

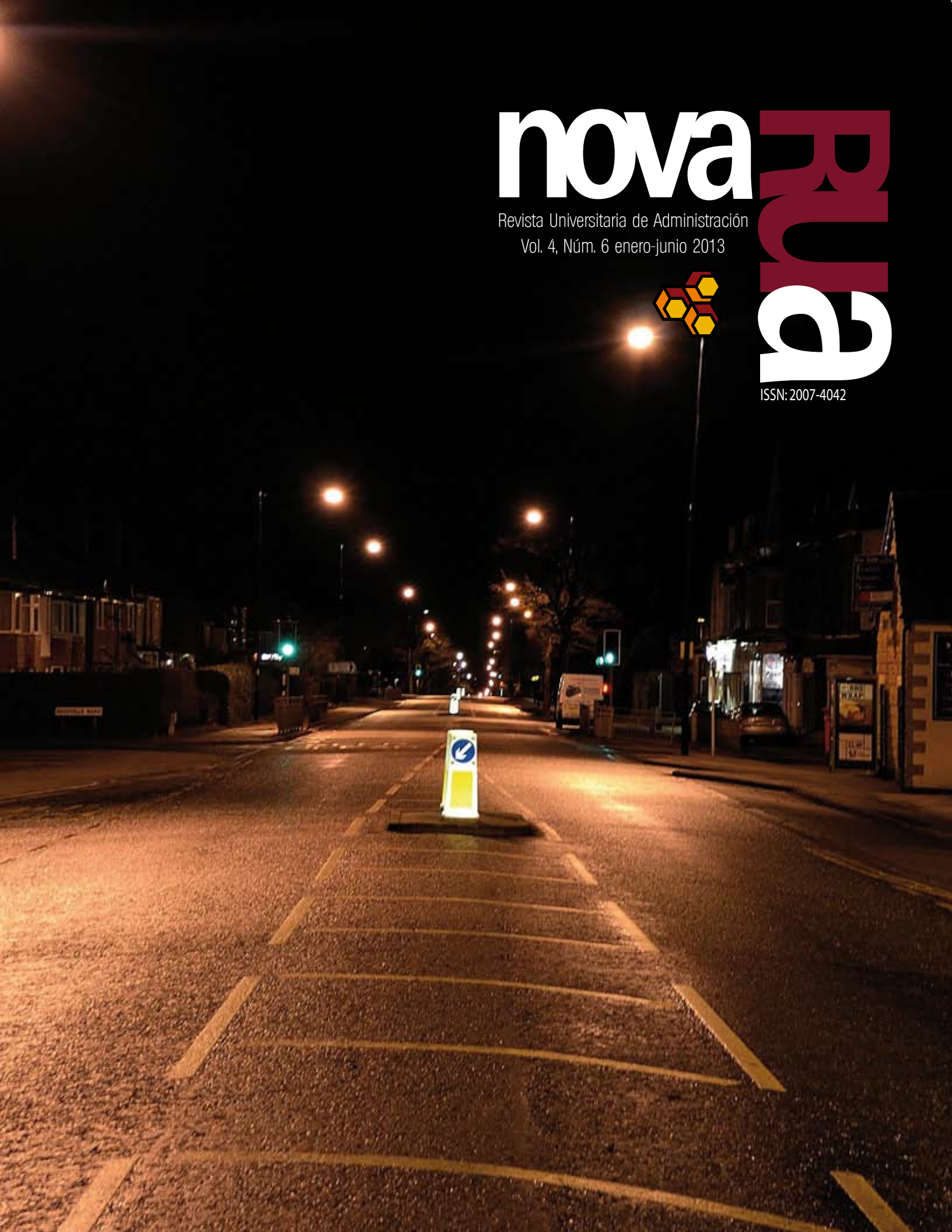
nova **RU** a

Revista Universitaria de Administración

Vol. 4, Núm. 6 enero-junio 2013



ISSN: 2007-4042

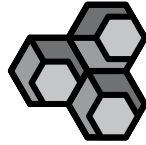


ISSN: 2007-4042

nova

Revista Universitaria de Administración

Vol. 4, Núm. 6 enero-junio 2013



**RU
A**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ
novaRua. Revista Universitaria de Administración
del Instituto de Ciencias Sociales y Administración

Ricardo Duarte Jáquez
Rector
David Ramírez Perea
Secretario General
Juan Ignacio Camargo Nassar
*Director del Instituto de Ciencias
Sociales y Administración*
Ramón Chavira Chavira
*Director General de Difusión
Cultural y Divulgación Científica*

COMITÉ EDITORIAL
Directora
Josefa Melgar Bayardo
*Jefa del Departamento de
Ciencias Administrativas*
Laura Estela Anguiano

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 Caba

novaRua: Revista universitaria de administración/Instituto de Ciencias Sociales y Administración. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Ciudad Juárez, Chih. : UACJ, 2013 - . Vol. 4, núm. 6; 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 DIFUSIÓN CULTURAL Y DIVULGACIÓN CIENTÍFICA, a través de la SUBDIRECCIÓN DE PUBLICACIONES.

Formación:
Daylin Estrada
Cuidado de la edición:
Subdirección de Publicaciones

NOVARUA. Revista Universitaria de Administración

Año 3, No. 6, 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 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. Impresa por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez a través del Centro Editorial ubicado en Av. Hermanos Escobar y Plutarco Elías Calles, Ciudad Juárez, Chihuahua, México, C.P. 32310. Distribuidor: Subdirección de Gestión de Proyectos y Marketing Editorial. Henry Dунant 4016, Zona Pronaf, CP 32315 Ciudad Juárez, Chihuahua.

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

Sitio *web*: <http://www2.uacj.mx/publicaciones/>

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 micro-película, 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.
7

PRESENTACIÓN

2 PÁG.
9

**TRANSFERENCIA
DE MODELOS
a la Teoría de la organización:
una discusión inacabada**

*Agustín Vilchis Vidal
Nelly Karina Jiménez Genchi*

3 PÁG.
17

**GESTIÓN Y FORTALECIMIENTO
DE PROYECTOS
COMUNITARIOS:
una opción para el desarrollo
turístico sustentable en
comunidades tutaes: caso
Orranteño, Saucillo, Chihuahua**

*Rosa Herminia Suárez Chaparro
Laura Estela Anguiano Herrera
Abelardo Rodríguez Orona*

4 PÁG.
25

**ESTUDIO DEL ESTADO
del arte sobre gestión de
innovación**

*Manuel Lucero
Juan Alfonso Toscano Moctezuma*

5 PÁG.
33

**LA HIPÓTESIS DEL MERCADO
EFICIENTE
y la hipótesis conductista
de los mercados financieros**

Salvador Aníbal Ochoa Ramírez

PRESENTACIÓN

La Revista Universitaria de Administración (NovaRua) se publica desde el año 2007 por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, a través del Departamento de Ciencias Administrativas, y tiene carácter multidisciplinar, especialmente en las áreas de Administración de Empresas, Contabilidad y Turismo, mismas que contribuyen a la difusión del conocimiento sobre las diferentes perspectivas de la administración; al mismo tiempo que fortalece el diálogo entre docentes-investigadores-estudiantes, que dedican su tiempo al estudio de fenómenos en estas disciplinas.

Con gran satisfacción presentamos el sexto número de la revista, el cual contiene aportaciones tanto de docentes-investigadores como de alumnos, quienes aprovechando este espacio de difusión ponen a su disposición resultados de investigaciones relevantes, tal es el caso del artículo titulado “Transferencia de modelos a la Teoría de la organización: una discusión inacabada”, en el cual los autores realizan un análisis ontológico, epistemológico, metodológico y de naturaleza del individuo, como parte del constructo de la Teoría de la organización.

De igual forma, en el trabajo titulado “Gestión y fortalecimiento de proyectos comunitarios: una opción para el desarrollo turístico sustentable en comunidades rurales: caso Orranteño, Saucillo, Chihuahua”, los autores presentan una alternativa de desarrollo sustentable, partiendo de la gestión y fortalecimiento de proyectos comunitarios orientados al turismo de naturaleza y turismo comunitario para esa región.

El artículo “Estudio del estado del arte sobre gestión de innovación”, clasifica y documenta la evolución del concepto gestión de innovación, con la finalidad de que se comprendan los distintos enfoques desde los cuales se ha abordado, valorando sus diferencias y similitudes; de igual manera, analizando su utilización en el ámbito empresarial.

Finalmente, el autor del artículo “La hipótesis del mercado eficiente y la hipótesis conductista de los mercados financieros”, realiza una reseña de la evolución en el pensamiento financiero por parte de los principales investigadores de los mercados, en la búsqueda de la teoría más adecuada que explique su funcionamiento.

Sigue abierta la invitación para que envíe sus propuestas de publicación a las direcciones de correo electrónico: rua@uacj.mx y jmelgar@uacj.mx

Dra. Josefina Melgar Bayardo
Directora de novaRua

TRANSFERENCIA DE MODELOS

a la Teoría de la organización:
una discusión inacabada

*Agustín Vilchis Vidal
Nelly Karina Jiménez Genchi*

RESUMEN

Ofrecer un análisis ontológico, epistemológico, metodológico y de naturaleza del individuo, como parte del constructo de la Teoría de la organización. La conformación de esta disciplina se ha alimentado de planteamientos tan disímolos, que muestran el enriquecimiento de este campo de conocimiento. La composición de la Teoría de la organización trae consigo grandes aportaciones de diferentes ramas del saber. Para esta discusión consideramos las ciencias naturales, las ciencias sociales y otras (marcadas como seudocientíficas). El método que se utilizó fue una revisión documental de los tres grupos señalados: el primero de ellos, se refiere a las ciencias naturales con algunas contribuciones conceptuales y metodológicas provenientes de ramas como: física, química, matemáticas y biología. El segun-

do corresponde a las ciencias sociales, tales como: sociología, ciencia política, psicología, antropología, administración y filosofía. Finalmente, otras aportaciones (esotéricas), tales como: I ching, eneagrama y feng shui. Los resultados encontrados muestran que, al integrar la Teoría de la organización, convergen proposiciones diversas, las cuales enriquecen la forma de abordar el análisis de las organizaciones.

Palabras clave: transferencia de modelos, visión multidisciplinar, complejidad organizacional.

INTRODUCCIÓN

Este artículo tiene como intención ofrecer un panorama global de las diferentes aportaciones y transferencias de modelos para construir la Teoría de la organización. Con esa misión,



nos daremos a la tarea de estructurar el presente trabajo en tres apartados. El primero de ellos consiste en describir los principales enfoques y planteamientos de las ciencias naturales y corrientes teóricas, como son: matemáticas, física, química y biología, que integran los marcos de referencia, los cuales han sido utilizados por estudiosos y practicantes de las organizaciones.

La segunda gran etapa, se integra por las aportaciones, principios, enfoques y visiones de las principales ramas sociales, desde la ciencia política, sociología, psicología, administración, antropología y filosofía. Si bien es cierta la existencia de otros campos de estudio, los mencionados son los de mayor preocupación por el entendimiento de las empresas.

En una tercera división, nos enfocaremos en propuestas no reconocidas como conocimiento científico por la comunidad académica. Sin embargo, con gran aplicación y uso por parte de los diferentes actores de las organizaciones, sin importar el nivel jerárquico. Dentro de éstas, indicaremos las propuestas de metodologías antiquísimas provenientes del lejano y del Medio Oriente, tal es el caso del feng shui, I ching, eneagrama y lo establecido en tratados de astrología.

Todo ello, analizado y clasificado bajo los lineamientos de sus antecedentes ontológicos, epistemológicos, de naturaleza humana y metodológica, en su caso establecido para el análisis de la naturaleza de las ciencias sociales, y en este trabajo ampliado a las ciencias naturales y corrientes esotéricas (Burrell y Morgan, 1985).

Derivado de lo anterior, los límites de la Teoría de la organización se van disseminando y trasladando a nuevos estadios, donde las disciplinas se combinan, permutan y prestan marcos de referencias, y la adaptación de metodologías, entre ciencias y disciplinas, es una realidad. En otras palabras, la demarcación de los

estudios de la empresa se amplía para incorporar ideas procedentes de todas las disciplinas, que parezcan ser útiles en el momento (Pfeffer, 2000).

ANTECEDENTES

La composición de la Teoría de la organización, es el resultado de más de un siglo de trabajo y representa el esfuerzo de variados y antagónicos autores en el devenir de las raíces de esta nueva disciplina. Con el nacimiento de la empresa moderna, a finales del siglo XIX, enmarcada en un contexto de cambios estructurales en las formas de producir bienes para una sociedad masiva demandante de tales satisfactores, surgen propuestas de trabajos encaminadas a estudiar los mecanismos que ofrecen soluciones a las problemáticas planteadas en la vida cotidiana de las incipientes organizaciones. Encontrar la mejor manera de hacer las cosas, utilizar mejor los recursos de la compañía y cumplir con parámetros de producción y estandarización de actividades y piezas, eran los principios de las unidades económicas de principios del siglo XX.

Bajo este contexto, con el paso de los años se van generando nuevos desafíos en la vida cotidiana de la organización, se le da más énfasis a las relaciones humanas. El enfoque de preocuparse por las relaciones entre el personal, que pasa una parte significativa de su tiempo en la empresa, trae consigo planteamientos que pretenden ofrecer respuestas a las conductas humanas, que son relativamente indeterminadas, multidireccionales y, en muchos casos, contradictorias. Ello propicia una convergencia de disciplinas y ciencias, cuyo objetivo es aportar visiones y herramientas para comprender y predecir el comportamiento de las personas al integrar compañías con múltiples propósitos, desde lo económico hasta lo social, pasando

por lo religioso y muchos otros fines y características de integración.

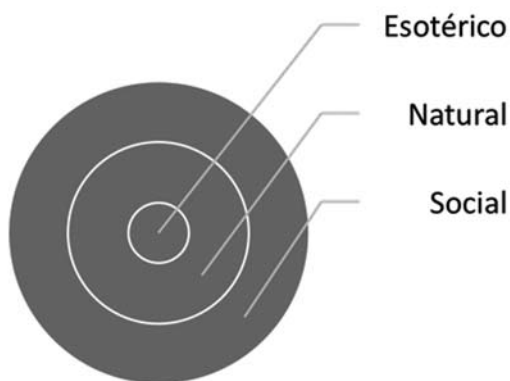
Precisamente esta conformación de redes dentro de la Teoría de la organización, por un lado, y de las empresas, por el otro, fomenta la pluralidad de pensamiento, ideas, enfoques y metodologías, donde la jerarquía se sustenta sobre la realidad única que no permite oposiciones (Zimmermann, 2004). Aunque en los estudios organizacionales esa realidad tiene que ver con las diferentes percepciones y posturas del individuo de la compañía y del investigador, que le dan un significado e interpretación distintos.

La diversidad organizacional no es sinónimo de independencia, sino de intersección simbólica (Montaño, 2000). Es decir, cada uno de los actores de una empresa está influenciado por elementos, principios e ideologías de la comunidad a la que pertenecen y llevan sus formas de concepcionar la realidad a las compañías e interpretan de diferentes maneras los mensajes e imágenes de la organización.

De los ochenta a la fecha, se ha dado un crecimiento exponencial de diversos planteamientos dentro de la disciplina de los estudios empresariales y de la Teoría de la organización. Esto ha propiciado una revolución teórica, conceptual y metodológica; además, origina una lucha desenfrenada de creatividad e imaginación de los investigadores, con la finalidad de ofrecer aproximaciones a los estudios organizacionales y aportar argumentos al debate permanente de la aprehensión de los fenómenos. La posible unidad de la Teoría de la organización, va creciendo y los campos del conocimiento que van aportando también se incrementan. Pese a que algunos autores agregan las disciplinas de arte como modelos que se pueden trasladar a la Teoría de la organización (ver figura 1).



Figura 1. Composición de la Teoría de la organización



APORTACIONES DE LAS CIENCIAS NATURALES

En un campo tan amplio, ambiguo y polivalente como es el estudio de las organizaciones, la flexibilidad de los enfoques y conceptualizaciones toma referencias de las ciencias exactas, como es el caso de las matemáticas. En los principios y teoremas, se hace referencia a los modelos matemáticos que pretenden explicar el comportamiento de las variables, identificando las causas y los efectos generados, y así poder predecir su actuación.

Por ejemplo, el diseño de experimentos fue planteado para modelar el comportamiento de los sistemas, primordialmente, aunque con mayor estructura metodológica e instrumentos técnicos; por ejemplo: análisis de correlación, análisis de regresión lineal simple y análisis de regresión lineal múltiple, ecuaciones estructurales, entre otros más. En los casos mencionados, lo importante es definir las variables sujetas de interés para poder establecer la dependencia e independencia de ellas, y así estar en posibilidades de poder conocer las interdependencias y predecir el comportamiento.

En muchas de las situaciones, se tiene la intención de predecir el comportamiento de las personas con base en la manipulación de algunas variables, como es el caso de incentivos, reconocimiento al empleado, enriquecimiento del trabajo, mejora de las condiciones ambientales, autonomía laboral, sólo por citar algunas. Otra aportación de uso frecuente en las empresas, es la simulación, donde la metodología aplicada es similar al diseño de experimentos, pues se agregan la modelación de situaciones reales, definiendo variables y construyendo algoritmos, además de utilizar distribuciones de probabilidad (normal, binomial, Poisson, t de student, etcétera) y la generación de números aleatorios.

Con ello, se hacen corridas de los algoritmos y se procede a representar el comportamiento de los fenómenos sujetos de estudio. Hay una gran variedad de procesos de simulación, que abarcan desde cuestiones rígidas, como es el desempeño financiero de la empresa, hasta cuestiones sutiles, como es la generación de roles de los integrantes de las organizaciones en la consecución de objetivos y la lucha de estrategias. Tal es el caso de la simulación de negocios dentro de la

Teoría de juegos y diversos algoritmos de investigación de operaciones.

Para ejemplificar lo anterior, se consultó un estudio donde el modelo matemático simula la aparición de protocélulas autopoieticas (Ono, 2005). Se ha precisado que la adquisición de protocélulas, generación y mantenimiento, era uno de los pasos evolutivos más importantes del primer tiempo de la vida. En este caso, se presenta un modelo de cómputo que demuestra la aparición y evolución de las estructuras de generación y mantenimiento para la reproducción. Además, el análisis de las condiciones bajo las cuales las moléculas de autos catalíticos y precelulares se desarrollaban en protocelulares de autorreproducción.

El artículo se centra en los índices de la fuente de recursos moleculares como parámetros ambientales y explora los caminos de la evolución de la réplica molecular a la reproducción celular bajo varias condiciones. Los resultados demostraron que la organización espontánea de protocélulas de un estado inicial al azar, ocurre en una región del parámetro donde el metabolismo llega a ser difícil, debido a una fuente escasa de recursos, pero una vez que las estructuras de la célula se organicen, pueden sobrevivir en una gama más amplia de ambientes. Investigamos la evolución dentro de ambientes temporal o espacial que cambiaban y encontramos que las protocélulas pueden asumir el control del sistema metabólico precelular después de la transición.

En forma análoga, en los estudios de la organización se fomenta la definición y modelación de las variables de interés. En las corrientes posmodernistas se habla del proceso de autopoiesis en las empresas y la generación de nuevos enfoques y visiones para las aproximaciones a la interrelación y arreglos organizacionales. Una de esas corrientes es el planteamiento de las estructuras flojamente acopladas y su impacto en la creatividad y el manejo



de la autonomía entre los actores de una compañía (Luhmann, 1997).

Otro caso de simulación y aplicación de patrones matemáticos tiene que ver con la aplicación de modelos virtuales, donde se integran tres dimensiones, ecológica, económica y social, generando un proceso de simulación de producción verde en la industria textil en una localidad de Estados Unidos. El objetivo de ese trabajo consistió en conformar una red interorganizacional, que incluya la cadena de la producción textil, la comunidad, los reguladores y los fabricantes locales y estatales. El valor de este trabajo fue la comprensión del concepto de redes, muy utilizado en la informática actual, y la aplicación de modelos matemáticos a desafíos reales en ambientes rápidamente cambiantes y donde confluyen intereses diversos, como son las organizaciones y los actores de la comunidad y los fabricantes, así como grupos de presión e influencia como son los ecologistas (Manning y Moore, 2005).

Por otro lado, las aproximaciones de la química a la Teoría de la organización se aprecian claramente en algunos conceptos, los cuales tienen que ver con las estructuras moleculares de los elementos y los principios que regulan su comportamiento. Basta mencionar la Tercera Ley de la Termodinámica, que habla sobre la naturaleza del equilibrio de los sistemas: mientras una variable o grupo de variables no perturbe el sistema, en ese sentido se produce una alteración a los elementos componentes de la reacción química con efectos en el sistema y una entropía, cuya definición es una tendencia al desorden. De hecho, la formación del universo y la teoría aceptada por la comunidad científica tiene que ver con la gran explosión, es decir, el ciclo de conjunción y explosión. Haciendo una referencia a los estudios de la organización, se puede trasladar al comportamiento de las fusiones e integraciones de nuevas

empresas y el cambio que ello representa para los integrantes de las instituciones involucradas en esos procesos de nacimientos y muertes de las compañías.

Para mostrar la transferencia del modelo de la Tercera Ley de la Termodinámica en el análisis metafórico de las organizaciones, mostraremos un caso de la revisión de algunos aspectos en la transformación industrial y la desregulación conducida, y las diferencias existentes entre firmas, un caso de análisis en la economía emergente de la India (Putatunda, 2005). Aquí se establece que la desregulación es un estímulo externo, el cual acciona la transformación industrial; sin embargo, la entropía creciente puede causar la fragmentación de empresas existentes en una sección, mientras que la adaptación sistemática puede conducir a la concentración de ellas en un sector, es decir, nos encontramos ante los extremos de los efectos de una decisión. La perspectiva de la organización industrial conduce a cuestionar por qué las firmas en una compañía comparten una función común de la tecnología o de la producción. Las condiciones particulares provocarán sus respuestas a los estímulos externos y los resultados son poco probables de diferenciar desde el punto de vista cualitativo. Sin embargo, para aminorar las consecuencias se puede hacer un análisis de los recursos y capacidades, y buscar el equilibrio o la homeostasis, sugerida por los supuestos de la química.

APORTACIONES DE LAS CIENCIAS SOCIALES

Otro artículo consultado concibe una aproximación a la economía ecológica y el marxismo clásico (Burkett y Foster, 2004), el cual hace un análisis del "Socialismo y la unidad de las fuerzas ambientales" y una valoración retrospectiva de las aportaciones de Sergei

Podolinsky en la historia de la economía ecológica, junto con la reacción de Marx y de Engels al trabajo de Podolinsky. Los autores demuestran que, al contrario de la sabiduría convencional, Podolinsky no estableció una base termodinámica plausible para la Teoría del valor del trabajo, que habría podido ser adoptada por Marx y Engels.

Por otra parte, Marx y Engels no descuidaron y no rechazaron precipitadamente el trabajo de Podolinsky, como se supone comúnmente, pero lo tomaron bastante en serio para escudriñarlo profundamente en la crítica. Lo que vale la pena destacar de este trabajo, es la combinación de modelos, enfoques y paradigmas, los cuales enriquecen el estudio y presentan un reflejo de la Teoría de la organización, donde confluyen diferentes disciplinas, como es el caso planteado, pues podemos señalar la economía, la sociología, la química y la ecología.

Una de las conclusiones finales del artículo destaca las limitaciones severas impuestas por su reduccionismo de la energía y la concepción de sistema cerrado, pensando con respecto a Marx y Engels, y la cuestión metabólica al concepto de economía ecológica dentro de un campo del conflicto social y la perversidad de las organizaciones al afectar su medio ambiente. Bajo el criterio económico, es más fácil reparar los daños que conformar una filosofía de empresa limpia y sustentable, así como respeto por su entorno, con la denominación de industria limpia. Con ello, estamos en posibilidades de afirmar el cambio conceptual y polifacético de las investigaciones actuales, que ofrecen al investigador actuar por los múltiples enfoques y paradigmas, con la finalidad de entender y precisar el objeto de estudio y en esa medida, disponer de modelos con una ascendencia de variadas disciplinas.

Aunque la biología corresponde a las ciencias naturales, hay una transferencia



de planteamientos a las ciencias sociales; por ejemplo, hay una analogía del funcionamiento de los organismos celulares, donde el biólogo Ludwig von Bertalanffy plantea la conceptualización de sistema cerrado y sistema abierto, haciendo una clasificación y definición de elementos, homeostasis, frontera del sistema, medio ambiente y resultados, entre otros más (Ackoff, 1991), para posteriormente ser perfeccionado en la llamada caja negra del matemático Norbert Wiener (1985), quien postula el denominado enfoque de control cibernético, mismo que agrega conceptos de retroalimentación e interdependencia del sistema, así como variables de control.

Con base en estos postulados, se han hecho infinidad de trabajos, donde se considera a la organización como un sistema que intercambia insumos y servicios con su medio ambiente, generando productos, desechos e influencia mutua. Dentro de toda la gama extensa de estudios, ejemplificaremos la utilidad instrumental del enfoque de sistemas con un artículo donde el autor hace un recorrido a través de cinco décadas.

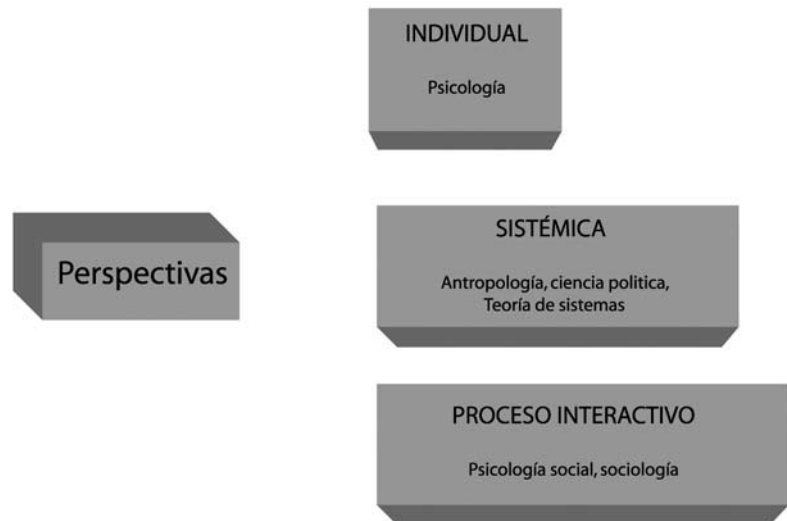
A través de esta temporalidad, se analiza el devenir histórico y empírico de la concepción de sistemas y la dinámica general del cambio, utilizando la metáfora de las artes, y este trabajo lo enfoca a los sistemas de salud (Schein, 2006); además, agrega elementos de cultura, persuasión coactiva y las transformaciones en las profesiones enfocadas al estudio de las empresas. Asimismo, el autor propone que para analizar cualquier organización o sistema, se deben de contemplar tres perspectivas para involucrar a los diferentes actores de la misma. La primera de ellas es la perspectiva individual, la cual se apoya en la psicología y lo que intenta entender es la idiosincrasia de los componentes de la compañía.

La segunda es la perspectiva sistémica, que tiene sus fundamentos en las

ciencias sociales como: antropología, ciencia política y Teoría de sistemas. Dentro de esta visión, se deben observar las medidas de desempeño en todo el nivel del sistema, así como la cultura y el involucramiento de sus integrantes.

La tercera perspectiva es la del proceso interactivo, que se basa en la psicología social, sociología, y otros procesos y teorías dinámicas. Es necesaria para comprender una interacción activa, que ocurre entre los diferentes niveles de un sistema, tal como se observa en la figura 2.

Figura 2. Perspectiva del análisis sistémico



Fuente: elaboración propia (basada en: Schein, 2006).

Como podemos observar, hay una integración de las ciencias sociales en las diferentes perspectivas y/o dimensiones de la visión sistémica, pese a que el dilema nunca terminará entre lo individual y lo colectivo, la organización y la sociedad. Otro debate más consiste en la influencia de los líderes en la creación de la empresa y su cultura, o si la cultura

y las fuerzas sociales producen líderes. Además, como las compañías influyen en sus miembros y, a su vez, éstos modifican las instituciones, consideramos que hay una interrelación mutua entre las organizaciones y los individuos con modificaciones de conducta bidireccional individual-colectiva.



Precisamente la dimensión de lo individual y lo colectivo, ha provocado un intenso debate, donde hay una gran cantidad de enfoques y posturas, así como perspectivas para abordar los fenómenos sociales y empresariales, y la mutua influencia de transformación. Al respecto, y continuando con la transferencia de modelos a la Teoría de la organización, es importante ingresar al debate desde la visión extrema de los conceptos, tal es el caso de la agencia contra la estructura, y esto lo llevamos a niveles de análisis más detallados. Así estamos en posibilidades de poner en la mesa lo individual contra la situación, la selección de estrategias contra el determinismo del medio ambiente (Battilana, 2006).

Lo anterior, nos lleva a cuestionar que las empresas y los individuos están limitados, por un lado, y capacitados, por el otro, dentro de un medio ambiente institucional, es decir, tienen una relación interdependiente, lo cual es enriquecedor, pues se aborda de diferentes perspectivas y niveles de análisis.

Esta dualidad genera el isomorfismo y lo constitutivo entre las relaciones individuo/colectividad, con lo que se ha propiciado una avenida amplia para investigar e incorporar modelos de diferentes disciplinas y campos del conocimiento, direccionando sus esfuerzos para llenar crisoles de conceptos, tendencias y modelos para la definición de marcos de trabajo en los estudios de la organización (ver figura 3).

Conforme la elaboración del presente artículo avanza, nos encontramos ante la diversidad y la pluralidad de las aportaciones de los multivariados y multiparadigmáticos campos del conocimiento. Dentro de todos ellos, vale la pena destacar las aproximaciones de la ciencia política y las concepciones de estrategia, palabra utilizada por amplios sectores de la población, al parecer sin un análisis certero de la definición.

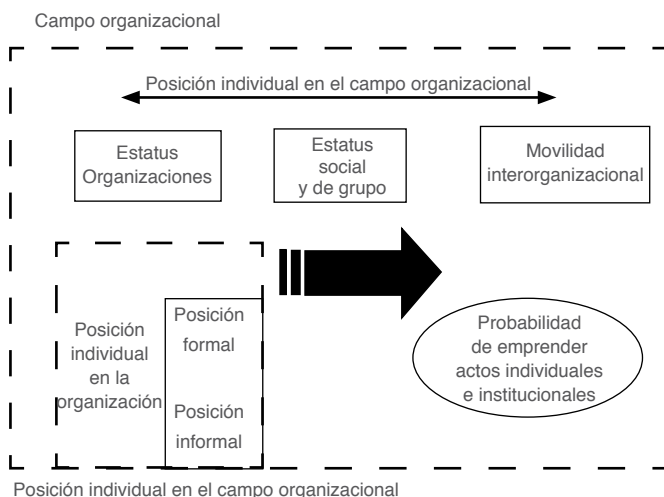
El uso del término estrategia, se enfrenta al problema de la diversidad de significados que se le pueden atribuir, variando conforme a las distintas perspectivas que caracterizan el estudio de las organizaciones. El primer problema al que nos enfrentamos cuando se estudia la estrategia, es la amplitud conceptual del término “estrategia” (Mahoney, 1993). No obstante, la palabra estrategia deriva del griego “strategia”, que significa general (“generalship”), y fue usada primero por los ingleses en 1688.²

De acuerdo al Diccionario Militar, de James, de 1810, la “strategia” se refiere a algo dado fuera de la visión del enemigo, donde las “tácticas” fueron medidas tomadas inmediatamente frente a un adversario. Las palabras “estratega” (strategist) y estratagema (stratagem) aparecen en 1825 y 1838, respectivamente, y están más relacionadas a la noción medieval de estrategia como un arte o habilidad especial (Willmott, 1992).

Así, tenemos que los orígenes del concepto de estrategia se encuentran fuera del ámbito organizacional, los cuales son ubicados en el ámbito militar, pues es ahí donde el término adquiere su dimensión real. Arellano (2000) señala que “el pensamiento estratégico y su conceptualización nacieron de manera concreta en los campos de batalla como un arte enteramente militar teniendo como principal preocupación diseñar acciones en espacios no controlables”.

Desde la perspectiva militar, la estrategia busca elaborar un “diseño de una direccionalidad”, que permita visualizar la naturaleza de las posibles relaciones entre los actores, pero nunca pretendiendo que se les pueda controlar o predecir (Arellano, 2004). En esta visión, el “otro”

Figura 3. La habilidad del rol individual a la posición social



Fuente: modificación basada en: Battilana (2006).

2 Sin embargo, esta palabra la podemos ubicar desde los escritos antes de la era cristiana en el libro El arte de la guerra, de Sun Tzu.



es parte fundamental para la elaboración de la propia estrategia, porque el fin mismo de ésta consiste en vencer la estrategia del otro; esto es lo que determina, en última instancia, el éxito estratégico (Arellano, 2000).

El uso académico del concepto ha empleado, por consecuencia, el término diseñado en sus fuentes militares y competitivas. Es a partir de Hofer y Schendel (1996) cuando se logra incorporar el concepto de estrategia como un campo para el desarrollo y renovación de las empresas, y más específicamente como guía de las operaciones de la organización. En palabras de los autores: “es posible identificar una visión compartida de la estrategia como alguna necesidad de la organización o medidas a fin de ganar o establecer su legitimidad en el mundo de la rivalidad competitiva, así la estrategia es lo que hace a una firma única, un ganador o un sobreviviente”.

Entonces, “la no predecibilidad”, la importancia de los “otros” actores, la idea de la direccionalidad, el conflicto y el poder, así como los elementos que hablan del diseño estratégico “en espacios de alta movilidad” (Arellano, 2004) son las características de la estrategia.

OTRAS APORTACIONES (ESOTÉRICAS)

Existen otros modelos de aproximación al quehacer organizacional, aunque en los medios académicos formales no están reconocidos, los cuales establecen metodologías y principios milenarios de culturas sólidas para abordar algunas de las actividades sustantivas de las empresas y de las relaciones entre los integrantes, así como la toma de decisiones a todos los niveles de la compañía. El conocimiento llamado esotérico participa en la lucha multiparadigmática de los

estudios organizacionales. En occidente hemos escuchado de manera frecuente planteamientos de la filosofía oriental, tales como: oráculos, disposición de los muebles y construcción de inmuebles tendientes a armonizar el flujo de energía de una zona de trabajo. Además, marcos de referencia que nos permiten clasificar a las personas de acuerdo a los denominados eneatis, entre otros aportes más a la comprensión de la empresa.

Se consultó un trabajo exploratorio en compañías chinas, el cual habla de la superstición y el rol que ésta juega al momento que los ejecutivos toman las decisiones (Tsang, 2004). En ese trabajo, se confirma la percepción general de que la superstición constituye una parte crucial en la vida de los hombres de la sociedad china.

Esa superstición ayuda a los ejecutivos chinos para aliviar la ansiedad ante la incertidumbre de los negocios. Aunque el rol de la superstición ha sido considerado como irracional y carece de bases científicas, sus practicantes y seguidores pueden probar los antecedentes y validar instrumentalmente su utilización. Resulta interesante que la economía emergente más importante del siglo XXI continúe con prácticas antiquísimas.

Derivado del estudio en cuestión, más de la mitad de los entrevistados admitió haber experimentado disonancias cognitivas; aún más, no deberían tomar decisiones irracionales pero lo hicieron. De igual manera, otro elemento descubierto es la proliferación del llamado feng shui. Expertos en la aplicación de esta herramienta influyen significativamente en los consejos a sus clientes y son decisivos para la toma de acciones de los ejecutivos chinos.

CONCLUSIONES

La intención de presentar un abanico de aportaciones de diferentes ramas disciplinarias del conocimiento, es ofrecer un panorama global e integral de los esfuerzos de muchos estudiosos de la organización, preocupados por propiciar esferas conceptuales para la discusión y el debate. El aportar visiones “novedosas”, donde fusionan, mezclan y construyen nuevas formas epistemológicas, ontológicas, de naturaleza humana y metodológicas, trae consigo un tamiz, donde podemos generar una descripción más profunda de los postulados y estar en posibilidades de rastrear los procesos de generación del conocimiento, y lograr, si es factible y benéfico, construir y expandir marcos de trabajo de la Teoría de la organización.

En ese mismo orden de ideas, no es tarea fácil definir y aplicar los criterios de selección de las variadas y prolíferas posturas de los estudios de la empresa. Si bien es cierto que, ante un crecimiento exponencial de trabajos de investigación, se corre el riesgo de estrechar el campo de estudio, aunque hay que analizar con un espíritu crítico y tolerante las aportaciones de tipo pseudocientífico, ambiguo y etéreo, es recomendable, sin el afán de ser reduccionistas, mantener un ambiente crítico y metodológicamente formal para el estudio de tales trabajos de investigación.

Los traslados de otras disciplinas, como es el caso de las ciencias naturales, ciencias sociales, humanidades y artes, así como aportaciones esotéricas, nos ayudan a construir el entendimiento de las empresas. Estas aproximaciones pseudocientíficas tienen cabida en el empirismo ante la carencia de marcos teóricos robustos, capaces de explicar los sucesos cotidianos de la vida organizacional y la imposibilidad de predecir el comporta-



miento de las sociedades ante escenarios turbulentos. Existe el riesgo de que trabajos de esa naturaleza cubran el campo de los estudios empresariales y que las curas milagrosas a los problemas complejos y dinámicos de las organizaciones, proliferen.

Los estudiosos y practicantes de la Teoría de la organización señalan que es necesario fomentar y mantener la visión crítica continua, es decir, la amplitud de las observaciones encontradas muestra la complejidad y la relevancia de las compañías en la sociedad. La crítica se polariza porque la organización es una forma útil para la sociedad y esta utilidad es perversamente manipulada por las élites dominantes, dando énfasis a modelos conceptuales favorables a sus propósitos.

BIBLIOGRAFÍA

- Ackoff, R. (1991). *Rediseñando el futuro*. México, Limusa Editores.
- Arellano, D. (2004). *Gestión estratégica para el sector público. Del pensamiento estratégico al cambio organizacional*. México, Fondo de Cultura Económica.
- (2000). *Reformando al gobierno. Una visión organizacional del campo gubernamental*. México, Porrúa.
- Battilana, J. (2006). "Agency and Institutions", en: *Organization*, núm. 5, vol. 13, pp. 653-676.
- Burkett, P. y J. B. Foster (2004). "Ecological Economics and Classical Marxism", en: *Organization and Environment*, núm. 1, vol. 17, pp. 32-60.
- Burrell, G. y G. Morgan (1985). *Sociological Paradigms and Organizational Analysis*. New Hampshire, Heinemann.
- Hofer, Ch. W. y D. Schendel (1996). *Strategy Formulation: Analytical Concepts*. St. Paul, West Pub. Co.
- Luhmann, N. (1997). *Organización y decisión. Autopoiesis, acción y entendimiento comunicativo*. Barcelona, Anthropos.
- Mahoney, J. (ed.) (1993). *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*.
- Manring, S. L. y S. B. Moore (2006). "Creating and Managing a Virtual Inter-organizational Learning Network for Greener Production: A Conceptual Model and Case Study", en: *Journal of Cleaner Production*, núm. 2, vol. 4, pp. 5-25.
- Montaño, L. (2000). "Diversidad y similitud organizacionales. Perspectivas y controversias", en: *Iztapalapa*, año 20, núm. 48, enero-junio, pp. 35-52.
- Ono, N. (2005). "Computational Studies on Conditions of the Emergence of Autopoietic Protocells", vol. 13, junio. Keihanna Science City, Kyoto, Japón; pp. 1-17.
- Pfeffer, J. (2000). *Nuevos rumbos en la Teoría de la organización*. México, Oxford.
- Putatunda, B. (2005). "Some Aspects of Deregulation-led Industrial Transformation and Inter-firm Differences", en: *Global Business Review*, núm. 1, vol. 6, pp. 15-27.
- Schein, E. H. (2006). "From Brainwashing to Organizational Therapy: A Conceptual and Empirical Journey in Search of 'Systemic' Health and a General Model of Change Dynamics. A Drama in Five Acts", en: *Organizational Studies*, núm. 2, vol. 27, pp. 287-301.
- Tsang, E. (2004). "Toward a Scientific Inquiry into Superstitious Business Decision-making", en: *Organizational Studies*, núm. 6, vol. 25, pp. 923-946.
- Willmott, H. y Mats Alvesson (eds.) (1993). *Critical Management Studies*.
- Wiener, N. (1985). *Cybernetics: or control and Communications in the Animal and the Machine*. New York, John Wiley & Sons, pp. 15-40.
- Zimmermann, A. (2004). *La gestión de redes: caminos y herramientas*. Quito, Ecuador; Ediciones Abya-Yala.



Gestión y fortalecimiento de proyectos comunitarios:

una opción para el desarrollo turístico sustentable en comunidades rurales:
caso Orranteño, Saucillo, Chihuahua²

*Rosa Herminia Suárez Chaparro
Laura Estela Anguiano Herrera
Abelardo Rodríguez Orona*

RESUMEN

El modelo de desarrollo regional en el estado de Chihuahua en la actividad turística, se determina por un contexto exógeno basado en modelos nacionales e internacionales, además de estar supeditado a políticas públicas nacionales, estatales y locales, generando exclusión social, contrastes regionales y polarización, dando como resultado que en las comunidades rurales se presenten actualmente antagonismos

e inestabilidad económica, inequidad social y deterioro medioambiental.

Debido a lo anterior, se trabaja en una propuesta de investigación, la cual tiene como propósito presentar una alternativa de desarrollo sustentable para la comunidad rural de Orranteño, municipio de Saucillo, en el estado de Chihuahua, partiendo de la gestión y fortalecimiento de proyectos comunitarios orientados al turismo de naturaleza y el turismo comunitario.

Orranteño es un poblado que se localiza en el municipio de Saucillo, con una población total de 1442 personas, dando un total de 386 hogares. Cuenta con atractivos naturales susceptibles a desarrollar actividades turísticas recreativas, por lo que se justifica en cuanto a proponer el fortalecimiento de la comunidad rural a través de la operatividad de proyectos comunitarios, a fin de potencializar las oportunidades y fortalezas de la zona, considerando principalmente la estructuración de un producto turístico

² Trabajo presentado en el XIII Congreso Nacional y VII Internacional de Investigación Turística Sectur/Cestur, Escuela Superior de Turismo del Instituto Politécnico Nacional, realizados en el Instituto Politécnico Nacional, Av. Miguel Bernard #39, Fracc. La Escalera Ticomán, Deleg. Gustavo A. Madero, México, D.F., del 12 al 14 de octubre de 2011.



orientado a un turismo de naturaleza y un turismo rural, además de mejorar la gestión de los proyectos comunitarios para el desarrollo turístico sustentable de la región.

Palabras clave: desarrollo sustentable, proyectos comunitarios, gestión, turismo sustentable, Chihuahua.

INTRODUCCIÓN

La actividad turística sólo avanzará hacia la sustentabilidad si existe un cuidadoso proceso de planificación que involucre a todos los actores relacionados, incluyendo las comunidades locales. Para lograr esta sustentabilidad, se requiere de cambios profundos respecto de la forma de hacer turismo, esto es, conciliar el incremento en el número de visitantes en los destinos, con la adopción de buenas prácticas que garanticen la reducción y manejo de impactos negativos sobre el medio ambiente y la sociedad.

Las buenas prácticas son un conjunto de medidas de corrección o mejoramiento, que se implementan en todas y cada una de las áreas de gestión y operación de las empresas de turismo. Estas acciones tienen como meta garantizar que se está produciendo el menor impacto posible, que se mejora la calidad del producto turístico, así como su imagen frente al cliente, y que se hace más eficiente el desarrollo empresarial y, por ende, su desempeño socioeconómico (Rainforest Alliance, 2006).

Con respecto a la situación de las comunidades rurales, en su gran mayoría con potencial turístico, aún no se han llevado a cabo estimaciones objetivas de sus productos turísticos disponibles; de sus habilidades y capacidad para la gestión turística; de su infraestructura y

equipamiento actual, además de producción local que genere encadenamientos y reactivación de actividades productivas complementarias al turismo. Aunado a esto, y como parte de las estrategias de desarrollo sustentable, son contados los estudios realizados que evalúan la capacidad de carga de sus atractivos turísticos y el eventual impacto del turismo sobre el medio ambiente.

Por lo que se puede afirmar que, hasta este momento, el diseño de políticas públicas en el ámbito turístico apoya escasamente a las empresas comunitarias de este tipo o aún más, que logre identificar áreas potenciales para el desarrollo de experiencias comunitarias de turismo sostenible, lo que redundará en importantes vacíos para regiones rurales con bajos niveles de desarrollo relativo y con todas las condiciones para explotar este potencial.

El desarrollo turístico sustentable es una estrategia alternativa, que lleva a las comunidades indígenas y rurales a lograr objetivos generales y específicos complementarios. Entre los primeros, destaca un control más seguro y autónomo de los recursos patrimoniales, de los beneficios que se generan y de las instancias de gestión que se instituyen con este propósito (autogestión). Su finalidad no es el lucro ni la apropiación individual de las utilidades obtenidas, sino su reparto equitativo, vía la reinversión en proyectos de carácter social o productivo, a fin de superar la situación de pobreza que afecta a la gran mayoría de las comunidades. Como objetivo específico, se suele citar el fortalecimiento de la cohesión social y la afirmación de la identidad cultural, premisas indispensables para alcanzar un desarrollo sostenible (Maldonado, 2005).

El uso, conservación y preservación de los recursos naturales, humanos, materiales y financieros, debe de hacerse

con una responsabilidad que busque los beneficios para la comunidad, lo cual implica que estén verdaderamente involucrados como una parte activa en la generación de ingresos.

Para lograrlo en las comunidades del estado de Chihuahua, se debe crear conciencia para ofrecer alternativas de turismo de naturaleza y de turismo comunitario, con miras a una verdadera sustentabilidad, ya que ello propiciará un desarrollo local y regional en las comunidades rurales, obteniendo la mejora de las condiciones de vida de la población en general, sin alterar el medio natural.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- a) ¿Cuál es la situación actual del municipio de Saucillo?
- b) ¿Cuál ha sido el impacto en la comunidad con la implantación de políticas públicas a nivel federal, estatal y local para el desarrollo de actividades turísticas?
- c) ¿Cómo involucrar a la comunidad rural en una planeación participativa que permita desarrollar estrategias para el diseño de productos y servicios orientados a un turismo de naturaleza?

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Presentar una alternativa de desarrollo sustentable para el municipio de Saucillo en la sección municipal de Oramonte, a través de lineamientos estratégicos y metodologías dinámicas y flexibles de organización social para la promoción de un desarrollo regional más equilibrado, que permita preservar el patrimonio natural y cultural, reforzando la formación, gestión y fortalecimiento de emprendimientos comunitarios orientados



al desarrollo de actividades de ecoturismo o turismo de naturaleza.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar y describir la situación actual de la zona del municipio de Saucillo, a través de un diagnóstico participativo.
- Identificar el potencial turístico, que facilite la planeación y organización de la actividad turística como estrategia de desarrollo regional.
- Elaborar el plan de acción conjuntamente con la comunidad, a fin de definir estrategias de establecimiento para el diseño de productos y servicios orientados al ecoturismo o turismo de naturaleza.

HIPÓTESIS

La formación, gestión y fortalecimiento de pequeños emprendimientos comunitarios que desarrollen estrategias para el diseño de productos turísticos orientados a un turismo de naturaleza, permitirá a la comunidad de Saucillo, el mejoramiento de su calidad de vida, el rescate de su patrimonio histórico-cultural y el fortalecimiento de la identidad regional.

ANTECEDENTES

El municipio de Saucillo tiene una superficie de 2116.16 km², lo cual representa el 1.2% de la superficie total del estado de Chihuahua. Sus municipios colindantes son: al norte, Julimes y Meoqui; al sur, La Cruz; al este, Camargo y La Cruz; y al oeste, Zaragoza, Rosales y Delicias. Se localiza en la mesa central del norte, al principio del desierto Oriente, con sus grandes mesetas irrigadas por el río Conchos, siendo sus serranías más importantes: Naica,

Nagalejo, Los Picachos, Colorado, Sierra del Pajarito y las de Orranteño.

Su cabecera municipal es la ciudad de Saucillo, que se encuentra a 107 km, aproximadamente, de la capital del estado, Chihuahua. Tiene 214 localidades, de las cuales 212 son rurales. Sus principales secciones municipales y núcleos de población son: Naica, Las Varas y Orranteño.

Entre sus actividades productivas se encuentran: la agricultura, siendo productor de nuez, chile jalapeño, sandía y trigo; así como la ganadería, principalmente de ganado bovino, por lo que genera una abundante producción lechera y carne de canal, y en menor proporción, la minería, el comercio y la industria manufacturera.

Saucillo cuenta con recursos naturales como la Cueva de los Cristales (Naica), reconocida internacionalmente, y dentro de sus aspectos culturales se destaca la gastronomía regional (birria, queso, carne y chorizo). Actualmente se desarrollan actividades de esparcimiento y diversión por parte de los visitantes locales y de la región en el área de la presa Rosetilla, a quienes se les ofrece un paseo por el río Conchos, además de platillos tradicionales; sin embargo, estas actividades surgieron de manera espontánea a iniciativa de un grupo de ejidatarios, primordialmente de la zona conocida como El Delfín, sin una adecuada planeación y operación de la actividad turística.

JUSTIFICACIÓN

El municipio de Saucillo posee atractivos naturales, un patrimonio histórico-cultural y su localización geográfica le favorece para realizar actividades turístico-recreativas, ya que se encuentra ubicado en un punto estratégico del estado, que le permite captar turistas y visitantes nacionales e

internacionales, así como ser una opción de esparcimiento y recreación para visitantes de la región, primordialmente de los municipios de Juárez, Chihuahua, Delicias, Rosales, Meoqui, La Cruz y Camargo.

Por lo anterior, se justifica la propuesta de fortalecimiento de la comunidad a través de la operatividad de proyectos comunitarios, con el propósito de potencializar las oportunidades y fortalezas, particularmente de la zona, considerando principalmente la estructuración de un producto turístico orientado a un turismo de naturaleza y un turismo comunitario para fortalecer el desarrollo turístico sustentable de la región.

Debemos recordar que las tendencias sociales, económicas y ambientales son las que determinan la sustentabilidad. Con estas bases nuestro proyecto visualiza el turismo rural como una actividad económica que complementará otras, como un paliativo que les permita fortalecer su economía local. Si bien es cierto que esta actividad turística no es la única estrategia de desarrollo, se debe considerar como una actividad económica de diversificación que permita sustentar las áreas de oportunidad, que contribuyan al presente y, en el futuro, a un desarrollo sustentable para la zona de Orranteño.

METODOLOGÍA

En un primer momento, la metodología de la investigación será documental y descriptiva, analizando los elementos teóricos que faciliten la comprensión de la importancia y planteamientos del desarrollo sustentable y desarrollo turístico sustentable. Para tal efecto, se llevará a cabo una revisión de las teorías del desarrollo regional enfatizando las más importantes y su relación con el diseño de estrategias y ac-



ciones internacionales en la promoción del desarrollo turístico sustentable derivadas de las reuniones internacionales de la Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo en 1987 (conocida como Informe Brundtland) y la reunión Cumbre de Río 92, Agenda 21. Asimismo, se hará una revisión del contexto de la región en los ámbitos nacional y regional, tomando como base las estrategias contempladas en la Agenda 21 para el Turismo Mexicano. Posteriormente, se realizará un diagnóstico, a fin de recabar información de la comunidad, utilizando los elementos básicos para el diseño de un proyecto de ecoturismo (Sectur, “Cómo desarrollar proyectos de ecoturismo”, 2004):

- a) Análisis del entorno ambiental, sociocultural, político y económico.
- b) Análisis del mercado turístico (oferta y demanda turística).
- c) Estudio técnico que incluya el diseño de productos y servicios turísticos; el diseño de la organización, tomando en cuenta la relación con la comunidad, manejo de visitantes, y manejo y control de recursos.
- d) Estudio financiero.
- e) Plan de promoción y comercialización.

Dentro de la metodología que se aplicó en el proyecto, se integró:

- a) Revisión y consulta en el Plan Nacional de Desarrollo (2007-2012), en el Plan Estatal de Desarrollo del Estado de Chihuahua (2010-2016) y en planes de Desarrollo Municipal de Saucillo (2010-2013).
- b) Cartografía.
- c) Trabajo en sitio.
- d) Trabajo de campo.

PRINCIPALES HALLAZGOS DE LA INVESTIGACIÓN

ANÁLISIS DEL ENTORNO AMBIENTAL, SOCIOCULTURAL, POLÍTICO Y ECONÓMICO

Tabla 1. Cédula de inventario de recursos naturales del municipio de Saucillo

ECOSISTEMAS:	Desierto, serranías, lagunas y ríos
TENENCIA DE LA TIERRA:	Privada, con 168 126 hectáreas equivalentes a 67.5%. El régimen ejidal comprende 34 473 hectáreas, que representan el 13.8%
NOMBRE CON EL QUE SE LE IDENTIFICA:	Saucillo. Sus cuatro seccionales del municipio son: Las Varas, Naica, Estación Conchos y Orranteño
LOCALIZACIÓN:	Sureste del estado de Chihuahua. Colinda al norte con Julimes y Meoqui; al este con Camargo y La Cruz; al sur con La Cruz; y al oeste con Zaragoza, Rosales y Delicias
VÍAS DE ACCESO:	Por carreteras estatales y federales
CARACTERÍSTICAS PARTICULARES:	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades productivas: <ul style="list-style-type: none"> - Agricultura: producción de nuez, chile jalapeño, sandía y trigo - Ganadería: ganado bovino • Actividades turísticas informales
DISTANCIAS RESPECTO A UN PUNTO DE REFERENCIA (PUEBLO U OTRO ATRACTIVO):	A 107 km, aproximadamente, de Chihuahua capital. A 23 km de la Cueva de los Cristales (Naica)
PARTICULARIDADES EN VEGETACIÓN Y FAUNA SILVESTRE, QUE PUEDEN SER UTILIZADAS PARA PRODUCTOS DE OBSERVACIÓN:	Su flora consta de: plantas xerófilas, herbáceas, arbustos de diferentes tamaños entremezclados con algunas especies de agaves, yucas y cactáceas; leguminosas como: huisache, guamúchil, quiebrahacha, zacate, peyote, bonete y chaparral espinoso. La fauna está constituida por: paloma huilota y de alas blancas, conejo, liebre, venado bura, puma, gato montés y coyote
TEMPORADAS PARA VISITARSE:	Meses de marzo a agosto (clima extremo)
¿QUÉ ACTIVIDADES TURÍSTICAS ALTERNATIVAS SE PODRÍAN DESARROLLAR EN ESTE LUGAR (TENTATIVAS)?:	Ecoturismo, turismo de aventura y turismo rural (senderos interpretativos, caminata, escalada, ciclismo de montaña, pesca recreativa)

Fuente: elaboración propia (basada en: Sectur, 2004).



Tabla 2. Cédula de inventario de recursos culturales del municipio de Saucillo

TIPO DE POBLACIÓN:	Rural
ELEMENTOS CULTURALES SUSCEPTIBLES DE APROVECHARSE TURÍSTICAMENTE:	<ul style="list-style-type: none"> • Gastronomía: elaboración de alimentos regionales a base de nuez, chile jalapeño, carne y leche • Eventos religiosos: <ul style="list-style-type: none"> - 25 de abril: Feria de San Marcos - 3 de mayo: Fiesta de la Santa Cruz en Naica - 15 de mayo: Fiesta de San Isidro en Las Varas - 29 de septiembre: Fiesta de San Miguel en Alvareñas - 3 de octubre: Fiesta de Santa Teresita en Estación Conchos - 12 de octubre: Fiesta de la Virgen del Pilar en Orranteño
CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES:	Las actividades permitirán la interacción de la comunidad anfitriona con los visitantes, además de rescatar los valores, costumbres y tradiciones de la región, fortaleciendo con esto la identidad regional
TENTATIVA DE ACTIVIDADES QUE SE PUEDEN IMPLEMENTAR:	<ul style="list-style-type: none"> • Talleres gastronómicos • Elaboración de productos de la región (chorizo, crema, quesos, carne seca) • Talleres ambientales • Eventos culturales • Ferias • Celebraciones religiosas

Fuente: elaboración propia (basada en: Sectur, 2004).

ESTUDIO TÉCNICO

DISEÑO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

En esta parte se plantea concretamente en qué consiste el proyecto y se definen los servicios y las actividades que van a ser desarrollados para aprovechar los recursos con los que se cuenta. Se inicia con la creación del concepto, diseño de las instalaciones, servicios y actividades, y definición de sus estándares. Posteriormente, se detectarán las necesidades de capacitación, promoción y actividades alternas.

Dentro del estudio que se realizó en la comunidad de Saucillo, se pudo apreciar que hay deficiencias en cuanto a los servicios y actividades que actualmente se ofrecen, debido a que la población no cuenta con los servicios básicos que el turista requiere para tener una buena experiencia en su visita, así como la ausencia de actividades que pueda realizar en las diferentes zonas.

Con base en los resultados de los talleres participativos, en la comunidad se decidió por la siguiente propuesta: el proyecto se realizará en el área conocida como El Delfín, que está localizada en la ribera del río Conchos, teniendo como entorno grandes áreas agrícolas; se encuentra a escasos 8 km del poblado de Orranteño; la constitución natural del río Conchos está al alcance de todos sus visitantes, gracias a su clima que es aprovechable la mayor parte del año. Se presenta una diversificación de la oferta de servicios turísticos orientados a un turismo comunitario, donde se brindará a los visitantes: alojamiento, servicios gastronómicos, un espacio de convivencia (club) para la realización de actividades culturales y deportivas, actividades de interacción con la naturaleza y productos regionales, que le dan ese sabor tan especial de Saucillo.



Las instalaciones, equipamiento y alojamientos (integrados por cabañas individuales con todos los servicios) garantizan la utilización de energías alternativas (aislamiento, celdas fotovoltaicas, letrinas ecológicas, baños secos, pintura e impermeabilizante natural).

La encuesta que se realizó en la comunidad de Saucillo tuvo como propósito conocer la aceptación del proyecto y arrojó como resultados los siguientes datos:

- El 65% de los encuestados aceptó otras alternativas de trabajo.

- Al 20% no le interesó la propuesta.
- El 15%, debido a cuestiones culturales, no desea que su familia trabaje en otra cosa que no sea el campo.

Tabla 3. Diseño de organización

ACCIONES	RELACIÓN CON LA COMUNIDAD	MANEJO DE VISITANTES	MANEJO Y CONTROL DE LOS RECURSOS NATURALES
1	Un diagnóstico comunitario participativo Integración de la comunidad en todas las etapas del proyecto	Creación de políticas, instrumentos, recursos y actividades para facilitar la estancia del visitante, orientados a un turismo de naturaleza	Estudios de impacto ambiental: • Monitoreo • Seguimiento
2	Creación y gestión de emprendimientos comunitarios, con el propósito de brindar una oferta turística orientada a las actividades de ecoturismo, turismo de aventura y turismo rural	Diseño y elaboración de mapas y trípticos, con el propósito de brindar información al turista	Implementación de ecotecnias: • Aislamiento • Celdas fotovoltaicas • Letrinas ecológicas • Baños secos • Pintura • Impermeabilizante natural
3	Reactivación de actividades productivas de la región Agricultura Elaboración y venta de conservas (chorizo, salsas de chile, carne seca, dulces a base de leche y nuez, etcétera) Elaboración y venta de artesanías propias de la región	Talleres: • Educación ambiental • Recuperación de ecosistemas • Culturales • Gastronómicos	Diseño y construcción de albergues, cabañas o campamentos con criterios ecológicos
4	Programa de capacitación y sensibilización a la comunidad para ofrecer servicios de: • Atención al visitante • Guías especializados • Recorridos por la zona	Programa "No deje rastro" Reglamento de visitantes	Programa "No deje rastro" Reglamento de visitantes
5	Programas de educación ambiental para sensibilizar a las comunidades para que adopten nuevas prácticas en el uso de los recursos naturales		Diseño y construcción de área común (club): • Reciclaje de basura • Agricultura orgánica • Huertas familiares
6	Se programarán actividades culturales, artísticas y deportivas durante el año para una convivencia social, además de interactuar con los visitantes		Manejo sustentable del agua: • Captación • Manejo • Reciclaje

Fuente: elaboración propia (basada en: Sectur, 2004).



CONCLUSIONES

El municipio, en su Plan Municipal de Desarrollo, plantea un fuerte impulso al turismo, ya que cuenta con atractivos naturales, patrimonio cultural, excelente gastronomía y productos regionales de alta calidad; sin embargo, reconoce la falta de apoyo a planes y proyectos orientados al desarrollo turístico como alternativa para su desarrollo regional.

Asimismo, la comunidad requiere de elementos de organización coherentes con su realidad para poder sacar provecho a todas sus potencialidades, logrando un mejor desarrollo y evolución, así como la creación y fortalecimiento de emprendimientos comunitarios orientados a un turismo de naturaleza. Esto traerá consigo una diversificación de la oferta, asociando los recursos naturales y culturales que el municipio posee, ofreciendo la oportunidad de que el turista y/o visitante conozca las expresiones sociales, culturales y productivas, tales como: tradiciones, folclore, artesanías, fiestas y gastronomía.

Por lo tanto, se busca que el planteamiento de desarrollo turístico sustentable esté sostenido en estrategias y acciones que permitan el mejoramiento de la calidad de vida, el rescate del patrimonio histórico-cultural y el fortalecimiento de la identidad regional de la comunidad de Saucillo, Chihuahua.

BIBLIOGRAFÍA

Berumen, S. S. y J. A. Arroyo (2003). *Competitividad: implicaciones para empresas y regiones*. Guadalajara/Los Ángeles, Universidad

de Guadalajara/UCLA/Juan Pablos.

Organización Mundial del Turismo (OMT) (1999). *Guía para administraciones locales: desarrollo turístico sostenible*. Madrid, Organización Mundial del Turismo.

INTERNET

Baena, E.; J. J. Sánchez y O. Montoya (agosto de 2006). "Algunos factores indispensables para el logro del desarrollo regional", en: *Scientia et Technica*. www.utp.edu.co/php/revistas (consulta: 13 de febrero de 2011).

Ernesto, Óscar, Frank (18 de julio de 2007). "Promoción y fortalecimiento de proyectos de apoyo al desarrollo territorial para la mejora de la competitividad sistémica regional", en: <http://www.aneaf.com/biblioteca> (consulta: 1 de febrero de 2011).

Guala, C. C. y P. E. Szmulewics (4 de junio de 2007). "Evaluación de buenas prácticas en servicios de ecoturismo comunitario en la ecorregión de Valdiviana, Chile",

en: *Gestión Turística (Valdivia)*. mingaonline.uach.cl/pdf (consulta: 9 de febrero de 2011).

López Guzmán, G. T. y Sánchez Cañizares, S. M. (12 de noviembre de 2009). "Turismo comunitario y generación de riqueza en países en vías de desarrollo. Un estudio de caso en El Salvador", en: *Revesco*. www.ucm.es/info/revesco (consulta: 9 de febrero de 2011).

Maldonado, C. (2005). "Pautas metodológicas para el análisis de experiencias del turismo comunitario", en: <http://www.redturs.org/inicio/docu/pautas-m-2005> (consulta: 15 de febrero de 2011).

Plan Estatal de Desarrollo 2010-2016 (17 de junio de 2011). En: [Chihuahua.gob.mx](http://www2.uacj.mx/Transparencia). <http://www2.uacj.mx/Transparencia> (consulta: 28 de agosto de 2011).

Plan Municipal de Desarrollo 2010-2013 (2010). En: [Saucillo.gob.mx](http://www.mpiosaucillo.gob.mx). <http://www.mpiosaucillo.gob.mx> (consulta: 28 de agosto de 2011).



- Rainforest Alliance (2006). “Buenas prácticas para el turismo sostenible”, en: Rainforest Alliance. <http://www.rainforest-alliance.org/tourism> (consulta: 15 de febrero de 2011).
- Secretaría de Turismo (Sectur) (2004). “Una nueva forma de hacer turismo”, en: Turismo Alternativo, fascículo I, serie Turismo Alternativo. www.sectur.gob.mx (consulta: 15 de enero de 2011).
- (2004). “Cómo desarrollar proyectos de ecoturismo”, en: <http://www.sectur.gob.mx> (consulta: 15 de abril de 2011).



ESTUDIO DEL ESTADO

del arte sobre gestión de innovación

*Manuel Lucero
Juan Alfonso Toscano Moctezuma*

RESUMEN

Desde sus fundamentos, el concepto de innovación en las empresas ha tenido varios enfoques. Asimismo, diversas investigaciones han aportado perspectivas tan distintas que han enriquecido su estudio. Por tal motivo, es relevante presentar un estudio del estado del arte sobre la gestión de innovación, abordándolo desde teorías de innovación divergentes entre sí. Innovaciones según la categoría de la investigación, según su enfoque metodológico, así como su evolución histórica y una perspectiva holística. Ello, con el fin de identificar los huecos que quedan en el análisis bibliográfico.

Palabras clave: innovación, gestión de innovación, teorías de innovación, origen de la innovación.

ABSTRACT

Since its foundations the concept of innovation in enterprises has had different approaches that various authors have offered in their analysis. Also, several investigations have contributed so different perspectives that they have enriched their study. For this reason, it is relevant to present an art study on the innovation management, approaching it from divergent theories of innovation. According to the category of research and innovations in its methodological approach, as well as its historical evolution and a holistic perspective. This, in order to identify the constraints that still contains a bibliographic analysis.

Keywords: innovation, innovation management, theories of innovation, origin of innovation.



INTRODUCCIÓN

El concepto innovación ha transitado por varios enfoques, ya que múltiples autores han venido contribuyendo en su reformulación. Este transitar se encuentra influenciado por la perspectiva de análisis de cada investigador.

Las teorías sobre innovación ofrecen distintas aproximaciones. Como ejemplo se puede mencionar el enfoque macroeconómico, el cual es contrario a una perspectiva orientada a la innovación en las empresas, que es en tal caso el fundamento microeconómico. Otros autores se ven influenciados por el origen de estudio de la innovación en contraste con los que estudian la innovación desde enfoques metodológicos opuestos. Y algunos otros, por investigación de innovaciones dentro de sus divergentes fases, que han dado paso a distintos conceptos de innovación, y múltiples fuentes y gestores sobre ella.

Por tales motivos, se presenta un estudio del estado del arte sobre la gestión de innovación, en donde se clasifica y se documenta la evolución de dicho concepto al poder entender los enfoques desde los cuales se ha abordado, valorando sus diferencias y similitudes; asimismo, analizando su utilización en el análisis empresarial.

MARCO TEÓRICO

LAS TEORÍAS DE LA INNOVACIÓN

El presente estudio se inicia con la presentación de las aportaciones de Damanpour (1991, pp. 555-590), autor que se enfoca en la gestión de innovación en las empresas, haciendo una distinción

entre las teorías que tienen una única variable, a las que define como teorías unidimensionales, las cuales analizan la relación entre una única variable estructural; y las teorías que detalla, como las estructurales de innovación, que se caracterizan por hacer una distinción entre los diferentes tipos de innovación.

Las teorías unidimensionales permitieron el desarrollo sobre investigaciones enfocadas a determinar la influencia de tipo organizativo en la innovación. En relación con las segundas teorías que Damanpour (1991) precisa, las estructurales, éstas tienen tres especificaciones: la Teoría "dual-core", la Teoría de la radicalidad y la Teoría ambidextra, que autores como Daft (1997) complementan, quien precisa que la Teoría "dual-core" es referente a la distinción entre tipos de innovaciones. Distingue entre innovaciones administrativas y técnicas: las primeras, de la estructura de la organización o procesos administrativos, y las segundas, como las de productos, servicios y tecnologías en proceso productivos.

Por su parte, García y Calantone (2002, pp. 110-132) destacan que la Teoría de la radicalidad se refiere al grado de novedad de la innovación, haciendo un primer acercamiento a la distinción de innovaciones radicales e innovaciones incrementales.

Sobre la Teoría ambidextra, Tushman y O'Reilly (2004), citados por Igarúa (2009, p. 89), señalan esta parte de las fases o etapas del proceso innovador, separándolo en etapas de iniciación y de implementación. En la etapa de iniciación, se ubica la percepción del problema, la recolección de información, etcétera, y en la etapa de implementación, las acciones en concreto que modifican las actividades que dan inicio a la innovación hasta que ésta se implementa en la empresa.

LA INNOVACIÓN, PERSPECTIVA DE ORIGEN

Para complementar el concepto de innovación, para el primer gran bloque de teorías de innovación, pero ahora desde la perspectiva del origen de la innovación, Sundbo (1998, p. 432) ofrece su punto de vista de observar la innovación como fundamental en el desarrollo económico, concluyendo que existen tres teorías, cada una con un paradigma diferente, para explicar las razones del origen de la innovación.

Primera, la Teoría básica del emprendedor, donde la innovación está fundada en lo individual; el esfuerzo o creatividad del individuo es lo que la genera. Este enfoque predomina en el año de 1990 y resurge en importantes organizaciones en 1998 con los conceptos de red y aprendizaje. Segunda, la Teoría básica tecnología-economía, donde la tecnología es la que determina la innovación, siendo éste su origen, empezando en la década de 1940, siguiendo en 1950 y presentando avances en 1980. Esta teoría tiene un mayor énfasis en lo que se conoce como market-pull. Y, finalmente, la tercera, la Teoría básica de la estrategia, donde el mercado y la planificación estratégica juegan el papel principal. Esta teoría también busca desarrollar las cualidades del aprendizaje en el capital humano, a la par que el desarrollo tecnológico, como elementos clave de la innovación.

En este análisis comparativo de las influencias de estas teorías, el autor resume que las empresas son afectadas por las tres teorías, lo que implica una explicación de la innovación mutiteórica, señalando que la exposición apoyada en la Teoría básica de la innovación puede predominar en la mayoría de los casos. Esta influencia de las tres teorías son el reflejo del mercado y el proceso histórico



del mismo, definiendo, con ello, un modelo estratégico de innovación.

Otro de los aspectos propuestos sobre innovación, lo ilustran autores como Roure, González, García y Solís (2007, pp. 67-69), al relacionar la innovación con los emprendedores, indicando el modelo del proceso emprendedor, el cual identifica una relación entre oportunidades empresariales beneficiosas y la iniciativa de los individuos para aprovecharlas; existencia de oportunidades por medio de los stocks de conocimientos previos; descubrimiento de oportunidades (habilidades cognitivas, redes sociales) y explotación de oportunidades.

Asimismo el modelo del proceso emprendedor contempla la cultura de la empresa, alta gerencia y el ambiente de negocios, ya que ejercen una importante influencia en el proceso de innovación (Viana Di Prisco, 2010, p. 18), visión que se contraponen con sistemas rígidos de planificación, sistemas burocráticos o demasiado formales, y métodos de evaluación, al no compartir la misma ideología sobre la gestión de innovación. Para que estos elementos puedan gestionar la innovación, es necesario que las compañías tengan dentro de sus estrategias o planes un modelo que presente características como espacio durante la rutina laboral, para que el capital humano sea partícipe de reflexión, generación de ideas y experimentación, procesos que faciliten la maximización de la diversidad en el pensamiento, así como tener un sistema de comunicación organizacional que fortalezca y dé seguimiento a ideas innovadoras.

Por lo tanto, se pueden identificar en el modelo del proceso emprendedor características como: una alienación estratégica, el compromiso de alta gerencia, un sistema de gestión de ideas creado, planeación financiera en el proceso de innovación y una cultura orientada

hacia ésta; además, se generan datos de medición y se toman en cuenta fuentes externas sobre la innovación (Viana Di Prisco, 2010, p. 19).

En apoyo a esta visión, Rubio y Aragón (2006, pp. 34-35) señalan y argumentan que el directivo, en el caso particular de una pequeña y mediana empresa (Pyme), debe favorecer la generación y el desarrollo de nuevas ideas como parte del modelo del proceso emprendedor. Estas nuevas ideas pueden mejorar la forma en que hasta el momento se están haciendo las cosas en la organización o bien, cambiar radicalmente los procedimientos establecidos, anteponiendo que la visión de innovación de los altos mandos influye positivamente en el grado de innovación en las compañías.

En el caso de la Teoría básica tecnología-economía, la cual identifica la gestión de la tecnología como fuente de innovación, se integran conocimientos, experiencia, equipo, instalaciones y software, permitiendo la generación de nuevos productos, procesos, servicios y sistemas, así como mejoras a los que ya existen. El desarrollo tecnológico está determinado por demandas del mercado y tiene una fuerte implicación económica. Lidar con el complejo escenario de la generación y aplicación de la tecnología, es el reto de esta gestión, pero entendiendo que el conjunto de técnicas y planes de innovación puede mantener una posición competitiva. Esta gestión tecnológica es una vía óptima para combinar recursos humanos, técnicos y financieros para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

En la estrategia empresarial relacionada a la innovación, que es definida hacia el cliente, la idea es que la innovación concuerde con la estrategia del negocio, sin dejar de lado la reducción de costos y eficiencia productiva. El mayor reto de este enfoque es cambiar el paradigma, que

ha sido influenciado por el pensamiento de Michael Porter, ya que la estrategia basada en éste conduce a las organizaciones a concentrarse en la eficiencia de operaciones, así como en mejoras continuas en costo y calidad, generando un estado de estabilidad relativa y disolviendo la incertidumbre, situación que no genera mayor innovación. Contrario a esta perspectiva, la de estar pendiente de los competidores y estar buscando una ventaja competitiva, se presenta otro matiz en el que los empresarios aprecian innovaciones alternas, tales como: la innovación en valor, el crecimiento, la innovación abierta y la innovación disruptiva (Viana Di Prisco, 2010, p. 19).

Enfoques que permiten identificar nuevas fuentes de crecimiento para las compañías y generar nuevas estrategias que gestionen la innovación, toman en cuenta una de las mayores influencias, la Teoría de innovación disruptiva, la cual sugiere considerar como estrategias de mercado a los segmentos menos rentables, y dejar de lado el tratar de posicionar mejores productos o servicios en un mercado ya muy competido. Esto exige a la organización que gestione la innovación como un proceso reproducible y en común, por todos en la empresa, basándose en un número pequeño de ideas, teniendo como plataforma el aprendizaje y haciendo seguimientos para ajustes necesarios y poder evaluar, además de resaltar las razones de por qué la innovación no depende sólo del interior de la compañía, sino que presenta un análisis de diferentes ideas y personas inteligentes, que no todas están dentro de la misma. De manera externa puede ser útil la cantidad de experiencia y conocimientos que tienen los clientes, socios, proveedores, etcétera.



LA INNOVACIÓN SEGÚN EL ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Existen autores que presentan perspectivas de innovación dependiendo del análisis de la investigación, que identifica enfoques de ésta respecto al concepto de innovación: la primera, economista; segunda, tecnológico-contextual; tercera, tecnológico-organizacional; cuarta, sociológico-varianza; y quinta, sociológico-proceso (Damanpour, 1997, pp. 15-28).

En la categoría economista se ubica la innovación desde una configuración agregada, tomando en consideración los factores que provocan aumentos en la productividad y el crecimiento económico a niveles industriales. Por lo tanto, la atención se centra en aspectos de la empresa, así como en su entorno; por ejemplo, el tamaño de la organización, la estructura del mercado al cual pertenece, el crecimiento y desarrollo de la economía, y la rentabilidad de las compañías, que son los que estimulan la innovación.

También es fundamental tomar en cuenta el valor de los recursos invertidos en investigación y desarrollo (I+D) o el número de productos o procesos patentados, mostrando una limitación de la innovación a aquellas fases relacionadas a la generación de la idea y la definición de proyectos, dejando de lado las fases de comercialización, difusión o ajustes organizativos que se requieren para la adopción de la innovación. En síntesis, en estas investigaciones, según una visión economista, es donde la industria define la innovación en relación con la productividad y crecimiento económico, mostrando una generalización de un conjunto y no del desempeño individual. Centrando la innovación por medio de productos patentados y/o recursos invertidos en I+D, detonando el análisis

en relación a la innovación tecnológica (Igartúa, 2009, p. 97).

En las investigaciones que pertenecen a la categoría tecnológica, como su nombre sugiere, sus principios son basados en investigaciones de generación de nuevas tecnologías y mejoras de las mismas y definen la innovación como un proceso continuo durante el cual ésta cambia en función a la forma como se utiliza y es asimilada (Sahal, 1981, p. 14). Estas investigaciones son centradas en innovaciones tecnológicas, al igual que la visión economista, con la diferencia de que contemplan la innovación dividida en tecnológico-contextual y tecnológico-organizacional (Igartúa, 2009, p. 105), especificando éstas como centradas en el estudio del contexto de la empresa, de su naturaleza y dinámica de cambio tecnológico, tratando de comprender los cambios tecnológicos a nivel de sector y cómo la organización cambia.

En lo que concierne a la subdivisión tecnológico-contextual y a la tecnológico-organizacional, en el subgrupo tecnológico-contextual está centrado el estudio de la naturaleza y la dinámica del cambio tecnológico, pretendiendo identificar la relación entre cambios tecnológicos a nivel de sector y la adaptación a ellos en la compañía. El subgrupo tecnológico-organizacional se interesa en factores que influyen en la generación de innovaciones tecnológicas a nivel de subunidades de la empresa, como los departamentos I+D o de fabricación. Para esto utilizan unidades de trabajo como el técnico, identificando los criterios que impactan en la decisión de emplear innovaciones tecnológicas dentro de la compañía, mostrando interés en cómo los grupos de trabajo, en los departamentos de I+D, logran su innovación. Las características que influyen desde lo organizacional son: la diversidad, la manera en que se da la transferencia tecnológica

entre los que proponen y los que desarrollan la tecnología, siempre basada en el enfoque desde dentro de la empresa.

El enfoque del subgrupo de la categoría sociológica, se caracteriza por identificar las condiciones de la compañía que sean compatibles con la innovación desde el nivel organizativo, contemplando una visión amplia de los tipos de innovaciones. La división sociológico-varianza presta atención a los factores que explican la varianza en la adopción de la innovación en el nivel de la empresa (Igartúa, 2009, p. 110). Con ello, se trata de identificar cuáles son las características con las que cuenta la organización, que la hacen participe de mayores innovaciones, tratando a la par de indagar cuáles variables son más importantes para explicar el proceso de adopción de la innovación, haciendo distinción entre las innovaciones tecnológicas y las que no lo son. Dentro de esta misma categoría, se presenta la sociológico-proceso (Van de Ven, Angle y Poole, 2000, pp. 83-134), que define la gestión de innovación como un proceso de etapas que van evolucionando. Estudio que presta atención a la calidad, innovación basada en procesos cognitivos en el grupo de trabajo, como acontecimientos con una multitud de actividades, decisiones y comportamientos individuales.

Recapitulando: la categoría economista se enfoca en la influencia de variables de tipo organizativo en la innovación; la tecnológico-contextual, sobre la naturaleza y dinámica del cambio tecnológico; la tecnológico-organizacional investiga la generación de innovaciones tecnológicas en las empresas; la sociológico-varianza se enfoca en factores clave de la adopción de las innovaciones a nivel de la organización; y la sociológico-proceso, en las fases o etapas del proceso de innovación.



LA INNOVACIÓN SEGÚN SU ENFOQUE METODOLÓGICO

Existe una visión sobre cómo se plantea la innovación, basada en la acertada distinción entre el nivel macroeconómico y estudios a nivel microeconómico. Nieto (2003, pp. 135-136) utiliza la sociedad como conjunto, la economía en su totalidad o a nivel agregado o identificando el sector al que la empresa pertenece. Bajo esta premisa, la innovación es gestionada como un conjunto de factores que la determinan: investigaciones, tecnología, sociedad en general.

En los estudios a nivel microeconómico, el análisis parte de una compañía, un departamento de investigación, un proyecto o un producto en sí, suponiendo con esto que la innovación se puede situar en tres enfoques para su gestión: enfoque operativo, enfoque de estructura-conducta-resultados y enfoque basado en recursos. El mismo autor muestra los enfoques metodológicos en la gestión de innovación, siendo éstos: enfoque operativo, que se aboca a la dirección de actividades de I+D, como el uso de tecnología y desarrollo tecnológico; el enfoque de estructura-conducta-resultados, que se basa en análisis sectoriales en el desarrollo de productos y tecnología de información; y el enfoque basado en recursos, que fomenta la innovación dentro de éstos como: capital intelectual, seguimiento de planes de carrera, entre otros. Lo anterior se puede observar en la tabla 1, que se presenta a continuación:

Con el enfoque operativo, en la década de los sesenta se limitaba a resolver problemas relacionados a las actividades en I+D en empresas industriales, dotando a estos departamentos de I+D de herramientas para su dirección. Posteriormente, en la década de los ochenta y teniendo una influencia clara en la economía industrial, se generan modelos que conciben estrategias tecnológicas afines al modelo económico, con referencia en la estructura y el comportamiento de los mercados.

En la época de los noventa, con enfoques en la Teoría de recursos, se empieza a definir la organización como una suma de conocimientos en un proceso dinámico, acompañado de la tecnología, tratando de resolver problemas reconociendo un nivel competitivo en las compañías, las cuales se especializan en generar conocimientos e innovaciones que las determinan como competitivas, establecer barreras sobre la imitación, además de reivindicar su esfuerzo en no imitar in-

novaciones valiosas de sus competidores, contando con ello con un proceso empírico y mayores técnicas en las investigaciones.

ANÁLISIS DE LA INNOVACIÓN SEGÚN LA EVOLUCIÓN CRONOLÓGICA O FASES

Otras de las propuestas en relación a la gestión de innovación y de fechas más recientes, es la que el autor Xu (2007, pp. 9-25) ofrece, quien comparte sus investigaciones y define cinco fases de la innovación que se relacionan con la empresa: a) Investigación en la innovación individual en 1940, con un enfoque micro, reforzada por la innovación de Schumpeter, con su posición en la fuerza motriz de la innovación, el emprendedor; b) De 1960-1970, que es definida como investigación en la promoción organizativa, la cual denota la innovación dentro de las compañías, promoviendo el objeto de la innovación en la gestión eficiente de

Tabla 1. Enfoques metodológicos en la gestión de innovación

Enfoque	Lo que intenta resolver	Investigación	Modelos o herramientas
Operativo	Dirección de actividades en I+D	Dirección de proyectos tecnológicos Uso de las tecnologías Desarrollo tecnológico	Evaluación de proyectos Seguimiento y control de proyectos de I+D Gestión del equipo de trabajo y gestión de relación entre I+D, producción y marketing
Estructura-conducta-resultados	Dirección estratégica en análisis sectoriales	Desarrollo de productos Tecnologías de información	Análisis estratégico de tecnología Estrategia tecnológica y estrategia empresarial
Recursos	Fomento de innovación estratégica dentro de los recursos	Procesos organizativos Capital intelectual Seguimiento en planes de carrera Uso de las tecnologías	Organizaciones para fomentar la creatividad Mejora continua Equipos de trabajo que aprenden Plataformas de productos

Fuente: Nieto (2003).



actividades de I+D (Abernathy y Utterback, 1978, pp. 40-47); c) Investigación en la implicación externa: en esta fase se concentra el rol de los usuarios en la innovación y su proceso; además, muestra cómo las empresas podrían aprovechar a sus clientes y usuarios como fuente de innovación. Autores como Hernández, Domínguez y Caballero (2007, p. 354) comparten esta visión, al definir la innovación como el proceso completo desde el uso de la creatividad, investigación y generación de nuevas ideas, estudio de viabilidad para evaluar su costo-efectividad, análisis de riesgo, plan y desarrollo, nuevas políticas y procedimientos, investigaciones del mercado hasta la comercialización y aplicación de nuevos productos o servicios; d) La cuarta fase se ubica entre 1980-1990, que está basada en la Teoría de sistemas. Algunos académicos se enfocaron en la investigación del análisis individual de los componentes de la innovación, relativo a la interacción entre los distintos componentes, generando la Teoría de cartera de innovación. Este enfoque posiciona a los usuarios de la innovación como sus gestores; además, promueve la interacción entre clientes y/o usuarios y los departamentos de I+D. El desarrollo de esta teoría y su aplicación está definido por cuatro ciclos: cartera de productos innovadores, cartera de tecnologías, cartera de innovaciones varias y cartera de innovaciones basadas en competencias clave (Xu, 2007, pp. 9-25). Actualmente, la cartera de innovaciones es una de las que han predominado en la gestión de innovación, la cual incluye cinco aspectos generalmente: coordinación entre innovación de producto y proceso; coordinación entre innovación radical e incremental; coordinación entre beneficios implícitos y explícitos de producto y proceso de la innovación; coordinación entre tecnología e innovación organiza-

tiva y de cultura; y coordinación entre innovación interna e independiente y la innovación externa como comparación (Xu, 2007, pp. 9-25).

LAS TEORÍAS DE INNOVACIÓN EN EL SIGLO XXI

Las investigaciones parten desde un ambiente holístico, en donde la gestión de innovación está fundamentada en la estrategia y la cultura de innovación, generando un proceso de búsqueda, selección de oportunidades, ejecución de las mismas y el lanzamiento de productos y servicios al mercado ligados con el aprendizaje continuo (Viana Di Prisco, 2010, p. 18).

También existen autores que consideran actividades de innovación, a las que ofrecen los departamentos de I+D, tanto interna como externa, como lo puede ser de la misma forma la adquisición de bienes de capital, hardware o software; asimismo, transferencias de tecnologías, así como ingeniería y diseño industrial, gestión, capacitación y consultoría (Armenteros, Medina, Ballesteros y Molina, 2010, p. 32).

En este contexto, el origen de la innovación dependerá en gran medida del giro de la empresa, apoyado en esa dependencia. En este sentido, las compañías serán definidas por su tipo de innovación; por ejemplo, innovaciones al introducir un solo y único cambio importante o una serie de pequeños cambios progresivos, que juntos hacen un cambio radical o significativo. Por tal razón, el tipo de innovación dependerá de propósitos y objetivos diferentes, así como del momento y las actividades que se desarrollarán para poder ser competitivas. Proceso que es condicionado por la visión, misión, valores, etcétera, que sean compatibles con la estrategia de innovación, y que la organización sea la que

gestione la innovación; en consecuencia, la gestión de innovación es, en su mayoría, empresarial, la cual está fundada en las demandas del mercado. Por lo tanto, en la aplicación de la tecnología, en algunos casos, como es el de las empresas industriales, el giro del negocio es el que define la innovación que se enfoca, como es la gestión tecnológica (Solleiro y Castanon, 2008, pp. 109-135; citados por: Armenteros, Medina, Ballesteros y Molina, 2010).

La gestión tecnológica es entendida como el conjunto de técnicas que dirigen los planes de innovación para mantener o aumentar el perfil competidor de la compañía. La suma de recursos humanos, técnicos y financieros siempre acompañarán a la gestión tecnológica para su desarrollo óptimo, con el compromiso de aumentar la creación de nuevos conocimientos y generar ideas para obtener nuevos productos y servicios (Armenteros, Medina, Ballesteros y Molina, 2010, p. 34).

Existen investigaciones que han advertido sobre el riesgo de sobrestimar el papel de las fuentes externas de conocimiento y destacan que en muchos sectores industriales, la mayor parte del esfuerzo innovador no sólo es realizada por las propias empresas, sino que, además, se desarrolla en el interior de las mismas (Nelson, 2000). Los estudios realizados por Oerlemans et al. (1998) en Holanda y por Freel (2003) en el Reino Unido, muestran que los recursos internos de la organización constituyen el principal determinante de su desempeño innovador, y que el establecimiento de redes con agentes externos ejerce un efecto limitado. Adicionalmente, autores como Vega, Gutiérrez y Fernández (2008) han sugerido que en su deseo por descentralizar y subcontratar las actividades de I+D, las compañías pueden estar debilitando sus competencias nucleares.

Existe la posibilidad de que la gestión de innovación, se dé por la intensidad en I+D, que es influenciada desde el exterior, al ser el sector al que la empresa pertenece y que gestiona dicha innovación. Entre estas diferencias, en cuanto a la intensidad de I+D entre sectores, se puede mencionar a las de mayor relevancia: la demanda, la oportunidad tecnológica y las condiciones de probabilidad de éxito en el sector (Arbussa, Bikfalvi y Valls, 2004, pp. 42-43).

Aunque la gestión de innovación es compleja, puede y debe ser gestionada con base en diferentes investigaciones y experiencias. En este sentido, Fernández y Velasco (2008, pp. 12-14) definen la innovación como el proceso que se fundamenta con peculiaridades de la organización, siendo ésta una actividad no aislada, agregando que las compañías deben contar con una estrategia clara de innovación y que los líderes se deben comprometer con los objetivos de la innovación, que se vean reflejados en la empresa con una cultura innovadora que se transmite en sus valores, misión y visión.

Autores como Auletta y Lara (2010) defienden la innovación desde un concepto básico: cómo hacer cosas nuevas o de maneras distintas, ya sea radical o incremental, y que puede llegar hasta lo que el concepto de innovación disruptiva propone, el cual combina tecnologías, procesos, productos y recursos que generan nuevos modelos de negocios que modifican el mecanismo del mercado.

En esa dirección que ha caracterizado a las empresas desde un liderazgo, para poder motivar a su equipo, se genera una nueva estructura de apoyo, sistemas confiables y una nueva cultura en sí, que cambia el enfoque de investigación y desarrollo por un desarrollo de conexión y redes, borrando barreras internas y externas de la organización. De igual manera, se genera una compañía con liderazgo

comprometido, direccionando estrategias y objetivos al reforzamiento de ventajas, basado en las exigencias del cliente, y dando solidez a la propuesta surgida en la Escuela de Gerencia Sloan del Instituto de Tecnología de Massachusetts, que en el año 2005 planteó la democratización de la innovación, señalándola como la incorporación del usuario final de productos y servicios a los procesos de generación de nuevas ideas o mejoras (Auletta y Lara, 2010, p. 35).

Enfoque amplio en cuanto al acceso de diferentes gestores de innovación, dando pie a conceptos como innovación abierta, a la cual Henry Chesbrough, de la Universidad de California en Berkeley (Auletta y Lara, 2010, p. 35), se refiere como el diseño y el uso de flujos de conocimientos, hacia dentro y hacia fuera de la organización, con el propósito específico de acelerar la innovación interna y expandir los mercados para el uso externo de la innovación. Consecuencia de poder utilizar ahora fuentes de innovación como: clientes, proveedores, consumidores jubilados, socios, aliados, universidades e institutos de investigación, así como la comunidad en el sentido más amplio, cuidando los recursos enormes de talento con que las empresas cuentan (Auletta y Lara, 2010, p. 35).

Además, en cuestiones de innovación abierta se ilustra con la innovación de conocimientos y/o talento en el contexto de las nuevas tecnologías y la cultura 2.0, que permite anexar con un alto grado de efectividad una pluralidad de personas, a través de la interacción en línea o basado en redes, y su desarrollo resulta como una aplicación de la Teoría moderna de la comunicación al tejido de interacciones que se configura alrededor de las personas (Auletta y Lara, 2010, p. 36).

Y en el enfoque empresarial, las redes son una forma de organizar las rela-

ciones entre organizaciones, que, sin dejar de competir, incluyen la cooperación como parte de su estrategia de negocios, con el propósito de alcanzar un mejor desempeño en una determinada industria. De esta manera, se constituye lo que Casas (2001, p. 15) denomina “redes de conocimiento” (Becerra y Álvarez, 2011, p. 211), acompañado de incentivos para que dichas personas participen, estén o no dentro de la compañía. Este método, cuando es exitoso, se convierte en un mecanismo continuo de aceleración de la innovación, que generalmente responde a una cultura organizacional orientada a la innovación, o produce un cambio empresarial considerable, que se puede beneficiar de un acompañamiento experto de terceros especializados en la aceleración de procesos de innovación (Diener y Piller, 2010, p. 36).

CONCLUSIONES

El estudio del estado del arte sobre la gestión de innovación, permite demostrar que, desde un inicio, las investigaciones presentan limitantes para poder generar un consenso sobre qué es lo que las empresas hacen para gestionar la innovación. Los casos con mayor significancia aún contemplan innovaciones con enfoques de las nuevas tecnologías y cultura 2.0, que reflejan una visión global sobre la gestión de innovación. Los estudios siguen reflejando una realidad parcial sobre la innovación, ya que aún dominan lo que corresponde solamente a innovaciones tecnológicas, dejando de lado una visión holística del proceso de innovación, donde interviene no sólo la I+D con la tecnología, sino un modelo de gestión de innovación que integra todas las partes: desde empresa, entorno, capital humano, mercado, etcétera.



Finalmente, se puede resumir que la carencia en investigaciones relacionadas a la gestión de innovación y su impacto, no es exclusiva de un enfoque de entradas y salidas de innovación, tomando sólo como términos el gasto, rapidez o número de nuevos productos, dejando de lado los procesos intermedios.

Resalta de la misma forma una carencia en estudios de gestión de innovación con una perspectiva holística, que rompa con el paradigma de que la innovación sólo es medible a través del uso de tecnología, discriminando el empleo de herramientas o técnicas para la gestión de innovación.

BIBLIOGRAFÍA

- Arbussa, A.; A. Bikfalvi y J. Valls (2004). "La I+D en las Pymes: intensidad y estrategia", en: *Universal Business Review-Anualidad Económica*, pp. 42-43.
- Armenteros, M.; M. Medina, L. L. Ballesteros y V. Molina (2010). "Las prácticas de gestión de la innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas: resultados del estudio de campo en Piedras Negras Coahuila, México", en: *Revista Internacional Administración y Finanzas*, pp. 32-34.
- Auletta, N. y L. Lara (2010). "Atreverse a la innovación abierta", en: *Debates IESA*, pp. 34-36.
- Becerra, F. y C. Álvarez (2011). "El talento humano y la innovación empresarial en el contexto de las redes empresariales: el cluster de prendas de vestir en Caldas-Colombia", en: *Estudios Gerenciales*, pp. 209-231.
- Daft, R. (1997). *Management*. Dryden Press.
- Damanpour, F. (1991). "Organizational Innovation: A Meta-analysis of Effects of Determinants and Moderators", en: *Academy of Management Journal*, pp. 555-590.
- Diener, K. y F. Piller (2010). "The Market for Open Innovation increasing the Efficiency and Effectiveness of the Innovation Process", en: *Aachen University Technology and Innovation Management Group*, p. 36.
- Fernández, S. y E. Velasco (2008). "¿Gestionan mejor la innovación las empresas de economía social que las sociedades anónimas?", en: *CIRIEC-España*, pp. 11-14.
- García, R. y R. Calantone (2002). "A Critical Look at Technological Innovation Typology and Innovativeness Terminology: A Literature Review", en: *Journal of Product Innovation Management*, pp. 110-132.
- Grant, R. M. (1996). "Towards a Knowledge based on Theory of the Firm", en: *Strategic Management Journal*, núm. 17, invierno, pp. 109-122.
- Guadamillas, F. (2006). "Conocimiento organizativo, innovación y crecimiento empresarial: el caso del Grupo Tecnobit", en: *Universal Business Review*, pp. 50-65.
- Hernández, J.; M. L. Domínguez y M. Caballero (2007). "Factores de innovación en negocios de artesanía de México", en: *Gestión y Política Pública*, núm. 2, vol. XVI, pp. 353-379.
- Igartúa, J. I. (2009). *Gestión de la innovación en la empresa vasca*. Valencia, Universidad Politécnica de Valencia.
- Kogut, B. y U. Zander (1992). "Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology", en: *Organization Science*, núm. 3, vol. 3, pp. 383-397.
- Malaver, M. N.; D. F. Cardona y H. A. Rivera (2010). "La implementación de las tecnologías de gestión de calidad y su relación con la innovación", en: *Pensamiento y Gestión*, núm. 29, p. 106.
- Nieto, M. (2003). *From R and D Management to Knowledge Management on Overview of Studies of Innovation Management*. Valladolid, Technological Forecasting and Social Change.
- Roure, C. L.; N. González, C. García y V. Solís (2007). "Influencia de la existencia y el descubrimiento de oportunidades sobre la actividad emprendedora", en: *Revista de Empresa*, pp. 66-77.
- Rubio, A. y A. Aragón (2006). "Competitividad y recursos estratégicos en las Pymes", en: *Revista de Empresa*, pp. 34-35.
- Sahal, D. (1981). *Patterns of Technological Innovation*. New York, Addison-Wesley.
- Sundbo, J. (1998). *The Theory of Innovation: Entrepreneurs, Technology, and Strategy*. Massachusetts, Edward Elgar.
- Tushman, M. L. y C. A. O'Reilly (2004). "The Ambidextrous Organization", en: *Harvard Business Review*, núm. 82, pp. 78-81 y 140.
- Van de Ven, A.; H. L. Angle y M. S. Poole (2000). *Research on the Management of Innovation: The Minnesota Studies*. Oxford, Oxford University Press.
- Vega, J.; A. Gutiérrez e I. Fernández (2008). "¿Cómo innovan las empresas españolas? Una evidencia empírica", en: *Journal of Technology Management & Innovation*, pp. 100-111.
- Viana Di Prisco, H. (2010). "Hacer de la innovación una competencia", en: *Debate IESA*, pp. 18-22.
- Xu, Q. (2007). "Total Innovation Management: A Novel Paradigm of Innovation Management in the 21st Century", en: *The Journal Of Technology Transfer*, pp. 9-25.



LA HIPÓTESIS DEL MERCADO EFICIENTE

y la hipótesis conductista de los mercados financieros

Salvador Anibal Ochoa Ramírez

RESUMEN

El comportamiento de los mercados financieros actualmente, se explica con base en dos teorías que suelen ser opuestas: la Teoría de las expectativas racionales y la Teoría conductista de las finanzas. La primera, basada en la hipótesis del mercado eficiente, continúa siendo el pilar fundamental de los principales modelos que explican el comportamiento de los mercados financieros, pese a la gran volatilidad desempeñada por los principales índices accionarios desde la reciente crisis financiera de 2008. Esta teoría establece que los precios de los valores comercializados en los mercados

financieros, tienden a ser siempre los correctos, y concluye que dichos mercados en su conjunto no se equivocan y se autorregulan, por ser resultado de una subiduría financiera pública. Sin embargo, a dicha teoría se le opone cada vez con mayor fuerza la Teoría conductista de las finanzas, la cual establece que la excesiva volatilidad y las llamadas burbujas tienen su origen tanto en la psicología como en el comportamiento irracional de los inversores. El presente artículo tiene como objetivo dar a conocer ambas teorías y contrastarlas en forma descriptiva, reseñando los puntos de vista de los principales investigadores que han trabajado en la búsqueda de la teoría más adecuada que explique mejor el funcionamiento



de los mercados financieros, para lo cual se consultó la literatura más representativa de ambas teorías. Como resultado, se concluye que los mercados no se autorregulan, por lo que es necesaria dicha regulación por parte de los gobiernos o el poder público.

Palabras clave: expectativas racionales, mercado eficiente, Teoría Dow, finanzas conductistas, inversores racionales, burbuja financiera.

INTRODUCCIÓN

La actual teoría financiera tiene como principales soportes la Teoría de las expectativas racionales y la Teoría conductista de las finanzas (Mishkin, 2008). La Teoría de las expectativas racionales tiene sus orígenes en la Teoría Dow (Smith, 2003), para después evolucionar hacia la más perfeccionada Teoría de las expectativas racionales basada en la hipótesis del mercado eficiente (Efficient-market hypothesis [EMH], por sus siglas en inglés) (León León, 2008; Madura, 2010), la cual sostiene que la mano invisible del mercado corrige cualquier anomalía en el mismo. Esta teoría es el principal fundamento del neoliberalismo económico financiero que surge a partir de los años setenta del siglo XX, influyendo en las políticas económicas de países desarrollados como Estados Unidos y el Reino Unido, en los cuales se ponen en práctica la disminución en las regulaciones y la intervención del Estado en la economía y las finanzas (León León, 2008). Los principios del neoliberalismo se resumen en los diez puntos del Consenso de Washington (Casilda Béjar, 2004).

Por otro lado, la principal teoría que se opone a los principios del mercado eficiente es la Teoría conductista de las finanzas, la cual explica cómo los patrones

de conducta no completamente racional de los inversores influyen en los precios de las acciones en una forma diferente a la establecida por la EMH (Shiller, 2003; Smith, 2003). Por lo tanto, surge la pregunta: ¿cuál de ambas teorías explica mejor el comportamiento de los mercados financieros?

Por otro lado, la principal teoría que se opone a los principios del mercado eficiente es la Teoría conductista de las finanzas, la cual explica cómo los patrones de conducta no completamente racional de los inversores influyen en los precios de las acciones en una forma diferente a la establecida por la EMH (Shiller, 2003; Smith, 2003). Por lo tanto, surge la pregunta: ¿cuál de ambas teorías explica mejor el comportamiento de los mercados financieros?

LA TEORÍA DE LAS EXPECTATIVAS RACIONALES

Es una teoría financiera desarrollada por Robert E. Lucas dentro de la nueva economía clásica (León León, 2008), que complementa la EMH, la cual fue postulada por Samuelson y Mandelbrot, y posteriormente afirmada por Eugene Fama (1965, 1970).



Eugene Fama.

La EMH sostiene que un mercado es eficiente si los precios de los activos reflejan rápidamente toda la información disponible. Se basa en cuatro supuestos: la existencia de muchos inversores en el mercado bien informados; la información llega al mercado de forma aleatoria; los precios se ajustan para reflejar el efecto de la nueva información; y los precios y los rendimientos esperados deberían reflejar inmediatamente toda la información relevante (Flórez Ríos, 2008).

Eugene Fama (1965) resume todo esto en dos puntos:

- 1) Los precios actuales cambiarán rápidamente para ajustarse al nuevo valor intrínseco o teórico derivado de la nueva información.
- 2) El periodo que transcurre entre dos ajustes sucesivos de precios o entre dos informaciones sucesivas de un mismo título, es una variable aleatoria independiente (Aragónés y Mascareñas, 1994).

MARCO TEÓRICO

¿QUÉ ES UNA TEORÍA?

Una definición científica de teoría es dada por Kerlinger (1980, p. 73), citado por De Andrade Martins (2006): "Una teoría es un conjunto de constructos (conceptos), definiciones y proposiciones relacionadas entre sí, que presentan una visión sistemática de fenómenos especificando relaciones entre variables, con la finalidad de explicar y prever fenómenos de la realidad".

De Andrade Martins (2006) nos dice acerca de las teorías:

El objetivo de una teoría es el de la reconstrucción conceptual de las estruc-



turas objetivas de los fenómenos, con el fin de comprenderlos y explicarlos. Dentro del contexto de la investigación, las teorías orientan la búsqueda de hechos, establecen criterios para la observación, seleccionando lo que debe ser observado como pertinente para que se prueben hipótesis y se busquen respuestas a las cuestiones de una determinada investigación. Las teorías no sólo sirven de instrumentos que orientan la observación empírica, sino que también contribuyen para la “modelización de un cuadro heurístico para la investigación” (Bruyne, 1991, p. 101), habilitando al investigador a percibir los problemas y sus posibles explicaciones. Las teorías se presentan como un cuadro de referencia, metódicamente sistematizado, que sostiene y orienta la investigación.

Según Hernández, Fernández y Baptista (1994), citados por Parada Daza (2005), las funciones que una teoría debe cumplir son:

- a) Explicar el fenómeno: por qué, cómo y cuándo ocurre.
- b) Sistematizar y dar orden al conocimiento sobre un fenómeno, especialmente cuando aquél está disperso, y
- c) Predecir el futuro del fenómeno, que es el objetivo de toda teoría.

LA TEORÍA FINANCIERA

Dentro de las finanzas se han desarrollado muy diferentes temas, entre otros: finanzas corporativas, finanzas públicas, finanzas internacionales, gestión financiera y teoría financiera. Definir la teoría financiera es básico para su análisis y proyecciones.

Parada Daza (2005) nos proporciona una serie de definiciones de autores clásicos, como sigue:

W. Sharpe (1976), en su libro “Portfolio Theory and Capital Market”, sostiene que “es una teoría bastante abstracta, pero rigurosa de especial interés para inversionistas en carteras de títulos”. E. Fama (1976), en su libro “Foundation of Finance” no da una definición explícita pero señala que el objetivo de su texto es introducir la teoría de las finanzas y su verificación empírica, aunque la considera como un campo de la economía pero que es única en términos de la correspondencia entre teoría y práctica. Huang y Litzenberg (1988), en su libro “Foundations for Financial Economic” consideran que esta teoría trata sobre el consumo de los individuos y en decisiones de portafolios bajo incertidumbre y su implicación en títulos bursátiles. R. Jarrow (1988) de su libro “Finance Theory”, se entiende que es una teoría de Portafolio, CAPM, precios de opciones, APT, y modelos asociados a economía financiera. T. Copeland y F. Weston (1988) en su libro “Financial Theory and Corporate Policy” sostiene que es una teoría que explica cómo y por qué los individuos y sus agentes toman decisiones y elecciones, entre diferentes flujos y su libro se concentra en títulos bursátiles, administración de portafolios y políticas de finanzas. R. Merton (1992) en su libro “Continuous-Time Finance”, señala que es una teoría neoclásica y que cubre áreas perfectamente definidas.

De un examen del contenido de las anteriores definiciones en la literatura citada, Parada Daza (2005) obtiene las siguientes observaciones:

a) La Teoría Financiera está formada por un conjunto de modelos normativos, los cuales son contrastados con la realidad. Su preocupación fundamental es la explicación de la formación de precios de activos financieros y de la forma de cubrirse frente a riesgos, tomando

como referencia un portafolio de activos financieros dentro de la idea de mercados competitivos.

b) La base metodológica subyacente es el uso de matemáticas en sus diferentes formas. Esto avala la idea de que se trata de modelos rigurosos.

c) Su objeto son las decisiones de inversión en activos financieros y la cobertura para protegerse frente al riesgo.

d) La variable principal de estudio está constituida por los precios de los activos financieros en mercados competitivos.

e) Es una teoría relativamente joven respecto a otras áreas del conocimiento afines. Son consideradas como variables neutras, para el análisis, variables del tipo: necesidades de autoestima, necesidades sociales y el tratamiento de las emociones.

f) En sus definiciones conceptuales no se incluyen otros modelos sobre inversiones en acciones desarrollados con anterioridad a la década de los cincuenta, periodo de inicio de la teoría financiera, y que se refieren a los Analistas Técnicos y a los Analistas Fundamentales.

g) Su metodología económica subyacente es la aplicación y extensión de los conceptos microeconómicos de equilibrio, así como la metodología de investigación de la economía neoclásica.

h) A partir de los años ochenta del siglo veinte, aparecen nuevos conceptos como Ingeniería Financiera concentrada en activos financieros tales como: Opciones Financieras, Futuros Financieros, entre otros.

i) Aunque no existe una definición universal de Teoría Financiera, sin embargo es claro que ella se refiere a modelos de equilibrio respecto a los precios de los activos financieros, modelos que contienen aspectos de racionalidad y empirismo, bases de la Teoría del Conocimiento.



Se deduce que los modelos de la teoría financiera explican el precio, la rentabilidad y el ajuste en el movimiento de los precios de los activos financieros, y demuestran el comportamiento maximizador de los inversores en función de sus precios, o sea, explican la formación de precios de los activos financieros (Parada Daza, 2005).

METODOLOGÍA

La presente investigación se realizó en forma documental. Se consultaron artículos publicados en revistas de economía y finanzas reconocidas, disponibles en las bases de datos electrónicas mundiales y latinoamericanas a las que se tiene acceso mediante el portal de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez; así como artículos publicados en revistas indizadas y arbitradas sobre el tema de la Teoría de las expectativas racionales, la EMH y la Teoría conductista de las finanzas.

Asimismo, se consultaron diversos libros de autores reconocidos y expertos en el tema, tales como: Joseph Stiglitz, de Columbia, premio Nobel de economía 2001; Paul Krugman, de Princeton, premio Nobel de economía 2008; y Rober Shiller, de Yale, uno de los principales exponentes de la Teoría conductista de las finanzas y finalista del premio Nobel 2012.

El diseño de la presente metodología es explicativo. Se aplicó la lógica inductiva, partiendo de conocimientos e hipótesis particulares para llegar a una conclusión general. Es no experimental, ya que no se manipulan variables o se asignan aleatoriamente a los participantes o los tratamientos (Kerlinger y Lee, 2002; citados por: Hernández Sampieri, 2006).

ANTECEDENTE: LA TEORÍA DOW

Charles Dow, fundador en 1889 junto con Edward Jones del influyente Wall Street Journal (WSJ) y del índice Dow Jones Industrial Average (DJIA), indicador del nivel de precios de la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) desde 1896, iniciaría una forma totalmente nueva para analizar los mercados, sentando las bases de lo que actualmente se denomina "análisis técnico".

En varios artículos que Dow publicó en el WSJ entre 1900 y 1902, expuso una teoría para predecir los precios de las acciones basada en las ganancias y dividendos de las mismas. William P. Hamilton, sucesor de Dow como editor del WSJ, le asignó el nombre de Teoría Dow, la cual suponía que el mercado de valores refleja "la suma total de conocimiento respecto del curso futuro de la actividad comercial mucho mejor de lo que podía aspirar a hacerlo cualquier individuo. En consecuencia, poco podría obtenerse del análisis de los fundamentos del negocio". Por lo tanto, los inversores leen los datos del mercado como si fuera un barómetro de las condiciones comerciales, obteniendo claves para prever el futuro (Smith, 2003).



Charles Dow.

LA TEORÍA DE LAS EXPECTATIVAS RACIONALES

La Teoría de las expectativas racionales afirma, según Soros (2008), que los participantes en el mercado, al buscar su propio interés, basan sus decisiones en el supuesto de que los demás participantes harán lo mismo.

Como se dijo al inicio del presente artículo, esta teoría fue desarrollada por Robert E. Lucas (León León, 2008) y complementa la EMH, postulada por Samuelson y Mandelbrot, y afirmada por Eugene Fama (1965, 1970).

La EMH sostiene que un mercado es eficiente si los precios de los activos reflejan rápidamente toda la información disponible, y se basa en cuatro supuestos:

- 1) La existencia de muchos inversores en el mercado bien informados.
- 2) La información llega al mercado de forma aleatoria.
- 3) Los precios se ajustan para reflejar el efecto de la nueva información, y
- 4) Los precios y los rendimientos esperados deberían reflejar inmediatamente toda la información relevante (Flórez Ríos, 2008).

Eugene Fama (1965) resume todo lo anterior en dos puntos:

- 1) Los precios actuales cambiarán rápidamente para ajustarse al nuevo valor intrínseco o teórico derivado de la nueva información.
- 2) El periodo que transcurre entre dos ajustes sucesivos de precios o entre dos informaciones sucesivas de un mismo título, es una variable aleatoria independiente (Aragón y Mascareñas, 1994).

Harry Roberts (1967), citado por Aragón y Mascareñas (1994), definió

tres niveles de eficiencia de los mercados de valores, donde cada uno reflejaba la clase de información que era rápidamente revelada en el precio. Estos niveles de eficiencia los denominó: débil, intermedio y fuerte.

En el nivel débil del mercado eficiente cada título refleja la información contenida en toda la información pasada. Ningún inversor podrá conseguir un rendimiento superior al del promedio del mercado, analizando exclusivamente la serie histórica de precios y si lo logra, será sólo por azar.

En el nivel intermedio del mercado eficiente, los precios reflejan no sólo toda la información pasada, sino también toda la información hecha pública acerca de la empresa o de su entorno, que puede afectar a cada título en particular, como: informe de resultados, anuncios de dividendos, balances anuales, trimestrales, variación del tipo de interés, etcétera.

En el nivel fuerte del mercado eficiente, se parte del supuesto de que los precios reflejan absolutamente toda la información, ya sea pasada, pública o privada. Según ella, ningún inversor podrá ganarle al mercado más que por azar. Ésta es una hipótesis extrema que es prácticamente imposible de cumplir en ningún mercado, por no existir los mercados perfectos.

En resumen, los mercados se aproximan a ser eficientes (pero no perfectos) cuando los inversores compiten buscando que la ineficiencia les haga ganar una mayor rentabilidad que al promedio de los demás inversores (Aragón y Mascareñas, 1994).

Basados en lo anterior, Aragón y Mascareñas (1994) nos dicen que:

Un mercado de valores es eficiente cuando la competencia entre los distintos participantes que intervienen en el mismo, guiados por el principio del

máximo beneficio, conduce a una situación de equilibrio en la que el precio de mercado de cualquier título constituye una buena estimación de su precio teórico o intrínseco (valor actual de todos los flujos de caja esperados).

Por lo tanto, los precios de los valores que se negocian en un mercado financiero eficiente reflejan toda la información disponible y se ajustan total y rápidamente a la nueva información, la cual se supone que es gratuita. Si todos los títulos están bien valorados, los inversionistas obtendrán un rendimiento apropiado para el riesgo asumido, por lo que no existirán títulos sobre o infravalorados.

Si en un mercado eficiente existiera momentáneamente una disparidad entre el precio de mercado de un título y su valor intrínseco, ésta sería aprovechada por los especuladores que se beneficiarían de dicha ineficiencia momentánea. Si el título estuviese infravalorado, los especuladores lo adquirirían para obtener una rápida ganancia de capital, lo que crearía una presión de la demanda sobre dicho título, que haría subir su precio hasta igualarlo a su valor intrínseco. Si el título estuviese sobrevalorado, los especuladores lo venderían creando una presión de la oferta, con lo cual su precio bajaría hasta situarse en su valor teórico. Cuantos más especuladores participen menor será el beneficio, y el resto de los participantes creará realmente encontrarse en un mercado eficiente. En éste, las múltiples estimaciones del valor de un título deberán oscilar de forma aleatoria alrededor de su verdadero valor intrínseco. Por lo tanto, todos los inversores tienen las mismas probabilidades de ganar o perder y la mayor ganancia que algunos inversionistas puedan obtener sobre los demás, será producto del azar.

El mercado eficiente debe ser forzosamente competitivo, puesto que es la

única forma de que toda la información que afecte al valor teórico o intrínseco de los títulos, se refleje inmediatamente en sus precios (Aragón y Mascareñas, 1994).

La información que perfila a los precios en un mercado eficiente, debe ser insesgada. La hipótesis de que un mercado es eficiente, se originó en la Teoría del recorrido aleatorio. Los precios de los títulos en un mercado competitivo representan un consenso entre los inversores sobre el verdadero valor del bien, siempre basados en toda la información disponible. Si existe nueva información, el ajuste al precio es instantáneo, y los cambios posteriores al precio son independientes y aleatorios. Por lo tanto, el que los mercados sean eficientes deriva en diversas implicaciones para la financiación de las empresas, como las siguientes:

- 1) El principal objetivo de la organización es el de maximizar su valor actual de mercado.
- 2) No tienen utilidad las decisiones que pretendan incrementar los rendimientos sin afectar los flujos de caja.
- 3) Si se emiten nuevos títulos a precios de mercado, se elimina el problema de la dilución de los rendimientos de los tenedores ya existentes.
- 4) El rendimiento de los títulos será una medida significativa del rendimiento de la compañía (Azofra Palenzuela y Fernández Álvarez, 1992).

Para estudiar y medir el contenido de la información contable, se asume como básica la eficiencia del mercado como teoría financiera que estudia su funcionamiento y que sirve como instrumento para contrastar la utilidad de la información contable (Giner Inchausti, 2001).

El mercado eficiente constituye uno de los fundamentos de la economía



financiera de la empresa (Azofra Palenzuela y Fernández Álvarez, 1992).

Para Parada Daza (2005), los mercados eficientes se refieren a un tópico como es la información. Para que exista una competencia justa o limpia, debe haber información para todos los participantes, tanto pública como privada, tanto histórica como presente. Si ésta no existe, o existe sin igualdad para todos, tendremos una información asimétrica, lo que provoca injustamente el traslado de la riqueza desde aquel que no tiene información hacia aquel que sí la tiene, información confidencial y de la cual éste se aprovecha. Por lo tanto, en un mercado eficiente los vendedores y compradores de activos financieros deben poseer toda la información del pasado, del presente y todo tipo de datos que afecten a una empresa que emite activos financieros (Parada Daza, 2005).

La Teoría de las expectativas racionales, como ya se dijo, complementa la EMH. Sostiene que el público inversionista toma en cuenta toda la información que existe a su disposición a la hora de elaborar sus expectativas financieras. Por ejemplo, si el banco central aplica una política monetaria laxa, es decir, si abarata el dinero bajando las tasas de interés con el propósito de estimular la economía, los individuos y las familias incrementarán su gasto por el menor costo del dinero y, además, se anticipa que habrá mayor inflación al aumentar la velocidad de circulación del dinero, de acuerdo al enfoque monetarista, y las empresas tenderán a incrementar sus inversiones en maquinaria y equipo, aprovechando el menor costo del dinero y anticipando que, a futuro, se incremente el costo de financiamiento (Madura, 2010).

La mano invisible del mercado y la mano visible del gobierno inciden en la determinación de las tasas de interés y el tipo de cambio, dos variables externas a

las empresas que juegan un papel fundamental en el sistema económico (León León, 2008).

En la década de los setenta surge el neoliberalismo económico financiero, influyendo en las políticas económicas de países desarrollados como Estados Unidos y el Reino Unido. En esta época, se inicia la disminución en las regulaciones y la intervención del Estado en la economía. Regresa la idea de que el mercado libre y sus fuerzas promueven mejor la competencia, el ajuste de los mercados y la mejor asignación de recursos. Se asume que la existencia de consumidores con excedentes redundará en un incremento del bienestar de la población (León León, 2008).

El Consenso de Washington, formulado en un documento por John Williamson en noviembre de 1989, se refiere a los temas de ajuste estructural contenidos en los programas de instituciones internacionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para hacer frente a la crisis de la deuda externa en agosto de 1982. Resume las ideas del neoliberalismo en diez puntos, los cuales han servido de referencia para determinar los lineamientos de la política económica en los países capitalistas como el nuestro (León León, 2008).

Los diez puntos son los siguientes (Casilda Béjar, 2004):

1. Disciplina presupuestaria. Finanzas públicas equilibradas. La disciplina presupuestaria es un elemento esencial en los programas negociados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) con los miembros que desean obtener sus préstamos. La mayoría de éstos coincide con que los grandes y persistentes déficits presupuestarios son la fuente básica de problemas macroeconómicos como lo son la inflación, desequilibrios en la balanza de pagos y la fuga de capitales.

2. Cambios en las prioridades del gasto público. Para reducir el déficit presupuestario, se opta por reducir el gasto público más que optar por aumentar la recaudación fiscal, tratando de redireccionar el gasto improductivo de los subsidios hacia áreas como la salud, la educación o la infraestructura, para poder combatir la pobreza.

3. La reforma fiscal o reforma tributaria. Se coincidió en que la forma más adecuada para incrementar la recaudación fiscal hasta un nivel mínimo considerado como necesario de acuerdo con lo dicho en el punto anterior, consiste en tratar de instaurar una base impositiva integral y amplia sobre el consumo, a la vez de mantener tasas impositivas moderadas sobre la renta.

4. Las tasas de interés. Las tasas de interés deben seguir dos principios fundamentales: Primero, deben determinarse en el mercado de dinero para evitar una asignación inadecuada de los recursos. Segundo, deben ser positivas en términos reales para desincentivar las fugas de capitales e incrementar el ahorro.

5. El tipo de cambio. El tipo de cambio debe ser flexible. Se propuso que los tipos de cambio fueran determinados por las fuerzas del mercado, tratando de que éste sea competitivo. Es preferible alcanzar un tipo de cambio real competitivo en lugar de aspirar a los llamados «tipos de cambio de equilibrio fundamental» (por diferencia de inflaciones básicamente).

6. Liberalización comercial. El objetivo central de una política económica orientada hacia el sector exterior es la liberalización de las importaciones, mientras que una política de protección de las industrias nacionales frente a la competencia extranjera se interpretaba como creadora de distorsiones costosas que empobrecen la economía nacional. El ideal de libertad comercial está sujeto a



dos requisitos: Primero, la protección de las industrias nacientes. Segundo, el establecimiento de un calendario a seguir, pues a una economía muy protegida no se le puede despojar de toda su protección sin un periodo de transición.

7. Política de apertura respecto a la inversión extranjera directa. Dicha inversión directa aporta capital, tecnología y experiencia mediante la producción de bienes necesarios en el mercado interno, además de contribuir a nuevas exportaciones. Se desaprueba la existencia de un nacionalismo económico que disminuya dicha inversión extranjera directa.

8. Política de privatizaciones. Privatización de empresas estatales que ayuda a la reducción de la presión en el presupuesto de los gobiernos, tanto a corto plazo por los ingresos derivados de la venta de dichas empresas, como a largo plazo, por no tener ya que financiar la inversión y operación necesarias, en base a que la empresa privada está gestionada más eficientemente que las empresas estatales, debido a que sus directivos tienen un interés personal directo en los beneficios de la empresa, lo cual les incentiva a alcanzar la mayor eficiencia posible para maximizar sus beneficios propios.

9. Política desreguladora. Considerada como una forma de fomentar la competencia, principalmente en América Latina, donde se hallan economías de mercado muy reguladas y gestionadas por administradores mal pagados y fácilmente corruptibles, además de discriminar a las pequeñas y medianas empresas, las cuales son importantes generadoras de empleo y de estabilidad social.

10. Derechos de propiedad. Protección a la propiedad privada, ya que hasta finales de la década de los 80, en América Latina, los derechos de propiedad eran muy inseguros, en contraste con los derechos de propiedad firmemente establecidos en los Estados Unidos de Norteamérica.

De acuerdo a León León (2008), las propuestas para estabilizar la economía de México han surtido efecto positivo a 25 años de distancia de la crisis de 1982, ya que en nuestro país se tiene una relativa estabilidad macroeconómica. Cuando se hace referencia a ésta, es basada en las tendencias favorables que se han observado en las siguientes variables desde 1995 hasta la actualidad:

- a) La tasa de inflación.
- b) La tasa de interés líder de la economía.
- c) El tipo de cambio nominal.
- d) Las reservas internacionales.
- e) El déficit gubernamental como porcentaje del producto interno bruto (PIB).
- f) El manejo de la deuda pública.
- g) La evolución de la tasa de riesgo país.

La política económica bajo las bases del Consenso de Washington determina las variables externas que afectan el desempeño financiero de la empresa (León León, 2008).

Desde mediados de los años setenta del siglo XX, las finanzas habían llegado a lo que Gómez-Bezares (2005) llama paradigma de los setenta. La estructura está básicamente construida y los investigadores aceptaban la verdad del sistema del paradigma, el cual se ha considerado que se sustenta en dos pilares fundamentales: los modelos de valuación como: Capital Asset Pricing Model (CAPM), Arbitrage Pricing Theory (APT), Option Pricing Models (OPM), y los mercados eficientes.

Afirma Gómez-Bezares (2005) que estamos lejos de afirmar que en un futuro próximo va a aparecer un nuevo paradigma que desbanque al actual mencionado, pese a los estudios realizados acerca de la conducta de los inversores o finanzas

conductuales, los cuales consideran que no han aportado demasiada luz como para abandonar el concepto de inversor racional que domina el mercado. Y aun cuando se acepta que dichos inversores no son totalmente racionales, el abandonar la racionalidad sería adentrarse en terrenos tormentosos (Gómez-Bezares, 2005).

DISCUSIÓN: ¿SON LOS MERCADOS VERDADERAMENTE EFICIENTES?

Warren Buffett, el conocido inversionista en los mercados, expone el siguiente caso cuestionando la racionalidad de los mercados: si 225 millones de norteamericanos apuestan cada uno un dólar diario a que al lanzar una moneda ésta resultará cara o cruz, eliminándose los perdedores, quedarán sólo 215 personas que habrán ganado \$1 050 000. Ello no hace genios a los ganadores, pues si 225 millones de orangutanes participaran en un juego similar, los resultados serían los mismos, y ello no haría genios a los 215 orangutanes ganadores. La crítica iba dirigida a quienes afirmaban poder obtener rendimientos superiores a los del mercado a largo plazo (Smith, 2003).



Warren Buffett.



Hacia 1970 en el discurso académico casi no se incluían análisis sobre la irracionalidad de las inversiones, de las burbujas y de la especulación destructiva. La EMH dominaba el estudio de los mercados financieros. Uno de sus máximos defensores era, precisamente, Eugene Fama, de Chicago, quien siempre ha sostenido que los mercados valoran los activos en su valor intrínseco exacto, dada toda la información disponible públicamente.

Y en los ochenta, economistas como Michael Jensen, de Harvard, aseguraban que los mercados siempre aciertan en sus precios, por lo que los financieros de cualquier corporación, lo mejor que deben hacer es maximizar el valor de las acciones de sus firmas por el bien de la economía, lo cual Keynes comparaba con un casino. Pero, como dice Krugman (2012), el derrumbe de 1987 debía haber generado, al menos, algunas dudas acerca de la racionalidad de los mercados.

Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos, empleó la expresión “Exuberancia irracional” para describir el comportamiento de los inversores en un discurso formal pronunciado el 5 de diciembre de 1996. Los mercados accionarios cayeron en todo el mundo. La expresión se convirtió en la más famosa de Alan Greenspan, en una frase clave para quienes siguen los movimientos del mercado y se mantiene viva en el recuerdo del público. Según Shiller (2003), esta reacción es debida al temor de que los mercados estén sujetos a niveles de precios inusualmente altos e insostenibles por la influencia de la psicología del mercado.

Acerca de las llamadas burbujas (cuando el precio de un activo crece más allá de todo fundamento), se acepta o no su existencia de acuerdo a la credibilidad de si los mercados son eficientes o no. Un mercado eficientemente valorado, por definición, no debe ser susceptible

a las burbujas irracionales. Pero desde principios de los años ochenta diversos estudios demostraban que los mercados no son lo suficientemente eficientes que la EMH establece. En primer lugar, ésta apenas empezaba a recibir una aceptación reticente por parte de los profesionales de Wall Street (quienes no la aceptaban por su opinión de que sí le podían ganar al mercado), siendo que desde Dow, en 1896, había empezado a tomar forma. Pero como se dijo, desde principios de los ochenta varios académicos empezaban a tomar distancia de ella, descubriendo anomalías que la contradecían o socavaban.



Alan Greenspan

Marshall Blume e Irwin Friend encontraron que los rendimientos de las acciones de pequeñas empresas superan a los de las acciones de grandes compañías, ya ajustadas al riesgo. También se publicaron estudios que mostraban que los precios de las acciones, se comportaban en forma diferente en los distintos días de la semana. Pero quien ha estado dando golpes decisivos a la EMH, es Robert Shiller, profesor de Yale, quien descubrió que el movimiento en el precio de las ac-

ciones era mayor y más frecuente de lo que se podía esperar por la incorporación de nueva información, y concluyó que la volatilidad excesiva se origina en el comportamiento irracional de los inversores, por lo cual el mercado no es enteramente eficiente (Smith, 2003).

Robert Shiller (2003) publica en el año 2000 su célebre libro *Exuberancia irracional*, el cual es un tratado muy completo acerca del comportamiento financiero, así como de la psicología y la sociología humanas en relación al mercado de valores y la economía. Sostiene que nos encontrábamos inmersos dentro de una enorme burbuja (lo cual resultó cierto, aun cuando fue fuertemente cuestionado en ese momento) en momentos en que el mercado subía “como un cohete” y la mayoría de los expertos se hubiera resistido a pronosticar un desplome.

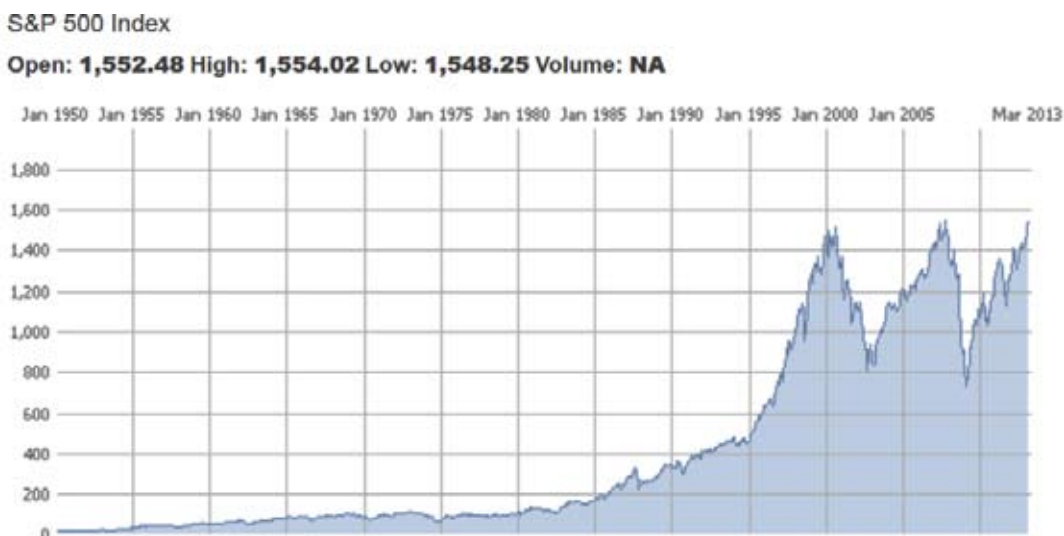
Y pese a que los mercados habían sufrido una serie de altibajos de 2000 a 2003 (figura 1), Shiller (2003) los consideraba excesivamente sobrevalorados, y trataba de ayudar a los inversores a comprender que su exceso de confianza y sus grandes expectativas, que muchos de ellos habían depositado en sus inversiones de cartera, se podían transformar en “pobres ahorros y grandes deudas en un futuro cercano”.



Robert Shiller.



Figura 1. Gráfica del índice S&P 500.



Fuente: MSN Money, 2013.

B. Mark Smith (2003) llama “conductistas” a quienes explican el comportamiento de los mercados, sosteniendo que los patrones de conducta no completamente racional de los inversores influyen en los precios de las acciones en una forma diferente a la establecida por la EMH.

Shiller (2003) se pregunta si los elevados precios de las acciones en el mercado, se deben a una suerte que llama “Exuberancia irracional”, es decir, al optimismo de los inversores que les impide observar la situación real. Para responder a esta pregunta sobre el mercado de valores, obtiene información proveniente de campos de investigación que habían pasado inadvertidos para los analistas del mercado, que comprenden la economía, la psicología, la demografía, la sociología y la historia.

Reúne, además, las opiniones de los especialistas económicos y financieros más destacados y concluye que, a esa

fecha, año 2000, el mercado de valores presentaba las características distintivas de una burbuja especulativa, situación en la que las cotizaciones se mantienen altas por el entusiasmo de los inversores y no por un cálculo coherente del valor real de las acciones. Al ser sus perspectivas para los siguientes 10 o 20 años más bien pobres, e incluso peligrosas, Shiller (2003) aspira a que los financieros perfeccionen sus teorías, de acuerdo a la evidencia empírica que indica que los niveles de precios del mercado son algo más que la suma de la información económica disponible.

Cuando ocurrió la caída accionaria en la NYSE el lunes 19 de octubre de 1987 (-23%, la peor de la historia en un solo día), Eugene Fama, quien había acuñado el término “mercado eficiente”, admitió su frustración por no haber podido identificar la información que hubiera podido presagiar la caída.

William Sharpe, padre del modelo de valoración de precios de activos de capital (CAPM) y otro de los defensores de la EMH, reconoció haberse sentido perplejo por la volatilidad del mercado.

Fischer Black, uno de los autores del modelo más conocido de valoración de opciones, admitió que el único conocimiento que la EMH ofrece, es que los precios serán más volátiles sin saber en qué dirección.

Merton Miller declaró que el periodo de la caída no constituía una prueba legítima de la eficiencia de los mercados.

Robert Shiller (2003) escribió en relación a dicha caída: “La hipótesis del mercado eficiente es el error más grande en la historia de la teoría económica. Lo que ocurrió no es sino otro clavo en el ataúd”.

Lawrence Summers, de Harvard, y secretario del Tesoro de Estados Unidos en 1999, declaró: “Si alguien creyó seriamente que los movimientos de precios



estaban determinados por cambios en la información sobre fundamentos económicos, pues bien, ya es hora de que se desengañe de esa idea con el movimiento de 500 puntos del lunes” (Smith, 2003).

Durante los años noventa, el paradigma de los mercados siempre eficientes se encontraba ampliamente difundido, lo que llevó a la idea muy generalizada de la no necesidad de mayores regulaciones, convirtiéndose en la ideología financiera de la época, que no admitía de buen grado las interpretaciones alternativas hasta la ocurrencia de crisis mayores (Marichal, 2010).

Joseph Stiglitz (2012), premio Nobel de economía 2001, nos recuerda que la disputa acerca del papel que deben desempeñar los gobiernos para garantizar la competencia y la estabilidad de los mercados, había estado dominada por los economistas de la Escuela de Chicago (Milton Friedman, George Stigler y Eugene Fama), quienes creen que los mercados deben ser libres y sin trabas, argumentando que éstos son intrínsecamente competitivos. La teoría económica de la Escuela de Chicago argumenta que, a priori, los mercados son competitivos y eficaces.



Joseph Stiglitz.

George Soros (2008), el conocido inversionista y filántropo húngaro,

afirma que el actual paradigma que se sostiene, es decir, la hipótesis de que los mercados financieros tienden al equilibrio, es falso y engañoso. Lo considera una concepción equivocada y lo llama “fundamentalismo del mercado”. Considera la Teoría de las expectativas racionales, pero aun cuando afirma que los participantes en el mercado, al buscar su propio interés, basan sus decisiones en el supuesto de que los demás harán lo mismo, lo cual suena razonable, no lo es, debido a que no actúan sobre la base de sus mejores intereses, sino en la percepción de sus mejores intereses, por lo que ambos no son iguales.



George Soros.

La idea de que los mercados financieros se autorregulan y tienden al equilibrio, es la base de los instrumentos sintéticos derivados como: Colateralized Debt Obligation (CDO) y Credit Default Swap (CDS), que han jugado un papel preponderante en la generación de la última burbuja, la inmobiliaria. Soros (2008) concluye que el paradigma es falso y debe ser reemplazado con urgencia.

Paul Krugman (2009), premio Nobel de economía 2008, se pregunta si la burbuja japonesa de 1990 tenía alguna otra explicación que no fuera la de la

psicología de las masas. La principal falla de las crisis es la vulnerabilidad al pánico, que se alimenta a sí misma, y bajo el pánico, las diferencias entre las economías no importan. Y a continuación menciona la definición de Shiller de burbuja: es una especie de esquema Ponzi natural, en el que la gente hace dinero mientras haya más tontos por incorporar; pero, finalmente, el esquema se queda sin tontos y se derrumba.



Paul Krugman.

CONCLUSIONES

Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos, al igual que los principales teóricos del mercado eficiente mencionados en el presente artículo, hizo la afirmación en numerosas ocasiones de que los mercados se autorregulan. Como presidente de la Fed, sus errores de cálculo y decisiones en la política financiera tuvieron efectos devastadores. El resultado sería la crisis mundial de 2008 (Marichal, 2010).



El campo del estudio del comportamiento financiero, llamado también finanzas conductistas, es una disciplina emergente, la cual, con el paso de los años, está dejando de ser un campo menor de las finanzas para llegar a ser uno de los pilares de la teoría financiera, que es necesaria para una mejor comprensión del comportamiento de los mercados financieros (Shiller, 2003).

Las predicciones de Shiller (2000), Krugman (1999) y Stiglitz (2001) cayeron mayormente en oídos sordos, por ser la mayoría de operadores del mercado e inversores partidarios de la EMH y la Teoría de las expectativas racionales.

El diseño y la emisión de productos financieros complejos no regulados, lejos de ayudar a la estabilidad de los mercados financieros y a la dispersión del riesgo, volvieron a los mercados más inestables, al ser escasa la supervisión por parte de los organismos reguladores en todo el mundo, derivado a su vez de la corriente desreguladora, que se inicia a partir de la década de los ochenta, basada a su vez en el paradigma de los mercados eficientes y autorregulados. Urge, como dice George Soros (2008), cambiar dicho paradigma.

La Comisión para la Investigación de la Crisis Financiera de Estados Unidos concluye, en su reporte final, que las causas de la crisis económica y financiera en Estados Unidos fueron las siguientes:

- 1) La crisis financiera era evitable.
- 2) Las graves fallas en la regulación y supervisión financiera probaron ser devastadoras para la estabilidad de los mercados financieros.
- 3) La combinación de endeudamiento excesivo, inversiones riesgosas y la falta de transparencia colocaron al sistema financiero en curso directo a la crisis.
- 4) Dramáticas fallas en el gobierno corporativo y la administración de riesgos en muchas instituciones financieras

de importancia sistémica fueron la causa clave de esta crisis.

5) El gobierno estaba mal preparado para la crisis y sus respuestas inconsistentes agregaron incertidumbre y pánico a los mercados financieros.

6) Ha habido un debilitamiento sistémico en la rendición de cuentas y en la ética.

7) Normas decadentes en préstamos hipotecarios y en la línea de titulación hipotecaria encendieron y propagaron la flama del contagio y la crisis.

8) Los derivados sobre el mostrador (OTC no regulados) contribuyeron significativamente a esta crisis.

9) Las fallas de las agencias de calificación de créditos fueron trampas esenciales en la rueda de la destrucción financiera (Inquiry Report, 2011).

Como se observa en las conclusiones, y derivado de lo expuesto en el presente artículo, en todas las causas de la crisis se encuentra subyacente el hecho de que la falta de regulación desencadenó los factores causantes de la misma. Por lo tanto, se reconoce que los mercados no son totalmente eficientes ni son capaces de autorregularse, por lo que es necesaria la acción reguladora del poder público para evitar futuras catástrofes financieras.

BIBLIOGRAFÍA

Aragonés, J. R. y J. Mascareñas (1994). "La eficiencia y el equilibrio en los mercados de capital", en: *Análisis Financiero*, pp. 76-89.

Azofra Palenzuela, V. T. y A. I. Fernández Álvarez (1992). "Evolución reciente de la moderna teoría financiera", en: *Anales de Estudios Económicos y Empresariales*, pp. 111-126.

Casilda Béjar, R. (2004). "América Latina y el Consenso de Washington", en: *Boletín Económico*, pp. 19-38.

De Andrade Martins, G. (2006). "Hablando sobre teorías y modelos en las ciencias contables", en: *Actualidad Contable FACES*, pp. 42-53.

Financial Crisis Inquiry Commission (2011). *The Financial Crisis Inquiry Report*. New York, Public Affairs Books.

Flórez Ríos, L. S. (2008). "Evolución de la teoría financiera en el siglo XX", en: *Ecos de Economía*, pp. 1-23.

Giner Inchausti, B. (2001). "La utilidad en la información contable desde la perspectiva del mercado: ¿evolución o revolución en la investigación?", en: *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review (Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad [Asepec])*, pp. 21-52.

Gómez-Bezares, F. (2005). "Una nota crítica sobre la actual investigación en finanzas", en: *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, pp. 105-120.

Krugman, P. (2009). *De vuelta a la economía de la gran depresión y la crisis del 2008*. México, Grupo Editorial Norma.

----- (2012). *End this Depression Now!* New York, W. W. Norton & Co., Inc.

León León, J. (2008). "La mano invisible del mercado y la evolución de las políticas monetaria y cambiaria: México, 1995-2005", en: *Análisis Económico*, pp. 111-142.

Madura, J. (2010). *Mercados e instituciones financieras*. México, Thompson Learning.

Marichal, C. (2010). *Las grandes crisis financieras*. México, Random House Mondadori.

Mishkin, F. S. (2008). *Moneda, banca y mercados financieros*. México, Pearson Addison Wesley.

MSN Money (2013). *MSN Money*. <http://money.msn.com/investing/>

- stock-chart-information.aspx (consulta: 13 de febrero de 2013).
- Parada Daza, J. R. (2005). "Enfoque teórico de finanzas y su influencia en la revista Economía y Administración", en: Economía y Administración, pp. 7-31.
- Shiller, R. J. (2003). Exuberancia irracional. México, Océano.
- Smith, B. M. (2003). Hacia una abundancia racional. México, Océano.
- Soros, G. (2008). El nuevo paradigma de los mercados financieros. México, Taurus.
- Stiglitz, J. E. (2012). El precio de la desigualdad. México, Santillana Ediciones Generales, S.L.

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 (año). *Título del libro*. Lugar de edición: Editorial, número de páginas.

Ejemplos:

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

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