo sistema de control interno, el administrativo que es el plan de organizar que adopta cada empresa, con sus correspondientes procedimientos y métodos operacionales y contables, para ayudar, mediante el establecimiento de un medio adecuado, al logro del objetivo administrativo de:

Mantenerse informado de la situación de la empresa

Coordinar sus funciones

Asegurarse de que se están logrando los objetivos establecidos

Mantener una ejecutoria eficiente

Determinar si la empresa está operando conforme a las políticas establecidas

Para verificar el logro de estos objetivos la administración establece:

El control del medio ambiente o ambiente de control.

El control de evaluación de riesgo.

El control y sus actividades.

El control del sistema de información y comunicación.

El control de supervisión o monitoreo.

Control contable

Como consecuencia del control administrativo sobre el sistema de información, surge, como un instrumento, el control interno contable con los siguientes objetivos:

Que todas las operaciones se registren: oportunamente, por el importe correcto; en las cuentas apropiadas y, en el periodo contable en que se llevan a cabo, con el objeto de permitir la preparación de estados financieros y mantener el control contable de los activos.

Que todo lo contabilizado exista y que lo que exista este contabilizado, investigando cualquier diferencia para adoptar la consecuente y apropiada acción correctiva.

Que las operaciones se relacionen de acuerdo con autorizaciones generales y específicas de la administración.

Que el acceso de los activos se perita sólo de acuerdo con autorización administrativa.

Pickle y Abrahamson (1982) mencionan que el tamaño de los inventarios pueden determinar varios costos asociados y eso llegaría a tener repercusiones con los clientes.

Perdomo (2004) hace mención que una persona que participa en el control del dinero no debe de estar involucrada en los registros contables. Otro caso, es en relación a las cheques, órdenes de compra, entre otros es requisito están pre numerados. Es importante tomar en cuenta que no existe una línea que separa un control de otro por lo que pueden llegar a confundirse. Lo esencial es saber que ambos controles son funciones de la administración.

Celaya (2013) comenta que por lo general la mayor parte de los recursos con lo que cuenta una empresa se encuentran invertidos en inventarios al menos que sea una empresa prestadora de servicios, esa inversión representa un monto considerable por lo que requiere de controles específicos. Por inventarios se entiende el conjunto de bienes corpóreos, tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo y transformación y/o venta.

Una empresa comercial, que se dedique a la compra venta, presentaría un solo tipo de inventarios: el de las mercancías disponibles para vender, por otra parte, una empresa que tenga algún proceso de transformación, tendría por lo general tres tipos de inventarios: materia prima y/o insumos, producción en proceso y artículos terminados. Los controles para la primera estarán determinados por el proceso de entrada y entrada de la empresa, mientras que para la segunda deberán incluir controles específicos relativos al consumo y transformación de la materia prima y/o insumo hasta la llegada del producto al usuario final.

Según López (2011) la cuenta de almacén tiene el carácter de colectiva, y su saldo es analizado por subcuentas, una para cada clase de artículo, formando el auxiliar de almacén con tarjetas, hojas sueltas, disco o cinta magnética donde se registran todas las entradas, salidas y existencias de cada uno de los artículos, tanto en unidades como en importes a precio de costo, ahora

bien, la suma de saldos de la subcuentas del auxiliar de almacén, será igual al saldo global de la cuenta de mayor almacén, cualquier discrepancia se investiga y corrige.

Según Celaya (2013) una vez analizado el control interno existente en los inventarios de la empresa es ineludible desarrollar o fortalecer aquellos controles necesarios para asegurar la existencia y su buen manejo. Es necesario tener información eficiente para la administración de inventarios el control interno puede ayudar si en el diseño del mismo se considera:

- Mantenimiento de registro referente a las ventas para determinar la demanda por periodo analizado.
- Registro oportuno de los gastos de la empresa en los periodos correspondientes.
- Análisis de las erogaciones para determinar costos de pedir y costos de mantener.
- Existencia de políticas claras respecto a las compras de inventarios.
- Efectuar conciliaciones periódicas entre los auxiliares de inventarios y el mayor general

Como menciona Soto (2014), un negocio funciona con base en las ventas que pueda realizar, esto significa que una empresa depende principalmente de lo que venda y los ingresos que esas ventas generen; es por eso que es muy importante saber cómo tener control sobre las ventas de la empresa.

Tener el control de ventas que se realizan en la empresa es un factor fundamental para tener éxito comercial. Para tener ventas crecientes y ganar participación en el mercado se debe contar con un plan y control de ventas que garantice ventas crecientes, adecuadas, confiables y que generen un alto grado de satisfacción al cliente. Si las organizaciones llevan a cabo el control de ventas, los beneficios serán administrativos, operativos y contables; ya que se genera un plan de organización, entre el sistema de contabilidad, las funciones del equipo de trabajo y los procedimientos que se realizan.

Según Perdomo (2004), el control interno de ventas es un plan de organización entre el sistema de contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados, que tienen por objeto obtener información segura, oportuna, confiable y promoverla eficiencia de operaciones de venta.

Rodríguez (2010) menciona que los objetivos del control interno en ventas son los siguientes:

- Prevenir fraudes en ventas
- Localizar errores administrativos, contables y financieros
- Obtener información segura, oportuna y confiable de

las ventas.

- Promover la eficiencia del personal de ventas
- Para López (2011) los principios del control interno en ventas son:
 - Separación de funciones de ventas, cobro y registro de contabilidad.
 - Ninguna persona que interviene en ventas debe tener acceso a los registros contables que controlen su actividad.
 - El trabajo de empleados que intervienen en ventas, será de complemento y no de revisión.
 - La función de registro de operaciones de ventas será exclusiva del departamento de contabilidad

En cuanto a la constitución y definición de las micro empresas Valdéz (2012) señala que en las economías desarrolladas las Microempresas conforman una porción muy importante de la actividad económica, significando más del 90% de las empresas y generan más de la mitad del empleo que ofrece la actividad economía empresarial. Para la generalidad de estas economías constituyen un factor de gran dinamismo, brindando un componente de competencia, de ideas, productos y trabajos nuevos.

Rodríguez (2010), hace mención que las microempresas son las empresas industriales, comerciales o de servicio que tienen entre 1 y 15 empleados y cuyo valor de sus ventas anuales son las que determine la Secretaría de Economía.

Una microempresa es una organización:

- Con propietarios y administración independientes.
- Que no dominan el sector de la actividad en que operan.
- Con una estructura organizacional muy sencilla
- Que no ocupa más de 15 empleados
- Que sus ventas anuales no sobrepasan los 30 millones de pesos.

Según Kuber (2012) las microempresas se clasifican en dos categorías:

La primer categoría corresponde a las empresas domésticas e informales muy pequeñas, que suelen abarcar de uno a tres empleados, utilizan conocimientos y técnicas muy elementales, poseen escaso capital, abastece un mercado local reducido y a menudo tiene una escasa esperanza de vida. El 90% de los casos nunca estarán en condiciones de considerar la posibilidad de utilizar los servicios de rutina de una empresa de consultoría privada y de pagar los honorarios completos por esos servicios. Un asesoramiento adecuado les puede ayudar a sobrevivir, ajustarse a los cambios en su entorno, mejorar la calidad, diversificar los productos y las ganancias, e incluso citar los cimientos para su expansión.

La segunda gran categoría de microempresas incluyen las que ya han alcanzado un nivel de complejidad y tamaño más elevado que el grupo anterior. Habitualmente dan empleo a un máximo de nueve trabajadores, utilizando un equipo motorizado en locales permanentes, participan en acuerdos de subcontratación entre otros. Los propietarios en general si son jóvenes, han adquirido a veces una educación básica en un idioma local y cierta educación técnica regular. Los servicios de consultoría prestados a esta categoría mostraran algunas características de las asistencias del sector informal, pero serán así mismo aplicables la mayoría de los métodos y enfoques utilizados en las consultorías de las pequeñas empresas.

Por otra parte para Kubr (2012, p.3) “la consultoría de empresas se considera ante todo como un método para mejorar las prácticas de gestión. Este método puede ser empleado por una empresa privada independiente, una dependencia interna de consultoría en una organización privada o pública, un instituto de perfeccionamiento del personal de dirección, de productividad o de fomento de la pequeña empresa, un servicio de extensión o de particular. Incluso un gerente o director puede actuar como consultor, si proporciona asesoramiento a sus colegas o subordinados.”

Como lo indican Greiner y Matzer (1983) citados en Kuber (2012) la consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento a empresas por personas especialmente capacitadas y calificados que prestan asistencia, de manera precisa e independiente para poner al descubierto problemas de gestión analiza y recomienda soluciones a ello y si se lo solicitan pone en marcha la solución.

El servicio de consultoría se puede verse de diferentes

ángulos y describirse de diferente manera. Para ello Kuber (2012) menciona cinco razones por las cuales un cliente se motiva para solicitar el servicio de un consultor:

Alcanzar los fines y objetivos de las organizaciones

Toda consultoría en materia gerencial y empresarial apunta a un objetivo principal y general, que consiste en ayudar a los clientes a alcanzar sus metas empresariales, sociales o de otra índole.

Resolver los problemas gerenciales y empresariales;

Ayuda a los directores a resolver problemas en quizá el objetivo mencionado con más frecuencia en la consultoría. La tarea del consultor es describir como una ayuda profesional para poner al descubierto, diagnosticar y resolver problemas relacionados con la gestión y de la misma empresa.

Descubrir y evaluar nuevas oportunidades

Los consultores consideran que pueden ofrecer más que solo orientación para sacar de dificultades a las empresas, si no también pueden recurrir a ellos para para descubrir y aprovechar nuevas oportunidades.

Mejorar el aprendizaje;

El efecto del aprendizaje de la consultoría es probablemente el más importante y duradero. La elección del método de consultoría y el grado de participación del cliente puede intensificar o mitigar el efecto.

Poner en práctica los cambios.

Ayudar a las organizaciones a entender el cambio, adaptarse a él e introducir las innovaciones necesarias para sobrevivir y tener éxito en donde el cambio continuo es la única constante.

METODOLOGÍA

Sujetos: La empresa con la que se trabajó en la presente investigación es una microempresa que se dedica a la comercialización de productos de papelería cuenta con solo un empleado y fue constituida como una persona física.

Materiales: A continuación se describen los instrumentos utilizados para poder llevar a cabo la implementación de la propuesta que se le hizo al empresario

Diagnóstico Integral: el cual tiene por objetivo conocer las fuerzas y debilidades que afronta la empresa en el mercado en cada una de sus área: I.- área administrativo, contenido por un total de 35 preguntas, dividido de la siguiente forma: a) función administrativa con 10

preguntas b) función administrativa del empleado con 6 preguntas, c) exportación con 15 preguntas, y d) estatus tecnológico con 4 preguntas; II) área de finanzas teniendo un total de 27 preguntas divididos de la siguiente manera: a) estatus financiero con 22 preguntas y b) Fiscal con 5 preguntas; III) área de producción con un total de 35 preguntas dividido de la siguiente manera: a) capacidad instalada y aprovechamiento con 9 preguntas, b) planeación del servicio con 9 preguntas, c) distribución del negocio con 9 preguntas y d) sondeo de proveedores 5 preguntas; IV) área del medio ambiente con un total de 13 preguntas dividido de la siguiente manera: a) en relación a la empresa 10 preguntas y b) en relación a las disposiciones y normatividades conteniendo 3 preguntas; V) área de calidad tuvo un total

de 8 preguntas dividido en: a) mercado con 4 preguntas, b) personal teniendo 2 preguntas y c) producto contenido por 2 preguntas; y VI) área de mercadotecnia donde se tuvo un total de 35 preguntas dividido de la siguiente manera: a) producto con 4 preguntas, b) marca con 2 preguntas, c) patentes y marcas con 2 preguntas, d) mercado con 5 preguntas, e) competencia con 5 preguntas, f) precio 2 preguntas, g) distribución con 3 preguntas y h) promoción y publicidad y ventas con 2 preguntas; para poder analizar y determinar la problemática que presentaba en cada uno.

Formato de control interno para ventas en Formato en Excel el cual se divide en tres pestañas la primera es en el cual va a estar registrando las ventas diarias con su fecha, número de venta, la cantidad, el concepto, precio unitario, subtotal, impuesto y el total; al final del mes en la segunda pestaña se reclasificarán cada uno de los productos determinando el costo promedio de los mismos así como la cantidad total vendida de cada

uno; y en la última pestaña se hará una simplificación poniendo solo el total de lo que se vendió.

Formato de Checklist para verificar que se esté llevando a cabo correctamente el registro de las ventas, así como detectar cuáles son las fallas en el mismo para poder mejorarlo, el formato cuenta con un total de 7 preguntas en donde 6 de ellas son de responder si o no o agregar una observación si es que hay, y la última pregunta es abierta, para que el empresario exprese su opinión del sistema.

Reporte de implementación: en donde se dispusieron los resultados que se esperaban obtener, los resultados que se alcanzaron al implementar la propuesta al empresario, así mismo como los recursos planeados con relación a empleados, al igual que los conocimientos y habilidades obtenidos y los cambios realizados contra el plan de implementación.

PROCEDIMIENTO

A continuación se muestra el procedimiento que se llevó para poder realizar el servicio de consultoría a la empresa.

1.- Buscar y seleccionar una empresa para invitarla a participar en la investigación.

2.- Aplicar un diagnóstico: Se aplicó un diagnóstico a la empresa para por cada área para identificar cuáles eran las problemáticas que presentaba y poder proponer soluciones al empresario.

3.- Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA): Después de analizar el diagnóstico se realizó un FODA con las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas detectadas dentro del mismo, para así poder

proponer soluciones a dichos problemas

4.- Propuestas de mejora. Una vez detectado el problema que presentaba la empresa se le hicieron propuestas al empresario para mejorar la situación de la misma.

5.- Implementación de propuestas. El empresario seleccionó la propuesta que más le convenía y después se procedió a implementarla, dándole primero una capacitación al cliente para que entendiera como llevarla a cabo y la mejoría que traería con ello.

6.- análisis de resultados. Una vez implementada la propuesta se estuvo revisando su correcta aplicación y los resultados de mejoría que esta dio a la empresa.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Se identificó la empresa a la cual se le ofreció el servicio de consultoría, se platicó con el empresario explicándole en lo que consistía el servicio y cómo se llevaría a cabo, el empresario aceptó y para comenzar el proceso se le aplicó el diagnóstico.

Partiendo de ahí se procedió a realizar un análisis tomando como referencia los resultados del diagnóstico para la determinación del FODA, según la figura 1 y con ello seleccionar de las debilidades propuestas de mejora para presentárselas al empresario, y que seleccionara la que más le convendría para el alcance de los objetivos de la misma empresa.

FORTALEZAS: Obtiene utilidad de sus operaciones. Cuenta con recursos para pagar sus deudas. Realiza sus declaraciones a tiempo.	DEBILIDADES: Poco acceso a fuentes de financiamiento No cuenta con sistemas electrónicos Falta de control interno No tiene registro de sus ventas. Cartera de clientes muy antiguas Falta de capital para ampliar el negocio.
---	--

OPORTUNIDADES: Innovar productos Encontrar proveedores con mejores precios y calidad. Penetrar a un mejor mercado	AMENAZAS: Mejores ofertas por parte de la competencia Pérdida en la inversión Mercado vulnerable a cambios
---	--

Figura 1. Determinación de FODA

RESULTADOS DEL FODA

La empresa obtuvo utilidad de sus operaciones de donde paga sus deudas atrasadas o gastos que se le generen en el periodo los cuales son considerables, pero no cuenta con sistemas electrónicos, control interno ni registro de las ventas diarias, por lo que no sabe si creció en relación a periodos anteriores.

Dado a la ubicación de la empresa cuenta con poco acceso a fuentes de financiamientos, con los cuales pueda crecer tanto en infraestructura como en productos afectando a la empresa ya que dentro de la comunidad tiene competencia las que pueden ofrecer mejores ofertas, pero la empresa tiene la posibilidad de innovar productos, encontrar proveedores que ofrezcan mejor calidad innovando así sus productos a como cambien las necesidades de las personas pagándolo de las utilidades obtenidas de sus operaciones.

Propuestas de mejora sugeridas en base al FODA

- Hacer un análisis para búsqueda de opciones de financiamiento a fin de ampliar o remodelar el local.
- Adquirir un sistema electrónico para el registro de sus operaciones.
- Sistematizar el control en las ventas a través un software
- Realizar cobranza a sus clientes a tiempo
- Innovar sus productos a como cambien las necesidades de los clientes.

El empresario seleccionó una propuesta del área de finanzas que fue: llevar a cabo un control interno de ventas; a partir de eso se decidió elaborar un papel de trabajo en el formato del programa de Excel, explicándole al empresario en qué consistía y como utilizarlo.

El papel de trabajo se integró de tres pestañas, las cuales se describen a continuación:

Primer pestaña: Se colocará cada venta realizada de cada día con fecha y folio correspondiente, de igual forma se pondrá la cantidad vendida de cada producto así como el concepto de lo que se está vendiendo, se sacara el subtotal y se desglosara el IVA que corresponde al producto, (ver figura 2)

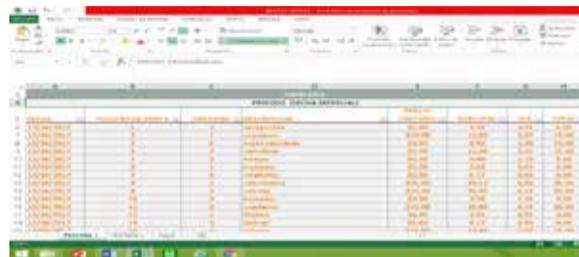


Figura 2. Registro de ventas diarias

Segunda pestaña: una vez agregadas todas las ventas (pestaña 1), se reclasificará cada uno de los productos vendidos; seleccionando el filtro de cada uno de los productos vendidos y seleccionar todas las cantidades vendidas de él, lo copiarás y lo pegarás en la segunda pestaña en donde corresponda; cada producto ya tiene asignado una tabla (ver figura 3).

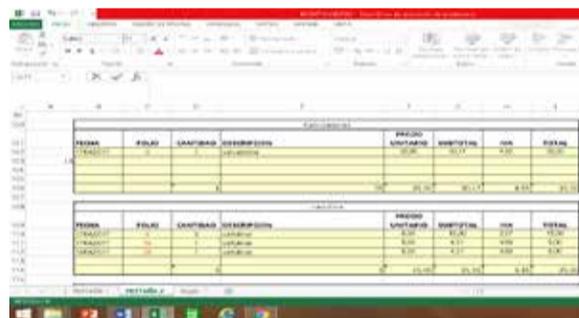


Figura 3. Reclasificación de los artículos

Tercer pestaña: se simplificarán los productos vendidos poniendo la totalidad en cada uno de ellos, con el fin de saber qué cantidad se vendió de cada uno y poderse lo restar al almacén inicial para saber la existencia en el periodo (ver figura 4).

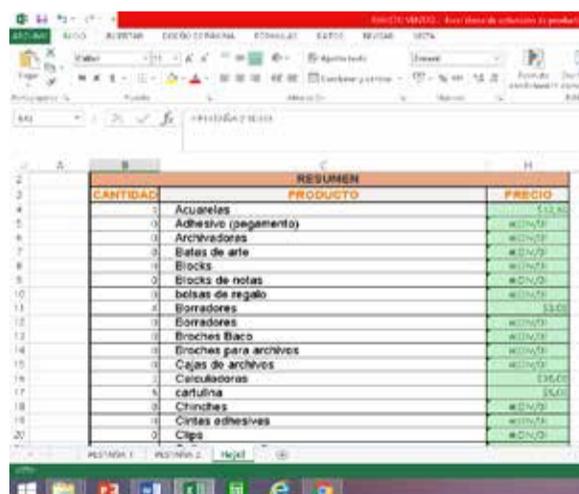


Figura 4. Resumen de productos vendidos

Para culminar con el proceso, al fin del año se considerarán los resúmenes de cada mes para determinar el total de ventas realizadas al año.

De igual manera se elaboró en el mismo Excel una tarjeta de almacén por cada producto que tenía la empresa, para corroborar así que al finalizar un periodo, este registro de las ventas coincidieran con la existencia que tenían su almacén, (ver figura 5)

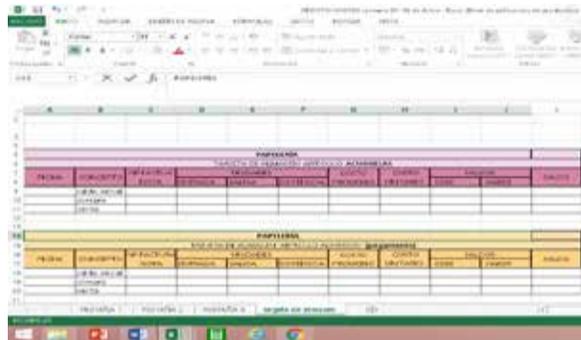


Figura 5. Tarjetas de almacén

La implementación del control interno, se llevó semanalmente, durante el periodo de enero a junio del año 2017, para corroborar que se estuviera realizando correctamente el registro de las ventas y si estaba cumpliendo con el indicador de mejora que buscaba que se registraran de forma correcta el 100% de las operaciones por ventas, para ello se elaboró un checklist (figura 08) el cual consistió en una serie de preguntas que se le realizaban al empresario.

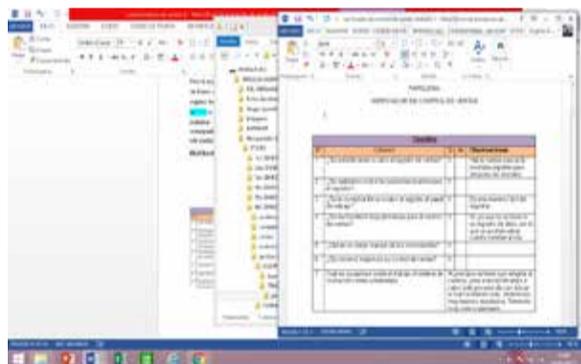


Figura 6. Verificador del control de ventas

Con el verificador se analizaron los resultados del sistema de control interno de ventas de cada una de las operaciones registradas, alcanzando una mayor productividad y organización de las mismas, y a su vez ayudándolo a alcanzar sus objetivos y metas.

La implementación del control interno de ventas, se realizó durante tres semanas continuas, cuyos resultados se muestran en el siguiente reporte:

Reporte de implementación de la propuesta de mejora, para la empresa Papelería Yaneth.

Período de implementación: Abril 2017

Resultado esperado:

Semana 1-Lograr un control de inventarios sobre las entradas y salidas de mercancías, eso le ayudaría a la papelería saber cuáles son sus mercancías en existencia y en caso de necesitar surtirse, con facilidad se daría cuenta cual es la que ocupa pedir a sus proveedores, al igual que mantener el control de lo que vende le ayudará a tener mejores rendimientos.

Semana 2- Mostrarle los papeles de trabajo ya terminados y listos para utilizarse en el control de ventas, instalarlas y capacitar al empresario en su elaboración, para que posteriormente se utilice y así cumplir con el indicador de mejora que es el 100% de sus ventas registradas.

Semana 3- Verificar si se están registrando día con día las ventas realizadas a través de un checklist, en el cual se observará si los papeles de trabajo se están llevando a cabo correctamente.

Resultado alcanzado:

Control de ventas

Semana 1- Para implementar un sistema de control de ventas primeramente se le mostró al empresario, cual es la importancia de llevar un control de ventas, las ventajas que tiene al utilizar este control interno en Excel, el cual sería una herramienta útil para la empresa, mejorando así en su rendimiento obteniendo, más utilidades.

De lo anterior se obtuvo como resultado que el empresario conociera la importancia de llevar un control de ventas, con lo cual se espera cumplir con el indicador de registrar el 100% de las ventas llevadas a cabo en el negocio, para ayudar a saber con mayor facilidad cuales han sido sus ingresos diarios semanales o mensuales.

Semana 2- Para implementar un sistema de control de ventas se instaló en una computadora una carpeta donde se diseñó el archivo de Excel, el cual se le volvió a capacitar sobre cómo se utiliza, solo se realizó la captura del artículo vendido y su precio, ya que todo el formato está formulado.

Donde se obtuvo como resultado, que el empresario disponga de los papeles de trabajo necesarios, para ponerlos en marcha a la brevedad y cumplir con el registro de las ventas cumpliendo así con el indicador de registrar el 100% de las ventas llevadas a cabo en el negocio, y así identificar de forma rápida y correcta cuales han sido sus ingresos diarios, semanales o mensuales.

Semana 3- Se estuvo revisando mediante el checklist el registro de las ventas en el papel de trabajo durante dos días a la semana y se observó que se está realizando un control correcto, así mismo se le recordó al empresario

que es importante llevarlo a cabo todos los días para que este marche bien y los resultados sean oportunos y confiables.

Recursos planeados vs. empleados (Humanos, económicos, mat. y equipo)

Durante las tres semanas de implementación el material requerido fue una computadora, en la cual se diseñó un programa en Excel, generando con ello información rápida y precisa, los formatos elaborados adicionales.

Conocimientos y habilidades obtenidos por los participantes

Se observó la importancia de tener un registro de las ventas diarias, teniendo un mejor manejo en su mercancía que entra y sale al negocio, a su vez obteniendo más utilidades.

En cuanto a la implementación del control de ventas,

se comprendió que llevar un registro de sus ventas es de gran ayuda para él y para su negocio, ya que con ello se llevará una mejor administración de sus recursos económicos y así podrá ver si necesita implementar nuevas estrategias para aumentar sus ventas.

Cambios realizados contra el plan de implantación

Semana 1- Se realizó la instalación del papel de trabajo de control de ventas y se estará observando si se está utilizando de manera correcta.

Semana 2- Se realizó una observación y capacitación con la encargada de capturar las ventas para saber si se realizan de manera correcta y así cumplir con el indicador

Semana 3- Se le explicó al empresario los resultados que se obtuvieron de registrar sus ventas diarias, y si mejoró con respecto a periodos anteriores.

CONCLUSIONES

La función primordial de una empresa es vender sus productos y/o servicios; y para tener ventas crecientes y ganar participación en el mercado se debe contar con un plan y control de ventas que garantice ventas crecientes, adecuadas, confiables y que generen un alto grado de satisfacción al cliente.

Al implementar un sistema de control de ventas en la papelería observó que efectivamente le funcionó, ya que anteriormente no tenía ni un registro de lo que vendía y al implementarlo se generó un mejor manejo y control de la mercancía que vendía; cumpliendo con el indicador de mejoras que es 100% de las operaciones en ventas se registren adecuadamente.

Por más pequeña que sea una empresa necesita tener controladas todas las operaciones de la misma, ya que esto le ayudaría a estar organizada, tener números precisos y sobre todo a generar mejor posición en el

mercado

Un gran empresario es quien responde por todas y cada una de las actividades que involucran el reto de tener un negocio, asumiendo las consecuencias durante todo el tiempo de existencia de la empresa. Eso lo convierte en un emprendedor con estrategias claras y precisas.

Llevar a cabo un registro diario y actualizado tanto de las actividades pendientes como de aquellas realizadas, hacerla su herramienta diaria para reforzar las convicciones en cada pequeña acción que se lleve a cabo.

Se le recomienda al empresario que siga implementando la propuesta, ello a través de la retroalimentación en sus actividades, que permita mejor control y organización de las ventas que realiza.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre R.; Armenta C. (2012). LA Importancia del Control Interno en las Pequeñas y Medianas Empresas en México. Revista El Buzón de Pacioli, Artículo 76, Recuperado 29 de junio de 2017 <http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Lists/articulos/DispForm.aspx?ID=25>.
- Alegría H. (2013). La Consultoría. Recuperado 29 de junio de 2017, de Universidad Pedagógica Nacional Sitio web: <http://helioconsultoriap-sicopedagogica.blogspot.mx/2013/05/antecedentes-historicos-de-la.html>
- Armenta C. (2012) la importancia del control interno en medianas y pequeñas empresas en México pag. 12-14. Recuperado 28 de agosto de 2018 link: http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no76/68d_-_la_importancia_del_contorl_interno_en_las_peque-nas_y_medianas_empresas_en_mexicox.pdf
- Asubadín I. (2011) control interno del proceso de compras y su incidencia en la liquidez de la empresa comercial yucailla cia. Ltda. Latacunga durante el año 2010 pag. 12 recuperado 20 de agosto de 2018 link: <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1707/1/TA0051.pdf>
- Beltrán, A. (2001). Los 20 problemas de la pequeña y mediana industria. Revista Investigaciones. Recuperado en Septiembre 2019 de file:///C:/

- Users/melopez.ITSONEDU/Downloads/1574-Texto%20del%20art%C3%ADculo-5417-1-10-20101012.pdf
- Celaya R. (2013) Diseño de controles internos, con creación de valor (segunda edición) editorial Gasca pag.64, 74, 76, 79.
- Estupiñán R. (2015) control interno y fraudes (tercera edición) editorial ECOE Ediciones recuperado 18 de julio de 2017 sitio web: https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=qcO4DQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT15&dq=clasificaci%C3%B3n+del+control+interno+en+una+empresa&ots=MF95rDyxjw&sig=Aj1-Ysy_Iw0vwedK6VTHKbySrSg#v=onepage&q&f=false
- Fonseca O. (2011) sistemas de control interno para organizaciones (primera edición) editorial IICO pag.: 59 Recuperado 18 de julio de 2018 sitio web: <https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=plsiU8xoQ9EC&oi=fnd&pg=PP1&dq=+CONTROL+INTERNO+EN+-+VENTAS&ots=IkpAMHc1qZ&sig=ZWNi2PF2DDhglF0XkxbO1Y48QgY#v=onepage&q=CONTROL%20INTERNO%20EN%20VENTAS&f=false>
- Kuber M (2012) La consultoría de empresas, guía para la profesión (tercera edición) editorial Limusa Páginas: 3, 9-14, 453, 454.
- Lanz (1993) LA Contraloría y el Control interno en México: antecedentes históricos y legislativos (segunda edición) fondo de cultura económica México pag. 17
- Larry Greiner y Robert Metzger (1983) Consultoría, recuperado 15 de agosto de 2018 sitio web: <http://www.tress.com.mx/boletin/Agosto2006/consultoria.htm>
- López A.(2011) control interno al ciclo de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la ferretería Ángel López recuperado el 30 de Agosto 2018 de universidad técnica de Ambato facultad de contabilidad y auditoría carrera de contabilidad y auditoría sitio web: <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1818/1/TA0122.pdf> pag. 67, 68
- Mendivil V. (2010) Elementos de Auditoria (sexta edición) editorial Cengage Learning
- Perdomo A. (2004) Fundamentos de Control Interno (Novena edición) editorial: Thomson, Página 80
- Pickle H. y Abrahamson R. (1982) administración de empresas pequeñas y medianas editorial Limusa
- Rodríguez J. (2010) Administración de pequeñas y medianas empresas (sexta edición) editorial Cengage Learning
- Ribeiro D. (1998). Asesoramiento en dirección de empresas: la consultoría. Ediciones Díaz de Sant pag.5
- Rojas W. (2007) diseño de un sistema de control interno de una empresa comercial de repuestos electrónicos pag. 48-49
- Salas B. (2011). Diseño de un Manual de Control Interno en el área financiera del Instituto de la Niñez y la Familia inf, provincia de Imbabura. Recuperado 25 de junio de 2017, de universidad técnica particular de Loja Páginas 27, 28 y 29 Sitio web: <http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/6798/1/Tesis%20Salas%20Quiroz%20Blanca.pdf>
- Serrano J. (2016) el control interno de la administración pública (primera edición) editorial: D3 Ediciones SA de CV
- Soto E; Dolan S. (2004) ante el reto de siglo XXI, los nuevos mercados globales (primera edición) editorial Thomson
- Soto T. (2014). El control de ventas en mi empresa. Recuperado 23 de Junio de 2017, de clic Balance Sitio web: <https://clickbalance.com/blog/mercadotecnia-y-ventas/el-control-de-ventas-en-mi-empresa/>
- Ureta A. (2004) Consultoría desarrollada en una institución educativa del nivel medio superior enfocado al área de administración Recuperado 15 de agosto de 2018 de: http://biblioteca.itson.mx/dac_new/tesis/209_alma_ureta.pdf
- Urzua D (2011) Administración y consultoría. Recuperado 14 de junio de 2018 sitio web: <https://administracionyconsultoria.blogspot.com/2011/02/que-es-la-consultoria.html>
- Valdéz J, y Sánchez G. (2012) las MIPIMES en el contexto mundial: sus particularidades en México. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. No. 14 pp. 126-156. Recuperado 28 de Agosto 2018 sitio web: <http://www.redalyc.org/html/2110/211026873005/>
- Warren S., Reeve M. y Duchac E. (2016) Contabilidad Financiera (14ª edición) editorial Cengage Learning, Páginas 372 y 373.

ESTUDIO DE LA PERCEPCIÓN DE LOS HOMBRES QUE HABITAN EN CIUDAD OBREGÓN, SONORA EN TEMAS DE SEGURIDAD

**STUDY OF THE PERCEPTION OF THE MEN
WHO LIVE IN CIUDAD OBREGÓN, SONORA
IN TERMS OF SECURITY**

*Mtra. Blanca Rosa Ochoa Jaime
Dra. Dina Ivonne Valdez Pineda
Ileana Judith Ochoa Jaime*

RESUMEN

El incremento de violencia, inseguridad e impunidad, aunadas al ineficiente desempeño de las corporaciones policiacas, han acrecentado la inconformidad de la sociedad que siente que la delincuencia ha tomado el país en sus manos, trayendo como efecto sensación de miedo, angustia y ansiedad. En ciudad Obregón, Sonora, cada día aumentan los actos delictivos sobre todo en crímenes y desafortunadamente no se cuenta con datos que midan dichas variables por lo que se plantea la siguiente pregunta: ¿Influye la edad y el nivel de estudios en la percepción que tienen los hombres de Ciudad Obregón, Sonora en temas relacionados con Seguridad y Situación Económica, siendo su objetivo analizar la percepción de los hombres en temas relacionados son seguridad y situación económica.

Se aplicó un instrumento de 80 ítems en escala de Likert a una población de 214 hombres. Los hallazgos sobresalientes muestran que los que tienen entre 18 y 25 años y más de 65 años les preocupa más la situación económica. El 93% considera que ciudad Obregón es un lugar muy inseguro y han cambiado sus hábitos con respecto a no salir de noche, ir a lugares públicos y no traer efectivo.

Palabras Claves. Seguridad, Instituciones Gubernamentales, Desempeño.

ABSTRACT

The increase in violence, insecurity and impunity, coupled with the inefficient performance of police corporations, have increased the dissatisfaction of society that feels that crime has taken the country into their hands, bringing as a sense of fear, anguish and anxiety. In Ciudad Obregón, Sonora, criminal acts are increasing every day, especially in crimes, and unfortunately there are no data that measure these variables, so the following question is posed: Does the age and level of studies influence the perception they have The men of Ciudad Obregón, Sonora on issues related to Security and Economic Situation, being their objective to analyze the perception of men on related issues are security and economic situation.

An instrument of 80 items on the Likert scale was applied to a population of 214 men. The outstanding findings show that those who are between 18 and 25 years old and over 65 years of age are more concerned about the economic situation. 93% consider that Obregón city is a very insecure place and they have changed their habits regarding not going out at night, going to public places and not bringing cash.

Keywords. Security, Governmental Institutions, Performance.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día el incremento de la violencia, la inseguridad en los hogares y en las calles y la impunidad, aunadas al ineficiente desempeño de las corporaciones policiacas en todos sus niveles, han acrecentado la inconformidad de la sociedad que siente que la delincuencia ha tomado el país en sus manos, esto trae como efecto una sensación de inseguridad que desencadena en miedo, angustia y ansiedad.

En el 2000, Stanko publicó un artículo denominado ¿se puede reducir el miedo a la delincuencia que tienen las mujeres? En el cual menciona que “el miedo a la violencia contra personas independientemente del género nació en el núcleo del malestar ciudadano a mediados de la década de 1960 en los EE.UU. Los múltiples puntos en contra entre las cuestiones de raza, delincuencia y agitación social formaron la base del miedo a la delincuencia”

Por otra parte, en el diccionario de la lengua española (2018), la Real Academia Española (RAE) define el miedo como “la angustia por un riesgo real o daño real o imaginario, o recelo o aprensión que alguien tiene de que le suceda algo contrario a lo que desea”.

Ferraro (1995), citado por Ortiz (2011), define el miedo al delito como una respuesta emocional de nerviosismo o ansiedad al delito o símbolos que la persona asocia con el delito mencionando que a diferencia de la delincuencia real afecta a un gran número de personas ya que los obliga a cambiar su estilo de vida, refugiándose en sus casas y por consiguiente genera conductas que pueden ser destructivas para la vida social ya que los espacios que se consideraban públicos son dejados de visitar, al mismo tiempo que se evita transitar por ciertas zonas, etc., lo que da por resultado que disminuye la calidad de vida por miedo a ser víctimas de algún delito.

Por otro lado, la visión general de Hale (1996), citado por Stanko (2000:52) sobre el miedo a la delincuencia destaca que se ha debatido sobre la forma de interpretar el miedo a la delincuencia como un indicador de la fragmentación social. A pesar de esto, la creación del concepto de miedo a la delincuencia motivó la limitación de este mismo concepto, puesto que quedaba rodeado y enmarcado por las preocupaciones criminológicas sobre la delincuencia y la mala educación, y ha dejado fuera las implicaciones económicas.

Ortiz (2011) realizó estudios relacionados con el miedo a la criminalidad desde la perspectiva de género. La percepción de miedo y amenazas espaciales que tienen los hombres y las mujeres depende, en gran medida, de la edad, sexualidad, raza, habilidades físicas, etcétera. El temor a la inseguridad pública es uno de los miedos que más comparten las mujeres; aunque no son las únicas, ya que los hombres homosexuales, los hombres de color y los indigentes pueden llegar a sentir esta inseguridad, siendo víctimas frecuentes de estas agresiones delictivas en la calle.

Por otro lado, Bourguignon (1999), hace un análisis del modelo teórico canónico de la economía del crimen, inicialmente propuesto por Gary Becker en 1968, el cual argumenta que existe una relación negativa entre los índices de criminalidad y la situación económica, la tesis principal de este autor se basa en la idea de que aumentos en los índices de inseguridad generan índices decrecientes de situación económica, por lo que queda claro que existe relación entre los indicadores de confianza ciudadana y el desempeño y efectividad de las instituciones de gobierno para resolver problemas, y dicha relación es positiva, la evidencia teórica y empírica muestra también que hay relación entre la seguridad y la situación económica de una región.

Estudios basados en el análisis factorial en las 32 entidades federativas de México para un periodo comprendido de 1997 a 2008, concluye en una fuerte relación entre índices de delincuencia y el crecimiento económico, además de notar una relación positiva entre índices de seguridad e inversión en capital humano sobre la inversión privada y el incremento de los ingresos.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) levanta diversas encuestas que ayudan a medir aspectos relacionados con la seguridad pública, por lo que el Subsistema Nacional de Información de Gobierno, Seguridad Pública e Impartición de Justicia

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

En México la Constitución Política Mexicana la cual fue reformada y publicada en el Diario Oficial de la Federación (26/03/2019), establece en el Artículo 21 que “La seguridad pública es una función del Estado a cargo de la Federación, las entidades federativas y los Municipios, cuyos fines son salvaguardar la vida, las libertades, la integridad y el patrimonio de las personas, así como contribuir a la generación y preservación del orden público y la paz social, de conformidad con lo previsto en esta Constitución y las leyes en la materia. La seguridad pública comprende la prevención,

en México, el cual está sustentado en el artículo 21 de la Ley del Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica, a partir de septiembre de 2013 q levanta la “Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana” (ENSU), que genera estimaciones sobre la percepción de la población sobre la seguridad pública; de la misma manera realiza la “Encuesta Nacional Sobre Confianza del Consumidor” (ENCO). Ciudad Obregón, Sonora, no forma parte de la muestra de dichos censos nacionales, por lo que no existen datos oficiales que miden dichas variables de seguridad y situación económica por lo que se plantea la siguiente pregunta: ¿Influye la edad y el nivel de estudios en la percepción que tienen los hombres de Ciudad Obregón, Sonora en temas relacionados con Seguridad y Situación Económica?

JUSTIFICACIÓN.

Este trabajo es continuación de la investigación generada por Ochoa, Valdez, Ochoa y Sánchez (2018) denominada Percepción sobre Situación Económica y Seguridad de los hogares de alumnos del Instituto Tecnológico de Sonora de Ciudad Obregón, Sonora, la cual se fundamenta en un diagnóstico sobre la percepción en temas de seguridad y situación económica a partir de adaptar dos instrumentos de recolección de información, La Encuesta Nacional Sobre Confianza del Consumidor (ENCO) y la Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana (ENSU); lo anterior con el fin de determinar si existen diferencias en opinión a partir del género de los encuestados.

OBJETIVO

Esta investigación tiene como objetivo principal analizar la percepción de los hombres en temas relacionados con la seguridad y la situación económica que provoca la delincuencia en su ciudad, se busca analizar si la preocupación acerca de la delincuencia es mayor que la preocupación acerca de la situación económica y si influye el grado de escolaridad y la edad en dicha percepción.

investigación y persecución de los delitos, así como la sanción de las infracciones”.

La Ley General del Sistema Nacional de Seguridad Pública, reformada y publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF:17-06-2016) está fundamentada en el mismo artículo 21 la cual establece que “la Seguridad Pública tiene como fines salvaguardar la integridad y derechos de las personas, así como preservar las libertades, el orden y la paz públicos. Ésta comprende la prevención especial y general de los delitos, la

sanción de las infracciones administrativas, así como la investigación y la persecución de los delitos y la reinserción social del sentenciado”.

Por otra parte, en el Diario Oficial de la Federación (DOF:30-11-2018) se publicó el DECRETO en el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, dando vida jurídica la Secretaría de Seguridad y Protección Ciudadana, a la cual se le transfirieron la totalidad de las atribuciones que estaban asignadas a la Secretaría de Gobernación en materia de seguridad pública y seguridad nacional. Dentro de los objetivos de dicha Secretaría se encuentran entre otros “el salvaguardar la vida, las libertades, la integridad y el patrimonio de las personas, así como el de contribuir a la generación y preservación del orden público y la paz social”.

De la misma manera, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación (DOF: 26-03-2019) diversas disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, creándose “la Guardia Nacional como una institución de carácter civil, disciplinado y profesional, cuyo eje fundamental es la coordinación con los Estados y municipios en pleno respeto a su soberanía en el marco del Sistema Nacional de Seguridad Pública”.

La Guardia Nacional tiene entre sus objetivos sustantivos, “la prevención del delito y la participación en la investigación de los mismos, bajo el mando, supervisión y control de las autoridades ministeriales y judiciales, todo ello, siempre bajo la directriz de atender de manera integral a las víctimas, ofendidos o testigos del delito”.

De la misma manera se publica en el Diario Oficial de la Federación (DOF el 23 -03-2019) la reforma del artículo 10 el cual refiere... “Los habitantes de los Estados Unidos Mexicanos tienen derecho a poseer armas en su domicilio, para su seguridad y legítima defensa, con excepción de las prohibidas por la Ley Federal y de las reservadas para el uso exclusivo de la Fuerza Armada permanente y los cuerpos de reserva”. La misma ley federal determinará los casos, condiciones, requisitos y lugares en que se podrá autorizar a los habitantes la portación de armas. Por otro lado, menciona... “Cualquier persona puede detener al indiciado en el momento en que esté cometiendo un delito o inmediatamente después de haberlo cometido, sensación de inseguridad por temor al delito; expectativa social sobre la tendencia del delito; atestiguamiento de poniéndolo sin demora a disposición de la autoridad civil más cercana y ésta con la misma prontitud, a la del Ministerio Público existiendo un registro inmediato de la detención”.

En México existe la Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana (ENSU), realizada por el INEGI de manera trimestral, la cual genera información sobre diversos aspectos de seguridad pública: conductas delictivas; cambios de rutinas o hábitos por temor a ser víctima del delito; percepción del desempeño de las policías Preventiva Municipal, Estatal, Federal, la Gendarmería Nacional, el Ejército y la Marina; sensación de inseguridad en lugares físicos específicos; conflictos sociales en el entorno; percepción del desempeño gubernamental para resolver problemas; así como sobre las principales fuentes que la población utiliza para informarse sobre el fenómeno de seguridad pública en su localidad.

De acuerdo con los resultados del vigésimo tercer levantamiento de la Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana (ENSU), realizada por el INEGI la primera quincena de marzo de 2019 y publicados en el comunicado de prensa número 187/19/17 del día 17 de abril del presente año, refiere que durante ese mes el 74.6% de la población de 18 años y más consideró que vivir en su ciudad es inseguro, siendo las ciudades con mayor sensación de inseguridad Tapachula, Villahermosa, Cancún, Reynosa, Coahuila y Ecatepec de Morelos. La percepción de inseguridad siguió siendo mayor en el caso de las mujeres con un 79.6%, mientras que para los hombres fue de 68.3 %. Dentro de la muestra se encuentra la ciudad de Hermosillo con una percepción de inseguridad del 63% y Nogales con un 55%.

En específico, 81.7% de la población siente inseguridad en los cajeros automáticos localizados en la vía pública, 75.1% en el transporte público, 69.7% en el banco y 67.1% en las calles que habitualmente usa. Cabe destacar que la percepción de inseguridad siguió siendo mayor en el caso de las mujeres con 79.6%, mientras que en hombres fue de 68.3 por ciento

En lo referente a la percepción de inseguridad en espacios físicos específicos, en marzo de 2019, 81.7% de la población manifestó sentirse insegura en los cajeros automáticos localizados en la vía pública, 75.1% en el transporte público, 69.7% en el banco y 67.1% en las calles que habitualmente usa.

El temor al delito y las expectativas que tiene la población sobre la seguridad pública se generan por varios factores, como la atestiguación de conductas delictivas o antisociales que ocurren en el entorno donde se desenvuelve la población. Así mismo, el temor al delito puede hacer cambiar las rutinas o hábitos de la población, así como la percepción que se tiene sobre el desempeño de la policía.

El porcentaje de la población que mencionó haber visto

o escuchado conductas delictivas o antisociales en los alrededores de su vivienda fue: robos o asaltos (64.2%), consumo de alcohol en las calles (62.4%), vandalismo en las viviendas o negocios (50.1%), venta o consumo de drogas (42.8%), disparos frecuentes con armas (42.7%) y bandas violentas o pandillerismo (33.9 por ciento).

Las tres ciudades con mayor porcentaje de población de 18 años y más que reportaron haber tenido conflictos o enfrentamientos fueron: Hermosillo (61.3%), Región Poniente de la Ciudad de México (56.6%) y Guadalajara (54.7%). Mientras que las ciudades donde se obtuvieron los menores porcentajes de conflicto entre la población fueron: Guadalupe (11.9%), Apodaca (12.3%) y Ciudad Juárez (17 por ciento).

El 66.4% de la población de 18 años y más, residente en las ciudades objeto de estudio, manifestó que durante el primer trimestre de 2019 modificó sus hábitos respecto a “llevar cosas de valor como joyas, dinero o tarjetas de crédito” por temor a sufrir algún delito; mientras que 58.2% reconoció haber cambiado hábitos respecto a “permitir que sus hijos menores salgan de su vivienda”; 55.5% cambió rutinas en cuanto a “caminar por los alrededores de su vivienda, pasadas las ocho de la

noche” y 38.3% cambió rutinas relacionadas con “visitar parientes o amigos”.

Entre los resultados de la ENSU, correspondientes a marzo de 2019, destaca que los porcentajes de población de 18 años y más que identificó a las diversas corporaciones policiales y que percibió su desempeño como “muy o algo efectivo” en sus labores para prevenir y combatir la delincuencia fueron: Policía Federal (65%), Policía Estatal (49.5%), y Policía Preventiva Municipal (39.1 por ciento).

El 63.1% de la población de 18 años y más consulta los “noticieros en televisión” para informarse sobre la seguridad pública, el narcotráfico y la violencia; 57.5% mantiene “comunicación personal en el entorno de la vivienda” para dicho propósito; mientras que 46.5% se informa por medio de Facebook, y 25.4% a través de “noticieros en radio”. El 64.9% de las mujeres de 18 años y más manifestó haber consultado los “noticieros en televisión” para informarse sobre la situación de la seguridad pública en su ciudad, mientras que 47.2% lo hizo a través de Facebook. Por su parte, 61% de los hombres recurrió a los noticieros en televisión, y 45.7% se informó a través de Facebook.

METODOLOGÍA.

Esta investigación posee un alcance descriptivo-correlacional con un diseño no experimental ya que no se manipulo ninguna de las variables planteadas de acuerdo a lo establecido por Hernández, Fernández, y Baptista (2010). La información fue recolectada, a través de una encuesta en línea, en un tiempo único, la cual se denomina corte transversal, pero el instrumento se aplicó de manera mensual en Ciudad Obregón, Sonora durante los meses de febrero y marzo de 2019. Se aplicó un instrumento en línea que conjunta variables de la ENCO (2018) y ENSU (2018), por lo cual la investigación es considera como de tipo cuantitativa. se centra en medir la percepción de los habitantes de la ciudad en dos dimensiones principalmente, la seguridad y la situación económica, la tabla 1 muestra la descripción de las variables utilizadas para medir la dimensión de seguridad, y la descripción de las variables utilizadas para medir la dimensión de situación económica (ENSU, 2018; ENCO, 2018).

Se estudió a los Hogares de las familias de Ciudad Obregón Sonora, considerando una muestra no probabilística y a conveniencia de 484 hogares, de los cuales 214 hombres respondieron la encuesta y cumplían con las características de ser mayores de edad y habitar en la Ciudad objeto de estudio.

Se adaptó un instrumento para medir la percepción acerca de la seguridad y la situación económica de la ciudad, dicho instrumento consta de 80 reactivos, las cuales miden aspectos generales de los encuestados, como, sexo, edad, escolaridad, ocupación, ingresos entre otras, y aspectos de su percepción en relación a la situación económica y seguridad de su ciudad. En este diagnóstico solo se retomaron cinco preguntas relacionadas con seguridad, dos relacionadas con desempeño de las instituciones de seguridad y dos relacionadas con la confianza en las instituciones de seguridad, mismas que se describen en la tabla 1.

Tabla 1.
Descripción de variables

DIMENSIÓN	VARIABLE	PREGUNTAS	OPCIONES DE RESPUESTA
Datos sociodemográficos	Datos generales	Edad	18 a 25 años 16 a 34 años 35 a 44 años 45 a 54 años 55 a 64 años Más de 65 años
		Escolaridad	Primaria Secundaria Nivel Técnico Preparatoria Profesional o posgrado
		Estado Civil	Soltero Unión Libre Casado Viudo
		Ocupación actual	Estudiante Trabajador Desempleado Incapacitado Jubilado Hogar Trabajo sin pago
	Situación Económica actual	De cuanto fue el sueldo recibido en el último mes	De 0 a 6 mil pesos De 6 a 10 mil pesos De 10 a 20 mil pesos De 20 a 30 mil pesos De 30 a 40 mil pesos De 40 a 50 mil pesos Más de 50 mil pesos

DIMENSIÓN	VARIABLE	PREGUNTAS	OPCIONES DE RESPUESTA
Desempeño y Efectividad	Seguridad	¿Qué le preocupa más?	Inseguridad Situación Económica
		En términos de delincuencia, ¿considera que vivir actualmente en su ciudad es?	Seguro Inseguro
	En términos de delincuencia ¿se siente seguro/inseguro en los siguientes sitios?	Seguro Inseguro	
	1. Casa 2. Trabajo 3. Calle 4. Escuela 5. Centros comerciales 6. Bancos 7. Cajeros automáticos 8. Transporte público 9. Automóvil 10. Parques recreativos		
	En este mismo periodo de tres meses, por temor a sufrir algún delito (robo, asalto, secuestro, entre otros), ¿usted cambió sus hábitos respecto a Caminar por los alrededores de su vivienda, pasadas las ocho de la noche?	Si No	
	En este mismo periodo de tres meses, por temor a sufrir algún delito (robo, asalto, secuestro, entre otros), ¿usted cambió sus hábitos respecto a llevar cosas de valor como joyas, dinero o tarjetas de crédito?	Si No	

DIMENSIÓN	VARIABLE	PREGUNTAS	OPCIONES DE RESPUESTA
Desempeño y Efectividad	Desempeño de las instituciones de Seguridad	¿Qué tan efectivo considera el desempeño de la Policía Preventiva Municipal?	Algo Efectivo Poco Efectivo Nada Efectivo
		¿Qué tan efectivo considera el desempeño de la Policía Estatal?	Algo Efectivo Poco Efectivo Nada Efectivo
	Confianza en las instituciones de seguridad	¿Cuánta confianza le inspira la Policía Preventiva Municipal?	Algo de confianza Mucha Confianza Algo de Desconfianza Mucha Desconfianza
		¿Cuánta confianza le inspira la Policía Estatal?	Algo de confianza Mucha Confianza Algo de Desconfianza Mucha Desconfianza

Fuente: Elaboración propia

RESULTADOS

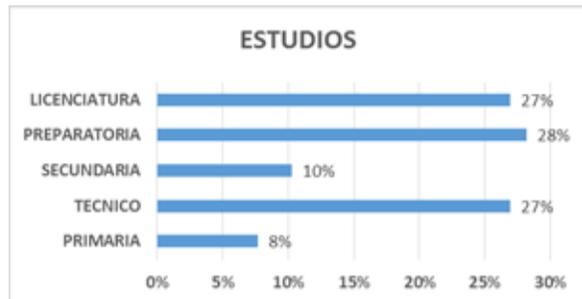
Se encuestaron 484 hogares de Ciudad Obregón, de los cuales respondieron la encuesta 214 hombres (44%) y 270 mujeres (56%), todos ellos mayores de edad y con residencia en Ciudad Obregón, Sonora. Para este trabajo solo se reflejarán los resultados de los hombres, los cuales serán analizados en función de la edad para cada una de las variables.

El 31% se encuentran en una edad comprendida entre

18 y 25 años, el 17% de 26 a 34 años, el 32% entre 35 y 54 años y el 20% arriba de los 55. El estado civil se conforma de la siguiente manera: 36% son solteros, el 55% casados, el 8% se encuentran viviendo en unión libre y solo el 1% es viudo.

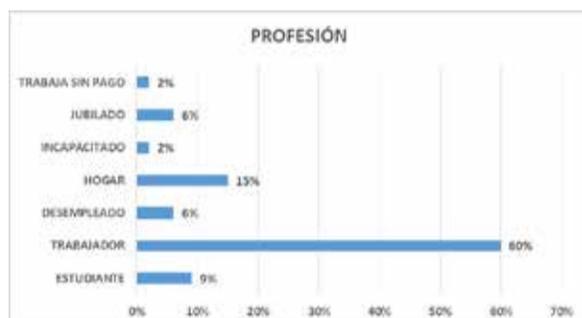
De la muestra el 27% tienen estudios a nivel licenciatura, el 28% preparatoria, 27% cuentan con estudios a nivel técnico y solo el 8% cuentan con primaria terminada.

Gráfica 1.



Gráfica 1: Escolaridad
Fuente: elaboración propia

A la pregunta de cuál es la actividad que realiza actualmente el 60% respondió que realiza un trabajo remunerado, el 15% refieren que se dedican al hogar, el 9% son estudiantes, el 6% son jubilados, el 2% se encontraban incapacitados y el 2% trabajaban sin recibir un sueldo formal. (Gráfica 2)



Gráfica 2: Ocupación actual
Fuente: elaboración propia

El rango de sueldos obtenidos de las personas que trabajan son los siguientes: el 27% gana de 1 a 6 mil pesos, el 25% de 6 a 10 mil pesos, el 24% percibe entre 10 y 20 mil pesos, solo el 10% percibe entre 20 y 30 mil pesos. Solo el 6% gana entre 30 y 50 mil pesos. (Gráfica 3)



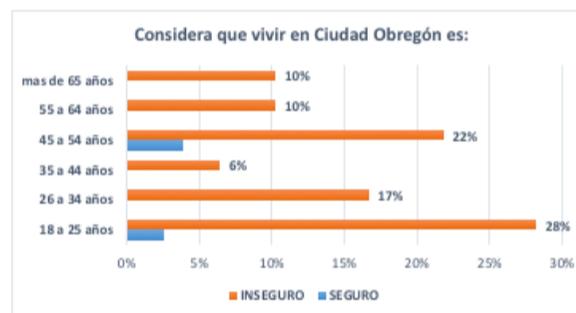
Gráfica 3: Percepción mensual
Fuente: elaboración propia

A la pregunta de qué es lo que más les preocupa actualmente, el 63% contestó que la inseguridad y solo el 37% respondió que la situación económica. Destaca el hecho que a los hombres entre 18 y 25 años, así como a los que tienen más de 65 años les preocupa más la situación económica que la inseguridad que se vive en la ciudad. (Gráfica 4)



Gráfica 4: ¿Qué les preocupa más por edad?
Fuente: elaboración propia

El 93% de la muestra consideran a Ciudad Obregón como un lugar inseguro para vivir por la ola de violencia que actualmente se está viviendo. El rango de edad de 45 a 54 años son los que percibieron menos inseguridad con respecto a las demás edades. (gráfica 5).



Gráfica 5: Percepción de seguridad/inseguridad según edad
Fuente: elaboración propia

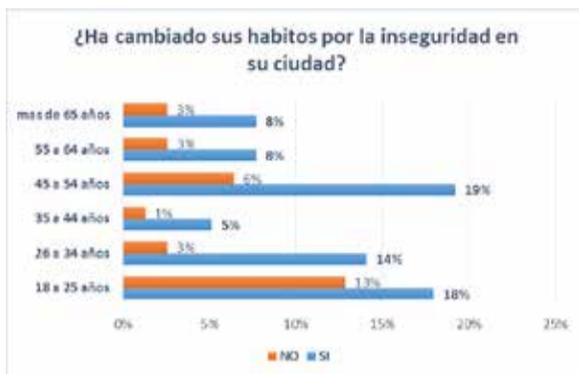
Analizando la información por los ingresos percibidos en los hogares se observa que el 55% de los hombres con ingresos de \$ 0 a \$10,000 consideran que es inseguro vivir en Ciudad Obregón, el 22% con un ingreso arriba de \$10,000 hasta \$30,000 también lo consideran inseguro (gráfica 6)



Gráfica 6: Percepción de seguridad/inseguridad según ingresos
Fuente: elaboración propia

A la pregunta si en este mismo periodo de tres meses, por temor a sufrir algún delito (robo, asalto, secuestro, entre otros), ¿usted cambió sus hábitos respecto a caminar por los alrededores de su vivienda pasadas las ocho de la noche, no traer dinero en efectivo, dejar de ir a lugares públicos entre otras medidas, el 72% de la muestra refieren haber cambiado sus hábitos por la inseguridad que actualmente se vive, destacando que los hombres entre los 18 y 25 años son los que menos han

cambiado sus hábitos de cuidado. (gráfica 7)



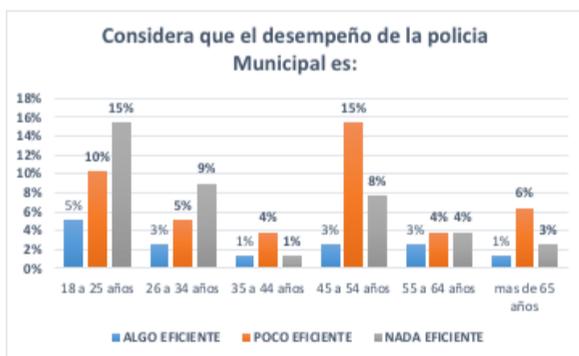
Gráfica 7: Según la edad...en el periodo de los tres meses últimos meses, por temor a sufrir algún delito (robo, asalto, secuestro, entre otros), ¿usted cambió sus hábitos?
Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la pregunta cómo se sienten los hombres en términos de delincuencia en los siguientes sitios el 86% se siente seguro en casa, el 74% se siente seguro en el trabajo pero el 72% se siente inseguro por las calles en las que normalmente transita. (Gráfica 8).



Gráfica 8. Percepción de los hombres sobre lugares seguros
Fuente: Elaboración propia

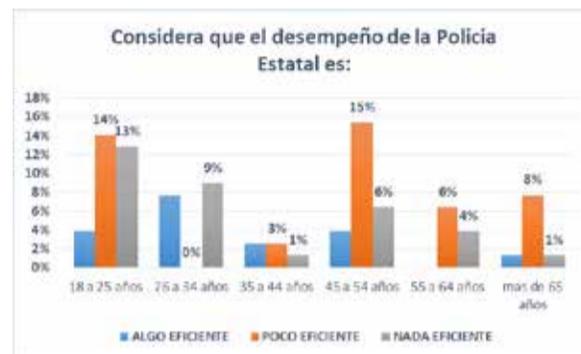
El 15% considera que la policía Municipal ha sido algo eficiente en su desempeño, mientras que 45% considera que es poco eficiente y el 40% menciona que ha sido nada eficiente. Los que evaluarona con menor puntuación dicha corporacion fueron los del rango comprendido entre 18 y 25 años y los de 45 a 54 años. (Gráfica 9)



Gráfica 9: Según la edad ¿Qué tan efectivo considera que el desempeño de la policía Preventiva Municipal?
Fuente: Elaboración propia

El 19% considera que la policía Estatal ha sido algo eficiente en su desempeño, mientras que 46% considera que es poco eficiente y el 35% menciona que ha sido nada

eficiente. Los que evaluaron con menor puntuacion a dicha corporacion fueron los del rango comprendido entre 18 y 25 años y los de 45 a 54 años. (gráfica 10)



Gráfica 10: ¿Qué tan efectivo considera que el desempeño de la policía Estatal?
Fuente: Elaboración propia

En el cuestionamiento ¿Cuánta confianza le inspira la policía preventiva municipal el 42% de los encuestados mencionaron que tenían algo de desconfianza y el 41% que tenían mucha desconfianza, solo el 17% menciono que tenían algo de confianza. (Gráfica 11)



Gráfica 11: ¿Cuánta confianza le inspira la Policía Preventiva Municipal?
Fuente: Elaboración propia

De la misma manera se les cuestiono ¿Cuánta confianza le inspira la policía Estatal, respondiendo el 47% de los encuestados que tenían algo de desconfianza y el 32% que tenían mucha desconfianza, solo el 18% menciono que tenían algo de confianza y el 3% que tenían mucha confianza, siendo estos últimos los de las edades comprendidas entre 18 y 25 años. (Gráfica 12)



Gráfica 12: ¿Cuánta confianza le inspira la Policía Estatal?
Fuente: elaboración propia

CONCLUSIONES.

Durante los meses de febrero y marzo del 2019 se realizó una encuesta a partir de la Encuesta Nacional Sobre Confianza del Consumidor (ENCO), y la Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana (ENSU), de las cuales se retomaron cinco preguntas sociodemográficas, 5 relacionadas con la variable de seguridad y 2 preguntas de la variable desempeño de las instituciones y dos relacionadas con confianza en las instituciones de seguridad, de las cuales se pueden retomar las siguientes conclusiones:

Se encuestaron 214 hombres en edades que comprendían entre los 18 y 65 años de los cuales el 55% tienen estudios mínimos de preparatoria y un 27% con estudios técnicos. El 36% son solteros y el 55% casados

El 60% de la población tienen un trabajo remunerado y solo el 9% son estudiantes, el 6% estaban desempleados en ese tiempo y el 15% se dedica a las labores del hogar, es decir no estudian ni trabajan

El 52% perciben una remuneración que oscila entre uno y diez mil pesos, el 24% percibe un sueldo entre 10 y 20 mil pesos

Al 63% le mortifica más la inseguridad que se vive en la ciudad excepto a los que tienen entre 18 y 25 años y los que tienen más de 65 que están más preocupados por su situación económica El 93% considera que ciudad Obregón es un lugar muy inseguro para vivir y han cambiado sus hábitos con respecto a no salir de noche, ir a lugares públicos, no traer efectivo excepto los que tienen entre 18 y 25 años que han modificado sus hábitos en menor escala

El 85% evaluó el desempeño de la policía Preventiva municipal y Estatal como deficiente.

De la misma manera menciona el 83% que no les inspira confianza la Policía Preventiva Municipal y un 79% desconfía de la Policía Estatal, cabe aclarar que la diferencia en la evaluación la hicieron los de las edades comprendidas entre los 18 y 25 años ya que los evaluaron mejor.

Para el caso del análisis por grupos de edad, y en relación a la delincuencia son los mayores de 26 años quienes muestran un nivel de preocupación mayor que los que tienen entre de 18 y 25 años.

Desafortunadamente los resultados obtenidos de la presente investigación sitúan a Ciudad Obregon con índices superiores de percepción a la inseguridad que los resultados arrojados a nivel nacional ya que a nivel nacional el índice inseguridad es el 68.3% mientras que en Ciudad Obregon es el 93%, lo mismo sucede con la modificación de hábitos como salir a caminar de noche, dejar de salir y portar efectivo o tarjetas ya que a nivel nacional la cifra es el 55.5% y en Ciudad Obregón el 72%.

Por otro lado a nivel nacional la percepción que tienen sobre la efectividad de las corporaciones policiacas Municipal Preventiva (39.1%) y la Policía Estatal (49.5%), mientras que en Ciudad Obregón evalúan la eficiencia y confianza en la Policiacas Municipal Preventiva (15%) y la Policía Estatal (19%),

Se concluye que la mayor parte de la población se siente insegura y poco confiadas en temas de seguridad por los altos índices de violencia y las cifras de asesinatos ubicando a nuestra ciudad en niveles históricos de criminalidad, por lo que genera alto grado de estrés al tener que modificar sus hábitos de vida para salvaguardar su integridad física y patrimonial

BIBLIOGRAFÍA.

- Bourguignon, F. (1999) Criminalidad, violencia y desarrollo inequitativo, Colombia, Revista de Planeación y Desarrollo, vol. 30, núm. 3, pp. 15-46.
- Camara de Diputados. Ley de Seguridad Nacional. <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LSegNac.pdf> . (Consulta: el 10 de junio de 2019).
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, última reforma publicada en el Diario Oficial de la Federación el 6 de junio de 2019. <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpeum.htm>. (Consulta: el 18 de junio de 2019)
- Diario Oficial de la Federación. DECRETO por el que se aprueba la Estrategia Nacional de Seguridad Pública del Gobierno de la República- https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5560463&fecha=16/05/2019. (Consulta: el 17 de junio de 2019).
- Diario Oficial de la Federación. DECRETO por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de Guardia Nacional. https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5555126&fecha=26/03/2019 (Consulta: el 10 de junio de 2019)
- Encuesta Nacional sobre Confianza del Consumidor. (2018) Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) [en línea] <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/regulares/enco/> [Consulta: 14-05-2019]
- Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana. (2018), Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) [en línea] <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/regulares/ensu/> [Consulta: 14-05-2019]
- Ferraro, Kenneth.(1995) "Fear of Crime", 1995, citado por Medina, Juanjo. "Inseguridad ciudadana, miedo al delito y policia en Espana", Re-

- vista Electrónica de Ciencia Penal y Criminología. [En línea]. Num. 5, 2003, p. 4 [Citado: 18. Junio. 2012]. Disponible en: <http://criminnet.ugr.es>.
- Gobierno de México. Incidencia delictiva. <https://www.gob.mx/sesnsp/acciones-y-programas/incidencia-delictiva-87005?idiom=es> (Consulta: el 14 de junio de 2019)
- Hale, C. (1996) Fear of Crime: A review of the literature. *International Review of Victimology*, 4, p. 79-150
- Hernández, Fernández y Batista (2010). *Metodología de la Investigación*. 6ª edición. Mc Graw Hill-Education.
- INEGI. Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana. Comunicado de prensa Núm. 13/19/ del 16 de enero. <https://www.mucd.org.mx/estudios-y-cifras/>. (Consulta: el 14 de junio de 2019)
- Ley de Seguridad Interior. Publicado en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LSInt_211217.pdf. (consulta 16 de abril 2018)
- Ochoa, B. Ruiz, M, Valdez, D. Sánchez, J. (2017) Seguridad y situación económica: primera aproximación al Índice de Confianza Ciudadana (ICC) para Ciudad Obregón. Análisis sistémico de la micro y pequeña empresa Latinoamericana: Productividad de la mype como función de la dirección de la organización. Ecorfan, México, pp 38-47
- Ochoa, B. Valdez, D. Ochoa, I. Sánchez, J. (2018) Percepción sobre Situación Económica y Seguridad de los hogares de alumnos del Instituto Tecnológico de Sonora de Ciudad Obregón, Sonora. En D. Valdéz (Coordinadora General). V Coloquio Nacional de Género y el Internacional de Género. Coloquio llevado a cabo en Ciudad Obregón, Sonora, pp 226-237.
- Ortiz, Anna.(2011). Espacios del miedo, ciudad y género; experiencias y percepciones en algunos barrios de Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona, Departamento de Geografía, Barcelona, 2011, p. 299. 20 Valentine, Gill. "Social Geographies. Space and Society", 2001, citado por Ortiz, Anna. op. cit., p. 300. <http://www.scielo.org.mx/pdf/rius/v8n34/v8n34a6.pdf>. (Consulta: el 4 de junio de 2019)
- Robles (2014). Miedo en las calles: principal emoción de la inseguridad pública delictiva. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-21472014000200006. (Consulta: el 17 de junio de 2019)
- Stanko, E. (1995) Women, crime and fear. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 539; 46-58.
- Stanko, E. (1997) Homophobic violence and the self "at risk": interrogating the boundaries. *Social and Legal Studies*. 6; (4) 513-532.
- Stanko, E. (2000) Safety Talk: Conceptualising Women's risk Assessment as a "Technology of the Soul". *Theoretical Criminology*. 1; (4)479-99.

**ATRIBUTOS
EMPREENDEDORES
Y CAPACIDAD
EMPREENDEDORA
FRENTE AL RIESGO, UN
ESTUDIO DESCRIPTIVO
EN ALUMNOS DE LAS
ÁREAS ECONÓMICO
ADMINISTRATIVAS EN
UNA UNIVERSIDAD**

**ATTRIBUTES ENTREPRENEURS AND
ENTREPRENEURIAL CAPACITY AGAINST
RISK, A DESCRIPTIVE STUDY IN STUDENTS
OF THE ADMINISTRATIVE ECONOMIC
AREAS IN A UNIVERSITY**

LCP Genesis Sarai Lagarda Lozoya

RESUMEN

El objetivo de esta investigación fue identificar los atributos emprendedores y capacidad para enfrentar al riesgo en jóvenes de una institución de educación superior, con el propósito de ir desarrollando un referente en el tema de emprendimiento, para lo cual se realizó una muestra de 203 estudiantes de las diferentes carreras Económico Administrativas a los cuales se les aplicó un instrumento el cual tiene 21 preguntas en total, 6 preguntas para los datos generales de cada estudiante, las siguientes 15 preguntas se presentan en escala de Likert que va de 1 a 5 las cuales están relacionadas con los atributos del emprendedor (8 preguntas) y con la capacidad emprendedora frente al riesgo (7 preguntas) así mismo se capturó en el sistema estadístico SPSS para llegar a los resultados los cuales se muestran que los jóvenes de las áreas económico administrativas cuentan con atributos emprendedores y capacidades para enfrentar al riesgo con una percepción arriba de la media de 3.5 y en mucho de los casos hasta una media de 4 lo que quiere decir que casi siempre realizan las actividades o cuentan con las habilidades emprendedoras antes mencionadas.

Palabras clave: emprendimiento, capacidades emprendedoras, emprendimiento en la universidad

ABSTRACT

The objective of this research was to identify the entrepreneurial attributes and ability to face the risk in young people of an institution of higher education, with the purpose of developing a benchmark in the subject of entrepreneurship, for which a sample of 203 students from the different Administrative Economic careers to which an instrument was applied which has 21 questions in total, 6 questions for the general data of each student, the following 15 questions are presented in Likert scale ranging from 1 to 5 which are related to the attributes of the entrepreneur (8 questions) and the entrepreneurial capacity against risk (7 questions), it was also captured in the SPSS statistical system to arrive at the results which show that young people in the administrative economic areas have entrepreneurial attributes and abilities to face risk with a perception above average 3.5 and in many cases up to an average of 4 which means that they almost always carry out the activities or have the entrepreneurial skills mentioned above.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial skills, university entrepreneurship

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES.

Se habla de que la palabra emprendedor tiene sus inicios en la lengua francesa además de esto se vinculaba principalmente con conquistadores, descubridores, o individuos que dejando su lugar de origen se dirigían a la percepción de nuevas metas en lugares reconocidos, superando obstáculos e inseguridad (Araneda, 2010).

Además con Joseph Schumpeter padre de la innovación comenta que el emprendedor asume una nueva redefinición como impulsor de inestabilidad económica, esto quiere decir que los artículos o servicios que el emprendedor prepara, ayuda a desestabilizar el ordenamiento del mercado ya que genera nuevos lazos entre los diferentes factores creando nuevas propuestas en un círculo integro que nunca termina (Veiga, 2015).

Para que el emprendimiento prepare no solo empleo e ingresos si no también innovación, se necesita conciencia e integración “cuatripartita” entre Universidad, Estado, Comunidad y Empresa. Es básico fabricar escenarios cooperativos que puedan lograr la generación de alternativas productivas múltiples, gestar y promover una cultura emprendedora capaz de desarrollar competencias que despierten la creatividad y responsabilidad social de la creación de un nuevo valor en las practicas que incluya e involucre a otros (Ramos y Osorio 2012).

Adicionalmente en otros términos para distinguir el concepto de emprendedor de otras ideas, es preciso concentrarse en el proceso de desarrollo y no en el rendimiento de los hechos, lo cual da la oportunidad de identificarlo como es, no es el rendimiento del acto del emprendedor el que lo determina, en la realización de una empresa o en la aglomeración de capital. La verdadera apariencia que define a un emprendedor es la innovación constante (Correa y Delgado, 2011).

En cuanto a la formación de emprendedores en las universidades, Martínez (2013) determina que la educación emprendedora es una clave para favorecer la empleabilidad de los universitarios y reflexiona que en las universidades es fundamental la formación social, tecnológica y económica, por ello su postura es que los centros artificiales sean la conexión necesaria entre universidad y empresa.

La correlación entre universidad y emprendimiento se basa a que esta hace referencia al primer acceso de los estudiantes a la empresa. En la universidad los estudiantes inician su provecho por el tema, hacen las primeras uniones, se estimulan y descubren la fuente de estímulo necesario para propulsar su mente emprendedora y crear ideas de negocios (Triviño y Castillo 2015).

El preparar empíricamente el aprendizaje universitario en las competencias emprendedoras concede el conocimiento necesario para realizar su propio cargo de trabajo y lograr así emerger de una etapa de marginada social o laboral. En circunstancias de inconvenientes económicos es menos difícil someterse a la voluntad y el conocer de obrar de otros (Jack y Anderson, 1999).

En crítica de Penrose (1995), la capacidad de las empresas para usar sus patrimonios de forma emprendedora les simplifica la realización de mecanismos de defensa frente a sus adversarios y así mismo, la realización de rentas a largo plazo, además la aglomeración de los bienes verdaderos puede llevar a las empresas a un conflicto directivo y a la detención.

La exigencia de formar emprendedores universitarios se enfrenta a la carencia de metodologías docentes, lo que ha despertado el interés de atender el tema de emprendimiento desde diferentes ámbitos. Ripollés (2011) comenta que se está logrando una transformación en la forma de afrontar la docencia universitaria en competencias universitarias y creación de empresas desde las universidades, esta transformación hace que el estudiante universitario escoja un papel activo y contribuya en el proceso de conocimiento emprendedor.

Aparicio (2013) citado en García (2015) argumenta que es necesario hacer referencia a la exhortación del emprendimiento juvenil el cual no se debe observar desde un punto de vista simple, como comienzos individuales de jóvenes que descubren oportunidades y pueden lograr el aprovechamiento de las mismas, situación que genera interpretaciones distintas por las personas que motivan y quieren integrarse de manera proactiva a la sociedad y también las individuos que no cuentan con capacidades y por lo tanto se quedan fuera o así mismo estigmatizados. Como consecuencia del punto de vista influyente, en la motivación del emprendimiento en los jóvenes es necesaria la búsqueda de las mayores oportunidades para los mismos, la incorporación que se necesita para obtener equidad e igualdad y que logre alcanzar de manera eficiente y eficaz las metas propuestas.

La presente investigación tiene el propósito de explorar en qué medida los estudiantes del Instituto Tecnológico de Sonora (ITSON) desarrollan sus capacidades emprendedoras específicamente las relativas al enfrentamiento al riesgo y a los atributos del emprendedor, siendo estas características cruciales para dar el primer paso en el emprendimiento y llevar a cabo el desarrollo de ideas creativas.

El ITSON es una universidad pública ubicada en el estado de Sonora, México y cuenta con la Dirección

de Ciencias Económico Administrativas que apoyan fuertemente el desarrollo de emprendedores.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El gobierno de México ha creado opciones de emprendimiento, como es el caso del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) que cuenta con programas encaminados al emprendimiento en general, y a lo juvenil en específico.

Los programas de emprendimiento se integran de los servicios que dan las incubadoras y las aceleradoras además una superior coordinación de los programas, a los que pueden entrar los emprendedores jóvenes, como el actual programa de incubación en Línea (PIL). Por otro lado se debe tomar en cuenta que es fundamental señalar la participación de los jóvenes en proyectos de alto impacto, porque la cantidad de estos que se registra es aún muy baja, cabe señalar que existe un apoyo financiero que es canalizado por parte de Fondo Nacional Emprendedor (FNE) para los jóvenes, sin embargo aun cuando entre los jóvenes las ideas sean muchas, su participación en baja en estas plataformas (Durán, 2016).

De acuerdo con Kew, Herrington y Gale (2013), el 46.3% de los jóvenes de México entre los 18 y 34 años de edad se dan cuenta de las buenas oportunidades para crear un negocio en su país. El 60.3% considera que cuenta con habilidades para realizarlo, pero el 26.8% comenta que por miedo a fracasar no empezarían un nuevo negocio, este tipo de joven piensa más de dos veces enfrentar un riesgo de emprendimiento por miedo al fracaso, lo cual no es novedad en países con pocas posibilidades de crecer o bajos en los niveles de competitividad.

Actualmente se puede observar en las Instituciones mexicanas de Educación Superior (IES) diferentes incubadoras, existen 204 instituciones públicas y 124 instituciones privadas con algún tipo de programa de incubación. El 60% se localizan en el Estado de México, Jalisco y Nuevo León. Se ha identificado que las incubadoras cuentan con conflictos sobre la falta de experiencia de algunos directivos, consultores y mentores, además que no cuentan con criterios claros de operación, no distribuyen el riesgo con emprendedores y no sostienen vínculos importantes con empresarios (Gallegos, Grandet, y Ramírez, 2014).

De ahí que las posibilidades de que un joven emprendedor tome la determinación para iniciar su proyecto disminuyen, esto porque las instituciones le deben dar la certeza para llevar a cabo su idea de negocios con el menor riesgo posible de fracaso.

En el Instituto Tecnológico de Sonora se cuenta con

el Club-E el cuál es una iniciativa de la Incubadora de Empresas ITSON que se crea con el fin de promover la actitud emprendedora, el espíritu emprendedor y el pensamiento empresarial de los participantes. Se dedica a impulsar y apoyar a las personas que participan, a desarrollarse como emprendedores a través del intercambio de experiencias entre sus participantes, sin embargo se desconocen los resultados o bien el impacto de estas iniciativas que animen a los nuevos emprendedores a tomar riesgos y sean compartidos, de tal forma que exista un espíritu de equipo para desarrollarse como emprendedor.

El ITSON apoya desde diferentes servicios el emprendimiento de los estudiantes. En cuanto a su formación académica se cuenta con cursos que promueven el espíritu emprendedor, denominado Emprendimiento (plan de estudios 2019) y este se brinda a todas las carreras de licenciatura, dentro de los programas de curso se promueve la impregnación de las competencias genéricas entre las que se encuentra el emprendimiento se define como el desarrollo de iniciativas de carácter económico, social y/o cultural mediante el diseño y aplicación de acciones y proyectos innovadores orientados a crear oportunidades y resolver problemas dentro de una empresa o comunidad.

De ahí se desprende la siguiente pregunta de investigación, ¿cuál es la capacidad emprendedora frente

al riesgo que han desarrollado los estudiantes de las áreas de negocios en el Instituto Tecnológico de Sonora (ITSON) y qué están cursando semestres avanzados?

JUSTIFICACIÓN

Esta investigación será de utilidad a los profesores que imparten las asignaturas de emprendimiento o bien a aquellos profesores que fomentan en sus aulas el emprendimiento universitario, pues observarán lo que los jóvenes estudiantes piensan sobre sus capacidades de emprender y la actitud que tienen frente al riesgo. En caso de no llevarse a cabo esta investigación los docentes y la comunidad académica tendrían menos oportunidad de conocer acerca de las necesidades y oportunidades que tienen los estudiantes para emprender.

El análisis realizado ayuda a ampliar los conocimientos del concepto de emprender debido a que en esta investigación se especifica el significado de dicho tema así mismo se puede consultar diferentes incubadoras existentes, también se hace referencia a las opciones de emprendimiento que ha creado el gobierno de México.

1.4 OBJETIVO

Identificar los atributos del emprendedor y la percepción al riesgo a través de la aplicación de un instrumento a las carreras del área de ciencias económico administrativas del ITSON que permita contar con un referente en el tema de evaluación de emprendimiento.

MARCO TEÓRICO

El emprendimiento es la ocupación que involucra el proceso de creación invención de nuevas empresas, el desarrollo de las actuales y el crecimiento de las firmas en los mercados globales, entre otros aspectos clave. Cuida una buena relación con la dinámica productiva de los países, el incremento económico, el desarrollo social y la creación de una fornida cultura empresarial imprescindible para la prosperidad. Ahora se emplea repetidamente la palabra espíritu empresarial como sinónimo de emprendimiento (Duarte, 2007).

Para Hisrich (2006) el emprendimiento es la actitud que tiene una persona para realizar algo nuevo que conlleva asignación de tiempo y afán necesarios, tomando los riesgos financieros, sociales y psicológicos que se asocian y que al final reciben la recompensa que se tiene en términos monetarios, de satisfacción personal y de independencia.

En la literatura del emprendimiento hay una relevante línea de investigación enfocada al estudio de las características que poseen los emprendedores, distinguiéndolos de las personas que gozan de un trabajo

por su propia cuenta, estas se pueden identificar en dos grupos: las que se relacionan con factores psicológicos o de conducta del emprendedor y las que tienen que ver con el capital humano o conocimiento previo. Las primeras son fortalezas que se desarrollan en el individuo a través de la experiencia que va adquiriendo en su entorno y la segunda es la preparación que por su cuenta adquiere (Fuentillas, Montero, 2015)

Schollhammer (1989) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades: (1) el emprendedor administrativo: utiliza la investigación y el desarrollo para crear nuevas y mejores formas de hacer las cosas, (2) el emprendimiento oportunista: Busca frecuentemente las oportunidades y se mantiene alerta ante posibilidades que le rodean, (3) el emprendedor adquisitivo: Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que realiza, (4) el emprendedor incubador. En su interés por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente y (5) el emprendedor imitador: Genera sus procesos de

innovación partiendo de elementos básicos ya existentes a partir de la mejora de los mismos.

Los emprendedores se distinguen por tener diversas características similares, una de las más importantes son los factores psicológicos con conductas emprendedoras esto debido a que son personas proactivas con capacidades que los ayudan a innovar.

Según García (2015) realizó una investigación sobre emprendimiento empresarial juvenil en la cual se hicieron cuestionamientos acerca de si en México contaban con una cultura empresarial, encontrando que un 67.3% no tienen una cultura empresarial juvenil, otro cuestionamiento fue acerca de los apoyos que existen para dar inicio al emprendimiento empresarial observándose que un 49% de los jóvenes tener la necesidad de que se les apoye en el desarrollo de habilidades para realizar planes de negocios, así como para idear o descubrir bienes y/o servicio que funcionen para auto emplearse y crear un negocio propio.

Por otra parte, en un estudio realizado por Ortiz (2016) sobre la identificación de las actitudes de los jóvenes españoles hacia el emprendimiento, se observó que según la teoría de capital social colectiva, se podría investigar esta relación desde la perspectiva de las redes sociales, los referentes profesionales y los recursos económica, financiera, administrativa y educativa. En cuanto a las redes sociales los jóvenes españoles consideran que existe, por estas redes, una actitud positiva hacia el emprendimiento en especial cuando se trata de las clases sociales. Sin embargo cuando se considera el referente profesional no parece tener una relación con la actitud emprendedora, esto es que los jóvenes no valoran como tal la figura del empresario o bien no lo ven como un referente de emprendimiento. Finalmente con relación a las redes de apoyo o recursos

disponibles la percepción de los encuestados es que no se cuenta con una actitud hacia el riesgo que requiere emprender un nuevo proyecto empresarial, además comentan que el apoyo que brindan las instituciones educativas tampoco es un referente impulsor para el emprendimiento.

Enfrentarse al riesgo es una situación inevitable de los emprendedores, para Espíritu y Sastre (2017) citado en Mora (2011, pag. 75) “una persona que arriesga se puede definir como aquella que está orientada en aprovechar las oportunidades en contextos inciertos, lo cual está estrechamente relacionado con el concepto de emprendedor”. En su estudio sobre el factor de riesgo en el emprendimiento se observa una cierta aversión al riesgo, los empresarios participantes comentan que les molesta el riesgo elevado y la incertidumbre que esto trae al no tener un control, sin embargo les agrada la emoción que implica tomar riesgos, esto porque valoran las nuevas oportunidades y los retos que esto conlleva. En este sentido el riesgo tiene una atracción y consideran las nuevas ideas, así no sean tan seguras. Finalmente en cuanto a su comportamiento comentan los empresarios que pueden afrontar los fracasos para aprender de ellos y viven de manera cómoda en situaciones de cambio y riesgo paulatino.

El fracaso como una actitud del emprendedor es lo que se cuestiona sin embargo es lo que realmente fortalece a los empresarios. Trias de Bes (2007) comenta en su libro que el 90% de las nuevas ideas fracasarán antes de cuatro años y poco se sabe por qué, por lo que se importante incursionar en temas como la motivación y el talento del emprendedor, de ahí la relevancia de aumentar el espíritu luchador del emprendedor para que sus fracasos no se vean reflejados en sus ilusiones y se recupere pronto para continuar su emprendimiento.

MÉTODO

La presente investigación es de tipo descriptiva, no experimental y cualitativa, tiene como propósito describir los atributos emprendedores de los estudiantes de las áreas económicas administrativas del ITSON, así como la capacidad emprendedora frente al riesgo.

En cuanto a los participantes estos fueron jóvenes de sexo indistinto que estudian en el ITSON, de las carreras de Licenciado en Contaduría Pública (LCP), Licenciado en Economía y Finanzas (LEF), Licenciado en Administración (LA) y Licenciado en Administración de Empresas Turísticas (LAET), cursaron los semestres entre el quinto y octavo, además que hayan llevado las materias que tienen que ver con el emprendimiento lo

cual significa que conocen el termino de emprender.

Según datos del ITSON y de los responsables de los programas educativos analizados el número de estudiantes al año 2018 de LCP son 282, LA son 468, LAET son 201, LEF son 169 en total la población sería de 1,120 estudiantes de la Dirección de Ciencias Económico Administrativas.

Para determinar la muestra se aplicó la fórmula de Fischer y Espejo (2008) siendo esta de 88.53, al respecto en esta investigación se aplicaron un total de 203 encuestas a estudiantes de las distintas carreras.

MATERIALES

El instrumento utilizado para la presente investigación fue una adaptación del cuestionario presentado por Cabana (2013) el cual cuenta con 21 preguntas en total, 6 preguntas para los datos generales de cada estudiante las cuales son: edad, carrera, genero, semestre, plan de estudios, las siguientes 15 preguntas se presentan en escala de Likert que va de 1 a 5 las cuales están relacionadas con los atributos del emprendedor (8 preguntas) y con la capacidad emprendedora frente al riesgo (7 preguntas).

Las pregunta sobre los atributos del emprendedora se refiere a las cualidades que tiene una persona que lo convierten en un emprendedor, y las preguntas relacionadas a la capacidad del emprendedor frente al riesgo muestra la manera en la que un individuo reacciona cuando se encuentra en un conflicto y su forma de resolverlo, para así mantener un control adecuado de la situación en la que se encuentra.

PROCEDIMIENTO

Para llevar a cabo este proyecto se realizaron los siguientes pasos:

RESULTADOS

A continuación se muestra un análisis descriptivo de los hallazgos de esta investigación.

En cuanto a la edad, carrera y género se muestran las siguientes tablas para su descripción.

Tabla 1.

Porcentaje de edades de los alumnos encuestados

Edad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
19	2	1.0	1.0	1.0
20	57	28.1	28.1	29.1
21	68	33.5	33.5	62.6
22	43	21.2	21.2	83.7
23	11	5.4	5.4	89.2
24	7	3.4	3.4	92.6
25	9	4.4	4.4	97.0
27	3	1.5	1.5	98.5
28	1	.5	.5	99.0
29	1	.5	.5	99.5
32	1	.5	.5	100.0
Total	203	100.0	100.0	

El 82% de los encuestados tienen entre 20 y 22 años

- 1.- Se realizó un análisis sobre las características del emprendimiento, en especial los atributos y las actitudes frente al riesgo en investigaciones realizadas.
- 2.- Se identificó las características de la investigación, siendo esta del tipo descriptiva, no experimental y cualitativa.
- 3.- Se determinaron las características de los sujetos a estudiar como son: personas de cualquier sexo y edad, de los semestres del quinto al octavo de las carreras de LCP, LA, LAET y LEF.
- 4.- Con la fórmula de Fischer y Espejo (2008) se determinó la muestra siendo un total de 203 encuestados.
- 5.- Se adaptó un instrumento de Cabana (2013) para elaborar el cuestionario que se aplicó a los encuestados resultantes.
- 6.- Una vez que se realizó la aplicación de los cuestionarios se pasó a capturar al sistema Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) en su versión 17.
- 7.- Se determinó la confiabilidad del instrumento y se calculó el Alpha de Cronbach resultado de 0.928.
- 8.- Se obtuvieron los resultados y se hicieron las interpretaciones de dichos hallazgos.

de edad, siendo esta la edad promedio de estudiantes que se encuentran cursando los semestres del quinto en adelante.

Tabla 2.

Porcentaje de carreras de los alumnos encuestados.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
LA	60	29.6	29.6	29.6
LCP	58	28.6	28.6	58.1
LEF	39	19.2	19.2	77.3
LAET	46	22.7	22.7	100.0
Total	203	100.0	100.0	

La presente tabla muestra que el 29.6% son de LA seguido de esto el 28.6% son de la LCP, así mismo el 22.7% pertenecen a LAET y el 19.2% pertenecen a la LEF.

Tabla 3.
Porcentaje de género de los alumnos encuestados.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Masculino	57	28.1	28.1	28.1
Femenino	145	71.4	71.4	99.5
	31	.5	.5	100.0
Total	203	100.0	100.0	

En la Tabla se muestra que el 28.1% son del género masculino y el 71.4% mujeres y .5% no contesto a esta pregunta dando así el total de 203 encuestas aplicadas.

Tabla 4.
Porcentaje de semestre que cursaban los alumnos encuestados.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Quinto	89	43.8	43.8	43.8
Sexto	10	4.9	4.9	48.8
Séptimo	81	39.9	39.9	88.7
Octavo	19	9.4	9.4	98.0
Noveno	4	2.0	2.0	100.0
Total	203	100.0	100.0	

El 43.8% cursaban el quinto semestre siendo estos 89 estudiantes, el 39.9% es representado por 81 estudiantes que cursaban el séptimo semestre, así mismo el 9.4% cursaban el octavo semestre siendo estos 19, el 4.9% es representado por 10 alumnos que cursaban el sexto semestre y el 2% que resta es representado por 4 de los estudiantes.

Tabla 5.
Porcentaje de los estudiantes que vienen de un hogar que tiene una empresa familiar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	45	22.2	22.2	22.2
No	158	77.8	77.8	100.0
Total	203	100.0	100.0	

La tabla muestra que el 77.8% respondió que no cuenta con una empresa familiar, mientras que el 22.2% respondió que viene de un hogar que cuenta con una empresa de este tipo.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Plan 2009	116	57.1	57.1	57.1
Plan 2016	87	42.9	42.9	100.0
Total	203	100.0	100.0	

La presente Tabla da a conocer que el 57.1% de los estudiantes que participaron respondiendo el cuestionario eran del plan 2009 siendo estos un total de 116, así mismo el 42.9% de ellos eran del plan de estudios 2016 siendo estos 87 alumnos del total.

ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

Tabla 7
Medias de la categoría de Atributo del emprendedor

	N	Media	Mediana	Moda
A su juicio ¿Cómo clasificaría sus habilidades para identificar oportunidades de negocio?	203	3.64	4	4
¿Usted está constantemente observando su entorno para identificar oportunidades de negocios?	203	3.55	3	3
¿Usted ha identificado alguna oportunidad de negocio en el transcurso de su carrera?	203	3.41	3	3
Cuando usted trabaja en un proyecto académico/emprendimiento que considera importante ¿Dedica tiempo extra para tratar de mejorar los resultados?	203	3.75	4	4
¿Cuándo se le presenta un problema o tarea, lo resuelve con soluciones originales?	203	3.86	4	4
Ante un problema, ¿Cree que realiza cosas que los demás no hacen para resolverlo?	203	3.64	4	4
¿Usted es capaz de prever oportunidades o problemas antes que los demás?	203	3.53	3	3
A su juicio, ¿Cómo clasificaría su nivel de habilidades administrativas (planificar, organizar, dirigir y controlar) para crear un emprendimiento?	203	3.93	4	4

En todos los casos se puede observar una tendencia mayor a la media de 3.5 lo que significa que las respuestas de los encuestados pasan de lo indeciso a lo de acuerdo con respecto a los atributos del emprendedor. La moda de 4 aparece en los cuestionamientos relativos a habilidades para identificar oportunidades, dedicación a la mejora de su trabajo, soluciones originales ante

problemas, creativo con relación a los demás y cuenta con habilidades administrativas.

Tabla 8.

Medias de la categoría de capacidad del emprendedor frente al riesgo

	N	Media	Mediana	Moda
¿Usted renunciaría a parte de su tiempo libre o familiar para emplearlo en desarrollar un emprendimiento?	203	3.72	4	4
¿Usted renunciaría a su estabilidad económica, con el fin de levantar y ejecutar un proyecto propio?	203	3.57	4	3
¿Usted invertiría parte de su patrimonio para levantar y ejecutar un proyecto propio?	203	3.71	4	4
¿Trata usted con entusiasmo superar su desempeño pasado en algún trabajo, proyecto académico o actividad?	203	4.08	4	4
¿Disfruta motivando a los que lo rodean, transmitiendo sus ganas de “hacer” cosas importantes?	203	3.92	4	4
¿Está usted pensando constantemente como mejorar un proyecto académico/emprendimiento que está desarrollando?	203	3.57	4	4
¿En su carrera se imparten asignaturas que apunten a fortalecer su espíritu emprendedor?	203	4.10	4	5

En la Tabla se observa que en su mayoría la media supera los 3.5 y la moda es 4, lo que permite describir que los alumnos participantes consideran que casi siempre realizan las actividades relativas a las capacidades para enfrentar el riesgo.

Al respecto Mora (2011) comenta que existe una cierta aversión al riesgo cuando se trata de emprender. En este sentido algunos empresarios, consideran que el riesgo tiene una atracción y consideran las nuevas ideas, así no sean tan seguras.

Sin embargo en el ITSON los estudiantes consideran en mayor medida que el riesgo es una de las actividades que el emprendedor realiza y ellos perciben que lo realizan aun cuando Trias de Bes (2007) comenta en su libro que el 90% de las nuevas ideas fracasarán antes de

cuatro años, de ahí la relevancia de aumentar el espíritu luchador del emprendedor para que sus fracasos no se vean reflejados en sus ilusiones y se recupere pronto para continuar su emprendimiento.

Tabla 9.

Medias marginales de emprendimiento en los alumnos de las carreras de Ciencias Económico Administrativas

Capacidades Em-prendedoras	LCP	LA	LEF	LAET
Atributo del em-prendedor	3.6854	4.1250	3.6250	3.7039
Capacidad del em-prendedor frente al riesgo	3.8596	4.0000	3.8571	3.8120

La presente Tabla muestra los resultados de las medidas marginales del emprendimiento (atributo del emprendedor y capacidades del emprendedor frente al riesgo) en los alumnos de las carreras LCP, LEF, LA y LAET del Instituto Tecnológico de Sonora (ITSON), se observa una media por encima de los 3.5 y en 2 de los casos alcanza el 4.0 lo que muestra que “casi siempre” los estudiantes realizan actividades relacionadas a los atributos emprendedores y capacidad para enfrentar el riesgo.

Hisrich (2006) comenta que el emprendimiento es la actitud que tiene una persona para realizar algo nuevo que conlleva asignación de tiempo y afán necesarios, en esta investigación se encontró que los alumnos consideran que en ocasiones y casi siempre con una media que va de 3.6250 a 4.1250, en la variable de atributo emprendedor se observa que los estudiantes dedican tiempo a mejorar sus resultados, se consideran creativos para dar solución a problemáticas y también piensan que tienen habilidades administrativas para el emprendimiento, lo que hace que la actitud emprendedora se fortalezca.

Después de describir y analizar los diversos resultados obtenidos mediante el instrumento aplicado referente al emprendimiento en los jóvenes estudiantes del ITSON, los hallazgos muestran que los atributos de los emprendedores (habilidades con las que cuentan los estudiantes como es la capacidad de observar su entorno para encontrar oportunidades de negocio) en particular los estudiantes de LA son los que presentan mayor puntaje con una media del 4.0345 en escala de Likert que va del 1 al 5 en el rubro de actitudes emprendedoras, por lo cual se tiene que son los que cuentan con mayor atributos de emprendimiento, esto es que relacionan el emprendimiento con la constante visión del entorno, identificación de oportunidades de negocios, creación de ideas nuevas que resuelven una problemática, entre otros.

En lo referente a las capacidades emprendedoras frente al riesgo se muestran resultados favorables debido a que los jóvenes cuentan con apoyos que la misma institución

les brinda y de igual manera los alumnos de la LA muestran el mayor puntaje siendo este de una media de 4.

CONCLUSIONES

El propósito de esta investigación fue el identificar las capacidades emprendedoras específicamente los atributos emprendedores y la capacidad para enfrentar el riesgo por parte de los jóvenes estudiantes del ITSON mediante un instrumento que les fue aplicado durante el curso 2018 -2019.

De manera general, según las estadísticas descriptivas muestran que los alumnos en su mayoría tenían 21 años. En cuanto al género este fue un 28% masculino y 71% femenino, esto porque en las carreras de negocios, en su mayoría son personas del género femenino. Por otra parte el 43% de los encuestados fueron estudiantes del 5to semestre y un 39.9% del 7mo semestre, lo que se puede concluir que eran estudiantes que llevan cursando más de la mitad de sus materias. Finalmente el 57% fueron alumnos del plan anterior (2009) y 42% del plan de estudios nuevo (2016), sería de interés identificar si existe una diferencia significativa entre las respuestas de los alumnos del plan de estudios anterior y el plan

nuevo.

Se analizaron los atributos del emprendedor los cuales consisten en si los jóvenes estudiantes tienen la capacidad de identificar oportunidades de negocio, si se comprometen en dedicar de su tiempo extra para tratar de mejorar los resultados que obtendrán al poner en marcha una actividad encaminada a emprender algún negocio, al respecto los estudiantes de las carreras LCP, LA, LEF, LAET obtuvieron 3.6854, 4.1250, 3.6250 y 3.7039 respectivamente, además se investigó si los alumnos cuentan con capacidades emprendedoras frente al riesgo lo cual se refiere a su disposición para renunciar a parte de su tiempo libre o el que comparte con su familia para emplear o desarrollar un emprendimiento, o si renunciarían a su estabilidad económica para poner en marcha un proyecto y tratar de hacerlo crecer, de igual manera si tratan con entusiasmo de superarse a sí mismos, siendo las medias para la carrera de LCP 3.8596, LA 4.0000, LEF 3.8571 y LAET 3.8120

BIBLIOGRAFÍA

- Araneda Zanzi, A. (2010). Exitosos emprendedores chilenos y su trayectoria. Método de casos aplicado al emprendimiento. Chile: Universidad Santa María.
- Cabana, R. (2013). Análisis de Las Capacidades Emprendedoras Potenciales y Efectivas en Alumnos de Centros de Educación Superior. Recuperado de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/jotmi/v8n1/art07.pdf>
- Correa y Delgado (2011) Formación en emprendimiento en estudiantes de la carrera de administración de empresas en la universidad pública de Popayán. Escuela de Administración de Negocios, núm. 71, Revistas científicas Redalyc. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20623157004.pdf>
- Duarte Cueva (2007) Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial. Departamento Académico de Ciencias Administrativas Lima, Perú. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281621764007>
- Durán Encalada (2016). Emprendimiento juvenil en México. Informe nacional. Recuperado de https://www.incae.edu/sites/default/files/ reporte_nacional_-_mexico_final_corregido.pdf
- Fischer, Laura y Espejo Jorge (2008). Investigación de mercados, un enfoque práctico. México: OPCOM.
- Fuentillas, Montero (2015). ¿Qué hace que algunos emprendedores sean más innovadores? Portal Universia S.A. Madrid, España. Recuperado de www.redalyc.org/pdf/433/43341001001.pdf
- García (2015) .Emprendimiento Empresarial Juvenil: Una evaluación con jóvenes estudiantes de universidad. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud, vol. 13, núm. 2. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/rlcs/v13n2/v13n2a47.pdf>
- Gallegos, Grandet, y Ramírez (2014) Los Emprendedores de TIC en México. Instituto Mexicano de Competitividad A.C. Recuperado de https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2014/05/20140507_Los_Emprendedores_de_TIC_en_Mexico.pdf
- Hisrich, R. (2006) Entrepreneurship. Recuperado de <https://www.abebooks.com/9780073210568/Entrepreneurship-Robert-Hisrich-Michael-Peters-0073210560/plp>
- Jack, S. L. y Anderson, A. R. (1999): La educación emprendedora dentro de la cultura empresarial Producing reflective practitioners”, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, 5 (3), pp. 110-125. Recuperado de arbor.revistas.csic.es/index.php/arbor/article/viewFile/1413/1422
- Kew, J., Herrington, M., Litovsky, Y. y Gale, H. (2013) Generation Entrepreneur? El estado del emprendimiento juvenil global. Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Youth Business International (YBI).
- Martínez (2013) Factores para la puesta en marcha y el éxito de microempresas asociativas creadas por jóvenes egresados universitarios. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, núm. 112. Madrid, España Recuperado de <file:///C:/Users/Lap059/Downloads/43063-Text>

to%20del%20art%C3%ADculo 63520-2-10-20131111.pdf

Martínez (2013) Emprendedurismo social en México: hacia un modelo de innovación para la inserción social y laboral en el ámbito rural.

Recuperado de

https://www.pa.gob.mx/publica/rev_53-54/analisis/emprendedurismo.pdf

Mora, R. (2011). Estudio de actitudes emprendedoras con profesionales que crearon empresas. Escuela de Administración de Negocios. 71, pp. 70-83.

Ortiz (2016) Actitud emprendedora de los jóvenes españoles en un contexto de crisis. Revistas de Ciencias Sociales. Recuperado de

<https://www.redalyc.org/html/280/28046365011/>

Ramos y Osorio (2012) Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. Red de Revistas Científicas de América Latina. Recuperado de base.socioeco.org/docs/_pdf_174_17425798008.pdf

Trías de Bes, F. (2007) El libro negó del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. 15 Edición. Empresa Activa

Triviño y Castillo (2015) incubadora de empresas: vía para el emprendimiento en las universidades. Revista Universidad y Sociedad. Creator of companies: a way for enterprising in the universities. Recuperado de scielo.sld.cu/pdf/rus/v7n1/rus15115.pdf

El Buzón de Pacioli

Año XIX | Número 107 | Abril-Junio 2019
ISSN 2594-2026
Instituto Tecnológico de Sonora
www.itson.mx/pacioli