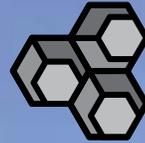


nova

Revista Universitaria de Administración
Vol. 11, Núm. 18 enero-junio 2019



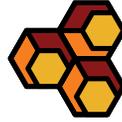
Revista



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ

nova **RU**

Revista Universitaria de Administración
Vol. 11, Núm. 18 enero-junio 2019



RU **a**

ISSN: 2007-4042

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ

novaRua. Revista Universitaria de Administración
del Instituto de Ciencias Sociales y Administración

Juan Ignacio Camargo Nassar
Rector

Daniel Constandse Cortez
Secretario General

Santos Alonso Morales Muñoz
*Director del Instituto de Ciencias
Sociales y Administración*

Jesús Meza Vega
*Director General de
Comunicación Universitaria*

COMITÉ EDITORIAL
Directora

Josefa Melgar Bayardo

*Jefa del Departamento de
Ciencias Administrativas*

Blanca Lidia Márquez
Miramontes

Consejeros

Ricardo Melgoza Ramos

Gabriela Velasco Rodríguez

Juan A. Toscano Moctezuma

Agustín Vilchis Vidal

Blanca L. Márquez Miramontes

Esther G. Carmona Vega

Tomás Jesús Cuevas Contreras

Julián A. Álvarez Hernández

Marie Leiner De La Cabada

novaRua: Revista Universitaria
de Administración/Instituto de
Ciencias Sociales y Administración.
Universidad Autónoma de Ciudad
Juárez. Ciudad Juárez, Chih.:
UACJ, 2013 - .
Vol. 11, núm. 18; 21 cm.

ISSN: 2007-4042
Semestral

1. Administración—Publicaciones
periódicas
2. Administración de empresas
— Publicaciones periódicas
3. Gestión de empresas
—Publicaciones periódicas
4. Administración—Investigación
—Publicaciones periódicas

HD28 R83 2010

La edición, diseño y producción
editorial de este documento estuvo
a cargo de la DIRECCIÓN GENERAL
DE COMUNICACIÓN UNIVERSITARIA,
a través de la SUBDIRECCIÓN DE
EDITORIAL Y PUBLICACIONES.

Diagramación:

Karla María Rascón González

Cuidado de la edición:

Subdirección de Publicaciones

Fotografía de portada:

Tomada de <https://www.forbes.com.mx/>

NOVARUA. Revista Universitaria de Administración

Vol. 11, núm. 18, es una publicación semestral de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez a través del Instituto de Ciencias Sociales y Administración, que se publica con recursos propios. Domicilio: Av. Universidad y H. Colegio Militar (zona El Chamizal) s/n, CP 32300, Ciudad Juárez, Chihuahua, México, Tels. (656) 688 3800 al 09 (conmutador) extensiones: 3859, 3843, 3949 y 3787. Fax (656) 688 3812. PO Box 10307, El Paso, Texas, USA, 79994.

Para correspondencia referente a la revista, escribir a los siguientes correos electrónicos: rua@uacj.mx, jmelgar@uacj.mx

Editora responsable: Josefa Melgar Bayardo.

Reserva de Derechos al Uso Exclusivo: 04-2010-120310264600-102, ISSN: 2007-4042.

Los artículos firmados son responsabilidad de sus autores. Se autoriza la reproducción total o parcial, siempre y cuando se cite la fuente.

Sitio web: revistas.uacj.mx

Los manuscritos propuestos para publicación en esta revista deberán ser inéditos y no haber sido sometidos a consideración a otras revistas simultáneamente. Al enviar los manuscritos y ser aceptados para su publicación, los autores aceptan que todos los derechos se transfieren a *novaRua*, quien se reserva los de reproducción y distribución, ya sean fotográficos, en micropelícula, electrónicos o cualquier otro medio, y no podrán ser utilizados sin permiso por escrito de *novaRua*. Véase además normas para autores.

© UACJ

Hecho en México

ÍNDICE

1 PÁG.
4

PRESENTACIÓN

2 PÁG.
6

**PROPUESTA DE UN ESQUEMA
DE CAPITALIZACIÓN PARA EL
financiamiento para la pyme en
México**

.....
*María Luisa Saavedra García
Guillermo López Flores*

3 PÁG.
36

**SOSTENIBILIDAD Y
EMPENDIMIENTO
venezolano: visión contextualizada
desde sus actores**

.....
*Luis Alberto Villalobos Álvarez
Maira Sánchez
Dennis Zavala*

4 PÁG.
49

**SOCIALIZACIÓN DE LA
JUBILACIÓN
en adultos jóvenes
microempresarios de Ciudad
Juárez**

.....
*Luis Eduardo Romero Castro
Patricia Jiménez Terrazas*

5 PÁG.
63

**AJUSTE Y APOYO EN LA
PREPARACIÓN PARA LA
JUBILACIÓN:
una aproximación
desde la socialización**

.....
*María Elizabeth Fernández Solís
Carmen Patricia Jiménez Terrazas*

PRESENTACIÓN

Al considerar a la investigación como un eje fundamental de la generación de conocimiento en el ser humano, se le otorga su esencial importancia en términos generales, conceptualizándola como ese proceso en donde encuentran convergencia e interrelación el sujeto cognoscente (aquel que conoce algún objeto de conocimiento) y un objeto de conocimiento (aquello que el sujeto cognoscente conoce). De ese proceso irrumpe como resultado irrefutable lo que se le conoce como conocimiento.

Así, ese nuevo resultado, el conocimiento, constituyente de la investigación en las ciencias administrativas posee una esencia netamente humanista, ferviente de entender la realidad organizacional desde una óptica del estado ideal de las cosas, que ayude a explicar la evolución y asimilación del orden empresarial y de los negocios; por lo que *NovaRua Revista Universitaria de Administración* identifica en los estudios administrativos todos aquellos fenómenos producidos por ese proceso de convergencia e interacción constante entre los actores diversos que intervienen, y en donde los documentos publicados y sus aportaciones emanan de la vida empresarial cotidiana y su propio sentido común.

Es de tal modo que, en el artículo “Propuesta de un esquema de capitalización para el financiamiento para la pyme en México”, los autores María Luisa Saavedra García y Guillermo López Flores proponen un esquema de capitalización para que la pequeña y mediana empresa (pyme) mexicana pueda acceder a financiamientos adecuados a su naturaleza, comparando diversas alternativas existentes en el sistema bancario. Para tal fin abordaron el tema de la problemática financiera de la pyme, planteando una metodología del método de caso, explicando detalladamente el esquema de capitalización y demostrando, a través de una aplicación práctica y empírica, las bondades del modelo que por un lado le permite a la pyme capitalizarse y por el otro, tener acceso a financiamientos menos costosos ofrecidos por la banca comercial.

Asimismo, Luis Alberto Villalobos Álvarez en “Sostenibilidad y emprendimiento venezolano: visión contextualizada desde sus actores” muestra las experiencias de vida de los emprendedores en el marco de sus actos emprendedores y la sostenibilidad empresarial, dentro del contexto de una empresa procesadora de chocolate y sus derivados en el Estado Carabobo en Venezuela, desarrollando una metodología de corte cualitativo y de carácter descriptivo, a través de entrevista a profundidad, estructurándola en unidades temáticas que resaltan las categorías de emprendimiento a partir de la explotación de oportunidades y afianzamiento



to de redes, la sostenibilidad económica, social y ambiental. Muestra en sus hallazgos un emprendimiento exitoso que contribuye al sistema productivo local, generando bienestar a su entorno y equilibradamente sostenible.

Por su parte, en el artículo “Socialización de la jubilación en adultos jóvenes microempresarios de Ciudad Juárez”, los autores Luis Eduardo Romero Castro y Carmen Patricia Jiménez Terrazas se propusieron conocer la socialización de la jubilación en adultos jóvenes con negocio propio, acerca de sus actitudes hacia el envejecimiento y el retiro, y a su vez, descubrir qué hay después de ese retiro si desean seguir trabajando. Para este cometido desarrollaron una investigación cualitativa mediante muestreo de casos-tipo y participantes voluntarios, mediante entrevistas a profundidad. Los hallazgos mostraron que la mayoría de esos adultos jóvenes microempresarios no dimensionan aún el retiro, a pesar de que expresaron poseer ideas concretas sobre temas relacionados a la jubilación, pero desde una perspectiva ajena a sí mismos.

Para cerrar el número, María Elizabeth Fernández Solís y Carmen Patricia Jiménez Terrazas en su artículo “Ajuste y apoyo en la preparación para la jubilación: una aproximación desde la socialización”, pretendieron conocer la preparación a la jubilación, el apoyo social esperado y los factores del ajuste de dicha jubilación en trabajadores con muchos años de experiencia laboral y próximos al retiro, mediante una investigación de naturaleza cualitativa, de diseño narrativo de tópicos, utilizando una estrategia de investigación de estudios de casos múltiples mediante muestreo de juicio de empleados próximos al retiro laboral de diversas empresas, a través de entrevistas a profundidad, en donde sus resultados revelaron que sí se considera útil una preparación para la jubilación, asimismo, que el apoyo social esperado proviene de la familia y que se considera al estrés como un factor de desajuste para decidir el jubilarse.

A través de estos cuatro artículos se puede entender la labor de *NovaRua* como una fuente de difusión de resultados, producto de estudios administrativos, la cual conlleva la admisión del imaginario sociológico y organizacional como aquella competencia de actuar o servir como moderador entre el individuo, las organizaciones y la academia.

Carlos Jesús González Macías
Docente de Tiempo Completo
Licenciatura de Administración de Empresas
Instituto de Ciencias Sociales y Administración
Universidad Autónoma de Ciudad Juárez



PROPUESTA DE UN ESQUEMA DE CAPITALIZACIÓN PARA EL FINANCIAMIENTO PARA LA PYME EN MÉXICO

María Luisa Saavedra García
Guillermo López Flores
Universidad Nacional
Autónoma de México

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es realizar una propuesta de un esquema de capitalización para el financiamiento para la pyme mexicana, y compararla con alternativas que existen en el sistema bancario. Para tal fin, se desarrolla en primer lugar el tema de la problemática financiera de la pyme, para plantear la metodología de este trabajo que se desarrolló bajo un enfoque descriptivo, aplicando el método de caso; posteriormente se explica de

manera detallada el esquema de capitalización que le servirá a la pyme para allegarse de recursos, y por último, se muestra a través de una aplicación práctica y empírica las bondades del modelo, mismas que demuestran cómo por un lado le permite a la pyme capitalizarse y por el otro, contar con acceso a una fuente de financiamiento menos costosa que la que se ofrece en el mercado a través de la banca comercial. El resultado principal es que el esquema propuesto resulta ser la alter-

RECIBIDO: 20 DE MARZO DE 2019.
ACEPTADO: 19 DE AGOSTO DE 2019.



nativa menos costosa y más accesible para la pyme.

Palabras clave: Capitalización, pyme, financiamiento, inversión.

JEL: G11, G12, G32

**PROPOSAL OF A
CAPITALIZATION SCHEME
FOR FINANCING FOR SMEs
IN MEXICO**

ABSTRACT

The objective of this research is to make a proposal for a capitalization scheme for financing the Mexican SME and compare it with alternatives that exist in the banking system. To this end, the subject of the financial problems of the SME is first developed, to later propose the methodology of this work that was developed under a descriptive approach applying the case method. Afterwards, the capitalization scheme that will help the SME to obtain resources is explained in a detailed manner. Finally, the benefits of the model are shown through a practical and empirical application, which shows how, on the one hand, it allows the SME capitalize and, on the other, have access to a source of financing less

expensive than that offered in the market through commercial banking. The main result is that the proposed scheme turns out to be the least expensive and most accessible alternative for the SME.

Keywords: Capitalization, SMEs, Financing, Investment.

INTRODUCCIÓN

Las pymes (pequeñas y medianas empresas), se encuentran en una búsqueda constante de recursos financieros ya sea para su sobrevivencia o crecimiento, sin embargo, al tratar de acceder a estos se encuentra con una serie de obstáculos que se derivan de la escasez de recursos y de la falta de productos financieros diseñados de acuerdo con sus necesidades, aunado a esto se encuentran los trámites excesivos, falta de garantías, burocracia de las instituciones. También, se presenta la falta de conocimientos financieros para obtener y aplicar estos recursos de manera adecuada (Osuna, *et al.* 2014). Otro factor importante es el poco acceso que tienen los empresarios a los recursos provenientes de los apoyos otorgados por el

gobierno federal, lo cual según la información recolectada por Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015) se debería principalmente al desconocimiento de la existencia de los programas de apoyo, la falta de interés, la creencia de que no se les va otorgar. Lo anterior, resulta preocupante si se considera que en México el 99.8 % de las empresas se encuentran clasificadas como micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), siendo el 95 % de estas las que se encuentran en el rango de microempresas, las que además generan el 70 % del empleo y aportan 50 % al Producto Interno Bruto (Inegi, 2014).

A pesar de la importancia que tienen estas empresas en el escenario económico, el tema del financiamiento es una tarea pendiente, dado que el costo del crédito es elevado en México y la situación económica la mayoría de las veces no ha sido la ideal, lo cual es consecuencia de altas tasas de interés que de alguna forma protegen a la banca comercial y de desarrollo, pero que dejan en clara desventaja al empresa-



rio y que merman su utilidad en el mediano y largo plazo. De acuerdo con lo expuesto, se formula la pregunta de investigación: ¿De qué manera pueden las pymes capitalizarse y tener acceso a recursos externos de financiamiento para cubrir sus necesidades de mediano y largo plazo? ¿Es conveniente esta alternativa de financiamiento?

Esta investigación tiene como objetivo proponer un financiamiento alternativo para la pyme mexicana, basado en un esquema de capitalización, con el fin de que la misma pueda allegarse de recursos externos de financiamiento. Así también, se realizará una comparación con otras fuentes de financiamiento, con el fin de evaluar la mejor alternativa.

Este trabajo se divide en cuatro partes: marco teórico, que desarrolla brevemente el tema de la problemática financiera de la pyme; método, en donde se presenta la conceptualización del esquema de capitalización, explicando los fundamentos del financiamiento propuesto; por

último, la aplicación práctica en una empresa real.

MARCO TEÓRICO

PROBLEMÁTICA FINANCIERA DE LA PYME

La literatura acerca de los aspectos financieros de las pymes es escasa. Barquero (2003) ha señalado que los dos principales problemas que enfrentan son su estructura financiera y la escasez de capital de trabajo, así como

la carencia de recursos humanos altamente capacitados. En México, se cuenta con estudios realizados por la CIPI (2003),² cuyos resultados respecto de los aspectos financieros se muestran en la tabla 1.

Entre los principales aspectos a destacar de este estudio del CIPI se tiene que:

- 1) El 42.6 % de las pymes operan con un solo banco y el 35.4 % con dos, lo cual refleja la alta dependencia que tienen estas de las entidades financieras, al no buscar otras alternativas.

Tabla 1. Aspectos financieros de las pequeñas empresas

| Concepto | Respuestas principales |
|---|--|
| Número de bancos con el que opera | El 42.6 %, con un banco; 35.4 % con dos bancos |
| Solicitudes de crédito realizadas | 12.93 % |
| Solicitudes de crédito aprobadas | 10.46 % |
| Principales razones por las que no le otorgaron el crédito | Desinterés del banco hacia el sector, falta de garantías, falta de información, altas tasas de interés |
| Motivos por los cuales las empresas no utilizan el crédito bancario | Altas tasas de interés, incertidumbre económica, negativa de la banca |
| Principales fuentes de financiamiento | Proveedores, 57.6 %; bancos comerciales, 20.4 % |
| Financiamiento externo | Banca comercial, 79 %; banca de desarrollo, 3.6 %. |
| Garantías ofrecidas para crédito bancario | Hipotecaria, 57.9 %; prendaria, 17.6 % |
| Destino del financiamiento | Activos fijos, materia prima |

Fuente: Elaboración Propia con base en CIPI (2003).

² Comisión Intersecretarial de Política Industrial, de la Secretaría de Economía, México.



- 2) Las principales razones por las que los bancos no les han otorgado financiamiento han sido por el desinterés del banco hacia el sector y la falta de garantías.
- 3) De las empresas que han accedido a crédito externo, la principal fuente de financiamiento ha sido la banca comercial con 79 %, mientras que la banca de desarrollo solo alcanzó el 3.6 %.
- 4) Las principales garantías que han ofrecido para acceder al financiamiento han sido de tipo hipotecario y prendario, mientras que el destino principal del financiamiento ha sido activos fijos y capital de trabajo.

Así también, otros estudios han señalado que un aspecto importante para la supervivencia de las pymes es el financiamiento (Salloum y Vigier, 1997); sin embargo, también reconocen que existen serias dificultades para que estas se alleguen de recursos (Guzmán, 1995; Naciones Unidas, 2002; Barquero, 2003; Castellanos, 2006; Lecuona, 2008); las más importantes se resumen en la tabla 2.

Por otro lado, están los principales problemas a los que puede enfrentarse la entidad de crédito cuando un empresario pyme solicita un crédito, de acuerdo con Listerri (2007), son:

- Percepción de riesgo, puesto que las entidades aplican criterios de selec-

ción adversa no solo por criterios de sector o actividad, sino también por el factor de dimensión de la empresa.

- Información asimétrica, ya que el empresario y la entidad financiera no disponen del mismo nivel de información y eso lleva de nuevo a criterios de selección adversa por parte

de la entidad financiera y de riesgo moral por parte del empresario.

- Los costos de evaluación y seguimiento son más caros cuando se trata de créditos de pequeño monto, lo cual discrimina el acceso de las pymes.
- La falta de recursos propios del pequeño empresario hace percibir una

Tabla 2. Razones por las que las pyme no tienen acceso a financiamientos

| Concepto | Descripción |
|---------------------------------|---|
| Son empresas de alto riesgo | Al ser empresas de escasos activos y escasa capitalización, su vulnerabilidad ante las fluctuaciones del mercado y su alto índice de mortalidad. Los parámetros para la calificación del riesgo se sujetan a los acuerdos de Basilea. |
| Carecen de información adecuada | Libros de cuentas, estados financieros e informes económicos incompletos o inexistentes, por lo que los acreedores e inversionistas no pueden evaluar la solvencia de las eventuales propuestas de las pymes. |
| Altos costos de transacción | Al tener que prestar pequeñas cantidades de dinero, ocasionando una baja rentabilidad en los préstamos a este sector, resultando un negocio poco atractivo para la banca. |
| Altos costos de financiamiento | Al ser empresas de alto riesgo, la prima que forma parte de la tasa de interés se eleva, teniendo como consecuencia un alto costo del dinero que pone en peligro la estabilidad de las pymes. |
| Factibilidad y crecimiento | Inversamente relacionados con el tamaño, representan alto riesgo para los mercados financieros que no están dispuestos a asumir. |
| Montos limitados | Las instituciones financieras limitan los montos de préstamos a las pymes; esto no les permite cubrir sus necesidades. |
| Tendencia al corto plazo | Que absorbe recursos y garantías para mayores proyectos de inversión. |
| Escasa capacidad de negociación | De las condiciones de la operación por razones de su "dimensión", así como la falta de garantías. |

Fuente: Elaboración propia con base en Guzmán (1995); Salloum y Vigier (1997); Naciones Unidas (2002); Barquero (2003); Castellanos (2006); Lecuona (2008).



escasa capacidad de reembolso disponible.

- Las garantías tomadas no se pueden hacer efectivas en determinados entornos aquejados de inseguridad jurídica.

Todos estos problemas hacen que al banco le resulte costoso y riesgoso prestarle al empresario pyme, aumentando más las barreras de acceso.

Limitaciones de las pyme para acceder a fuentes externas de financiamiento

En la teoría financiera han sido objeto de estudio frecuente dos aspectos fundamentales: las decisiones de financiamiento y las decisiones de inversión, convergiendo todos en que la finalidad de estas decisiones es la maximización de la riqueza para el accionista, minimizando el costo de capital, encontrando el punto óptimo entre ambos.

Así pues, la literatura financiera ha evolucionado desde el enfoque tradicional del modelo de irrelevancia propuesto por Modigliani y Miller (1958), hasta la teoría de agencia de Jensen y Meckling (1976), la

teoría de orden de preferencia (Baskin, 1989) y el enfoque de señales (Chew, 2001). Sin embargo, estudios antecedentes han demostrado que estas teorías no han funcionado, en el caso de las pequeñas empresas se podría pensar que la escasez de información de calidad, la inexistente calificación crediticia, la ausencia de separación entre propiedad y control, así como la asimetría en la información, harían que las teorías de estructura de capital que se pudieran aplicar a las mismas, serían las teorías de orden de preferencia y el enfoque de señales;³ sin embargo, esto no es posible dado que las empresas no cotizan en bolsa (Otero, *et al.*, 2007). De este modo, resultan escasas las teorías financieras aplicables a este sector empresarial.

Por otro lado, los empresarios, para financiar sus operaciones, cuentan con amplia variedad de fuentes de financiamiento (banca de desarrollo, banca comercial, microcréditos, fondos de fomento de entidades gubernamenta-

les, etcétera),⁴ sin embargo, las pymes enfrentan problemas financieros que tienen que ver con su escasa capitalización y con la dificultad de acceder directamente a los mercados de capitales. Las limitaciones para acceder a estos recursos externos de financiamiento, son (Cazorla, 2008):

- a) El racionamiento de la pyme en el mercado de crédito. Este tiene su origen en los conflictos que surgen entre ambas partes, como consecuencia de: a) información exclusiva reservada por los propietarios, b) responsabilidad limitada ante los acreedores, y c) la información asimétrica entre ambos agentes, de los resultados derivados de proyectos de inversión.
- b) El racionamiento de la pyme en el mercado de capital de acciones. La teoría de orden de preferencia sugiere la existencia de cierta preferencia del empresario en la elección de fuentes de financiamiento. Las em-

3 Estas teorías indican que las empresas tienen la posibilidad de elegir una estructura de deuda conservadora y que el nivel de deuda que tiene le permite enviar señales al mercado de poseer una buena salud financiera.

4 La importancia de este aspecto ha sido señalada por Guzmán (1995) y por Toribio y Sotomayor (1997), resaltando que la disponibilidad de recursos financieros constituye un factor fundamental para el nacimiento, crecimiento y desarrollo de empresas productivas.



presas en general prefieren utilizar recursos propios y solo cuando estos resultan insuficientes, entonces se ven obligadas al uso de fuentes de financiamiento externo;⁵ recurriendo en este caso a la emisión de acciones como último recurso. Sin embargo, la menor profundidad, amplitud y eficiencia de los mercados de títulos pyme,⁶ junto con los rasgos específicos que las caracterizan, incrementan la subvaluación y el poco interés de los inversionistas de invertir sus recursos en este sector (dada la información negativa que la empresa le transmite al mercado por consecuencia del diferencial de información que existe entre los inversionistas y la empresa). Por otro lado, el pequeño empresario no está interesado en el uso de la emisión de acciones, como consecuencia de la pérdida de

control que supone la entrada de nuevos socios.⁷

FACTORES EXPLICATIVOS DE LA PROBLEMÁTICA FINANCIERA DE LA PYME

La problemática financiera de la pyme, según Cazorla (2008), tiene su origen en un amplio conjunto de factores de oferta y demanda relacionados respectivamente, con aquellas variables internas relativas a las características de la empresa y del proyecto a financiar y aquellas variables externas del entorno relacionadas con las características del marco legal y del sistema financiero, así como del sector en el que la empresa se desarrolla. Se describen estos factores a continuación:

Factores ambientales relativos al sector. Las empresas que pertenecen a un mismo sector tienden a mostrar estructuras de capital similares, en consecuencia estas y el acceso a fuentes de financiamiento

de las empresas variará de un sector a otro.⁸ Por otra parte, los proyectos desarrollados en el contexto de sectores de actividad de bienes duraderos, de alta tecnología y activos especializados, suelen tener mayores dificultades de acceso al mercado de crédito, presentando menores niveles de deuda, mientras que las empresas que pertenecen a sectores de actividad de bienes no duraderos y escasamente especializados, suelen presentar mayores niveles de endeudamiento a largo plazo. Por último, se debe considerar el nivel del riesgo económico del sector que tendría en cuenta el efecto de las condiciones de demanda, competencia, costos y otras condiciones de mercado. Esto tiene que ver con el ambiente macroeconómico. Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez (2008) han mencionado que los bancos revelan que esta es una de las principales razones que impiden el crecimiento

5 Siendo esto coincidente con los hallazgos de Hemmen (2002), en los que señala que cuanto más grande es la empresa, mayor es su tendencia a financiarse con crédito bancario.

6 Es necesario anotar que, en el mercado de valores mexicano, solo tienen acceso a financiamiento vía emisión de acciones, las empresas medianas y grandes.

7 A este respecto Orlandi (2008), ha señalado que existe la posibilidad de que las pyme se financien en el mercado de capitales vía: obligaciones negociables, titularización de fideicomisos, entre otros.

8 Para ver aspectos referentes a la estructura de capital de las pymes, ver Toribio y Sotomayor (1997), Otero, *et al.* (2007) y Aybar, *et al.* (2006).



to de una pyme, en los países en vías de desarrollo.

Factores ambientales relativos al desarrollo y funcionamiento del sistema financiero. No todas las empresas ni todos los proyectos participan en el mercado financiero en igualdad de condiciones. Estas fallas del mercado surgen como consecuencia de factores de demanda, esto es, los rasgos particulares del proyecto o de la empresa que los desarrolla; y factores de oferta en los que intervienen factores relacionados al desarrollo, funcionamiento y características del sistema financiero.⁹

Factores internos relativos a las características de la empresa y del proyecto a financiar. Al analizar la problemática financiera de las pymes, uno de los primeros problemas que se encuentran está en su definición; muchos organismos internacionales y países la definen tomando en cuenta diversos parámetros para tal fin, sin llegar a una definición homogénea (Saavedra y Hernández, 2008). La dimensión en el ámbito de las finanzas

permite medir la capacidad de autofinanciamiento y el poder del mercado. Así, una mayor dimensión es signo de mayor capacidad de autofinanciamiento y nivel de garantías, favoreciendo la permanencia de la empresa en el mercado. También, existen otras variables que agudizan esta problemática como son: a) la inexistencia de un mecanismo de valoración objetivo establecido por el mercado, b) la responsabilidad ilimitada que en la práctica tiene el propietario, c) factores derivados de la estructura de propiedad y formas de gobierno, reputación y estrategias.

Factores internos relacionados con el proyecto a financiar. Aquí intervienen un amplio conjunto de variables relacionadas con: a) las actitudes, experiencia y nivel de preparación del equipo emprendedor, b) la fase de desarrollo del proyecto, c) las estrategias desarrolladas en cada una de las áreas funcionales y d) la viabilidad económica financiera del proyecto.

Por todos estos factores explicativos de la problemática de las pymes, según Toribio y Sotomayor (1997), estas se ven obligadas a tener como principal fuente de financiamiento externo el crédito bancario de corto plazo (frecuentemente se trata de un crédito personal con alto costo), el cual resulta costoso y no siempre es el más adecuado para financiar proyectos de inversión productiva cuya rentabilidad no se puede determinar de inmediato.

LA RELACIÓN PYMES-BANCOS

Salloum y Vigier (1997) han señalado que el principal proveedor de liquidez financiera de la pyme es la banca, pero las limitaciones se encuentran en un problema de agencia en donde el banco (como principal) utiliza a la empresa (agente) para generar recursos, de este modo se presentan las siguientes situaciones:

⁹ Las entidades financieras se encuentran con problemas tales como: información financiera limitada, fallos en mecanismos internos de decisión, falta de conocimiento del sector a ese nivel de negocio dado que se especializan por lo general en empresas grandes, pero no en pyme.



INFORMACIÓN IMPERFECTA: CASO PYME

Esta información imperfecta entre las partes se agudiza en la pyme, pues esta presenta problemas con: a) la calidad del proyecto en términos de la rentabilidad del mismo, b) las características del agente o prestatario en términos de la confiabilidad del repago.

Respecto a la calidad del proyecto presentado, las pymes enfrentan dos problemas específicos, por un lado, los bancos no cuentan en sus estructuras con departamentos especializados en análisis de pymes; esto implica que las entidades financieras no poseen un conocimiento amplio de la totalidad de los mercados (solo el de las empresas grandes), y por el otro, estas empresas presentan habitualmente un bajo profesionalismo en el equipo gerencial, lo que implica que posean dificultades para proveer información de calidad a los bancos (generalmente usan un contador externo y desconocen su propia información financiera).

Por otro lado, el prestatario posee más información acerca de su proyecto que el prestamista, e intentará obtener la máxima rentabilidad, pagando el menor costo financiero posible, por lo tanto, no tendrá incentivos para señalar su proyecto más allá de lo necesario para conseguir los fondos, tratando de comprometer su capital propio lo menos posible porque esto le podría hacer perder oportunidades de negocios.

PROCESO DE ASIGNACIÓN DE CRÉDITOS CON ASIMETRÍAS INFORMACIONALES

Cuando los prestatarios potenciales piden un préstamo a un banco y el banco elige y diseña un contrato que maximice su retorno esperado, el retorno esperado del banco depende de la probabilidad de repago del préstamo y de la tasa de interés, por lo tanto; le interesa identificar los prestatarios con mayor probabilidad de repago.

Es difícil y costoso identificar a los “buenos prestatarios” y para eso, el banco, ante una situación de información

asimétrica, debe usar los términos del contrato para modificar las conductas de los clientes. Por otra parte, la tasa de interés que el banco carga a los contratos, le afecta de dos maneras: 1) dejando de lado a potenciales “buenos clientes” (el efecto selección adversa) o 2) afectando las acciones de los prestatarios (estableciendo el proceso de monitoreo e instando a reducir los efectos del riesgo moral).

EFEECTO DE SELECCIÓN ADVERSA SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS GERENTES DE BANCO

Los gerentes de banco pueden cometer dos tipos de errores, de tipo I: el banco le niega el crédito a una empresa que luego se convierte en un éxito comercial; de tipo II: el banco aprueba el crédito de una empresa que luego fracasa. Los bancos están más preocupados en no cometer los errores de tipo II, puesto que los errores de tipo I difícilmente serán descubiertos al no hacerse evidentes, esto explica por qué los gerentes pueden desechar propuestas de pequeñas empresas las cuales tienen, aparentemente,



alto potencial de crecimiento y beneficios.

EL EFECTO DEL RIESGO MORAL SOBRE LA ASIGNACIÓN DEL CRÉDITO

El banco, para reducir el riesgo moral, se ve obligado a efectuar el monitoreo de la actividad económica del prestatario. La dificultad de monitoreo en un mercado atomizado de prestatarios provoca que las entidades financieras no otorguen préstamos a aquellos proyectos que no puedan monitorear. La idea que, por defecto las pymes poseen retornos inestables, genera en los bancos la noción de que este tipo de empresas toman normalmente elevado riesgo, mayor que el del mercado. Por lo tanto, los bancos al no poder verificar la cantidad de riesgo que asumen estas empresas, las racionan. Si el costo de monitoreo tiene relación inversa con el tamaño del proyecto, entonces el desplazamiento será aún mayor, los bancos preferirán grandes proyectos o grandes empresas.

ANÁLISIS DE LAS GARANTÍAS COMO CONDICIONANTES DEL CONTRATO DE PRÉSTAMO

Al ser la pyme percibida como altamente riesgosa, las garantías y los colaterales se convierten en una limitante importante para su acceso al crédito. Para el banco, esto también tiene implicaciones importantes, así los proyectos con alta probabilidad de *default*, pero con una garantía suficiente que elimine el riesgo de repago del préstamo, será comúnmente aceptado, acentuando el error Tipo II. En cambio, si el proyecto tiene altas probabilidades de suceso, pero no presenta las señales adecuadas, será rechazado, profundizando los errores del Tipo I.

MÉTODO

Con el fin de proponer una alternativa para la capitalización de las pymes que requieren de inversión para la compra de maquinaria, equipo, inmuebles o cualquier tipo de inversión que necesiten realizar en el corto, mediano o largo plazo, a través de un esquema de de-

pósitos iguales que garantizan la adjudicación del crédito, dependiendo del plazo en el que se haya adquirido el financiamiento. Con las características de ser un crédito menos costoso que el que otorga la banca comercial, por un lado, y por el otro, que las pymes puedan tener fácil acceso al mismo. Se describe a continuación el modelo propuesto, el cual será validado por medio del método de caso simple.

ESQUEMA DE CAPITALIZACIÓN PARA LA PYME

En este apartado se describe la manera en la que las pymes pueden acceder a un esquema de capitalización que les permitiría la posibilidad de obtener un financiamiento accesible y acorde a sus necesidades.

CONCEPTUALIZACIÓN DEL ESQUEMA DE CAPITALIZACIÓN

Los financiamientos bancarios, que se otorgan con base en los estados de resultados y de la solvencia de la pyme, son productos caros, de contratación engorrosa y discriminativos, puesto que



las tasas de interés inherentes a estos créditos son altas y en la mayoría de las ocasiones, merman en las utilidades de las empresas o en el peor de los casos, la capacidad de pago, además de que la aprobación del crédito está condicionada a una alta solvencia por parte de la empresa y garantías de pago.

Es por esto que se propone una alternativa para la capitalización de las pymes que requieren de inversión para la compra de maquinaria, equipo, inmuebles o cualquier tipo de inversión que necesiten hacer en el mediano o largo plazo, a través de un esquema que funcione con aportación de rentas, que servirán de garantía para el autofinanciamiento.

La propuesta para la obtención del crédito para las pymes consiste en que la empresa aporte una prima o renta mensual de acuerdo con su capacidad de pago (se manejaría un tabulador donde se especifique concretamente de acuerdo con la aportación, el monto crediticio a recibir), y después de la acumulación de un determinado número de rentas, se le otorgue el crédito que requiera para realizar los proyectos, siempre a una tasa

de interés menor respecto a la banca comercial.

Los beneficios para las pymes son los siguientes:

- Dado que funciona como un autofinanciamiento, utilizado para las actividades de las pymes, se puede buscar la deducibilidad fiscal, de acuerdo con el artículo 27, fracción I de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- La cantidad aportada en la prima o renta es directamente proporcional al crédito solicitado.
- La tasa de interés siempre será mucho más atractiva que la del banco, además de ser fija.
- Se dará asesoría especializada a las pymes para que hagan el mejor uso de su crédito.
- Al recibir el crédito, se continuará con los pagos de las rentas o primas hasta liquidarlo.
- Al cubrir el monto del crédito, y tener un historial de pago constante y al corriente, automáticamente podrán acceder a otro crédito sin necesidad de volver a hacer el procedimiento desde un inicio.

Lo atractivo para la empresa y la forma en la que los empresarios pueden ver este producto, es que pudieran considerar la prima o aporte mensual como un seguro o como el pago a un trabajador, que en el corto plazo les traerá el beneficio del crédito que requieren para su empresa. Para poder otorgar préstamos a una tasa menor a la del mercado,

se deben de agrupar un mínimo de pymes para generar un fondo sobre los cuales se puedan otorgar los préstamos. Este fondo deberá invertirse a un instrumento de renta fija y variable que deberá generar rendimientos que permitan dos cosas: ofrecer la tasa de crédito más baja del mercado, y obtener rendimientos para la empresa administradora de los fondos encargada de recibir las rentas y otorgar los créditos.

Este producto servirá para financiar inversiones en el corto, mediano y largo plazo, reestructurar deudas contraídas con la banca comercial, puesto que, al ofrecer una tasa más baja, se pagarán menos intereses, generando un ahorro para las pymes e incentivando la inversión hacia la misma. Además, será viable su implementación y éxito como modelo de negocios siempre y cuando se observe lo siguiente que se busque el instrumento de renta fija y variable que permita entregar rendimientos moderados a los otorgantes del crédito, y que esta sea su ganancia, cobrando un interés al empresario por debajo del que cobran las instituciones bancarias.



FIGURA JURÍDICA QUE ASUMIRÍA LA ENTIDAD QUE OPERARÍA EL ESQUEMA DE CAPITALIZACIÓN PARA LA PYME

La administradora de fondos tendría la figura jurídica de Uniones de Crédito bajo una Sociedad Anónima de Capital Variable, ya que tiene el propósito de ofrecer financiamiento y condiciones favorables para ahorrar y recibir préstamos y servicios financieros, siempre bajo la autorización y supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Cada uno de los clientes que desean acceder al financiamiento se convierte en socio de manera automática, ya que participan directamente en el funcionamiento de la administradora de fondos bajo el concepto de Asociacionismo Empresarial; un concepto muy utilizado en América Latina.

A continuación, se presenta en la tabla 3 un resumen que permite comprender la diferencia entre la figura que se propone Uniones de Crédito bajo asociacionismo y las entidades de Ahorro y Crédito Popular:

Para fines ilustrativos, se tomó como referencia a Libertad Servicios Financieros S. A. de C. V. S. F. P. para describir las características de esta caja de ahorro y compararlas contra las uniones de crédito y el modelo de financiamiento.

PROCEDIMIENTOS GENERALES DENTRO DEL MODELO DE NEGOCIOS

Es necesario contar con criterios previamente establecidos para poder comenzar con la recepción

de recursos por parte de las pymes, así como su canalización, administración y posterior entrega vía créditos. Lo anterior dado que no se pueden recibir rentas de alguna empresa sin conocer su historial crediticio y contar con algún colateral que lo avale durante la duración del financiamiento. El principal objetivo de este procedimiento es lograr una administración eficiente de la cartera, además de ofrecer una óptima calidad en el servicio, generando una car-

Tabla 3. Cuadro comparativo: Uniones de crédito y entidades de ahorro y crédito popular

| Uniones de crédito bajo asociacionismo (Esquema propuesto) | Entidades de Ahorro y Crédito Popular |
|--|---|
| Figura jurídica: Sociedad Anónima de Capital Variable. | Figura jurídica: Sociedad Anónima de Capital Variable Sociedad Financiera Popular. |
| Aportaciones: Socios (bajo el modelo de financiamiento, cada socio es una pyme que requiere del financiamiento). | Aportaciones: Socios o clientes. |
| Tasas de interés: Bajo el esquema tradicional de Uniones de Crédito, las tasas de interés van desde el 10 % hasta el 45 %. Bajo el modelo de financiamiento con un monto de \$ 400 000 se paga una tasa de interés del 7 % solamente, de acuerdo con el plazo, las condiciones del mercado y las características de la empresa solicitante del financiamiento. | Tasas de interés: Dependiendo del monto y el plazo; por un monto de \$ 400 000 se paga una tasa de interés del 27.60 % de acuerdo con simulador de Libertad y su Producto Crediclásico. |
| Plazo: Desde 12 hasta 60 meses. | Plazo: Desde 24 hasta 166 quincenas |

Fuente: Elaboración propia con base en DOF (2001), DOF (2013) y DOF (2014).



tera sana y rentable. A continuación, se enlista el procedimiento que se deberá de seguir para comenzar la investigación de las pymes: prima o renta o montos crediticios, inversión en renta variable, inversión en renta fija y en metales. El proceso de la solicitud del crédito, la investigación, llenado de solicitud, y aprobación del crédito se hará de acuerdo con el *Manual de crédito bajo el modelo genérico para el intermediario financiero rural*, elaborado por Financiera Rural en 2012.¹⁰

PRIMA O RENTA Y MONTOS CREDITICIOS

La prima o renta del financiamiento de las pymes servirá en un inicio para generar un fondo que permita invertir los recursos en instrumentos de renta fija y variable, con lo cual se obtendrán rendimientos para costear las operaciones de la

financiera y al mismo tiempo, ofrecer tasas activas superiores a la tasa libre de riesgo, pero inferiores a las ofertadas en la banca comercial y de desarrollo. El cálculo de las rentas o primas se obtiene mediante la siguiente fórmula (Díaz, 2008):

$$R = \frac{Ci}{1 - (1+i)^{-n}} [1]$$

En donde:

R = Renta o Prima i = Tasa de interés del periodo

C = Valor del Financiamiento n = Número de periodos del financiamiento¹¹

INVERSIÓN EN RENTA VARIABLE: TEORÍA DE PORTAFOLIOS EFICIENTES

Para la conformación del portafolio de renta variable, se tomará como base la teoría de portafolios eficientes de Markowitz (1952), también conocido

como modelo de mínima varianza, y cuya idea principal es la diversificación de activos, tomando en cuenta la relación riesgo-rendimiento. Esta teoría tiene supuestos fundamentales sobre los cuales se desarrolla el modelo:

- Existe suficiente y plena información para todos los participantes en el mercado.
- Se conocen los rendimientos esperados así como las volatilidades (riesgos) de los activos financieros y sus correlaciones.¹²
- El mercado asimila de manera inmediata toda la información disponible.
- Los rendimientos se comportan bajo una distribución normal, en donde su media es el rendimiento esperado y varianza o desviación estándar es la medida de riesgo o volatilidad del activo.
- Existe una plena participación de los distintos mercados de activos, en donde existen costos y comisiones, y existe la posibilidad de las ventas en corto.¹³

Finalmente, lo que se busca es encontrar la frontera

10 Se toma como referencia la metodología de este manual para la aplicación de la Estrategia de Capitalización, dada la disponibilidad de este manual para consulta pública ya que los procedimientos de la banca comercial para la selección de sus candidatos a créditos no están disponibles para el público en general en ningún medio de información (Financiera Rural, 2012).

11 Es importante cuidar que el número de periodos coincida con la capitalización del interés respecto al tiempo.

12 Indica la fuerza y la dirección de una relación lineal y proporcionalidad entre dos variables estadísticas. Se considera que dos variables cuantitativas están correlacionadas cuando los valores de una de ellas varían sistemáticamente respecto a los valores homónimos de la otra: si tenemos dos variables (A y B) existe correlación si al aumentar los valores de A lo hacen también los de B y viceversa (Gujarati, 2004).

13 Postura de venta de valores cuya liquidación por parte del vendedor se efectúa con valores obtenidos en préstamo (Bolsa Mexicana de Valores, 2012).



eficiente¹⁴ que permita seleccionar las acciones que den un mayor rendimiento y que impliquen el mínimo riesgo para la cartera, dependiendo de la postura que la financiera tenga.

La inversión en acciones se realizará de la siguiente forma: se invertirá un 50 % del total de los recursos acumulados por concepto de rentas o primas en 4 o 5 acciones de un total de 10, las cuales fueron previamente analizadas en sus históricos desde el 2007 hasta el 2012 y de las cuales se observaron sus rendimientos y volatilidades, para posteriormente elegir aquellas que representen para la financiera que manejará el esquema propuesto, ganancias entre 10 % y 20 %. Se realizará la compra en una fecha determinada, para posteriormente realizar la venta de los títulos, considerando las comisiones y gravámenes vigentes al momento de realizar cada una de las operaciones.

INVERSIÓN EN RENTA FIJA: BONOS GUBERNAMENTALES

Dentro de la estrategia para la inversión de los fondos con

los que contará la financiera propuesta, es necesario observar los bonos de gobierno, los cuales serán una zona segura de inversión, debiendo considerar un instrumento libre de riesgo que permita un crecimiento del portafolio de manera segura y con disponibilidad de recursos.

La inversión en renta fija se centrará en la compra de Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES), ya que es uno de los bonos más fáciles de adquirir, además de estar referenciados como instrumentos libres de riesgo. Las emisiones de este bono son de 28, 91, 182 y 364 días, aunque se han realizado emisiones a plazos mayores (Díaz, 2008).

La inversión en bonos gubernamentales se realizará de la siguiente forma: se invertirá un 25 % del total de los recursos acumulados por concepto de rentas o primas, primero a través de la compra de CETES a 182 días, los cuales serán adquiridos con descuento para que a su vencimiento le sea pagado a la financiera su valor nominal, recuperando de esta forma el capital más la

respectiva ganancia. Posteriormente, las futuras compras de CETES se harán a 28 días para contar con liquidez de manera mensual y estar en posibilidad de comenzar a extender los créditos solicitados.

INVERSIÓN EN METALES: ONZA ORO Y ONZA PLATA

Los metales como el oro y la plata han tenido un crecimiento considerable al paso de los años; muestra de ello son las tasas de crecimiento observado durante los últimos 6 años como se aprecia en la tabla 4.

Sin embargo, durante el último año la plata ha experimentado un retroceso en su crecimiento respecto al 2012 en un 6 %, contrastante si se compara respecto al precio promedio del 2011, donde se logró un crecimiento del 70 %. Por otro lado, el oro ha experimentado tasas de crecimiento durante los últimos 6 años desde el 11.88 % hasta el 35.68 % en cada año. Lo anterior es una excelente referencia para considerar la inversión de una parte del portafolio de inversión

¹⁴ Conjunto de carteras de activos riesgosos que ofrecen la máxima tasa esperada de rendimiento para cualquier desviación estándar, representada en la curva de compensación de activos riesgosos (Galván, 2010).



Tabla 4. Tipos de cambio para revalorización de balance del Banco de México, metales preciosos

| Año | Onza troy (valor en pesos) | Porcentaje de crecimiento anual | Onza oro (valor en pesos) | Porcentaje de crecimiento anual | Onza plata amonedada (valor en pesos) | Porcentaje de crecimiento anual | Onza Oro Amonedado (valor en pesos) | Porcentaje de crecimiento anual |
|------|-------------------------------|---------------------------------|------------------------------|---------------------------------|--|---------------------------------|--|---------------------------------|
| 2007 | 147.42 | | 7700.16 | | 163.81 | | 7854.16 | |
| 2008 | 164.17 | 11.36 | 9793.43 | 27.18 | 180.98 | 10.48 | 9989.30 | 27.18 |
| 2009 | 198.11 | 20.67 | 13 287.94 | 35.68 | 218.46 | 20.71 | 13 553.70 | 35.68 |
| 2010 | 259.99 | 31.24 | 15 595.85 | 17.37 | 278.95 | 27.69 | 15 907.77 | 17.37 |
| 2011 | 443.17 | 70.46 | 19 690.27 | 26.25 | 461.87 | 65.57 | 20 084.07 | 26.25 |
| 2012 | 415.07 | -6.34 | 22 029.71 | 11.88 | 434.78 | -5.86 | 22 470.30 | 11.88 |

Fuente: Elaboración propia con datos promediados y obtenidos del Banco de México, 2013.

en metales preciosos, pues se podrá contar con un instrumento adicional a la renta fija y variable que permita generar rendimientos para la administradora de las rentas y a la par, ofrecer las tasas competitivas respecto a la banca comercial.

La inversión en metales se realizaría de la siguiente forma: se buscará invertir un 25 % del total de los recursos acumulados por concepto de rentas o primas, a través de la compra ya sea de onzas oro u onzas plata amonedadas, las cuales serán resguardadas por alguna institución bancaria y al lograr un rendimiento de entre el 15 % y 20 %, estar en posibilidad de vender los metales y recuperar el capital invertido con su respectiva ganancia.

OPCIONES FINANCIERAS

Uno de los inconvenientes que tiene la teoría de portafolios eficientes es que considera un mercado estable y sin sobresaltos importantes en un intervalo de volatilidad moderado. Sin embargo, dado el escenario que se experimentó en 2008 con los problemas en los mercados mundiales originados por los créditos hipotecarios en los Estados Unidos que llevaron a los mercados financieros al colapso y demostraron la vulnerabilidad de las economías más fuertes del mundo, existe la posibilidad de que en cualquier momento se vuelvan a vivir este tipo de

recesiones mundiales sin previo aviso (Saavedra, 2008).

Derivado de lo anterior, Saavedra y Saavedra (2008) proponen la valuación de proyectos de inversión a través del modelo de opciones reales, que, para el caso de la valuación del portafolio, se harán unas modificaciones respecto a las variables que considera el modelo de Black & Scholes para poder determinar la viabilidad de ejercer o no la compra de acciones de acuerdo con una volatilidad experimentada históricamente, a través de la valuación de opciones financieras. Dicha modificación se puede observar en la tabla 5.

Se debe considerar que el modelo de Black & Scholes es un modelo de valuación de



opciones de compra y venta sobre acciones en una fecha futura, que también puede ser utilizada para opciones americanas y sobre acciones que pagan dividendos. Para efectos del presente trabajo, se buscará determinar la viabilidad de ejercer la opción de compra de las acciones que seleccionamos previamente en el portafolio de acuerdo con las volatilidades históricas en el mercado, para lo cual utilizaremos la fórmula del modelo:

$$CALL = AN(d_1) - Ee^{-rT}n(d_2) \quad [2]$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{A}{E}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)T}{\sigma\sqrt{T}} \quad d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T}$$

Dónde:

A = Capital inicial para la inversión del portafolio de acciones.

E = Monto que se requerirá para la venta de las acciones con interés incluido.

r = Tasa libre de riesgo actual, se tomará el CETE a 28 días.

T = Tiempo que serán retenidas las acciones por la administradora de los recursos expresado en años.

σ = Volatilidad promedio de las emisoras de las acciones del portafolio.

Lo anterior, solamente se recomienda aplicar en mercados que sufren de volatilidades constantes y considerables únicamente.

APLICACIÓN EMPÍRICA: FINANCIAMIENTO PARA GLOBAL TECHNOLOGIES SOLUTIONS, S. A. DE C.V.

DEFINICIÓN DE LOS PARTICIPANTES EN LA OPERACIÓN DE FINANCIAMIENTO

Prestamista: La administradora de créditos, denominada “Presta-

PYME” (financiera propuesta) es una entidad financiera con personalidad jurídica y patrimonio propio que opera bajo la supervisión mas no la regulación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores cuyo objetivo es otorgar financiamiento a las pequeñas y medianas empresas a través del esquema de autofinanciamiento, es decir, mediante la aportación inicial de mensualidades, donde a partir de un número determinado de las mismas, se otorga en efectivo o mediante depósito en la cuenta de la empresa la cantidad de financiamiento solicitada desde plazos que van de un año hasta 60 meses.

Prestatario: Global Technologies Solutions, S. A. de C. V. es una empresa fundada en marzo de 2008, dedicada la comercialización de productos y servicios innovadores con calidad de importación y

Tabla 5. Analogía de variables entre acción de emisora y el modelo Black & Scholes

| Modelo de Black & Scholes | Variable | Elementos de la acción |
|----------------------------------|----------|--------------------------------------|
| Precio del activo subyacente | A | Capital inicial para inversión |
| Precio de ejercicio de la acción | E | Monto = Capital + Intereses |
| Tasa libre de riesgo | R_f | CETES a 28 días |
| Tiempo expresado en años | T | Tiempo de tenencia de acción en años |
| Volatilidad | σ | Volatilidad de la emisora |

Fuente: Elaboración propia basado en Saavedra y Saavedra, 2008.



exportación, apoyando a las empresas a desarrollar la logística de compra de acuerdo con sus necesidades. Dentro de la cartera de productos y servicios con los que cuenta la empresa se encuentran: carrocerías, pipas de acero al carbón y acero inoxidable, tolvas para transportar alimentos, cajas de transferencia, plataformas, remolques, contenedores, barridoras, grúas, ambulancias, equipo de rastreo satelital, así como servicios de importación y exportación de maquinaria pesada.

Rendimientos: Se pretende obtener los siguientes rendimientos (tabla 6).

El monto de las rentas dependerá del monto del crédito a solicitar, lo que se puede ver reflejado en la tabla 7. Los montos finales comparados con los iniciales son bastante competitivos si los comparamos con los de la banca comercial como se muestra en la tabla 8.

Para un financiamiento similar, Santander maneja una tasa de 14.71 %, por lo que también resulta más costoso que el financiamiento alternativo propuesto en este trabajo.

ESQUEMA DE INVERSIÓN EN INSTRUMENTOS DE RENTA FIJA Y RENTA VARIABLE

Todos los recursos que se obtengan por primas de garantía o rentas deberán ser depositadas en un fondo que nos genere rendimientos que permitan ofrecer tasas activas competitivas respecto a la banca comercial. Todas las rentas o primas acumuladas se deberán invertir en 3 fondos distintos:

Renta fija (bonos): Para el caso de los bonos, se tendrán que adquirir bonos con vencimiento a 28 días, ya que se esta-

Tabla 6. Instrumentos para invertir las rentas

| Instrumento | Posición inicial | Rendimiento anual | Posición final |
|-------------------------|------------------|-------------------|----------------|
| CETES ¹⁸² | 5 000 000 | 4.5 % | 5 098 834.48 |
| Portafolio de Inversión | 10 000 000 | 17.37 % | 11 737 000.00 |
| Metales (Oro o Acero) | 5 000 000 | 33.29 % | 6 664 000.00 |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7. Montos de crédito a solicitar a la financiera

| Monto del crédito | Apertura de crédito | Tasa de interés anual | Plazo del financiamiento | Monto de la mensualidad | Monto final del financiamiento |
|-------------------|---------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------------|
| 10 000 | 200.00 | 5 % | 12 meses | 856.07 | 10 472.90 |
| 50 000 | 1000.00 | 5 % | 12 meses | 4280.37 | 52 364.49 |
| 100 000 | 2000.00 | 6 % | 24 meses | 4432.06 | 108 369.46 |
| 150 000 | 3000.00 | 6 % | 24 meses | 6648.09 | 162 554.20 |
| 250 000 | 5000.00 | 7 % | 36 meses | 7719.27 | 282 893.87 |
| 500 000 | 10 000.00 | 7 % | 48 meses | 11 973.12 | 584 709.87 |

Colateral: Crédito con garantía real basado en los activos de la pyme dependiendo del monto a solicitar.

Fuente: Elaboración propia



rán otorgando los recursos mes con mes a cada uno de los clientes que contraten un crédito.

Para ello, se contratarán los servicios de una casa de bolsa mediante la cual se puede comprar deuda gubernamental a través de bonos del gobierno federal.

Supuesto: Se tienen recursos por cinco millones de pesos, que se invertirán en deuda gubernamental a través de CETES a 182 días, cuya tasa de interés es del 4.58 %; se obtendrán los rendimientos mostrados en la tabla 9.

Como se observa en la tabla 9, a pesar de que el rendimiento no es muy grande, se tiene

garantizada una cuarta parte de los ingresos por concepto de rentas durante los primeros seis meses de captación.

Renta variable (acciones): Para el caso de las acciones, se necesita generar un portafolio que me permita obtener rendimientos por arriba de los obtenidos por los bonos gubernamentales. Para ello se propone lo siguiente:

Supuesto: Se tiene un fondo acumulado por concepto de rentas o primas por diez millones de pesos, los cuales se invertirán en el portafolio de acciones de la siguiente manera:

- Se realizó un análisis de los rendimientos históricos de las acciones que cotizan actualmente en la Bolsa Mexicana de Valores, tomando una muestra de diez acciones que fueron observadas desde el 12 de enero de 2007 hasta el 31 de julio de 2012 en sus precios de cierre (292 observaciones semanales). De este análisis se determinó lo siguiente:

Se calcularon los indicadores anteriores para cada una de las acciones de las empresas seleccionadas: Walmart, S. A. B. de C. V.; CEMEX, S. A. B. de C. V.; Grupo Televisa, S. A. B.; Alsea, S. A. B. de C. V.; Grupo Modelo México, S. A. B. de C. V.; Organización Soriana, S. A. B. de C. V.; Desarrolladora HOMEX, S. A. B. de C. V.;

Tabla 8. Montos de crédito bajo esquema crediactivo Banorte

| Monto del crédito | Apertura de crédito | Tasa de interés anual | Plazo del financiamiento | Monto de la mensualidad | Monto final del financiamiento |
|-------------------|---------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------------|
| 10 000 | 232.00 | 16.82 % | 12 meses | 911.19 | 11 166.28 |
| 50 000 | 1160.00 | 16.82 % | 12 meses | 4555.93 | 55 831.16 |
| 100 000 | 2320.00 | 17.32 % | 24 meses | 4959.54 | 121 348.96 |
| 150 000 | 3480.00 | 16.82 % | 24 meses | 7403.26 | 181 158.24 |
| 250 000 | 5800.00 | 16.82 % | 36 meses | 8890.62 | 325 862.32 |
| 500 000 | 11 600.00 | 16.32 % | 60 meses | 12 243.81 | 746 228.60 |

Colateral: Crédito sin garantía real en base solo a las ventas realizadas por la pyme.

Fuente: Elaboración propia con una TIIE del 4.8185 % del 12 de febrero de 2013 sin periodos de gracia mediante simulador de crédito de Banorte, 2012.

Tabla 9. Rendimientos Obtenidos vía CETES 182 días

| Inversión | Valor Nominal | Títulos | Interés Bruto | ISR | Interés Neto | Monto Total |
|--------------|---------------|---------|---------------|-----------|--------------|-------------|
| 5 000 000.00 | 10.00 | 511 375 | 113 750.00 | 14 918.03 | 98 834. 48 | 5 098 834 |

Fuente: Elaboración propia con tasa de interés promedio ponderada obtenida del Banco de México (<http://www.banxico.org.mx>) y a través del simulador de Cetes en directo, 2013.



Grupo Financiero Banorte, S. A. B. de C. V.; Grupo BIMBO, S. A. B.; Fomento Económico Mexicano, S. A. B. de C. V.

Bajo la teoría de portafolios eficientes de Markowitz (1952), se determinó que la frontera eficiente con las 10 acciones previamente seleccionadas se comporta, tal como se muestra en la figura 1.

Como observa en la figura de la izquierda, la acción que representa el mayor rendimiento, pero a la vez el mayor riesgo, es la acción de GFNORTE. En este caso, no es conveniente invertir ya que el requerimiento de rendimiento rondará entre el 10 y el 20 %, sería un riesgo innecesario invertir en una acción tan volátil, por lo que se descartará del portafolio. En la

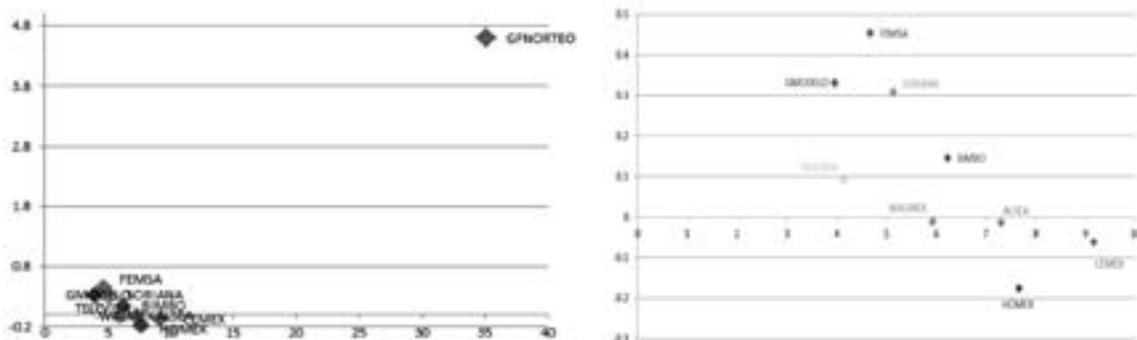
figura de la derecha, se pueden observar las acciones que presentan un menor riesgo y que dan un rendimiento que ronda entre un 4 % y un 7 %, por lo que se descartarán las acciones de HOMEX, CEMEX, ALSEA, BIMBO y WALMEX.

Una vez que se tienen las acciones definitivas que integrarán el portafolio, se realizará la compra de las mismas el 31 de

| Indicadores - Walmart de México, S.A.B. de C.V. | | |
|---|-------------|---|
| Indicador | Valor | Interpretación |
| \bar{x} | -0.01162404 | El Rendimiento promedio del precio de la acción es de -0.012% |
| β | 0.71771491 | Por cada unidad de cambio en el mercado, la acción lo hará 0.72 veces |
| α | -0.16576556 | Si el mercado se encontrara estático, el rendimiento de la acción sería de -16% |
| σ_j | 5.92669389 | La acción tiene un margen de variación respecto a la media de $\pm 5.93\%$ |
| σ_m | 3.54695221 | El mercado tiene un margen de variación respecto a la media de $\pm 3.55\%$ |
| CD | 0.18449713 | El riesgo de Walmart respecto al mercado (Sistémico) es de 18.45% |
| RS | 0.18449713 | El riesgo sistémico del activo respecto al mercado es de 18.45% |
| RnS | 0.81550287 | El riesgo de la empresa (No Sistémico) del activo es de 81.55% |
| EVA | \$1,141,072 | Dada una valuación de EVA positivo, la empresa si crea valor. |
| CAPM | 11.47% | El rendimiento mínimo requerido por el inversionista será de 11.47%. |
| ALTMAN | 4.372 | Valor de $Z > 3$: La empresa no presenta probabilidad de quiebra. |

Fuente: Elaboración propia.

Figura 1. Frontera Eficiente con 10 acciones



Fuente: Elaboración propia.



Tabla 10. Rendimientos obtenidos para cada acción del portafolio

| Emisora | Precio de compra | Precio de centa | Rendimiento ¹⁵ |
|-------------|------------------|-----------------|---------------------------|
| TELEVISACPO | 60.51 | 59.13 | -2.28 % |
| GMODELOC | 120.30 | 116.70 | -2.99 % |
| FEMSAUBD | 113.50 | 121.76 | 7.28 % |
| SORIANAB | 39.80 | 42.90 | 7.79 % |

Fuente: Elaboración Propia con los precios reales de compra y venta de acciones el 31 de julio y 14 de noviembre de 2012, respectivamente.

julio de 2012 a precio de cierre, que serán vendidas el 14 de noviembre de 2012. De lo anterior, se obtienen los rendimientos mostrados en la tabla 10.

Derivado de lo anterior, las operaciones de compra y venta de acciones del portafolio se realizaron como se muestra en la tabla 11.

Sin embargo, cabe resaltar que, bajo esta teoría, se considera estabilidad en el mercado sin sobresaltos, descartando la volatilidad que se pudiera experimentar. Es por ello, que se necesita adecuar este modelo a uno de opciones financieras, el cual, dependiendo de la volatilidad de las acciones o el mercado, se cuente con la oportunidad de ejercer o no la opción de compra y/o venta de acciones del portafolio.

Opciones sobre acciones: Con el modelo de Black & Scholes se puede revisar la

viabilidad de comprar las acciones necesarias para nuestro portafolio con base a las volatilidades y una tasa libre de riesgo de referencia.

Las volatilidades que han presentado las emisoras objeto de compra de acciones se presentan en la tabla 12.

Con base en la selección de acciones previamente realizadas en el portafolio eficiente, se procederá a realizar la valuación de compra (call) del portafolio completo, así como la valuación de cada una de las acciones contenidas en el mismo, a través del modelo de Black & Scholes (ver tabla 13).

15 Los rendimientos obtenidos son por solo 77 días de tenencia de las acciones.



Tabla 11. Operaciones de compra y venta de acciones del portafolio

| Compra | | | | | | |
|------------|-------|--------|--------------|-----------|---------|---------------|
| Acción | Lotes | Precio | Monto | Comisión | IVA | Pago |
| GMODELOC | 82 | 120.30 | 988 533.02 | 9885.33 | 1581.65 | 1 000 000 |
| SORIANAB | 994 | 39.80 | 3 954 132.07 | 39 541.32 | 6326.61 | 4 000 000 |
| TELEVSACPO | 82 | 60.51 | 494 266.51 | 4942.67 | 790.83 | 500 000 |
| FEMSAUBD | 392 | 113.50 | 4 448 398.58 | 44 483.99 | 7117.44 | 4 500 000 |
| TOTAL | | | 9 885 330.18 | TOTAL | | 10 000 000.01 |

| Venta y rendimientos del portafolio | | | | | | |
|-------------------------------------|-------|--------|------------------|------------------------|---------|---------------|
| Acción | Lotes | Precio | Monto | Comisión ¹⁶ | IVA | Cobro |
| GMODELOC | 82 | 116.70 | 958 950.98 | 10 068.99 | 1611.04 | 947 270.96 |
| SORIANAB | 994 | 42.90 | 4 262 117.23 | 44 752.23 | 7160.36 | 4 210 204.65 |
| TELEVSACPO | 82 | 59.13 | 482 994.19 | 5071.44 | 811.43 | 477 111.32 |
| FEMSAUBD | 392 | 121.76 | 4 772 132.26 | 50 107.39 | 8017.18 | 4 714 007.69 |
| TOTAL | | | 10 476 194.67 | TOTAL | | 10 348 594.62 |
| | | | Rp ¹⁷ | 590 864.49 | Rp | 348 594.61 |
| | | | Rp % | 5.98 % | Rp % | 3.49 % |
| | | | Rp % | 31.18 % | Rp % | 17.37 % |
| | | | Anual | | Anual | |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12. Porcentajes de volatilidades de las emisoras

| Emisora | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | Promedio |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|
| BIMBO | 28.12 | 41.29 | 35.99 | 25.01 | 27.41 | 31.56 |
| WALMART | 30.68 | 43.26 | 0.00 | 20.86 | 24.90 | 23.94 |
| CEMEX | 31.42 | 78.71 | 68.72 | 34.81 | 58.07 | 54.35 |
| SORIANA | 32.62 | 44.10 | 44.16 | 23.37 | 28.67 | 34.58 |
| FEMSA | 30.22 | 47.04 | 37.09 | 22.69 | 25.59 | 32.53 |
| GFNORTE | 34.35 | 70.21 | 61.52 | 27.36 | 35.75 | 45.84 |
| TELEVISA | 26.15 | 43.43 | 33.38 | 23.91 | 26.34 | 30.64 |
| HOMEX | 35.65 | 71.59 | 58.22 | 28.87 | 41.25 | 47.12 |
| ALSEA | 33.13 | 54.05 | 52.73 | 21.75 | 30.84 | 38.50 |
| GMODELO | 25.47 | 40.14 | 34.96 | 26.07 | 22.35 | 29.80 |

Fuente: Elaboración Propia con las volatilidades obtenidas de los anuarios bursátiles 2007-2011 de la Bolsa Mexicana de Valores, 2011.

¹⁶ La compra y venta de acciones consideraron comisiones del 1 % sobre compra y 1.5 % sobre venta de cada una de las acciones, así como Impuesto al Valor Agregado para cada operación.

¹⁷ Rp: rendimientos obtenidos son por solo 77 días de tenencia de las acciones.



Tabla 13. Reemplazo de la fórmula de Black & Scholes

| | | | |
|-----------|----|---------------|--|
| | A | 10 000 000.00 | Precio del activo subyacente |
| | E | 10 500 000.00 | Precio de ejercicio de la opción |
| Variables | RF | 4.8185 % | Tasa libre de riesgo |
| | T | 0.25 | Tiempo expresado en años |
| | Sm | 11.25 % | Volatilidad del mercado (2012) ¹⁸ |

Fuente: Elaboración propia

Se procede a realizar el cálculo de la opción de compra del portafolio completo respecto a la volatilidad del mercado, se desarrolla la ecuación 1 (explicada en el apartado 2.1.3.5) como sigue:

$$CALL_{PORTAFOLIO} = AN(d_1) - Ee^{-rT}N(d_2) \quad [1]$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{A}{E}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)T}{\sigma\sqrt{T}} = \frac{\ln\left(\frac{10,000,000}{10,500,000}\right) + \left(0.048185 + \frac{0.1125^2}{2}\right)0.25}{0.1125\sqrt{0.25}} = -0.596975141$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T} = -0.596975141 - 0.1125\sqrt{0.25} = -0.633225141$$

Bajo Distribución Normal estándar...

$$N(d_1) = 0.275261989, N(d_2) = 0.256805572$$

Por lo tanto:

$$CALL = 10\,000\,000(0.275262) - 10\,500\,000e^{-0.048185(0.25)}(0.256805572)$$

$$CALL_{PORTAFOLIO} = \$ 88\,448.73$$

Bajo el mismo procedimiento realizado anteriormente se calcula la opción de compra para las cuatro acciones que se seleccionaron en el portafolio eficiente (ver tabla 14).

¹⁸ Volatilidad obtenida del portal electrónico de la Bolsa Mexicana de Valores, 2013.



Tabla 14. Relación de variables respecto a las emisoras

| Variables\Emisora | SORIANAB | TELEVISACPO | GMODELOC | FEMSAUBD |
|-------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
| A | 4 000 000.00 | 500 000.00 | 1 000 000.00 | 4 500 000.00 |
| E | 4 200 000.00 | 525 000.00 | 1 050 000.00 | 4 725 000.00 |
| RF | 4.8185 % | 4.8185 % | 4.8185 % | 4.8185 % |
| T | 0.25 | 0.25 | 0.25 | 0.25 |
| Sm | 34.58 % | 30.64 % | 29.79 % | 32.52 % |
| CALL | 211 132.60 | 22 542.57 | 43 428.02 | 219 399.66 |

Como se puede observar, para escenarios con alta volatilidad las opciones de compra para el portafolio completo, así como para cada una de las acciones contenidas en él, presentan una prima que es de considerarse si lo que se busca es obtener rendimientos que permitan ofrecer tasas com-

petitivas en los créditos solicitados, puesto que al final, permitirá tener la opción de obtener el rendimiento deseado con el pago de una prima que no rebasa más del 5 % en cualquiera de los casos observados previamente.

Metales: En este apartado, se debe de buscar algún ins-

trumento que esté basado en la cotización de metales como el oro y la plata, en los que se ha observado crecimiento los últimos años. Esto permitirá obtener rendimientos atractivos que para ofrecer tasas competitivas a las pyme, así como rendimientos suficientes para

Tabla 15. Operaciones de compra y venta de metales

| Compra de metales – julio de 2012 | | | | | |
|---|---------------|----------|---------------|--------------|------------|
| Metales | Participación | #Monedas | Precio compra | Monto | |
| Onza oro | 50 % | 113 | 21 976.42 | 2 500 000.00 | |
| Onza plata | 50 % | 6337 | 394.51 | 2 500 000.00 | |
| TOTAL | | | | 5 000 000.00 | |
| Venta y rendimiento de metales – julio de 2012 | | | | | |
| Metales | Participación | #Monedas | Precio venta | Monto | |
| Onza oro | 50 % | 113 | 22 757.89 | 2 571 641.57 | |
| Onza plata | 50 % | 6337 | 462.52 | 2 930,989.24 | |
| TOTAL | | | | 5 502 630.81 | |
| *El rendimiento observado fue por 4 meses de tenencia de los metales, por lo que se considera una capitalización cuatrimestral de la tasa de interés anual. | | | | Rp* | 502 630.81 |
| | | | | Rp* % | 10.05 % |
| | | | | Rp % ANUAL | 33.29 % |

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el portal del Banco de México, 2013.



cubrir las comisiones de la administradora de los fondos.

Supuesto: Se tiene un fondo acumulado por concepto de rentas o primas por cinco millones de pesos, los cuales se invertirán en oro y plata de la siguiente manera, tomando como fecha de compra de los metales el mes de julio de 2012 y la venta el mes de noviembre de 2012, esta operación se muestra en la tabla 15.

Como se puede observar en la tabla 15, los rendimientos son muy atractivos, sobre todo el de la plata, que obtuvo 17.24 % solo en 4 meses, mientras que el oro obtuvo un rendimiento únicamente del 2 % en el mismo periodo de tenencia de los metales. Con lo anterior, se pueden asegurar rendimientos superiores al 20 % anual con la compra y venta de metales.

OBLIGACIONES DEL PRESTATARIO

Una vez que el prestatario recibió el monto de financiamiento requerido, debe cumplir con amortizar el crédito de acuerdo con el esquema que se presenta a continuación:

ESQUEMA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

Se supone que el prestatario, Global Technologies Solutions, S. A. de C. V. solicita un crédito por 400 000.00 (Cuatrocientos mil pesos 00/100 M. N.) para comprar una propiedad que le permita expandir su negocio y producir más bienes. El prestatario pretende liquidar el crédito en un plazo de 5 años.

La adjudicación del crédito se realizará a más tardar en la vigésima renta o antes, si el prestatario adelanta aportaciones que le permitan tener acceso al crédito. Después del llenado de la solicitud de crédito y del estudio del expediente de la pyme, se comienza con la recepción de las rentas por parte de la empresa. La amortización del crédito, bajo la administradora del crédito Prestapyme, sería como se muestra en la tabla 16.

En la tabla 16 se puede observar que por un financiamiento de 400 000.00 después de 5 años se pagarán 75 228.76 de intereses, lo que representa una tasa de interés por la vida del financiamiento del 18.81 %. Este financiamiento resulta bastante

atractivo si es comparado con los dos siguientes financiamientos de la banca comercial, que se muestran a continuación.

Para el caso de Crediactivo Banorte, por un financiamiento de 400 000.00 después de 5 años se pagarán 219 935.06 de intereses, lo que representa una tasa de interés por la vida del financiamiento del 54.98 %. En otras palabras, se pagará solo de intereses más de la mitad del monto original del financiamiento más el financiamiento original, lo cual puede que no sea viable para la mayoría de las pyme (tabla 17).



Tabla 16. Esquema de amortización del crédito bajo Prestapyme (propuesto)

| Financiamiento | | \$ 400,000.00 | | Apertura del Crédito | | \$ 8,000.00 | | | |
|-----------------|-------------|---------------|--------------|----------------------|---------|---------------|--------------|---------------|-------------|
| Tasa de Interés | | 7.00% | | Otros Gastos | | 0 | | | |
| Plazo de Fin | | 60 | | Mensualidad | | \$ 7,920.48 | | | |
| Periodo | Mensualidad | Intereses | Amortización | Saldo | Periodo | Mensualidad | Intereses | Amortización | Saldo |
| 0 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 400,000.00 | 36 | \$ 7,920.48 | \$ 1,071.89 | \$ 6,848.59 | \$ 176,904. |
| 1 | \$ 7,920.48 | \$ 2,333.33 | \$ 5,587.15 | \$ 394,412.85 | 37 | \$ 7,920.48 | \$ 1,031.94 | \$ 6,888.54 | \$ 170,016. |
| 2 | \$ 7,920.48 | \$ 2,300.74 | \$ 5,619.74 | \$ 388,793.12 | 38 | \$ 7,920.48 | \$ 991.76 | \$ 6,928.72 | \$ 163,087. |
| 3 | \$ 7,920.48 | \$ 2,267.96 | \$ 5,652.52 | \$ 383,140.60 | 39 | \$ 7,920.48 | \$ 951.34 | \$ 6,969.14 | \$ 156,118. |
| 4 | \$ 7,920.48 | \$ 2,234.99 | \$ 5,685.49 | \$ 377,455.10 | 40 | \$ 7,920.48 | \$ 910.69 | \$ 7,009.79 | \$ 149,108. |
| 5 | \$ 7,920.48 | \$ 2,201.82 | \$ 5,718.66 | \$ 371,736.45 | 41 | \$ 7,920.48 | \$ 869.80 | \$ 7,050.68 | \$ 142,057. |
| 6 | \$ 7,920.48 | \$ 2,168.46 | \$ 5,752.02 | \$ 365,984.43 | 42 | \$ 7,920.48 | \$ 828.67 | \$ 7,091.81 | \$ 134,966. |
| 7 | \$ 7,920.48 | \$ 2,134.91 | \$ 5,785.57 | \$ 360,198.86 | 43 | \$ 7,920.48 | \$ 787.30 | \$ 7,133.18 | \$ 127,832. |
| 8 | \$ 7,920.48 | \$ 2,101.16 | \$ 5,819.32 | \$ 354,379.54 | 44 | \$ 7,920.48 | \$ 745.69 | \$ 7,174.79 | \$ 120,658. |
| 9 | \$ 7,920.48 | \$ 2,067.21 | \$ 5,853.27 | \$ 348,526.27 | 45 | \$ 7,920.48 | \$ 703.84 | \$ 7,216.64 | \$ 113,441. |
| 10 | \$ 7,920.48 | \$ 2,033.07 | \$ 5,887.41 | \$ 342,638.86 | 46 | \$ 7,920.48 | \$ 661.74 | \$ 7,258.74 | \$ 106,182. |
| 11 | \$ 7,920.48 | \$ 1,998.73 | \$ 5,921.75 | \$ 336,717.11 | 47 | \$ 7,920.48 | \$ 619.40 | \$ 7,301.08 | \$ 98,881. |
| 12 | \$ 7,920.48 | \$ 1,964.18 | \$ 5,956.30 | \$ 330,760.82 | 48 | \$ 7,920.48 | \$ 576.81 | \$ 7,343.67 | \$ 91,537. |
| 13 | \$ 7,920.48 | \$ 1,929.44 | \$ 5,991.04 | \$ 324,769.77 | 49 | \$ 7,920.48 | \$ 533.97 | \$ 7,386.51 | \$ 84,151. |
| 14 | \$ 7,920.48 | \$ 1,894.49 | \$ 6,025.99 | \$ 318,743.79 | 50 | \$ 7,920.48 | \$ 490.88 | \$ 7,429.60 | \$ 76,721. |
| 15 | \$ 7,920.48 | \$ 1,859.34 | \$ 6,061.14 | \$ 312,682.64 | 51 | \$ 7,920.48 | \$ 447.54 | \$ 7,472.94 | \$ 69,248. |
| 16 | \$ 7,920.48 | \$ 1,823.98 | \$ 6,096.50 | \$ 306,586.15 | 52 | \$ 7,920.48 | \$ 403.95 | \$ 7,516.53 | \$ 61,732. |
| 17 | \$ 7,920.48 | \$ 1,788.42 | \$ 6,132.06 | \$ 300,454.09 | 53 | \$ 7,920.48 | \$ 360.11 | \$ 7,560.37 | \$ 54,171. |
| 18 | \$ 7,920.48 | \$ 1,752.65 | \$ 6,167.83 | \$ 294,286.26 | 54 | \$ 7,920.48 | \$ 316.00 | \$ 7,604.48 | \$ 46,567. |
| 19 | \$ 7,920.48 | \$ 1,716.67 | \$ 6,203.81 | \$ 288,082.45 | 55 | \$ 7,920.48 | \$ 271.64 | \$ 7,648.84 | \$ 38,918. |
| 20 | \$ 7,920.48 | \$ 1,680.48 | \$ 6,240.00 | \$ 281,842.45 | 56 | \$ 7,920.48 | \$ 227.03 | \$ 7,693.45 | \$ 31,225. |
| 21 | \$ 7,920.48 | \$ 1,644.08 | \$ 6,276.40 | \$ 275,566.05 | 57 | \$ 7,920.48 | \$ 182.15 | \$ 7,738.33 | \$ 23,486. |
| 22 | \$ 7,920.48 | \$ 1,607.47 | \$ 6,313.01 | \$ 269,253.04 | 58 | \$ 7,920.48 | \$ 137.01 | \$ 7,783.47 | \$ 15,703. |
| 23 | \$ 7,920.48 | \$ 1,570.64 | \$ 6,349.84 | \$ 262,903.20 | 59 | \$ 7,920.48 | \$ 91.60 | \$ 7,828.88 | \$ 7,874. |
| 24 | \$ 7,920.48 | \$ 1,533.60 | \$ 6,386.88 | \$ 256,516.33 | 60 | \$ 7,920.48 | \$ 45.93 | \$ 7,874.54 | \$ 0. |
| 25 | \$ 7,920.48 | \$ 1,496.35 | \$ 6,424.13 | \$ 250,092.19 | | | | | |
| 26 | \$ 7,920.48 | \$ 1,458.87 | \$ 6,461.61 | \$ 243,630.58 | | \$ 475,228.76 | \$ 75,228.76 | \$ 400,000.00 | |
| 27 | \$ 7,920.48 | \$ 1,421.18 | \$ 6,499.30 | \$ 237,131.28 | | | | | |
| 28 | \$ 7,920.48 | \$ 1,383.27 | \$ 6,537.21 | \$ 230,594.07 | | | | | |
| 29 | \$ 7,920.48 | \$ 1,345.13 | \$ 6,575.35 | \$ 224,018.72 | | | | | |
| 30 | \$ 7,920.48 | \$ 1,306.78 | \$ 6,613.70 | \$ 217,405.02 | | | | | |
| 31 | \$ 7,920.48 | \$ 1,268.20 | \$ 6,652.28 | \$ 210,752.73 | | | | | |
| 32 | \$ 7,920.48 | \$ 1,229.39 | \$ 6,691.09 | \$ 204,061.65 | | | | | |
| 33 | \$ 7,920.48 | \$ 1,190.36 | \$ 6,730.12 | \$ 197,331.53 | | | | | |
| 34 | \$ 7,920.48 | \$ 1,151.10 | \$ 6,769.38 | \$ 190,562.15 | | | | | |
| 35 | \$ 7,920.48 | \$ 1,111.61 | \$ 6,808.87 | \$ 183,753.28 | | | | | |

Fuente: Elaboración propia (capitalización propuesta por los autores).



En el caso de Santander y su producto Crédito comercial pymes en línea tasa tope, por un financiamiento de 400 000.00 después de 5 años se pagarán 167 311.45 de intereses, lo que representa una tasa de interés por la vida del financiamiento del 41.83 % (tabla 18), con lo que se demuestra que sigue siendo la mejor opción el producto Prestapyme que es el esquema propuesto en este trabajo (tabla 16).

CONCLUSIONES

El problema de financiamiento de la pyme radica en que no es sujeta de crédito dado el alto riesgo que representa para la banca prestar sin las garantías suficientes de que recuperarán el monto del capital, más los intereses. Lo anterior representa un grave peligro para la sobrevivencia de este tipo de empresas, pues sin la liquidez suficiente no podrá ser competitiva en un entorno en donde las empresas transnacionales son las que están ganando cada vez más terreno.

En esta investigación se presentó una propuesta para darle solución a la problemá-

tica real de la pyme. Como se pudo observar, el esquema de capitalización propuesto resulta viable para que las pymes se capitalicen y con base en ello, obtengan créditos que son accesibles y acorde con las necesidades de cada una, así como a su capacidad de pago.

Con el esquema de capitalización propuesto, se crea un fondo que puede ser invertido en bonos del gobierno, metales, y acciones, buscando aplicar estrategias financieras para obtener el máximo rendimiento y de este modo incrementar el fondo de las pymes, lo que a su vez permite colocar el dinero en préstamos a tasas más bajas del mercado. Como es el caso aquí presentado, con el esquema propuesto Prestapyme, la tasa de interés que se pagaría sería de 18.81 %, mientras que con Crediactivo Banorte la tasa de interés se eleva a 54.98 %; en tanto que, Línea Tasa Tope Santander ofrece una tasa de 41.83 %, la cual resulta bastante elevada, al igual que la de Banorte, demostrando con esto que el financiamiento más viable para la pyme es a través del esquema propuesto al que se le denominó Prestapyme.

Hoy en día, los créditos comerciales son caros con base en las condiciones de mercado, así como al riesgo que se asume al prestarle a la entidad receptora del crédito. Sin embargo, con esta estrategia, el riesgo es compartido, dado que las pymes tendrán que aportar una parte del financiamiento previo a la entrega del crédito, con ello, se puede ofrecer una tasa más competitiva si es comparada con la de la banca comercial. Además, se logra un compromiso por parte de las pymes para que no caigan en incumplimiento del crédito, puesto que aporta desde un inicio las rentas con las que tendrá el derecho de recibir la cantidad solicitada de financiamiento.

REFERENCIAS

- Aybar, C.; Casino, A.; López, J. (2006): La reestructura financiera de las pymes en crisis. Endogeneidad en la elección entre la vía privada y la vía concursal. *Revista Investigaciones Económicas*, 23(1): 137-162.
- Barquero, I. (2003). El estado y la competitividad de la micro, pequeña y mediana



- empresa. Colección cuadernos de desarrollo humano sostenible 21/ Programa de las Naciones Unidas, Honduras.
- Baskin, J. (1989). An empirical investigation of the pecking order hypothesis. *Financial management*, 18: 26-35.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. y Martínez, M. (2008). *Bank Financing for SMEs Around the World: Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices*. The World Bank. Development Research Group, Finance and Private Sector Team. Policy Research Working Paper 4785.
- Bolsa Mexicana de Valores (2008). *Anuario Bursátil 2007*. Ciudad de México: BMV.
- Bolsa Mexicana de Valores (2009). *Anuario Bursátil 2008*. Ciudad de México: BMV.
- Bolsa Mexicana de Valores (2010). *Anuario Bursátil 2009*. Ciudad de México: BMV.
- Bolsa Mexicana de Valores (2011). *Anuario Bursátil 2010*. Ciudad de México: BMV.
- Bolsa Mexicana de Valores (2012). *Anuario Bursátil 2011*. Ciudad de México: BMV.
- Bolsa Mexicana de Valores (2012). *Operaciones en el Mercado de Valores*. Ciudad de México: BMV.
- Castellanos, C. (2006, 7 de noviembre). Necesita México financiamiento y mejora regulatoria para las pymes: OCDE. El economista pyme. Disponible en <http://www.pymes.economista.com.mx> (10 de enero de 2007).
- Cazorla, L. (2008). Problemática financiera de la pyme: Análisis teórico de los factores determinante. Universidad de Almería. Departamento de Dirección y Gestión de empresas. Documentos de trabajo, España.
- Chew, D. (2001). *The New Corporate Finance: Where Theory Meets Practice*. McGraw Hill, USA.
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial (2003). *Observatorio pyme, resultados preliminares*. México: Secretaría de Economía, CIPI.
- Diario Oficial de la Federación (2001, 4 de junio). Ley de Ahorro y Crédito Popular. Ciudad de México: Secretaría de Gobernación.
- Diario Oficial de la Federación (2013, 31 de mayo). Libertad, S. A. de C. V., Sociedad Financiera Popular. Informe Financiero 2012. Ciudad de México: Secretaría de Gobernación.
- Diario Oficial de la Federación (2014, 10 de enero). Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia financiera y se expide la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras. Ciudad de México: Secretaría de Gobernación.
- Díaz, A. (2008). *Matemáticas Financieras (4.ª edición)*. Ciudad de México: McGraw Hill.
- Financiera Rural (2012). *Manual de Crédito*. Financiera Rural. 2012. Capítulo II: Procedimientos Crediticios. México: FR.
- Galván, R. (2010). *Material del Curso de Inversión y Teoría de Portafolios*. México: Activar Casa de Bolsa. 2010.
- Gujarati, D. (2004). *Econometría*. Bogotá: Cuarta Edición. Ed. McGraw Hill.



- Guzmán, J. (1995): Hacia un nuevo enfoque de la problemática financiera empresarial en Andalucía. El sistema financiero y las PYMES andaluzas. Boletín económico de Andalucía (19) 67-78.
- Hemmen, E. (2002). Restricción de Crédito Bancario en Economías Emergentes: El Caso de la Pyme en México. Documentos de Trabajo, Departamento de Economía, Universidad de Barcelona, Documento N° 2002/6, España.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014). Censos Económicos. Ciudad de México: Inegi.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2015). Encuesta Nacional de Productividad y Competitividad en la pyme. Ciudad de México: Inegi.
- Jensen, M. y Meckling, W. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4): 306-360.
- Lecuona, R. (2008). Financiamiento a las pymes en México: Experiencia reciente. *Revista Economía UNAM*, 6(17): 70-91.
- Listerri, J. (2007). Alternativas operativas de sistemas de garantías de crédito para la mipyme. Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection, *Journal of Finance*, 7(1): 77-91.
- Modigliani, F. y Miller, M. (1958): The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review*, 68(3): 261-293.
- Naciones Unidas (2002). El Mejoramiento de la Competitividad de las Pymes Mediante el aumento de la Capacidad Productiva. GE.02-52675 /Dic 2002, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo Suiza.
- Orlandi, P. (2008). Un análisis de las alternativas de financiación para las Pyme exportadoras. Universidad de Palermo. White Paper Series del Centro de Estudios para el desarrollo exportador CEDEX, España.
- Osuna, M.; Meljem, S.; Díaz, E.; Tapia, B.; Saavedra, M., García, J. y López, R. (2014). El control de Gestión en las micro, pequeñas y medianas empresas. Ciudad de México: Fundación de investigación IMEF.
- Otero, L., Fernández, S., Vivel, M., Reyes, S. (2007): Aproximación empírica a los problemas financieros de la pyme industrial Gallega. *Revista Gallega de Economía*, 16(2): 1-22.
- Saavedra, M. y Hernández, Y. (2008): Caracterización e importancia de las mipymes en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad Contable FA-CES*, 11(17): 122-134.
- Saavedra, M. (2008, julio-diciembre). La crisis financiera estadounidense y su impacto en la economía mexicana. *Revista Economía*, XXXIII, 26: 11-41.
- Saavedra, M. L. y Saavedra, M. J. (2008, enero-diciembre). Aplicación práctica del modelo de opciones reales en la evaluación financiera de proyectos de inversión. *Colombian Accounting Journal*, 2(2): 197-216.



Salloum, C. y Vigier, H.
(1997). Problemas de financiación de la Pequeña y Mediana Empresa: La relación Bancos-PYMES. *Estudios Económicos*, 13 (29-30) 59-87.

Toribio, R. y Sotomayor, S.
(1997). La financiación de las pequeñas y medianas empresas. En *Memorias del I Congreso de Ciencia Regional de Andalucía en el Umbral del Siglo XXI*. Andalucía, abril.



SOSTENIBILIDAD Y EMPREDIMIENTO VENEZOLANO:

VISIÓN CONTEXTUALIZADA DESDE SUS ACTORES

Luis Alberto Villalobos Álvarez

Universidad Autónoma
de Ciudad Juárez

Maira Sánchez

Dennis Zavala

Universidad de Carabobo

RESUMEN

El propósito de la investigación fue develar las vivencias de los emprendedores en el marco de su emprendimiento y la sostenibilidad empresarial, en el contexto de una empresa procesadora de chocolate y sus derivados en el Estado Carabobo. La metodología, utilizada fue a partir de la investigación cualitativa con un carácter descriptivo, utilizando la técnica de la entrevista. Para ello, se utilizó la estructuración de unidades temáticas, resaltando las ca-

tegorías de emprendimiento a partir de la explotación de oportunidades y afianzamiento de redes, la sostenibilidad económica, social y ambiental, que fueron contrastadas con teóricos como: Kantin (2004), Shapero (1984), Schumpeter (1961), entre otros. Los hallazgos muestran un emprendimiento exitoso, contribuyendo al sistema productivo local, generador de bienestar a su entorno y equilibradamente sostenible.

Palabras clave: Emprendimiento; sostenibilidad empresarial; económica; social; ambiental.

RECIBIDO: 8 DE ABRIL DE 2019.

APROBADO: 18 DE JUNIO DE 2019.



SUMMARY

The purpose of the research is to unveil the experiences of entrepreneurs in the framework of their entrepreneurship and business sustainability, in the context of a chocolate processing company and its derivatives in the state of Carabobo. The method responds to a qualitative investigation of descriptive character; with support in the technique of the interview. For this, the structuring of thematic units was used, highlighting the entrepreneurship from the exploitation of opportunities and strengthening of networks, economic, social and environmental sustainability, which were contrasted with theorists such as: Kantin (2004), Shapero (1984), Schumpeter (1961) among others. The findings show a successful entrepreneurship contributing to the local productive system, generator of well-being to its environment and balanced in a sustainable way.

Keywords: Entrepreneurship; Business Sustainability; Economic; Social; Environmental

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento y la sostenibilidad empresarial son un proceso propio de las economías emergentes; si bien, los emprendedores, haciendo uso de su ingenio y tomando en consideración tanto el contexto, como los recursos, se apropian de una idea que les permita generar ganancias económicas; en otros casos, evalúan las condiciones de un proceso, servicio o producto existente, agregando valor para reinventarlo. Estos vienen a formar parte de los sistemas productivo y económico, puesto que generan recursos para los emprendedores, los grupos de interés, la localidad y el país en general.

Respecto al caso venezolano, el emprendimiento ha sido el recurso utilizado por la mayoría de los emprendedores, quienes apuestan en el marco de una economía emergente. A partir de ello, alinean sus esfuerzos y recursos, para motorizar ideas que les permitan ofrecer productos y servicios a los consumidores, sin dejar de lado la creación de valor, sin embargo, diversos emprendimientos no cris-

talizan y se quedan en su fase inicial. Otros se consolidan y se mantienen sostenibles en el tiempo, creando el valor económico, además de incorporar el valor medioambiental y social, para contribuir en el bienestar y progreso del entorno en el que se desenvuelven. Tal es el caso, de una empresa fabricante de chocolates y sus derivados, ubicada en el estado Carabobo, la cual nace como un emprendimiento hace aproximadamente ocho años, alcanzando su sostenibilidad.

El propósito de la presente investigación es develar las vivencias de los emprendedores en el marco de su emprendimiento y la sostenibilidad empresarial, en el contexto de una empresa procesadora de chocolate y sus derivados en Carabobo, todo ello, con fundamento en que los emprendedores deban considerar elementos que contribuyan a la sostenibilidad como un proceso socioecológico integrado por aspectos de índole económico, social y ambiental.

Respecto a los hallazgos, es posible señalar que la empresa que se estudió, forma parte de un emprendimiento con vin-



culaciones socioeconómicas, que ha sido exitosa gracias a la efectividad operativa de sus socios gerentes, quienes también han apostado por el aspecto social y así lo demuestran a través de las actividades ejecutadas por la empresa para sus trabajadores y la comunidad en general.

De este modo, se podrán encontrar los siguientes apartados que se atienden en el presente texto: Los presupuestos teóricos, considerando los aportes bibliográficos y documentales referentes a la teoría y conceptos pertinentes con los ejes temáticos, dentro de los cuales se aborda el emprendimiento y la sostenibilidad empresarial. El andamiaje metodológico, en donde se define el tipo y diseño metodológico de la investigación, las técnicas que se emplearon, así como la localización y consolidación de los datos. La síntesis interpretativa, en la cual se observan de los hallazgos a partir del análisis, interpretación y discusión de los resultados. Por último, las reflexiones, dando significado a los datos e información rescatados a partir de los resultados y hallazgos,

que dan respuesta al objetivo general de la investigación. Se concluye, con la presentación las referencias bibliográficas.

PRESUPUESTOS TEÓRICOS

Emprendimiento Empresarial

En las economías emergentes, el emprendimiento se percibe como una oportunidad para apalancar el desarrollo económico y social de las comunidades. No obstante, de acuerdo con Calderón (2014), el término emprendimiento se da para resaltar a aquellas personas que tienen una iniciativa en pro de la creación de una empresa o proyecto determinado, pero también puede extender a aquellas que agregan valor a un producto o proceso existente. El emprendimiento es una estrategia que permite explotar oportunidades, movilizar o dinamizar recursos con la finalidad de crear valor, a través de empresas conformadas por emprendedores exitosos (Schumpeter, 1961, Drucker, 1995). El emprendimiento, visto como un proceso, puede manifestarse a escala

local o regional, sus resultados pueden desencadenar beneficios tanto en el ámbito social como en el económico.

El emprendimiento como concepto no ha logrado unanimidad en la comunidad de expertos y académicos, aun así, Fayole y Bruyat (2002) citados por Kantis (2004: 21) manifiestan que “se reconocen y se vienen presentando tres enfoques sobre la empresarialidad (*entrepreneurship*) o la creación de empresas: desde las ciencias humanas, desde una tendencia economicista, y desde las ciencias de la gestión y la organización”. Los autores citados agregan que la corriente de las ciencias humanas se ha dedicado a indagar quién es un empresario o cuáles son sus atributos de personalidad. De acuerdo con este enfoque, el emprendedor se caracteriza, en primer lugar, por su necesidad de logros, planteando esto desde la teoría motivacional de McClelland (1961), pero la lista de rasgos incluye además, el deseo de ser independiente, la capacidad de tolerar la ambigüedad y el riesgo, la perseverancia y la autoconfianza.



Otros autores distinguen a los empresarios por su capacidad de aprender; uno de los más reconocido es Gilder (1984), quien distingue que lo que les permite a los emprendedores, a pesar de los fracasos y las frustraciones, lograr sus objetivos por encima de los esquemas tradicionales es la creación de una distintiva disposición a volver a empezar. La definición de Gilder reconoce el predominio del postulado de Schumpeter (1961, 1934) y su visión del rol innovador del empresario en el marco de su concepción capitalista. Adicionalmente, Kantis (2004) hace distinciones del emprendimiento relacionadas con sus autores, y la concepción que estos tienen del mismo, en este sentido comenta:

Baumol (1997) señala que el caso más frecuente es el del empresario imitador, es decir, el que explota una oportunidad de negocios identificada por otra persona. Otros autores, entre ellos Brockhaus (1980), asocian la actividad empresarial a la propiedad del negocio y a la toma de riesgos. Jennings (1993), por su parte, adopta una definición

más operativa al considerar empresario a quien funda una empresa. Esta definición es la más generalizada, sobre todo debido a su pragmatismo y por su facilidad para ser utilizada (p. 22).

En relación con la perspectiva centrada en los atributos del emprendedor, la misma ha sido objeto de cuestionamiento, por cuanto los atributos presentes en un emprendedor también son observables en otros actores sociales, como por ejemplo, en deportistas de alto rendimiento, estudiantes, políticos, entre otros. Ello llevó a que la identificación de los atributos no correspondía a un campo con cientificidad, planteando la redefinición de este foco de estudio. De allí que en lugar de responder “quién” es un emprendedor, la atención se centró hacia el proceso de creación de empresas, dado a que este se sitúa como un fenómeno complejo con vinculaciones socioeconómicas y culturales. Para Kantis (2004) entre los defensores de este enfoque destacan Shapero, (1984); Gibb y Ritchie, (1982); Buame, (1992), pero es Shapero (1984) quien con-

ceptualiza el evento empresarial, explicándolo desde cuatro perspectivas. Al respecto, Kantis (2004) citando a Shapero (1984) señala:

El evento empresarial se da a partir de cuatro condiciones: En primer lugar, la presencia de “factores de desplazamiento”, que son los que llevan a una persona a romper con su trayectoria de vida previa y a inclinarse por la carrera empresarial. Estos factores pueden ser positivos (identificación de una oportunidad, deseo de realización, entre otros) o negativos (por ejemplo, salir del desempleo, necesidad de emigrar a otro país, frustración con el empleo actual). Las otras condiciones son la disposición a actuar por parte de quien emprende, la credibilidad en el proyecto y la disponibilidad de recursos (p. 23).

Otros autores han incluido también la información como un factor clave, Gibb y Ritchie (1982) citados por Kantis (2004) clasifican las etapas del proceso de creación de una empresa: la identificación de la idea, su validación, el acceso a recursos, la negociación, el nacimiento y la supervivencia.



Para Gibb y Ritchie (1982), el desarrollo exitoso del emprendimiento depende de cuatro factores clave: la idea de negocio, la disponibilidad y obtención de recursos, la habilidad del emprendedor, y su nivel de motivación y compromiso. Kantis (2004) señala, además, que un enfoque que ha ganado una importancia cada vez mayor es el que se centra en el papel de las redes dentro del proceso emprendedor, siendo Johannisson (1998) uno de sus exponentes, desde esta perspectiva, la interacción del emprendedor con otros actores (familiares y amigos, otros empresarios, instituciones del entorno) constituye un aspecto crucial del proceso de creación de una empresa, que debe ser particularmente estudiado.

Desde otra perspectiva del enfoque económico, Kantis (2004) hace mención al modelo de Rees y Shah (1986) el cual predice que los individuos eligen el sector en el que van a trabajar comparando factores tales como el ingreso esperado en uno y otro tipo de empleo, así como la naturaleza del trabajo en cada sector; señala, además, Kantis

(2004) que tanto Rees y Shah (1986) como Evans y Jovanovic (1989) han identificado las variables (educación, experiencia laboral) que explican la propensión de los individuos a emprender y los distintos factores (activos personales y aspectos demográficos como la edad y estado civil) considerados en la toma de decisiones y el riesgo implícito. Es de resaltar, que a partir de los enfoques comentados desde la posición de Kantis (2004), como defensor del desarrollo local, el fenómeno del emprendimiento se presenta como un enfoque ecléctico e interdisciplinar, dado que son muchos los factores y perspectivas vinculadas al mismo.

Kantis (2004) señala que el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ha definido un marco conceptual que articula los diversos factores actuantes sobre el proceso emprendedor, mediante el cual se explica la incidencia sobre el crecimiento económico y clasificándolos en dos grandes grupos: el primero relacionado con las condiciones inherentes al contexto nacional (que afecta las oportunidades para em-

prender), y el segundo correspondiente a las condiciones del contexto social, cultural y político, influyendo ambos sobre la actividad y la capacidad emprendedora, que a la par de las oportunidades para emprender, definen la dinámica de los negocios, teniendo como fin último contribuir con el crecimiento económico (GEM, 1999). Los aspectos antes mencionados se enmarcan dentro del entorno empresarial venezolano, y de manera específica, en la empresa en estudio y los hilos conductores del presente artículo: emprendimiento y sostenibilidad empresarial.

Sostenibilidad empresarial

La incorporación de un sector o una empresa al aparato productivo del país persigue su permanencia en el tiempo, a esto se le conoce como sostenibilidad, término que se ha ido transformando, atendiendo al área disciplinar en algunos casos y en otros, a elementos de carácter estructural. No obstante, para el estudio se asumirá el concepto de sostenibilidad empresarial como la creación del valor económico, medioambiental y social a cor-



to y largo plazo, contribuyendo de esta forma al aumento del bienestar y al auténtico progreso de las generaciones presentes y futuras en su entorno general. Para Fernández (2011) “la sostenibilidad, además del pilar económico, se encuentran los aspectos sociales y ambientales; los tres en conjunto constituyen el armazón de la sostenibilidad” (p. 35). Paradójicamente, el autor separa la parte económica, al depender directamente de los procesos y del manejo de sus responsables.

Por otra parte, el concepto de desarrollo sostenible fue formalizado por primera vez en 1987 en el informe de Brundtland, elaborado por la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y Desarrollo de las Naciones Unidas, definiéndolo como “aquel que satisface las necesidades del presente, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades” (p. 1), definición que comenzó a difundirse a partir de la conferencia organizada por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), sobre medio ambiente y de-

sarrollo, de nombre Primera Cumbre de la Tierra, realizada en Río de Janeiro, Brasil, en junio de 1992.

Fue así como el concepto de sostenibilidad toma un enfoque diferente en el mundo de los negocios, ya que promueve la inclusión social, optimización en el uso de los recursos naturales y la reducción del impacto sobre el medio ambiente, con el fin de proteger al planeta para las generaciones futuras, pero sin dejar de lado la dimensión económica y financiera del negocio, dado que todo ello en conjunto creará valor para sus dueños, coadyuvando a la continuidad del negocio a largo plazo. Esto implica que las empresas, al enfrentar el entorno competitivo, requieren de un continuo análisis y apropiación de estrategias que les permitan ser rentables; de allí que la sostenibilidad empresarial implica recursos, tanto humanos como económicos, así como su alineación con los objetivos organizacionales y la planeación estratégica de la entidad, todo ello con miras a la obtención de objetivos en materia económica, social y ambiental. Bar-

cellos (2010) lo explica en los siguientes términos:

Nos encontramos en una nueva realidad, en que las preocupaciones ambientales, sociales y económicas están en el punto de la mira, lo que hace aumentar la necesidad de gestionar estos asuntos en las empresas frente a sus grupos de interés, por otro lado, los grupos de interés tienen altas expectativas, están informados, comunicados conscientes, activos e influyentes, lo que genera riesgos y oportunidades. En este contexto, el desarrollo sostenible (relacionado con las dimensiones ambiental, social y económica) puede ser una estrategia competitiva (p. 141).

Entendiendo a la gestión de la sostenibilidad como una estrategia aprovechable a corto, mediano y largo plazo, de acuerdo con lo recursivo y constante de los cambios y las nuevas tendencias, en donde los consumidores forman parte dentro de los procesos, provocando que las organizaciones se reinventen para atender los nuevos requerimientos de sus mercados, el desarrollo sostenible, en una empresa es aquel que contribuye a la ges-



tión responsable mediante la entrega al mismo tiempo de beneficios económico, social y medio ambiental, conocidos en la actualidad como la triple línea del balance o triple bottom line, o como 3P por sus siglas en inglés: People-Personas-, Planet-Planeta y Profit-Ganancia (European Commission, 2001).

Es así como la sostenibilidad empresarial está conformada por las dimensiones: económica, social y ambiental; con este enfoque coinciden Gil y Barcellos (2011), y señalan que el rendimiento de la sostenibilidad de una empresa, también puede considerarse como una medida de la eficiencia operativa y que medidas proactivas en el medio ambiente pueden producir ganancias en el largo plazo, no obstante, para Bradley y Parrish (2005), las empresas sostenibles se centran en el desarrollo de una fórmula de rentabilidad a escala humana que, mediante la conexión con todos los grupos de interés (stakeholders) y el medio natural, operan en sintonía con el progreso social y en armonía con los límites planetarios,

centrándose en retornos razonables y beneficios, en lugar de un crecimiento constante. Las características de estas dimensiones son:

Dimensión económica. La dimensión económica caracterizada por el esfuerzo para conseguir el incremento del valor de la empresa y la contribución al ingreso nacional, el primero medido por la rentabilidad y el segundo por el número de empleos generados, impacta en el desarrollo sostenible por cuanto existe una relación directamente proporcional entre los dos, es decir, un aumento en la dimensión económica provoca una ampliación en el desarrollo sostenible. Para Romero (2012), la sostenibilidad “[...] es posible si las dimensiones que la componen se integran y en los aspectos económicos, es necesaria la preservación del capital natural, es decir, valores humanos sobre los indicadores económicos, que den valor al capital intelectual de sus colaboradores” (p. 17).

Dimensión social. Constituye la forma en la que una comunidad se organiza para la búsqueda de determinados objetivos que permita a cada

uno de sus miembros mejorar su nivel de vida. El rol de la empresa como partícipe de un conglomerado humano debe ser congruente con lo planteado por los intereses de la comunidad a la que pertenece y al impacto que tiene en la misma. Son constitutivos de la dimensión social la calidad laboral, el desarrollo del capital humano y la responsabilidad ética sobre el producto.

Dimensión ambiental. Está enfocada en el control de las acciones que afectan al equilibrio de los sistemas naturales y sociales, con el fin de preservar las condiciones óptimas de vida de los integrantes de cada sistema. La reutilización y el reciclaje de materiales como las tecnologías limpias, son dos de los elementos que conforman la dimensión ambiental.

METODOLOGÍA

El propósito del estudio fue develar las vivencias de los emprendedores en el marco de su emprendimiento y la sostenibilidad empresarial, por lo tanto, es necesario explorar sus vivencias intencionales como empen-



dedores y cómo perciben subjetivamente esta realidad. Es así como el estudio responde a una investigación cualitativa de carácter descriptivo, puesto que se produce la descripción del fenómeno desde la realidad de los informantes, expresadas a través de las entrevistas, y mediante una estrategia inductiva y sistemática, en donde la descripción se va construyendo con base en los hechos.

El abordaje metodológico corresponde al método fenomenológico de Husserl, en virtud que se ocupa de la conciencia con todas las formas de vivencias, actos y correlatos de los mismos, es una ciencia de esencias que pretende llegar solo a conocimientos esenciales, centrados en la intencionalidad de la conciencia y no fijar hechos respetando la relación que hace la persona de sus propias vivencias; centrándose en las mismas (Reeder, 2011; Martínez, 2006). No obstante, la unidad de estudio es una empresa iniciada como un emprendimiento empresarial hace aproximadamente ocho años, dedicada a la fabricación de chocolate y sus derivados, ubicada en el estado Carabobo. Su producción es comer-

cializada en los mercados locales a través de pequeñas tiendas boutique ubicadas en las ciudades de Caracas, Valencia y Barquisimeto; la diversidad y calidad de sus productos le ha permitido ser sostenible a lo largo del tiempo.

Se aplicaron distintas técnicas como la observación y la entrevista (Martínez, 2006; Goetz y LeCompte, 1988; Valles, 2002; Taylor y Bogdan, 1987). La observación fue del tipo participante en donde los investigadores interactuaron con los informantes y el contexto social de la empresa en estudio, en donde se observaron elementos relacionados con las dimensiones social, ambiental y económica de la entidad. También se aplicó una entrevista focalizada, mediante un guion de entrevista contentivo de tres preguntas generadoras, aplicado a los informantes clave (previo consentimiento informado). Su aplicación fue entre los meses de mayo 2018 y diciembre 2018 al grupo de nueve (9) personas dueños-gerentes de la entidad en estudio, con edades comprendidas entre los 26 y 65 años. Estos narraron su

experiencia en torno al proceso de emprendimiento en sí, y la sostenibilidad de la empresa. Finalmente, se cumplieron las cuatro etapas descritas por Martínez (2006) para el método fenomenológico: “etapa previa, etapa descriptiva, etapa estructural y etapa de discusión de los resultados, cada uno con sus fases y actividades propiamente dichas” (pp. 140-154).

SÍNTESIS INTERPRETATI- VA-ESENCIAS INDIVIDUA- LES / ESENCIAS UNIVERSALES

Los resultados obtenidos a través de las técnicas e instrumentos aplicados dan cuenta del estado actual que guarda el emprendimiento y la sostenibilidad, tomando estos como unidades temáticas para su análisis. Para tales efectos, en el siguiente cuadro se presenta en síntesis la clasificación en esencias individuales y universales que dan cuenta del análisis fenomenológico realizado a las entrevistas (véase en la siguiente página):

Tabla 1: Matriz interpretativa: Emprendimiento-sostenibilidad empresarial



Unidad temática: Emprendimiento

| Descripción protocolar | Categoría |
|--|---|
| <p>Ic-S1-[018-027] “[...] Nuestra empresa nació como parte de un sueño... ya teníamos cierta experiencia con unos amigos; le entregábamos el producto y en esa empresa amiga lo procesaban... hasta que decidimos emprender nuestra propia empresa... la maquinaria la compramos en Mérida, eran parte de una fábrica que ya no estaba operando... se dio la oportunidad y pedimos un préstamo...”</p> | <p>Explotar oportunidades</p> |
| <p>Ic-S2-[025-090] “[...] Recuerdo como si fuese ayer el día en que le dije a mi esposa, que tal si montamos una empresa de nosotros, ella me miró con los ojos muy abiertos... y me dijo –es una idea que a mí también tiene tiempo rondando– [...] –yo creo que si le ponemos cariño, con el conocimiento que tenemos y la ayuda de tu hermano podemos hacerlo–”</p> | <p>Evento empresarial Creación de redes</p> |
| <p>Ic-S8-[055-076] “Cuando mi cuñado me llamó y me planteó la idea, enseguida recopilé información e hice contacto con algunos amigos quienes me llevaron a Mérida en donde conseguimos la maquinaria que hoy en día tenemos...”</p> <p>Ic-S3-[081-090] “En estos 8 años hemos aumentado el número de haciendas proveedoras de empleados y trabajadores, de productos puestos en el mercado, y hemos iniciado la incursión en otros rubros, como por ejemplo, la bombonería; eso nos permite señalar que la empresa ha tenido éxito...”</p> <p>Ic-S7-[128-133] “[...] La venta de los productos en las tiendas pasa por presentarle al cliente el producto en muchos casos, degustarlo, en ocasiones puede conseguirse con un artista o escritor... nuestros clientes siempre vuelven por más... nuestros productos y marcas a nivel local se venden muy bien [...]”</p> | <p>Desarrollo exitoso</p> |

Unidad temática: Sostenibilidad empresarial

Continúa...



| | |
|--|-------------------------------------|
| <p>Ic-S1-[032-039] “[...] Con un préstamo que pagamos al banco en cinco años la hicimos real, actualmente tiene una capacidad instalada de 1200 metros cuadrados y producimos chocolate y sus derivados, vendiéndolo en diferentes tiendas ubicadas en Barquisimeto, Valencia y Caracas... estas tiendas tienen un concepto francés en donde los compradores pueden adquirir nuestros productos, pero también pueden observar una obra de arte o leer un libro...”</p> <p>Ic-S9-[078-080] “[...] La empresa ha sido viable durante el tiempo en el que hemos funcionado, sin embargo, insisto, los últimos tiempos han sido duros, y debemos tomar acciones para no sucumbir...”</p> <p>Ic-S3-[061-062] “[...] Bueno sí, pienso que la empresa, con algunos altibajos ha sido sostenible... los análisis financieros apuntan al incremento en la rentabilidad...”</p> | <p>Sostenibilidad económica</p> |
| <p>Ic-S1-[084-089] “[...] Cumple con lo exigido por la Responsabilidad Social Empresarial y colaboramos con los entes comunales de la zona, es decir, con nuestros trabajadores y con la comunidad en general... por ejemplo, nuestras obreras tienen a su cargo una cooperativa; ellas son parte de la comunidad y en la cooperativa emplean a miembros de la misma...”</p> <p>Ic-S8-[080-090] “[...] En lo que respecta al tema social, que en los últimos tiempos ha sido muy sensible en Venezuela, la empresa ha tomado ciertas acciones; se ha acercado más a su gente, tanto a sus trabajadores como a la comunidad en donde se radica, por ejemplo, una vez al mes traemos una peluquera para hacer cortes de cabello a los trabajadores y te cuento, se nos acercan muchos habitantes de la comunidad, sobre todo señores mayores para que le hagamos el favor de incluirlos. Incluso, ha ido más allá, nosotros manejamos en nuestro presupuesto, una pequeña partida destinada a prestar ayudas económicas a personas, que lo requieran y si no podemos con dinero, le ayudamos a sacar las copias o a buscar algún medicamento por las redes sociales, eso también es colaborar con nuestra comunidad [...]”</p> | <p>Sostenibilidad social</p> |
| <p>Ic-S5-[126-132] “[...] La empresa, como parte de la política ambiental, ha implementado dos veces por año la siembra de cacao en diferentes zonas de Carabobo... y a las haciendas proveedoras les damos capacitación, si así lo requieren, para nuestros productos sean de primera calidad [...]”</p> <p>Ic-S6-[091-093] “[...] Podría comentar que por estar en esta zona privilegiada, con un clima semitemplado, nuestro consumo eléctrico es mínimo, así como el uso de aire acondicionado...”</p> <p>Ic-S3-[101-103] “[...] La empresa desde hace dos años aproximadamente, mantiene un programa de reciclaje de cartón, vidrio y plástico, el dinero obtenido lo colocamos en un pote y el mismo se complementa para contribuir en las reuniones de los trabajadores, por ejemplo, del Día de las madres, Día del padre, Día del niño, entre otras [...]”</p> | <p>Sostenibilidad ambiental</p> |

Fuente: Elaboración propia (2018).



DISCUSIÓN

Es importante aclarar que, dada el enfoque cualitativo utilizado, no se pretende generalizar los resultados, estos se consideraron válidos para la empresa y el contexto objeto de estudio. En principio, todos los entrevistados coinciden en que la empresa nace como un emprendimiento y el mismo se ha mantenido sostenible a lo largo del tiempo, además, coinciden en el desarrollo exitoso que ha tenido la empresa, que concuerda con lo señalado por Calderón (2014). De igual forma, y a través del proceso observacional realizado en la visita a la planta, se evidencia el equilibrio armónico entre la explotación de oportunidades, la creación de valor señalados por Schumpeter (1961) y Drucker (1994), pero también, con la sostenibilidad social y ambiental, haciendo a la empresa eficientemente operativa (Gil y Barcellos, 2011).

Lo anterior se ve reforzado en las esencias individuales de los entrevistados. Otro aspecto importante a resaltar es el cumplimiento de las condiciones dadas para el evento empresa-

rial, dejadas en evidencia cuando los emprendedores señalan:

[...] Recuerdo como si fuese ayer el día en que le dije a mi esposa: qué tal si montamos una empresa de nosotros; ella me miró con los ojos muy abiertos...y me dijo –es una idea que a mí también tiene tiempo rondando... yo creo que si le ponemos cariño, con el conocimiento que tenemos y la ayuda de tu hermano podemos hacerlo (Ic-S2-[025-090], 2018).

Cuando mi cuñado me llamó y me planteó la idea, enseguida recopilé información e hice contacto con algunos amigos quienes me llevaron a Mérida en donde conseguimos la maquinaria que hoy en día tenemos (Ic-S3-[055-076], 2018).

También, el desarrollo del emprendimiento en estudio cumplió las cuatro condiciones mencionadas por Shapero (1984): factor de desplazamiento; disposición para actuar; creer en el proyecto y la disponibilidad de recursos. El hallazgo anterior también reflejó el concepto de redes, señalado por Johannisson (1998). Para este autor es im-

portante la incorporación de familiares, amigos o incluso otras empresas que contribuyan en el establecimiento del emprendimiento. Adicionalmente, la técnica de investigación y su análisis permiten mostrar que la empresa en estudio posibilita el desarrollo local tal y como lo señala Kantis (2004), a través de la incorporación de los habitantes de la comunidad como trabajadores de la empresa y el empleo directo e indirecto generado en los diferentes procesos desde la producción hasta la venta del producto terminado.

REFLEXIONES

A partir de la revisión y el análisis de los resultados obtenidos, fue posible develar las vivencias de los emprendedores en el marco de su emprendimiento y la sostenibilidad empresarial, en el contexto de la empresa procesadora de chocolate y sus derivados en el estado Carabobo. Dicha empresa forma parte de un emprendimiento con vinculaciones socioeconómicas, que han sido exitosas gracias a la efectividad operativa de



sus socios gerentes, quienes también han apostado por el aspecto social y así lo demuestran a través de las actividades ejecutadas por la empresa para sus trabajadores y la comunidad en general. En este contexto, la sostenibilidad empresarial ha sido encarada desde sus tres ámbitos, el económico, el social y el ambiental, dejando una clara demostración de que la sostenibilidad es producto de una estrategia empresarial que busca la producción de ganancias, pero que toma en cuenta la conexión con todos los grupos de interés y el medio ambiente.

Finalmente, el emprendimiento forma parte del sistema productivo local, materializado tanto en su planta ubicada en el estado Carabobo, como en las tiendas boutiques dispuestas en las ciudades de Caracas, Valencia y Barquisimeto, coadyuvando en la generación de empleos, y por ende, en el bienestar socioeconómico de sus trabajadores, familia y comunidad.

REFERENCIAS

- Barcellos, L. (2010). Modelos de gestión aplicados a la sostenibilidad empresarial. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Calderón, M. (2014). La creatividad y el emprendimiento de la enseñanza universitaria de hoy. *Revista Escenarios* (en línea): 12(2): 64-75. Disponible en: <https://goo.gl/SYXaAG> (última consulta: 9 de diciembre de 2018).
- Drucker, P. F. (1995). *La empresa creadora de conocimiento. Cómo las compañías japonesas crean la dinámica de Innovación*. Nueva York: Oxford University Press.
- Fernández, R. (2011). *La dimensión económica del desarrollo sostenible*. España: Club Universitario.
- Gil, A. y Barcellos, L. (2011). Los desafíos para la sostenibilidad empresarial en el siglo XXI. *Revista Galega de Economía*, 20(2): 1-22. Universidad de Santiago de Compostela, España. Disponible en: <https://goo.gl/WA23Az> (consulta: 24 de noviembre de 2018).
- Gilder, J. (1984). *El espíritu de la empresa*. Madrid: Espasa Calpe.
- Goetz, J. y LeCompte, M. (1988). *Etnografía y diseño cualitativo en investigación educativa*. Madrid: Ediciones Morata.
- Kantis, H. (2004). *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. Nueva York: Edición del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Martínez Minguetez, M. (2006). *Ciencia y arte en la metodología cualitativa* (2.ª Ed.). México: Editorial Trillas.
- McClelland, D. C. (1961). *La sociedad de logros*. Princeton, Nueva Jersey: Van Nostrand.
- Organización de Naciones Unidas (ONU, 1987). *Informe Brundland* [en línea]. Disponible en: <https://undocs.org/es/A/42/427> [consulta: 30 de julio de 2018].
- Reeder, H. P. (2011). *La praxis fenomenológica de Husserl*. Bogotá, Colombia: Editorial San Pablo.
- Romero, E. (2012). *Desarrollos sostenibles: Hacia la*



- sostenibilidad ambiental.
Nueva York: Produmédios.
- Schumpeter, J.A. (1961). *The Theory of Economic Development*. (3rd Edition). Nueva York: Oxford University Press.
- Shapiro, A. T. (1985). *The entrepreneurial event*. Ohio: College of Administrative Science.
- Taylor, S. y Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. (3.ª ed.). Barcelona: Paidós Ibérica.
- The Global Entrepreneurship Monitor [página web]. Disponible: <https://www.gemconsortium.org/> [última consulta: 30 de noviembre de 2018].
- Valles, M. S. (2002). *Entrevistas Cualitativas*. Colección Cuadernos Metodológicos, 32. Madrid, España. Centro de Investigaciones Sociológicas.



SOCIALIZACIÓN DE LA JUBILACIÓN

EN ADULTOS JÓVENES MICROEMPRESARIOS DE CIUDAD JUÁREZ

RETIREMENT SOCIALIZATION IN MICRO-BUSINESSMEN YOUNG ADULTS FROM CIUDAD

JUAREZ

Luis Eduardo Romero Castro

Patricia Jiménez Terrazas

Universidad Autónoma de
Ciudad Juárez

RESUMEN

La socialización de la jubilación es el proceso de adaptación y aprendizaje de los individuos al nuevo rol de jubilación del entorno laboral, desde los patrones de retiro aceptados normativamente por un grupo, organización o sociedad. Con el objetivo de conocer la socialización de la jubilación en adultos jóvenes con negocio propio, ¿sus actitudes?, ¿qué es necesario para un buen envejecer?, ¿cuándo es “un buen tiempo” para retirarse?, ¿seguir o no trabajan-

do, emprendiendo?, ¿cómo obtendrán sus ingresos y que sigue después de la jubilación?, se desarrolla una investigación cualitativa mediante muestreo de casos-tipo y participantes voluntarios, adultos jóvenes con negocio propio, mediante la técnica de entrevistas a profundidad y el instrumento de guía de entrevista semiestructurada. Entre los resultados de 6 participantes, los hallazgos muestran que casi todos los adultos jóvenes microempresarios entrevistados, no están listos para el retiro, aun y cuando expresan ideas concretas sobre



los demás temas relacionados a la jubilación, pero desde una perspectiva ajena a sí mismos ya que ni siquiera la tienen en cuenta. Se abren nuevas líneas de abordaje del tema a partir de los hallazgos.

Palabras clave: socialización, jubilación, adultos jóvenes, microempresarios, Ciudad Juárez

ABSTRACT

Retirement socialization is the adaptation and learning process of individuals to retirement's new role in work environment, from retirement patterns normatively accepted by a group, organization or society. With the objective of acknowledging retirement socialization in young adults with own business, their attitudes?, what's necessary for a good aging?, when is "a good time" to retire?, to continue working or not, entrepreneurship?, how will they obtain their income and what's next after retirement?, a qualitative research, narrative (interpretative perspective), of type cases and voluntary participants is developed, through in-depth

interview technique and a semi-structured interview guide instrument. Among the results of 6 participants, the findings show that almost all young microentrepreneurs interviewed are not ready for retirement, even though they express concrete ideas about the other issues related to retirement, but from an outsider's perspective since they don't even consider it. New lines of approach of the subject are opened from the findings

Keywords: socialization, retirement, young adults, microentrepreneurs, Ciudad Juárez

INTRODUCCIÓN

La Jubilación es un fenómeno complejo, generalizado en las sociedades industriales a partir del siglo XX y que desde un punto de vista institucionalizado, se refiere a los distintos patrones de retiro de la fuerza laboral que son aceptados normativamente (Szinovacz, 2003), por los que una persona que alcanza una determinada edad, generalmente los 65 años, o que está afectada de incapacidades físicas o psíquicas importan-

tes para el trabajo, queda desligada socialmente de su profesión y adquiere el derecho a una retribución económica (Sirlin, 2007).

La importancia de estudiar la jubilación es porque el número de personas mayores crece de manera exponencial como consecuencia del envejecimiento de la población (Padilla, Aguilar, Díaz y Manzano, 2016). Y poder retirarse cómodamente, es una cuestión que se vive distinto para cada individuo, por lo que tomar las medidas apropiadas puede marcar una gran diferencia entre vivirla de una manera placentera y agradable, disfrutando de muchas cosas (como tiempo libre, desarrollo de actividades, entre otras) o padecerla como una pesadilla. De ahí que prepararse para la jubilación con un proyecto de vida previo, puede convertir a la jubilación en una buena etapa de vida y lo ideal es que la planificación de la jubilación comience antes de la edad adulta intermedia (Marín, 2014).

Algunas cosas que pueden ayudar a la planificación de la jubilación pueden encontrarse en cursos de pre jubilación, libros de auto ayuda y progra-



mas patrocinados por las empresas. Un aspecto clave para este proyecto de vida es checar cuánto dinero se tiene ahorrado (Marín, 2014). En cuanto a los ahorros, Vega, Rodríguez, Martínez y Hernández (2016) mencionan que la socialización de la jubilación es importante estudiarla porque el ahorro es un factor de suma importancia para el desarrollo y fortalecimiento de cualquier economía y a nivel personal, en el caso del proyecto de vida para la jubilación, el ahorro también determina el estado en que se vivirá la jubilación. Por otro lado, podría contribuir a reducir posibles afecciones físicas y/o psicológicas que pudieren sobrevenir (Sirlin, 2007).

Es importante mencionar que los estudios que hablan sobre la preparación o planificación para la jubilación se enfocan principalmente en los trabajadores o empleados y muy pocos, en los empleadores, dueños o empresarios. Esta disparidad en el tipo de población de estudio deja una “brecha” en el conocimiento del proceso y preparación para la jubilación entre empleados y empleadores. Así también, si nos centramos en los pocos estudios a los

empresarios, encontraremos que su mayoría, estudian personas en edad próxima al retiro legal o mayores de 65 años, dejando también un vacío en el conocimiento que de la jubilación tienen, los empresarios en edad adulta intermedia y los adultos jóvenes, que siguiendo a Marín (2014), es la edad anterior a los adultos intermedios cuando sería ideal iniciar la planificación, preparación y socialización de la jubilación.

Por lo que el problema de investigación radica en el desconocimiento de la socialización de la jubilación en personas con negocio propio, específicamente en adultos jóvenes; desconocimiento de sus actitudes, qué es necesario para un buen envejecer, cuándo es “un buen tiempo” para retirarse, seguir o no trabajando, emprendimiento, cómo obtendrán sus ingresos y que sigue después de la jubilación. En los siguientes apartados se ahonda teóricamente en estos conceptos.

MARCO TEÓRICO

Se incluye como marco teórico la socialización de la jubilación, actitudes ante la jubilación, buen en-

vejecer y buen tiempo para jubilarse, emprendimiento en la vejez y teorías de la jubilación.

SOCIALIZACIÓN DE LA JUBILACIÓN

La socialización desde una perspectiva sociocultural es un proceso de adaptación que permite a las personas formar parte de un grupo o comunidad aprendiendo tanto los significados como las costumbres y las pautas o bases culturales de un grupo, aceptado a través de su pertenencia a este, su modelo cultural (D’Andrade y Strauss, 1992). Vista la socialización desde esta perspectiva, resalta la importancia de la jubilación como ese proceso de adaptación al nuevo rol que se jugará en el retiro de la vida laboral y también, desde la socialización como un proceso, se entiende que tiene varias etapas o fases.

De acuerdo con Moreland y Levine (1989), son distintas fases por las que pasa una persona para ser aceptado en un grupo: cuando está recién llegado inicia el proceso de acomodación y asimilación para lograr su adaptación a las normas grupales; una vez aceptado como miembro del grupo,



se dan los procesos de mantenimiento y compromiso. Por otro lado, en caso de que el proceso de socialización no logre la adaptación del individuo al grupo, este se vuelve marginal por lo que puede darse que el grupo lo acerque a un proceso de resocialización o que se refuerce su marginación.

La jubilación vista también como proceso y de acuerdo con el modelo de Atchley (1975), citado por Aymerich, Planes y Grass (2010), son cinco las fases que le permitirán a la persona su desvinculación del entorno laboral hasta lograr su total adaptación o acomodo al rol de jubilado: prejubilación, jubilación, desencanto, reorientación y estabilidad. Algunas personas pueden vivir todas las fases o solo algunas de ellas.

Empatando la socialización y la jubilación como un proceso de adaptación y aprendizaje, su proceso es muy similar y alineado: asimilación-prejubilación; acomodación-jubilación y desencanto; mantenimiento-reorientación y compromiso-estabilidad. Esta similitud en su proceso y en su definición o enfoque es lo que hace que hablemos de la socialización de la jubilación, como ese proceso

de adaptación y aprendizaje de los individuos al nuevo rol de jubilación del entorno laboral, desde los patrones de retiro aceptados normativamente por un grupo, organización o sociedad.

ACTITUDES ANTE LA JUBILACIÓN

Las actitudes iniciales ante la jubilación son ambivalentes (Hernández, 2009). Muchos trabajadores esperan con ansiedad este momento. La fuerza y la dirección del deseo están relacionadas con la satisfacción que experimentan en su trabajo. Generalmente, cuanto más alto es el nivel educativo y el tipo de trabajo, menos desean jubilarse las personas y es más probable que continúen trabajando después de los 65 años. En cambio, los trabajos físicos, alienantes o tediosos llevan asociado el deseo de una jubilación lo antes posible.

Tras la jubilación la persona tiene que replantearse toda su vida, organizarse de nuevo el tiempo, ajustarse a una situación económica difícil y establecer unas nuevas relaciones familiares. La frialdad de las estadísticas dice que un

porcentaje significativo de los varones muere en el transcurso de su primer año de retiro. Hay también personas que viven gozosamente su jubilación y que sacan un enorme partido a estos años de vida, disfrutando de todo cuanto está a su alcance y sin sentimiento alguno de culpabilidad o inutilidad. La lucha por la vida no termina con la jubilación, sino con la muerte. Para lograr lo que uno desea en la vida, hace falta esforzarse. El papel de jubilado no es sencillo. Hemos fabricado demasiados prejuicios y estereotipos sobre él. La falta de obligaciones le proporcionará una gran libertad.

BUEN ENVEJECER Y BUEN TIEMPO PARA JUBILARSE

La jubilación debe ser “un tiempo para vivir”, aunque, de hecho no lo es del mismo modo para todos: para unos, es la ocasión para gozar de todo lo bueno que tiene la vida, para otros es el tiempo del aburrimiento; para unos es el tiempo de las relaciones interpersonales, la convivencia y la comunicación, para otros es el tiempo de la soledad y el repliegue sobre uno mismo; para unos es el tiempo de nue-



vos proyectos y de solidaridad social, para otros es el tiempo de la marginación; para unos es el tiempo de seguir siendo útil a la familia y a la sociedad, para otros es el tiempo de no hacer nada (Limón, 1993). En definitiva, la jubilación es para unos el tiempo de la liberación de las ataduras, de la presencia y protagonismo social, el momento para “añadir vida a los años”, pero para otros es el tiempo de la desilusión y de la pasividad.

EMPRESARIADO EN LA VEJEZ

Se llama emprendedor de la tercera edad a aquellos de 50 años y más que han emprendido o que operan un negocio (Oelckers, 2015) y debido al envejecimiento poblacional, se ha empezado a considerar al emprendimiento de la tercera edad como un modelo de retiro que favorece extender la vida laboral, aumentar los ingresos y generarles nuevas oportunidades, entre otros.

Considerar el emprendimiento para completar las bajas pensiones y aumentar los ingresos, se explica como un modelo de retiro híbrido,

porque además de la pensión que reciben, en caso de que la tengan, obtienen un ingreso adicional a partir del emprendimiento, muchas veces desde sus mismos hogares o en establecimientos nuevos que generen.

Por otro lado, aparte de este modelo híbrido de retiro, el emprendimiento en la vejez se favorece por la experiencia laboral que poseen, así como sus habilidades administrativas y técnicas desarrolladas durante su vida laboral, sobre todo si tuvieron intentos emprendedores. Así también, el emprendimiento en esta edad se ve favorecido por las amplias redes de contactos, conocidos y amigos que el adulto de la tercera edad fue creando durante sus años de trabajo y que pueden facilitarle o ayudarla al desarrollo y operación de nuevos negocios.

TEORÍAS DE LA JUBILACIÓN

El estudio de la jubilación tiene varias concepciones a lo largo del tiempo con sus correspondientes teorías. Wang y Shultz (2009) distinguen al menos cuatro concepciones: la jubilación

como toma de decisiones, la jubilación como un proceso de ajuste, la jubilación como una etapa de desarrollo de carrera y la jubilación como parte de la administración de los recursos humanos.

En el caso de la concepción de la jubilación como toma de decisiones, las teorías desde las que se ha estudiado son la teoría de la decisión racional, teoría de la imagen, teoría del rol, teoría del comportamiento planeado y teoría de la expectativa. En la jubilación como una etapa de desarrollo de carrera, se ha estudiado desde el modelo de carrera proteica y el modelo de desarrollo de carrera en el retiro. Para la jubilación como parte de la administración de los recursos humanos desde la teoría general de sistemas y la teoría del contexto social.

El acercamiento teórico para este artículo de la socialización de la jubilación, se da desde la conceptualización de la jubilación como un proceso de ajuste, que ha sido estudiado desde la perspectiva del curso de la vida, la teoría de la continuidad y la teoría del rol (Wang y Shultz, 2019).

Para el caso de este artículo y considerando que la etapa de



la jubilación puede concebirse como un proceso de ambas caras (positiva y negativa) nos basaremos al igual que Marín (2014) en dos teorías: “Teoría de crisis” y “Teoría de la continuidad”. La Teoría de la crisis se refiere a los efectos negativos de la jubilación al considerar el trabajo como el factor de integración social y de integridad personal por la fuente de ingreso que proporciona. Identifica tres rupturas: la desvalorización social, tiempo libre vacío de contenido y la ausencia de socialización en ese periodo de la vida. Estas rupturas generalmente acompañadas de depresión o ansiedad y aparición o agravamiento de enfermedades.

La Teoría de la continuidad, por otro lado, hace referencia a los efectos o cara positiva de la jubilación, haciendo referencia a la crisis de identidad que viven las personas jubiladas, pero solamente como una parte de la realidad, destacando la satisfacción que puede proporcionar el uso del tiempo libre para evitar la crisis de ruptura, que requiere una preparación para vivir la jubilación.

JUBILACIÓN DE EMPRESARIOS EN MÉXICO Y EN EL MUNDO

De acuerdo con Marín (2014), pudieran darse tres momentos en el tiempo para la jubilación: la jubilación temprana (antes de los 65 años) generalmente porque ya no se puede trabajar por mala salud o por despido; la jubilación en su momento (a los 65 años) que no siempre viene acompañada de buena salud y la jubilación tardía (más de 65 años) que se da principalmente en personas que tienen negocios propios o que no pueden vivir con recursos limitados. Considerando estos momentos y el hecho de que la población de estudio de este artículo son los microempresarios o emprendedores, tendríamos que considerar la jubilación tardía (más de 65 años) como la edad posible de jubilación para este grupo de emprendedores.

Estos momentos para el tiempo de jubilación, identificados por Marín (2014), son congruentes con los resultados de la encuesta “Expectativas del retiro para México” según la consultora Willis Towers Watson (Hernández, 2018).

En esta encuesta, 51 % de los hombres y 49 % de las mujeres en México esperan dejar de trabajar después de los 65 años, no porque tengan negocio propio (ya que los encuestados fueron trabajadores en 994 empresas), sino porque la mayoría de los encuestados tiene en el 5.º lugar la prioridad (de 14) el ahorro para la jubilación, pues consideran empezar a ahorrar cuando hayan resuelto otras necesidades financieras.

Por otro lado, el empresario mexicano Carlos Slim propuso, en una ponencia impartida en la Cumbre de Negocios en México en 2017, que la jubilación sea a los 75 años en lugar de los 65 años, ya que “los 60 años es la mejor edad para trabajar” aunado a que la expectativa de vida es mucho mayor ahora que en el pasado, por lo que las jubilaciones tempranas ya no son sostenibles (AFP, 2018).

Esta idea de modificar la edad de jubilación del empresario mexicano, es también sostenida por el Círculo de Empresarios Españoles pues consideran que los 65 años para la jubilación actual y la edad que vendrá de 67 años, se queda corta, ya que cada vez



vivimos más años por lo que tenemos que jubilarnos más tarde y proponen subir las hasta los 75 años.

Y es que este patrón de jubilación a los 65 años, norma da en muchos países no aplica o no es secundada necesariamente por los empresarios o emprendedores. Ya mencioná bamos en apartado anterior, que el emprendimiento en personas de la tercera edad se considera cada vez más como un modelo de retiro. Para muestra, el anuncio de la jubilación del empresario Luis Gras Tous a la edad de los 90 años (Auto-Revista.com, 2006).

METODOLOGÍA

El objetivo de la investigación es conocer la socialización de la jubilación en adultos jóvenes con negocio propio, sus actitudes, qué es necesario para un buen envejecer, cuándo es “un buen tiempo” para retirarse, seguir o no trabajando, emprendimiento, cómo obtendrán sus ingresos y qué sigue después de la jubilación. Para alcanzar el objetivo, se desarrolla una investigación cualitativa con diseño narrativo (perspectiva

interpretativa), mediante muestreo de casos-tipo y participantes voluntarios, adultos jóvenes con negocio propio, mediante la técnica de entrevistas y el instrumento de guía de entrevista semiestructurada.

Se considera como investigación cualitativa, “cualquier tipo de investigación que produce hallazgos a los que no se llega por medio de procedimientos estadísticos” (Strauss y Corbin, 2002) y puede tratarse de investigaciones sobre experiencias vividas, comportamientos, emociones o sentimientos, que para el caso de la presenta investigación, aborda la socialización de la jubilación desde la visión de los investigados.

Las muestras pequeñas no aleatorias, casi siempre se emplean en estudios cualitativos, aplicando criterios específicos para la selección de los participantes (Salamanca y Martín-Crespo, 2007). De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2006), el tamaño de muestra común en estudios de caso en profundidad es de 6 a 10 participantes, por lo que se opta para esta investigación el mínimo de participantes

aplicando al menos dos criterios específicos. El primer criterio es que los participantes sean microempresarios. De acuerdo con el Inegi (2009), la clasificación de la industria por su tamaño emitida por la Secretaría de Economía en el Diario Oficial de la Federación (2002) establece la estratificación en micro, pequeña, mediana y grande. Para el caso de la microempresa del sector comercial, servicios o industrial, el número de empleados va de 0 a 10.

Otro de los criterios para la selección de participantes se relaciona con lo expuesto por Marín (2014) de que lo ideal es que la planificación de la jubilación comience antes de la edad adulta intermedia, esto es en la edad adulta joven. De acuerdo con las etapas del desarrollo bio-psico-social descritas por Mancilla (2000), en la etapa laboral que abarca de los 18 hasta los 64 años se subdivide de manera general en jóvenes y adultos. Los jóvenes comprenden de los 18 a los 24 años y los adultos de los 25 a los 64 años. Estos a su vez se subdividen en adultos jóvenes o adultos primarios (25 a 39 años), adultos intermedios (40



a 49 años) y adultos mayores o adultos tardíos (50 a 64 años). Por lo que el criterio para los participantes es que se encuentren entre los 25 y 39 años, llamados adultos jóvenes.

Tomando en consideración los dos criterios específicos anteriores para la selección de participantes se utiliza el procedimiento de muestra de casos-tipo y participantes voluntarios. Según Hernández et al. (2006), la muestra de casos-tipo se da cuenta el objetivo, la riqueza, profundidad y calidad de la información y no la cantidad o generalización. De ahí que para esta investigación este procedimiento de muestra es viable por la riqueza de información considerando solo los dos criterios específicos de la muestra (microempresarios en edad entre los 25 y 39 años). En la muestra, los participantes voluntarios para este caso fueron informados del tipo de estudio y se solicitó su consentimiento informado.

Para la construcción del instrumento de recolección de datos de la guía de la entrevista, se revisaron los estudios de Sirlin (2007), Arteaga y Lasio (2005), Marín (2014), Padilla, Aguilar, Díaz y Man-

zano (2016) y Vega, Rodríguez, Martínez y Hernández (2016) para posteriormente seleccionar las preguntas que permitieran lograr el objetivo planteado. La mayoría de estas preguntas fueron inferidas de estos textos analizados. La guía de entrevista se dividió en dos partes: 10 preguntas sobre el entrevistado y 18 preguntas sobre la temática de investigación.

RESULTADOS

Previo al levantamiento de datos, se realizó una primera entrevista (que no se incluye en los resultados) siguiendo la guía elaborada, para verificar la comprensión y confiabilidad de las respuestas de los participantes. Esta se llevó a cabo el 23 de noviembre 2018 en el local de un negocio de comida de la ciudad, establecido en el mercado formal con ocho empleados. Se solicitó el consentimiento informado por escrito de la participante y se le pidió autorización para grabar la entrevista. Después de analizar la entrevista, fue necesario modificar la redacción de dos preguntas para

favorecer las respuestas de los participantes.

Una vez corregida la guía, del 18 al 22 de febrero 2019 se realizaron las entrevistas del estudio en Ciudad Juárez, Chihuahua; fueron 6 en total. De acuerdo con el muestreo de casos típicos y sujetos voluntarios, todos microempresarios, se buscaron con diferentes estrategias: el primer entrevistado en el mercado informal con giro de empresa comercial de venta de papitas y golosinas con tres empleados, establecido cerca del Parque Central. El segundo en una empresa formal del giro de servicios en reparación de celulares y equipos electrónicos con dos empleados en la colonia Azteca. El tercer entrevistado también en el mercado informal, con giro comercial de venta de dulces con un empleado y establecido en la zona del Chamizal. El cuarto entrevistado dentro del mercado formal en el giro comercial y servicios de restaurante de comida mexicana, con ocho empleados por la calle Valle del Sol. El quinto entrevistado con negocio establecido formalmente por la colonia Jardines del Valle del giro servicios de estética, con



tres empleados. Y el sexto entrevistado en el mercado formal, del giro comercial en una tienda de abarrotes con cuatro empleados.

Al igual que al entrevistado en 2018, los seis participantes del estudio fueron informados del objetivo y se solicitó su consentimiento informado, así como su autorización para grabar las entrevistas. Los audios fueron transcritos en documentos de Word para trabajar su codificación en el software NVivo.

La descripción sociodemográfica de los participantes es la siguiente: 4 son mujeres y 2 hombres; todos ellos con edades entre 24 y 40 años; con negocio propio: 4 formales y 2 informales; todos con menos de 10 empleados (lo que los clasifica como microempresarios); 5 originarios de Ciudad Juárez y 5 con hijos (entre 1 a 3 hijos).

Preguntando aproximadamente a qué edad considera adecuado retirarse, 4 de los 6 entrevistados comentaron que la edad adecuada es entre los 40 y los 60 años, y 2 coincidieron en que no debería ser una edad en específico, que las personas deberían trabajar mien-

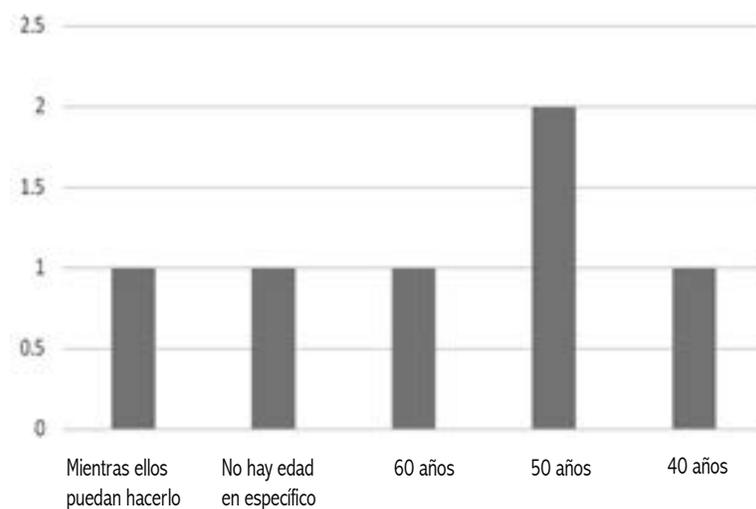
tras tuvieran la capacidad física para hacerlo (véase figura 1). La respuesta de los primeros 4 participantes coincide con los momentos para el tiempo de la jubilación descritos por Marín (2014) en cuanto a la jubilación temprana, antes de los 65 años. Y las respuestas de los otros 2 participantes son similares a la propuesta de Carlos Slim (Hernández, 2018) de que la jubilación debe subir a los 75 pues los 60 son los mejores años para trabajar.

En la pregunta de cómo consideran que debería ser el emprendimiento de las personas mayores, todos coincidie-

mente en el espacio doméstico y social. Algunas personas mayores de 60 años son capaces de desarrollar un negocio después de su jubilación para obtener un ingreso extra que les haga menos dependientes.

En cuanto a opciones viables para que las personas mayores sigan trabajando después de su retiro, 4 comentaron que lo ideal sería poner un pequeño negocio el cual no les exigiera mucho esfuerzo, uno de los participantes comentó que lo ideal sería descansar y disfrutar de su familia. Relacionado a esto, Padilla (2016) menciona que

Figura 1. Edad adecuada para retirarse



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de campo.



Figura 2. Emprendimiento de las personas mayores



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de campo.

Figura 3. Jubilación de personas con negocio propio



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de campo.

tener un negocio propio significa que deban trabajar toda su vida, también comentaron que el negocio podría seguirlo trabajando la misma familia y ellos debían descansar, otro comentó que no estaba informado y que le gustaría saber sobre eso para cuando tenga que retirarse (véase figura 3).

Todos los entrevistados coincidieron que hay actitudes positivas o negativas en relación con la jubilación, dependiendo de cómo lo quiera tomar la persona; en ese sentido, Sirlin (2007) considera que las actitudes hacia la jubilación son muy variadas. A la pregunta de qué es necesario para alcanzar un buen envejecer, 4 de los entrevistados comentaron que deben vivir su vida y disfrutarla al máximo, mientras que 2 afirman que deben mantener un estilo de vida sano (véase figura 4). Sirlin menciona que para alcanzar un buen envejecer es necesario que las personas se preparen a través de un proceso que debe iniciarse desde las primeras etapas y a lo largo de toda la vida.

En la pregunta qué factores condicionan el afrontamiento positivo o negativo de la jubilación, 5 de las 6 personas

Figura 4. Para un buen envejecer



Fuente: Elaboración propia con base a resultados de campo.

Figura 5. Afrontamiento de la jubilación



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de campo.

entrevistadas comentaron que esto depende del estilo de vida, y el cómo vea las cosas, en ese sentido, uno de ellos comentó que los factores son económicos, ya que, si hay una buena estabilidad económica, la jubilación debería ser positiva (véase figura 5). Sirlin (2007) menciona, que la jubilación supone cambios, y su afrontamiento dependerá de las capacidades existentes determinadas por factores psicofísicos, económicos y sociales.

En la pregunta de dónde va a obtener sus ingresos al retirarse, dos consideran ahorrar lo suficiente para estar listos para retirarse, mientras que los demás piensan hacer prosperar su negocio de tal manera que les siga dando ganancia aun cuando ellos ya no lo trabajen. Comparando estas respuestas con los resultados de Vega (2016) solo el 21 % piensa vivir de su pensión; un porcentaje significativo del 32 % pretende vivir de su propio negocio y el mismo porcentaje anterior de encuestados no ha considerado esa cuestión.



CONCLUSIONES

A cercarse cualitativamente al objetivo de la investigación de conocer la socialización de la jubilación en adultos jóvenes con negocio propio, sus actitudes, qué es necesario para un “buen envejecer”, cuándo es “un buen tiempo” para retirarse, seguir o no trabajando, emprendimiento, cómo obtendrán sus ingresos y qué sigue después de la jubilación, ha permitido conocer de cerca el sentir de microempresarios adultos jóvenes en Ciudad Juárez, en relación con estos temas vinculados o relacionados a la jubilación.

Sus respuestas no son uniformes, aunque al igual que en estudios realizados en otros países, en algunos puntos son similares y en varios de ellos difieren, aunque no notablemente. Fue muy interesante el hallazgo de que casi todos los entrevistados, no están listos para el retiro y ni siquiera lo tienen en cuenta, a pesar de que expresan una opinión propia sobre temas relacionados a la jubilación como la edad para jubilarse, actitudes, emprendimiento y un buen envejecer.

Algo que también llamó la atención fueron los comentarios posteriores de los entrevistados de que probablemente no estaban prestando mucha atención a lo que en un futuro será su retiro y cómo será.

Se identificaron factores para afrontar la jubilación, las cuales son principalmente la negación al querer retirarse y el no disfrutar la vida como se debe cuando se puede, y más que nada se destacó la importancia de desarrollar un proyecto de vida.

Estos resultados abren nuevas líneas de abordaje del tema de la socialización de la jubilación en microempresarios adultos jóvenes, por hablar por un lado de edades para la jubilación antes de los 65 años y por otro, de la opción del emprendimiento para seguir contando con ingreso. Lo que nos habla de la necesidad de favorecer la planificación de la jubilación desde edades tempranas en la edad adulta laboral de los individuos, sean empleados o empresarios, pues de ellos dependen las finanzas personales y economía sanas; también favorecen un proceso de adaptación a la jubilación sin

las brechas o “rompimientos” abruptos del entorno laboral.

REFERENCIAS

- AFP (2019, septiembre 22). Sí, Carlos Slim propuso que la jubilación sea a los 75 años. Sección Política, El Universal online. Recuperado de <https://www.eluniversal.com/nacion/politica/si-carlos-slim-propuso-que-la-jubilacion-sea-los-75-anos>
- Arteaga, M. y Lasio, V. (2005). Impacto del curso de espíritu empresarial y desarrollo de nuevo negocios en los graduados de programas de MBA. Ponencia presentada en la Cuarta Conferencia de Investigación en Emprendimiento en Latinoamérica, CIELA, octubre 26-28, Calí, Colombia.
- Auto-Revista.com (2006, noviembre 20). El empresario Luis Gras se “jubila” a los 90 años. Recuperado de <http://www.auto-revista.com/es/notices/2006/11/el-empresario-luis-gras-se-jubila-a-los->



- 90-anos-43793.php#.XUrXVehKjIU
- Aymerich, M., Planes, M. y Grass, M. E. (2010). La adaptación a la jubilación y sus fases: afectación de los niveles de satisfacción y duración del proceso adaptativo. *Anales de psicología*, 26(1): 80-88.
- D'Andrade, R. y Strauss, C. (1992). Human motives and cultural models. Nueva York: Cambridge University Press.
- Hernández, A. (2018, julio 23). Mexicanos esperan jubilarse después de los 65 años: encuesta. Sección Economía, *El Universal online*. Recuperado de <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/economia/mexicanos-esperan-jubilarse-despues-de-los-65-anos-encuesta>
- Hernández, G. (2009). Cese de la actividad profesional y preparación para la jubilación. *Cuadernos de relaciones laborales*, 27(2): 63-81. Recuperado de <https://alava.secot.org/wp-content/uploads/2018/05/preparacion-para-la-jubilacion.pdf>
- Hernández, R., Fernández-Collado, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación* (4.º edición). México: McGraw Hill Interamericana.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2009). Micro, pequeña, mediana y gran empresa. *Censos económicos 2009*. Recuperado de https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2009/doc/minimonografias/m_pymes.pdf
- Limón, M. (1993). La preparación a la jubilación: nueva ocupación del tiempo. *Revista Complutense de Educación*, 4(1): 53.
- Mansilla, M. E. (2000, diciembre). Etapas del desarrollo humano. *Revista de Investigación en Psicología*, 3(2): 105-116.
- Marín, A. (2014). ¿...y qué sigue después de la jubilación? Tesis para obtener el Diplomado en Tanatología de la Asociación Mexicana de Tanatología, AC. Recuperado de <http://www.tanatologia-amtac.com/descargas/tesinas/162%20Y%20que%20sigue.pdf>
- Moreland, R. y Levine, J. (1989). Newcomers and oldtimers in small groups. En P. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (pp. 143-186). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Oelckers, F. (2015). Emprendimiento en la tercera edad: Una revisión de la situación actual. *Journal of Technology Management & Innovation*, 10(3): 143-153. Recuperado de: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/jotmi/v10n3/art15.pdf>
- Padilla, D., Aguilar, J. M., Díaz, P. y Manzano, A. (2016). Personas mayores: innovación y emprendimiento. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 1(2): 63-71.
- Salamanca, A. B. y Martín-Crespo, C. (2007, marzo-abril). *El muestreo en la investigación cualitativa*. *Nure Investigación*, 27. Recuperado de <http://www.nureinvestigacion.es/OJS/index.php/nure/article/view/340/330>



- Sirlin, C. (2007). La jubilación como situación de cambio: la preparación para la jubilación como acción estratégica para su abordaje. *Comentarios de Seguridad Social*, 16, julio-septiembre: 47-73. Recuperado de: <https://www.bps.gub.uy/bps/file/1671/1/la-jubilacion-como-situacion-de-cambio.-c.--sirlin.pdf>
- Strauss, A. y Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Colombia: Universidad de Antioquia.
- Szinovacz, M. (2003). Contexts and Pathways: Retirement As Institution, Process, And Experience. En G. Adams & T. Beehr, *Retirement: Reasons, Processes, And Results* (6-52). Nueva York: Springer Publishing Company.
- Vega, F., Rodríguez, R., Martínez, A. y Hernández, R. (2016, enero). Cultura del ahorro para el retiro en la sociedad mexicana (Ciudad Valles, San Luis Potosí). *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/rev/caribe/2016/01/ahorro.html>
- Wang, M. y Shultz, K. (2009). Employee Retirement: A Review and Recommendations for Future Investigation. *Journal of Management*, 36(1): 172-206. DOI: 10.1177/0149206309347957.



AJUSTE Y APOYO EN LA PREPARACIÓN PARA LA

JUBILACIÓN: UNA APROXIMACIÓN DESDE LA SOCIALIZACIÓN

ADJUSTMENT AND SUPPORT IN PREPARATION OF RETIREMENT:
AN APPROACH FROM SOCIALIZATION

María Elizabeth Fernández Solís
Carmen Patricia Jiménez Terrazas
Universidad Autónoma de Ciudad
Juárez

RESUMEN

La jubilación, como un proceso de aprendizaje y socialización, más que como una ruptura o salida del entorno laboral, favorece su preparación visualizándola como el inicio de una nueva etapa de la vida con características y rol diferentes a los vividos anteriormente. El objetivo de este estudio es conocer la preparación a la jubilación, el apoyo social esperado y los factores de ajuste a la jubilación en trabajadores con muchos años de expe-

riencia laboral y próximos al retiro, identificando también, cómo describen la jubilación, cómo se deberían enfrentar a la vejez y la afectación que tendrían con el cambio de rol en el retiro. La investigación es de naturaleza cualitativa, diseño narrativo de tópico, estrategia de investigación de estudios de casos múltiples mediante muestreo de juicio de empleados próximos a su retiro laboral de diversas empresas usando la técnica de levantamiento de datos de entrevistas y el instrumento de guía de entrevista estructurada.



Los resultados revelan que sí consideran útil la preparación para la jubilación, que el apoyo social que esperan es el de la familia y que el estrés es un factor de desajuste para decidir jubilarse.

Palabras clave: Socialización de la jubilación, preparación para la jubilación, apoyo para la jubilación, ajuste para la jubilación.

ABSTRACT

Retirement as a process of learning and socialization, rather than as a break or departure from the work environment, favors its preparation by visualizing it as the start of a new life stage with different characteristics and role from those previously lived. The objective of this study is to acknowledge retirement's preparation, the expected social support and the adjustment factors for retirement in workers with many years of work experience and close to retirement, also by identifying, how they describe retirement, how should they face to old age and the affectation they would have with the change of role in retirement. The research is of qualitative

nature, narrative design of topic, multi-case study research strategy through judgment sampling from employees close to their retirement from various companies using an interview data collection technique and a structured interview guide instrument. Results reveal that they do consider retirement preparation useful, that the social support they expect comes from the family and consider that stress is a mismatch factor when deciding to retire.

Keywords: Retirement socialization, preparation for retirement, support for retirement, adjustment for retirement.

INTRODUCCIÓN

La jubilación es el inicio a una nueva etapa en la vida de las personas como consecuencia de su retiro laboral y en ocasiones, puede verse como una etapa de rompimiento en todos los aspectos de la vida del individuo, si no se apoya o prepara para la jubilación (Hernández, 2009). Visto desde esta manera, la preparación para la jubilación se convierte entonces en una herramienta que per-

mite a los individuos acercarse a ese cambio de la vida, considerándolo como un periodo de aprendizaje y socialización más, dirigido hacia esa nueva etapa con características propias y difícilmente comparables a anteriores periodos de la vida (Sáenz, Meléndez, Rico y De Vicente, 1993).

Sin embargo, no siempre es posible visualizar la jubilación como un proceso de socialización ya que, en el entorno social y laboral, es poco difundida la práctica de la planificación o preparación para la jubilación. Es por esto, que el problema de investigación de este estudio es la escasez de conocimiento en los temas de socialización o preparación a la jubilación, formas de apoyo y factores de ajuste entre la población de Ciudad Juárez, lo que hace que quienes en algún momento piensan en la jubilación (aun y cuando sean jóvenes) se vean afectados en su plan de vida futura por no haber conocido sobre el tema. Por lo que el objetivo de investigación es conocer la socialización o preparación a la jubilación, el apoyo social esperado y los factores de ajuste a la jubilación en trabajadores



con muchos años de experiencia laboral y próximos al retiro, identificando también, como describen la jubilación, como se debería enfrentar la vejez y la afectación que tendrían con el cambio de rol en el retiro. En los siguientes apartados se explica brevemente estos conceptos.

PREPARACIÓN PARA LA JUBILACIÓN

Prepararse para la jubilación no es un asunto fortuito o de poca importancia, ya que la jubilación provoca cambios individuales, familiares, sociales y económicos y la falta de adaptación a estos cambios, puede producir efectos negativos como soledad, depresión, pasividad, angustia, entre otros, por lo que saber enfrentarse a esta nueva etapa requiere de mentalizarse y prepararse con suficiente tiempo o antelación (Hernández, 2009).

Y es que hablar de la preparación para la jubilación no es un tema que atañe solo a la persona próxima a la jubilación, sino que involucra a toda la sociedad en general. En la

primera Asamblea Mundial sobre el Envejecimiento convocada por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en 1983, consideraron a la preparación para la jubilación una política de prevención:

El concepto de “preparación para la jubilación” no debe seguir siendo concebido como una adaptación de última hora, pero que se proponga como una consideración de por vida desde la edad adulta en adelante, tanto para el individuo para su beneficio futuro, como para los responsables políticos, universidades, escuelas, centros de trabajo industrial, los medios y la sociedad en general. Debería servir como un recordatorio de que las políticas sobre el envejecimiento y para los ancianos son una preocupación importante de toda la sociedad, y no solo una cuestión de cuidar a una minoría vulnerable. Por esta razón, esto exige una política general de prevención. (ONU, 1983).

Esta propuesta de preparación para la jubilación desde la

edad adulta en adelante, abre o justifica la importancia de llevarla a cabo desde el inicio de la vida laboral o adulta y no solo como un programa, plan o proyecto que se imparta antes de la jubilación, sin demérito para las organizaciones, instituciones, empresas o gobiernos que tengan esos programas definidos solo antes de la jubilación, sino buscando que esta preparación inicie junto con el inicio de la vida laboral y que en algún momento se involucre a los familiares, ya que conviene prepararlos a ellos también pues el jubilado empezará a tener más tiempo disponible para estar en casa.

APOYO SOCIAL PARA LAS PERSONAS MAYORES Y EN LA JUBILACIÓN

Desde la teoría sobre el desarrollo de carrera que conceptualiza a la jubilación como una etapa en el desarrollo de carrera (Wang y Shultz, 2009) y los estudios sobre las transiciones en el trabajo, el apoyo social se considera un recurso muy importante para los individuos.



El modelo de Transiciones de Schlossberg incluye al apoyo social como una de sus variables, definiéndola como la presencia de formas de apoyo social, tanto de información como emocional (Chiesa y Sarchielli, 2008).

Como posibles fuentes de apoyo social se distinguen tres ámbitos de acuerdo con el modelo de Gottlieb (1981, citado en Pinazo, 2005): la comunidad, las redes sociales y las relaciones íntimas o interpersonales. Cada uno de estos ámbitos da un sentido o valor distinto al individuo. En el nivel macrosocial o comunitario, la persona participa y se identifica en el entorno social y le da sentido de pertenencia, brindándole un apoyo social formal a través de los recursos comunitarios. En el nivel meso social o de las redes sociales, se accede a un número amplio de personas como los vecinos o amistades y le da sentimiento de vinculación mediante apoyo social informal. El nivel micro social o de las relaciones de intimidad y confianza, implican un sentimiento de compromiso y de responsabilidad por el bienestar del otro como su familia (pareja, hijos, pa-

dres, nietos, etcétera) a través de apoyo social informal.

AJUSTE DE LAS PERSONAS A LA JUBILACIÓN

La jubilación trae consigo cambios en el rol de las personas, de trabajador activo a jubilado, por lo que en esta transición se enfrenta no solo a cambios en su rol, sino a aquellos propios de su edad, así como al prejuicio social del envejecimiento, por lo que se recurre a factores internos y externos buscando una mejor adaptación o ajuste (Cruz, 2011).

Madrid y Garcés de los Fayos (2000) enlistan los factores predictivos que inciden en la preparación para la jubilación como el sexo, vida marital, personas dependientes de los conyuges, categoría y factores laborales, apoyo social, ingresos económicos, salud general, planificación para el retiro, nivel educativo y personalidad.

De acuerdo con Mata (2001 citado en Cruz, 2011), algunos de los factores que intervienen en el ajuste de la vida laboral al retiro incluyen la diferencia entre pensión y jubila-

ción, la capacidad para tomar decisiones, y las implicaciones reales de la jubilación, así como la capacidad que tengan para identificar las crisis del cambio de rol, ya que al cambiar su rutina diaria puede verse amenazada su identidad.

METODOLOGÍA

Este estudio tiene por objetivo conocer la socialización o preparación a la jubilación, el apoyo social esperado y los factores de ajuste a la jubilación en trabajadores con muchos años de experiencia laboral y próximos al retiro, identificando también, cómo describen la jubilación, cómo se debería enfrentar la vejez y la afectación que tendrían con el cambio de rol en el retiro. Para alcanzarlo, se desarrolla una investigación de naturaleza cualitativa, diseño narrativo de tópico, estrategia de investigación de estudios de casos múltiples mediante muestreo de juicio de empleados próximos a su retiro laboral de diversas empresas usando la técnica de levantamiento de datos de entrevistas y el instrumento de guía de entrevista estructurada.



La investigación es de naturaleza cualitativa, ya que, de acuerdo con Mejía (2007 citado por Katayama, 2014) es “el procedimiento metodológico que utiliza palabras, textos, discursos, dibujos, gráficos e imágenes” y para conocer las opiniones y perspectivas de la jubilación en un grupo de participantes específicos, se logra utilizando palabras y discursos. Los diseños narrativos buscan entender situaciones, fenómenos, procesos y eventos que pueden enfocarse en temas específicos y que involucren emociones, pensamientos e interacciones contadas por quienes los vivieron (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). Para el caso de esta investigación, el tema específico es la jubilación y se busca entenderla como fenómeno o evento vivido por los participantes en el estudio.

Esta investigación es un estudio de caso, ya que es el estudio de la particularidad y complejidad de un caso singular que busca el detalle de la interacción con su contexto (Katayama, 2014), en nuestro caso enfocado a la jubilación. El diseño del estudio de caso puede ser simple (un solo caso)

o múltiples, que es el que aplica para este estudio porque se estudian diversos casos similares. Y es que la similitud de los casos se observa en la muestra por juicio, que es un procedimiento de la selección de unidades a participar con criterios conceptuales muy bien definidos (Mejía, 2000): muchos años de experiencia laboral y próximos a la jubilación.

Se utiliza la técnica de levantamiento de datos de entrevista, ya que es una técnica de interacción social entre entrevistado y entrevistador que permite recolectar una gran cantidad de información. La clasificación de la entrevista es estructurada, pues se preparó con anterioridad una guía: un cuestionario por el entrevistador (Trujillo, Naranjo, Lomas y Milton, 2019). El instrumento de recolección de datos de la guía de la entrevista fue elaborado con base en varios artículos de investigación, buscando fundamentar las preguntas planteadas. La guía de entrevista se dividió en dos partes: 7 preguntas de identificación sociodemográficas y 15 sobre la temática de investigación.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Antes de iniciar con la recolección de información para este estudio, se llevó a cabo una primera entrevista piloto (cuyas respuestas no se incluyen en los resultados) con base en la guía de entrevista elaborada, para verificar la redacción de las preguntas y si estas eran comprendidas por el participante o era necesario explicarle. Esta se llevó a cabo en noviembre 2018 a un profesionista en el interior de una microempresa de la ciudad. Se le pidió su consentimiento informado por escrito para entrevistar y también su permiso para grabarla. Después de transcribir la entrevista y analizar las preguntas en el que fue necesario dar explicación, se modificó la redacción de 9 preguntas. Después de re-estructurarlas, en febrero y marzo 2019 se realizaron las entrevistas en Ciudad Juárez, Chihuahua, en diferentes zonas y empresas. La primera fue realizada en una constructora; la segunda, en el interior de un banco, el entrevistado era el encargado de todo el personal de la sucursal.



sal. La tercera fue en un despacho de abogados; la cuarta en una industria maquiladora, al asistente del gerente de ingeniería. La quinta, al dueño de una empresa de venta de mobiliario; y la sexta en un despacho de arquitectura y diseño. Para cada una de las entrevistas se solicitó su consentimiento informado por escrito y se les pidió permiso para grabarles y antes de empezar se les explicó un poco la dinámica. Una vez que se lograron las entrevistas se empezó de manera simultánea al levantamiento de datos, la transcripción de las mismas.

El almacenamiento de la información es digital de dos tipos: uno de audio (la grabación de las entrevistas) y el segundo, en un documento de Word una vez que se realizó la transcripción. Para el análisis de los archivos de las transcripciones se utilizó el software NVivo donde se realizó la codificación. En el caso de esta investigación, los temas estaban concentrados en las preguntas que se habían hecho a los participantes. En el NVivo se subrayó de manera resumida la idea central del entrevistado en cada pregunta, lo que per-

mitió generar reportes por temática analizada.

La identificación sociodemográfica de los participantes, es que solo uno de los seis entrevistados es jubilado, y a los demás les faltan algunos años para ser candidatos; cuatro hombres y dos mujeres; cinco casados y uno soltero; cinco son menores de 60 años y uno de 72 años; todos en su tiempo libre descansan o la pasan con la familia. El 66 % tiene entre 2 y 5 años de antigüedad laborando en la misma empresa; el porcentaje restante, 10 y 12 años. El giro de las empresas en donde laboran actualmente es constructora, banco, inmobiliario, maquiladora y despacho de arquitectos; solo uno no tiene casa propia y cinco de ellos mencionaron que tienen dependientes económicos.

Para iniciar la entrevista, la primera pregunta fue “¿cómo nos damos cuenta de que entramos a la vejez?”, y aunque parece fuera de contexto, es una pregunta importante, ya que de acuerdo con Aguiló (1996), la jubilación es percibida en la mayor parte de las ocasiones como la entrada a la vejez. Bruno y Acevedo (2016) dicen que en un inicio la vejez

estuvo marcada por la imposibilidad física de seguir trabajando, cuando por motivos de salud, por ejemplo, se perdía la capacidad de trabajar o dirigir, se consideraba que se entraba en la vejez; mientras se estuviera en condiciones de producir o de intervenir de algún modo en los procesos de producción, no se era viejo. En las respuestas de los participantes, cinco hicieron alusión a los cambios que se experimentan, tanto físicos como emocionales al hacer referencia al cansancio físico o con menos energía (tres de ellos), hacerse más receptivos o sabios o disfrutar lo que realmente importa (como la familia); en los cambios de actitud, así como en la pérdida de habilidades (véase figura 1) y coinciden con la forma positiva y negativa con la que ha sido valorada la vejez. Carballo (2009), de manera positiva hace referencia a una persona mayor como sabio, cargado de experiencia y de forma negativa, como un estado deficitario como el cansancio físico o menos energía.

Relacionado a la pregunta anterior se les cuestionó sobre cómo deberían enfrentar la vejez los jubilados; cuatro de los



Figura 1. Entrar a la vejez



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de campo.

Figura 2. Vejez del jubilado



Fuente: Elaboración propia de los resultados de campo.

entrevistados coincidieron en que es una etapa de descanso para aprovechar familia y amigos, dos mencionaron como una etapa por la que todos pasaremos y dos como un premio después de muchos años de labor profesional (véase figura 2).

A la pregunta ¿cómo describen la jubilación?, dos de los participantes la definieron como la finalización de una etapa laboral y los otros cuatro dijeron ser un premio como un descanso de esa rutina diaria que se tuvo durante tanto tiempo (véase figura 3). Definir la jubilación como la finalización de una etapa laboral coincide con todos los autores que hablan de la jubilación. Llama mucho la atención por otro lado, la concepción de que la jubilación es descansar después de muchos años de trabajo, pues como escribe Hernández (2009), jubilación viene de júbilo, del vocablo latín *jubilatio* que significa "viva alegría, júbilo" y se manifiesta con signos exteriores como el descanso positivo al que se refieren los entrevistados.

En relación con qué tanto afecta al jubilado el cambio

Figura 3. Cómo describen la jubilación



Fuente: Elaboración propia de los resultados de campo.

Figura 4. Afectación por cambio de roles en el jubilado



Fuente: Elaboración propia de los resultados de campo.

de roles, cuatro participantes coinciden que depende de cómo se haya llegado a la jubilación, pues si fue voluntario es bueno; de lo contrario podría afectar física o emocionalmente, por ejemplo, con problemas de salud; otro comentó que el cambio de roles al principio se siente como si fueran vacaciones, pero puede llegar a ser tedioso en un futuro; dos de ellos piensan que el cambio de roles a muchos les afecta porque no estarían acostumbrados a estar en su casa o porque estaban acostumbrados a una rutina laboral (véase figura 4). Estas respuestas son congruentes con la teoría del desarrollo de carrera en cuanto a la transición del trabajo al retiro laboral, al ser percibido como un cambio en el rol de persona trabajadora a un rol más pasivo o menos productivo (Cruz, 2011).

En relación con la preparación a la jubilación, los seis entrevistados contestaron que sí es útil, ya que es una nueva etapa de la vida y en las respuestas coincidieron todos porque consideran importante que se les brinde más información. Estas respuestas van de la mano con las polí-

ticas propuestas por la ONU (1983) en relación con la preparación para la jubilación como un proceso continuo.

Sobre cómo definen el apoyo social en general a la jubilación, la mayoría lo ve como un proceso de adaptación que depende del apoyo; de manera negativa, algunos dicen esperar (“aguantar”) o consideran si es poco tiempo de retiro. Sin embargo, apoyan para que pronto llegue la jubilación, ayudan a salir adelante y a sentir aceptación. También en relación con el apoyo, se les preguntó cómo consideran que sea el apoyo informal, todos coincidieron que debería ser bueno y por parte de sus personas más cercanas como sus papás, esposo(a), hijos, familia (véase figura 5). Estas respuestas de acuerdo con Yanguas (2006) resaltan la importancia que las personas mayores le dan a sus relaciones familiares como fuente de ayuda para su funcionamiento diario y su apoyo durante los periodos de crisis, ya que su familia y amigos son los recursos sociales más importantes para los adultos mayores.

En relación con los factores personales y ambientales que

Figura 5. Apoyo para la jubilación



Fuente: Elaboración propia de los resultados de campo.

facilitan el ajuste de la persona a la jubilación, la mayoría de los entrevistados consideraron que el estrés y el desgaste físico son los principales factores para que las personas lleguen a la decisión de querer una jubilación. Estos resultados son coherentes con la propuesta de Beehr (1986, citado por Madrid y Garcés de los Fayos, 2000) de que los trabajadores más proclives a tomar la decisión de jubilarse tienen trabajos con características no muy agradables para ellos, como falta de promoción, estrés u obsolescencia tecnológica.

CONCLUSIONES

Este estudio alcanzó el objetivo de conocer e identificar temáticas específicas relacionadas con la jubilación. En cuanto a la preparación, consideran que es útil, aunque no conocen cómo o en dónde encontrar programas o planes que las favorezcan. Sobre el apoyo social, buscan que, al momento de su jubilación, tengan el apoyo de la gente que está cerca de ellos, por ejemplo, su familia directa, es un cambio fuerte al mo-



mento de quedar inactivo en el aspecto laboral y esto ayuda para sobrellevar y disfrutar de esa etapa de descanso.

También se encontró que hay varios factores personales y ambientales que no facilita identificar el momento adecuado de la jubilación. Algunos de estos pueden ser el desgaste físico y el estrés que el trabajo continuo haya impactado con el jubilado durante sus años de servicio. Aunque depende mucho de la personalidad de cada individuo, como en el caso de uno de los 6 participantes en las entrevistas que mencionó que no se acostumbraba a vivir como jubilado, porque estaba acostumbrado a trabajar y por eso mismo, fundó su propia empresa para mantenerse activo, pues todavía no se sentía preparado para esa etapa.

Derivado de estos hallazgos, se abren nuevas líneas de investigación, empezando el mapeo general de la ciudad en esas temáticas. Por otro lado, se recomienda a los legisladores establecer políticas que favorezcan la preparación para la jubilación; a las empresas, tener la apertura para implementar esta preparación y a

las personas, no generar expectativa en que alguna instancia considere apoyarle en este proceso, por lo que es prudente la auto-preparación para la jubilación.

REFERENCIAS

- Aguilió, M. S. (1996). La jubilación ¿cómo es vivida en nuestros días? En *Calidad de vida en la vejez*, Actas del Congreso Nacional celebrado en Burgos, 12, 13, 14 de diciembre (pp. 129-138). España: Facultad de Humanidades y Educación, Universidad de Burgos.
- Bruno, F. y Acevedo, J. (2016). Vejez y sociedad en México: Las visiones construidas desde las Ciencias Sociales. *Forum Sociológico, Serie II*, 29: 7-20. DOI :10.4000/sociologico.1453.
- Carbajo, M. C. (2009). Mitos y estereotipos sobre la vejez. Propuesta de una concepción realista y tolerante. *Ensayos Revista de la Facultad de Educación de Albacete*, 24: 87-96.
- Cruz, R. (2011). Retiro laboral y ajuste a la jubilación de hombres y mujeres en la mediana edad. *Revista Electrónica Actualidades Investigativas en Educación*, 11(1): 1-28. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=44718060016>.
- Chiesa, R. y Sarchielli, G. (2008). Prepararse para la jubilación: el papel del apoyo social en la gestión de la ansiedad. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 24(3): 365-388. Recuperado de <http://scielo.isciii.es/pdf/rpto/v24n3/v24n3a06.pdf>.
- Guevara, M. E. (2013). Preparación para la jubilación: diseño de un programa de acompañamiento psicológico. *Revista Visión Gerencial*, 12(1): 103-122.
- Hernández, G. (2009). Cese de la actividad profesional y preparación para la jubilación. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 27(2): 63-81.
- Hernández, R., Fernández-Collado, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.º ed.). Ciudad de México: McGraw Hill Education.



- Katayama, R. (2014). *Introducción a la investigación cualitativa: fundamentos, métodos, estrategias y técnicas*. Lima, Perú: Fondo Editorial de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Madrid, A. J. y Garcés de los Fayos, E. J. (2000). La preparación para la jubilación: revisión de los factores psicológicos y sociales que inciden en un mejor ajuste emocional al final del desempeño laboral. *Anales de psicología*, 16(1): 87-99.
- Mejía, J. (2000). El muestreo en la investigación cualitativa. *Investigaciones sociales*, 4(5): 165-180.
- Organización de las Naciones Unidas (1983). *Vienna International Plan of Action on Aging*. Nueva York: ONU. Recuperado de <https://www.un.org/es/globalissues/ageing/docs/vipaa.pdf>.
- Pinazo, S. (2005). El apoyo social y las relaciones sociales de las personas mayores. En Pinazo, S. y Sánchez, M, *Gerontología. Actualización, innovación y propuestas*, Madrid: Pearson Prentice-Hall.
- Sáez, N., Meléndez, J., Rico, M. A. y De Vicente, P. (1993). Preparación a la jubilación. En Rubio, R. y Muñoz, J., *Gerontología social. Perspectivas teóricas y de intervención* (pp. 167-220). España: Diputación de Jaén.
- Trujillo, C., Naranjo, M., Lomas, K. y Merlo, M. (2019). *Investigación cualitativa. Epistemología, métodos cualitativos, ejemplos prácticos, entrevistas en profundidad*. Ecuador: Editorial UTN.
- Yanguas, J. (2006). *Análisis de la calidad de vida relacionada con la salud en la vejez desde una perspectiva multidimensional*. Colección Estudios Serie Personas Mayores. Madrid, España: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Secretaría de Estado de Servicios Sociales, Familias y discapacidad e Instituto de Mayores y Servicios Sociales (IMSERSO). Recuperado de <http://www.carm.es/ctra/cendoc/haddock/13286.pdf>.
- Wang, M. y Shultz, K. (2009). Employee retirement: a review and recommendations for future investigation. *Journal of Management*, 36(1): 172-206. DOI: 10.1177/0149206309347957



NORMAS PARA AUTORES

El Comité Editorial de RUA acoge con gusto propuestas de artículos para publicar. Por favor, consulte las siguientes normas al preparar sus documentos:

1. Los trabajos a presentar en RUA deberán ser inéditos.
2. Una vez que la revista publica el artículo, los derechos del autor pasan a ser propiedad de la UACJ.
3. Los artículos pueden ser de fondo o comunicaciones breves, los cuales deberán referirse al área de ciencias administrativas, ajustándose al dictamen del Comité Editorial, el que evalúa su calidad y decide sobre la pertinencia de su publicación.
4. No se devuelven los originales.
5. Los trabajos deben ajustarse a los siguientes requisitos:
 - a) Título del trabajo, breve y conciso, máximo 6 palabras.
 - b) Nombre del autor o autores.
 - c) Correo electrónico de cada colaborador.
 - d) Adscripción (institución, departamento y/o coordinación).
 - e) Indicar grado máximo de estudios y área de especialización.
 - f) Asentar en la portada los siguientes datos: Institución que representa, Título del escrito, naturaleza del trabajo: artículo, reseña u otros; nombre del autor o autores, lugar y fecha.
 - g) Dirección para correspondencia que incluya: teléfono, fax y correo electrónico.
 - h) Adjuntar el texto en disquet idéntico en Word y presentar el original impreso con cuerpo justificado, en letra Times New Roman, 12 puntos, a doble espacio, numerando cada página desde la portada.
 - i) La extensión debe ser de preferencia mayor de 15 cuartillas y menor de 30, considerando páginas de 26 líneas y 64 golpes por cada línea
 - j) Los cuadros y el trazado de gráficas deberán estar elaborados en Excel para Windows, indicando el nombre de cada uno de ellos (incluyendo un archivo por cuadro o gráfica). Asimismo, las ilustraciones, cuadros y fotografías deben referirse dentro del texto, enumerarse en el orden que se cita en el mismo, e indicar el programa de cómputo en el que están elaborados. Estos deben explicarse por sí solos, sin tener que recurrir al texto para su comprensión; no incluir abreviaturas, indicar las unidades y contener todas las notas al pie y las fuentes completas correspondientes.
 - k) Las referencias bibliográficas deben asentarse de la forma convencionalmente establecida en español, es decir, indicando éstas en el cuerpo del texto de la siguiente manera: Apellido del autor, fecha: número de páginas (Foucault, 1984:30-45). La bibliografía completa se presenta sin numeración al final del artículo.

- l) Al citar los títulos de libro, se deben utilizar mayúsculas sólo al inicio y en nombres propios, para los títulos en el idioma inglés, se respetará la ortografía original.
- m) Al menos la primera vez, se debe proporcionar la equivalencia completa de las siglas empleadas en el texto, en la bibliografía y en los cuadros y las gráficas.
- n) El autor debe anexar una carta debidamente firmada donde manifieste que está de acuerdo en que su escrito sea sometido a arbitraje, así como da la facultad al director de RUA para modificar el contenido. Es necesario además que se declare que el escrito presentado es inédito y se manifestará que se ceden los derechos.
- o) Distribuir los datos de las referencias bibliográficas de la siguiente manera:

FICHA DE LIBRO

Apellidos, nombre del autor. *Título del libro*. Lugar de edición: Editorial, año, número de páginas.

Ejemplos:

Foucault, Michel. *Las palabras y las cosas*. México: Siglo XXI, 1984, pp. 30-45.

Levine, Frances. "Economic perspectives on the Comanchero trade". En: Katherine A Spielmann (ed.). *Farmers, hunters and colonists*. Tucson, AZ: The University of Arizona Press, 1991, pp. 155-169.

FICHA DE REVISTA

Apellidos, nombre del autor. "Título del artículo". *Nombre de la revista*, número, volumen, fecha, número de páginas.

Ejemplos:

Conte, Amedeo G. "Regla constitutiva, condición, antinomia". *Nóesis*, núm. 18, vol. 9, enero-junio 1997, pp. 39-54.

Krotz, Esteban. "Utopía, asombro y alteridad: consideraciones metateóricas acerca de la investigación antropológica". *Estudios sociológicos*, núm. 14, vol. 5, mayo-agosto 1995, pp. 283-302.

CONTRIBUCIONES EN TEXTOS ELECTRÓNICOS, BASES DE DATOS Y PROGRAMAS INFORMÁTICOS

Responsable principal (de la contribución). “Título” [tipo de soporte]. En: Responsable principal (del documento principal). Título. Edición. Lugar de publicación: editor, fecha de publicación, fecha de actualización o revisión [fecha de consulta]**. Numeración y/o localización de la contribución dentro del documento fuente. Notas*. Disponibilidad y acceso**. Número normalizado*

Ejemplo:

Political and Religious Leaders Support Palestinian Sovereignty Over Jerusalem. IN Eye on the Negotiations [en línea]. Palestine Liberation Organization, Negotiations Affairs Department, 29 August 2000 [ref. de 15 agosto 2002]. Disponible en Web: <<http://www.nad-plo.org/eye/pol-jerus.html>>.

UACJ