



Revista Mexicana de Agronegocios

ISSN: 1405-9282

salomon@santana.uson.mx

Sociedad Mexicana de Administración

Agropecuaria A.C.

México

Ristori Cueto, David; León Ayala, Alma Leslie; García Sampedro, Susana Patricia; Yasushi Barroso Yoahikawa, Enrique

VENTAJAS COMPARATIVAS EN LA GESTIÓN DEL DESEMPEÑO DE LOS  
AGRONEGOCIOS

Revista Mexicana de Agronegocios, vol. 35, julio-diciembre, 2014, pp. 1089-1100

Sociedad Mexicana de Administración Agropecuaria A.C.

Torreón, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14131676018>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

## VENTAJAS COMPARATIVAS EN LA GESTIÓN DEL DESEMPEÑO DE LOS AGRONEGOCIOS

David Ristori Cueto<sup>1</sup>, Alma Leslie León Ayala<sup>2</sup>,  
Susana Patricia García Sampedro<sup>3</sup>, Enrique Yasusi Barroso Yoshikawa<sup>4</sup>

### Comparative Advantages in Performance Management for Agribusiness

#### ABSTRACT

The faculty "Organizations Management Zones for Economic Development Under Market Incorporation Globalized" analyzed through a retrospective exercise using as a methodological tool the Logical Framework mesh to establish consistency in the phenomenon to be analyzed in order to clarify the study object, which in this case, highlights the Organizational Performance.

As a result of the above it was established that deals with what is investigated in two ways: The first is to describe how reality is presented in exploiting the competitive advantages in the performance of Agribusiness, taking into account the theoretical dimensions (Abstract) process, process evaluation and development of indicators and turn them against the empirical dimensions (Concrete) of information technology and communications, quality standards, training and tax issues and the Second categorize the problems presented in Agribusiness describing somehow the reality they live.

**Keywords:** Agribusiness, Performance, Management, Comparative Advantages, Powers

#### RESUMEN

El Cuerpo Académico "Gestión de las Organizaciones en Zonas de Bajo Desarrollo Económico para su Incorporación al Mercado Globalizado" analizó a través de un ejercicio de retrospectiva utilizando como herramienta metodológica la malla del Marco Lógico para establecer consistencia en el fenómeno a analizar clarificando el objeto de estudio que en este caso resalta al Desempeño Organizacional.

Como producto de lo anterior se pudo establecer que lo que se investiga versa en dos sentidos: Lo Primero es describir la forma en que se presenta en la realidad el aprovechamiento de las ventajas competitivas en el Desempeño de los Agronegocios, tomando en cuenta las dimensiones teóricas (Abstractas) de procesos, evaluación de procesos y construcción de indicadores y a su vez contrastarlas con las dimensiones empíricas (Concretas) de tecnologías de la información y comunicaciones, normas de calidad, capacitación y aspectos fiscales y lo Segundo categorizar los problemas que se presentan en los Agronegocios describiendo, de alguna manera, la realidad que viven.

**Palabras clave.** Agronegocio, Desempeño, Gestión, Ventajas Comparativas, Competencias.

<sup>1</sup>Facultad de Contaduría Pública Campus IV. UNACH. ristori@unach.mx

<sup>2</sup>Facultad de Contaduría Pública Campus IV. UNACH. leslieleonayala@hotmail.com

<sup>3</sup>Facultad de Contaduría Pública Campus IV. UNACH. pattya926@hotmail.com

<sup>4</sup>Facultad de Contaduría Pública Campus IV. UNACH. barroso\_fiscal@hotmail.com

## DESARROLLO

La ruta metodológica con la que el Cuerpo Académico percibió la estructura de este proyecto fue visualizarlo de manera holística en tres grandes etapas:

- a) Al no tener un rumbo inicial al arranque del Proyecto se hizo necesario rescatar de la realidad los elementos que se pudieran conformar factores tanto de éxito como de fracaso de agronegocios, tomando estos referentes de sujetos que contaran con dos atributos. El primero que fueran o hubieran sido funcionarios de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios Turísticos (CANACO Servytur) en vista que, desde ese relieve se pudieran observar problemáticas que se generalizan a los miembros o agremiados y el segundo fue que, obviamente fueran o hubieran sido empresarios con nexos de Agronegocios, pues están en contacto directo con los problemas que los aquejan. Esta etapa, denominada como "Diagnóstico Inicial" se diseñó una entrevista con su correspondiente guión para realizar el levantamiento de información. Este instrumento que fue consensuado con los funcionarios de la CANACO- SERVYTUR en activo. El objetivo de esta etapa es la de escudriñar en la empresa basada en la experiencia de los actores, los factores que a su juicio han sido determinantes como impulso o como obstáculo en el Desarrollo de los Agronegocios. La cantidad de funcionarios entrevistados fue establecida en una muestra no probabilística dirigida, siendo cuatro los sujetos de estudio seleccionados por ser una muestra a conveniencia. El paradigma instrumentalista del método de investigación utilizado en esta etapa fue el cualitativo.
- b) La segunda etapa denominada "Estandarización" toma como insumo los resultados obtenidos en la etapa anterior, depurando y recexpresando tanto las variables como sus características, dando paso al diseño de un cuestionario que permitió rescatar la opinión de cuarenta, de sesenta y nueve empresas dedicadas a los agronegocios respecto a las mencionadas variables y características. En esta etapa se pretende presentar por un lado la estadística descriptiva mostrando los principales estadígrafos que detallan a los sujetos estudiados y respecto a la estadística inferencial se pretende obtener tablas cruzas de las variables, en función a las diferentes interacciones que se obtengan de acuerdo a la información recabada.

El método para el levantamiento de información ocupado fue una entrevista con un guión con enfoque cualitativo; en la segunda se ocupó un cuestionario con enfoque cuantitativo. En cada una de las etapas, una vez identificadas las variables se ha procedido a desarrollar la Operacionalización de variables y el consecuente diseño de los instrumentos de medición, como ya se ha indicado.

Respecto al Universo y Muestra, en la primera etapa fueron cuatro sujetos, en la segunda fueron sesenta y nueve sujetos.

## LITERATURA REVISADA

Con la Introducción de la tecnología se aumenta la habilidad para producir bienes y servicios, dada una cantidad de recursos productivos, es decir, aumento de la eficiencia, lo que conduce a una mayor especialización. Por otra parte, los frecuentes cambios en el grado de especialización hace posible la adopción de nuevas tecnologías, lo que da como resultado mayor eficiencia. Al existir un aumento en la especialización se origina una mayor producción

e intercambio. Con el intercambio, una persona obtiene bienes y servicios producidos por otra a cambio de aquellos que produce ella misma. No sólo los individuos se especializan. Existe especialización en áreas geográficas. Se puede por lo tanto hablar de intercambio regional. Este término de región indica superficies de varios tamaños con características homogéneas en cuanto a ciertos recursos seleccionados: clima, suelos, topografía y tipo de agricultura.

La relación entre las empresas mencionada anteriormente, permite entender por qué una región o finca se especializa en la producción de determinados productos. Si los productos son competitivos y tienen una tasa marginal de sustitución constante hay especialización.

En cambio existe menos especialización cuando los productos son competitivos a una tasa marginal de sustitución creciente. A medida que existen posibilidades de introducir o tener empresas complementarias y/o suplementarias, tiende a existir una mayor diversificación.

Hay muchos factores que determinan el o los tipos de agricultura que existen en un país, región y aún a nivel de la finca. Estos factores incluyen, características de la tierra como textura del suelo, fertilidad, contenido de humedad, salinidad, nivel friátil, topografía; condiciones naturales de la región, tales como lluvias, temperatura, luminosidad, vientos, presencia de enfermedades e insectos, longitud de la estación de crecimiento; facilidad y costo de transporte y mercadeo; aspectos sociales tales como la cantidad y clase de mano de obra disponible; la tradición y costumbres locales y nivel de educación de los agricultores.

En la literatura de Administración de empresas agropecuarias, el principio de la ventaja comparativa se ha usado para explicar por qué una zona o región se especializa en producir un determinado producto. Esto explica también la localización de la agricultura, o sea porque una zona se dedica a producir frutales, caña de azúcar o a criar ganado.

Algunos autores definen el principio así: Un producto tiende a ser producido en donde la razón o proporción de sus ventajas es mayor, o la razón de sus desventajas es menor comparado con otros productos.

El principio establece que los cultivos y el ganado, según sus diferentes requerimientos, deben desarrollarse en aquellas áreas, regiones o fincas en donde los recursos físicos, naturales, económicos, sociales y culturales, favorezcan mejor la producción o reproducción según sea el caso. Estos factores deben tenerse en cuenta al tomar decisiones sobre la localización de un proyecto.

Un país o región o un finca, pueden tener ventajas absolutas sobre otra nación, región, área o finca debido a la diferencia en adaptación y requerimientos de los varios cultivos, así como también a las diferencias en las condiciones físicas, naturales, económicas, sociales y culturales.

Tanto el planificador como el agricultor deben tener un conocimiento completo de estas condiciones antes de seleccionar los cultivos que van a sembrar o el ganado que se va a criar.

Cualquier país, región o finca puede mejorar o perder su ventaja comparativa en relación a otras. Hay factores que alteran las ventajas comparativas y son:

- La adopción de nuevas técnicas de cultivo como por ejemplo: el uso de semilla mejorada o de un fertilizante completo.

- Los cambios en la demanda del mercado y/o en los precios de los productos o insumos.
- Reducción en los costos de transportes por mejoras de caminos, sistemas de transporte y otros factores.
- Mejoramiento de la tierra por riego y drenaje.
- Cambios en las condiciones sociales, culturales y de expectativa de los agricultores. Por ejemplo, los cambios en la estructura de la tenencia y en el nivel de educación de una población pueden hacer cambiar su ventaja comparativa, en especial cuando éstos son los factores limitantes.
- Las economías de escala, tanto internas como externas pueden ser otras de las causas de ventaja comparativa. Supóngase que en un área hay pocas empresas grandes y eficientes que elaboran un producto determinado y que en otra área hay muchas empresas pequeñas e ineficientes. Con una cantidad dada de recursos, las primeras pueden superar a las últimas y con ello ganar una ventaja comparativa respecto al producto; éste vendría a ser un ejemplo de economía interna. En los aspectos externos, se pueden citar los siguientes:
  1. Facilidades de intercambio pueden reducir los costos de transferencia.
  2. Los proveedores pueden establecerse cerca, deduciendo así los costos de suministros.
  3. Pueden establecerse cerca otras industrias que utilicen sus subproductos, de no ser así serían desperdi ciados y aprovechados en una mínima parte y
  4. Pueden desarrollarse otras economías como consecuencia de las anteriores

El ingreso neto de una hectárea de tierra o de un cultivo dado depende del rendimiento por hectárea, el precio del producto y los costos de producción. Los rendimientos y los precios altos, así como los costos bajos, indican cierta ventaja comparativa de una finca en relación con otra u otras de una región. (Guerra, 2000)

Los agronegocios han sido en los años recientes el centro de atención de numerosos trabajos, debido fundamentalmente a su gran capacidad de generación de empleo, así como el papel primordial que tienen como generadoras de riqueza. Esto ha permitido un mayor conocimiento de sus características y de sus relaciones con el entorno económico. No obstante, los agronegocios siguen necesitados de fundamentos operativos que, de forma continua, pongan de manifiesto su problemática y sus estrategias, con el objetivo de facilitar la toma de decisiones en el ámbito de la política interna de la empresa para su gestión y de la política local o estatal, para determinar y fijar programas de actuación pertinentes y anticipados.

La existencia de debilidades de carácter estructural que padecen los agronegocios sigue afectando su supervivencia y mermando su competitividad. Así, la globalización de los mercados, la aceleración del cambio tecnológico y el desarrollo de nuevos sistemas de información y comunicación, unidas al escaso hábito de Gestión del conocimiento y del capital humano, la dificultad para la captación de capitales ajenos, la menor cualificación de empresarios y empleados, las dificultades de localización e infraestructura, y la complejidad para incorporar las innovaciones tecnológicas son, entre otros, aspectos que dificultan y limitan el desarrollo de los Agronegocios (Martínez García, Sánchez Trejo, Somohano Rodríguez, García Pérez de Lema, & Marín Hernández, 2008).

Los Agronegocios, son un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países, tanto por su contribución al empleo, como por su aportación al Producto Interno Bruto. (Ángeles Hernández, 2007)

---

<sup>1</sup> Haciendo referencia a la calificación desde el punto de vista cualitativo

Las Organizaciones no existen en un vacío. Cada Organización se encuentra en un entorno particular al que se haya vinculada inextricablemente. Este entorno proporciona múltiples contextos que afectan a la Organización y su Desempeño, lo que ella produce y la manera en que funciona. A medida que refinamos y ampliamos el marco original de la evaluación organizacional, el concepto de entorno institucional es clave para comprender y explicar las fuerzas que ayudan a conformar el carácter y el Desempeño de las Organizaciones (Cossman, 2010).

En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, muchos autores empleaban el concepto de Crecimiento Económico como sinónimo de Desarrollo. Ambos aparecían como un incremento sostenido de la renta real total o per cápita. Mientras la evolución más abstracta del tema se concentraba, van surgiendo numerosos trabajos que introducen modificaciones en esta visión limitada del crecimiento, sobre la base de observaciones empíricas con nuevos indicadores en los países "atrasados" o "subdesarrollados", y las consiguientes comparaciones internacionales. (Galindo & Malgesini, 1994, pág. 107).

El objetivo principal de las organizaciones económicas desde el punto de vista de los accionistas o de los dueños de las empresas, incluidos los agronegocios, es la obtención de la máxima ganancia (que algunos autores también llaman beneficio) para lo cual deben mantenerse en la competencia con otras empresas e introducir las innovaciones tecnológicas necesarias para mantener o aumentar su competitividad. (Mendez Morales, 2002, pág. 24).

La evidencia empírica muestra que los sistemas de evaluación y monitoreo no solo aportan, sino que pueden evitar situaciones peligrosas en la empresa por su efecto de prevención. El aspecto más importante: debe servir para tomar decisiones. Muchas Organizaciones que se toman el trabajo de hacer evaluaciones semestrales de Desempeño, de Clima Organizacional, pero no hacen absolutamente nada con la información. ¿Para qué invertir tiempo y recursos en algo que no se usa para la toma de decisión? (Peñalosa Rodríguez, 2010, págs. 23-24)

## METODOLOGÍA

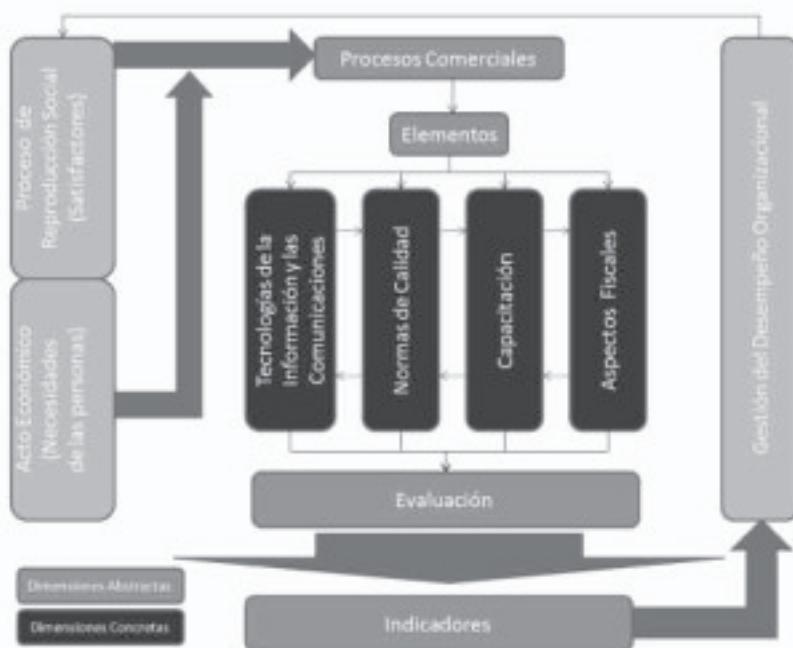
En el campo de los Estudios Organizacionales y en especial en la Gestión Organizacional, una característica particular del Proceso de Reproducción Social (Pacheco Espejel & Cruz Estrada, 2005) es que está constituido por tres etapas repetitivas e interdependientes: la producción material de los satisfactores, la distribución de tales satisfactores entre los miembros de la sociedad y su disfrute o consumo final. El Proceso de Reproducción Social es reproductivo porque en su realización misma se encuentra la generación de las condiciones necesarias (objetivas y subjetivas) para la sobrevivencia y reproducción del hombre, tanto biológico como social, mediante la ejecución sistemática del ciclo: producción – distribución – consumo. Por lo tanto se considera al Desempeño Organizacional como centro y alrededor de él el proceso de producción social, como objeto empírico los Agronegocios. Lo anterior permitió articular las dimensiones abstractas con las concretas obteniéndose el cuadro No. 1 como resultado.

Cuadro No. 1. Articulación de variables concretas y abstractas

| Dimensiones abstractas | Variables   |
|------------------------|---|
| Procesos               | Compra,<br>Almacenamiento,<br>Venta               |
| Evaluación             | Recursos Humanos,<br>Materiales y<br>Tecnológicos |
| Indicadores            | Desempeño,<br>Producto,<br>Proceso,<br>Resultados |

Fuente: Elaboración Propia

Con lo anterior se tuvieron elementos para conformar la representación gráfica de un Modelo de Evaluación que se presenta a continuación en la figura No. 4, mostrando la forma en cómo se articulan de manera transversal las variables concretas haciendo ver que se encuentran en todo momento presentes en las variables abstractas.



Fuente: Elaboración propia

**Planteamiento del Problema**

La problemática esencial en los Agronegocios ubicados en Tapachula, Chiapas es que: En el desarrollo de sus actividades no hay evidencias de la utilización de las Tecnologías de Información y comunicaciones, normas de calidad, programas de capacitación y estrategias fiscales que influyen en su Desempeño, provocando que sus operaciones no se desarrollen de manera eficiente y así mismo afectado la calidad de sus productos o servicios.

El Instituto Mexicano para la competitividad definió 10 factores para evaluar la competitividad entre los diferentes Municipios. En esta investigación solo se consideraron dos de los particulares que son el de Economía y sectores económicos en competencia que se relacionan con la actividad económica directamente y el Índice General, esto para fundamentar el fenómeno social a estudiar, tomando como base esta información como base empírica.

**Tabla No. 1 Comparativo de Competitividad por Municipios**

| Ciudad                     | 2008       | 2006       | Estatus    |
|----------------------------|------------|------------|------------|
| Tuxtla Gutiérrez           | Media alta | Media alta | Sin cambio |
| San Cristóbal de las Casas | Media baja | Baja       | Subió      |
| Tapachula                  | Media baja | Media baja | Sin cambio |

Fuente: IMCO

La Lectura que podemos dar a esta información es que del 2006 al 2008 la Competitividad del Municipio de Tapachula no tuvo movimiento siguiendo en un estado de Media Baja en contraste al Municipio de Tuxtla Gutiérrez que tampoco tuvo movimiento pero continuó en un estado de Media Alta. El municipio que presentó mejora fue San Cristóbal de las Casas.

Complementando lo anterior, el 20 de Enero de 2011 fue consultada la dirección de la página web: <http://impreso.milenio.com/node/8557374>, en la que se encontró: "Pese a que en México el 97 por ciento de los negocios son empresas pequeñas o medianas, no hay Políticas Públicas adecuadas para apoyarlas y su promedio de vida es de apenas dos años, afirmaron especialistas del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM."

Lo anterior proporciona evidencia de la necesidad de analizar los factores que se encuentran en torno al Desempeño de los agronegocios de Tapachula, Chiapas.

## OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS

### Objetivo General

Analizar el Desempeño de los procesos en los Agronegocios en Tapachula, Chiapas y determinar cuáles son los indicadores empleados para su evaluación, bajo un enfoque de Gestión.

## Objetivos Específicos

1. Analizar los Procesos Comerciales que los Agronegocios en Tapachula realizan de manera cotidiana para determinar su Desempeño.
2. Analizar la forma en la que se evalúa el Desempeño en los Agronegocios en Tapachula, Chiapas.
3. Analizar los indicadores de desempeño, proceso, producto y resultados que los Agronegocios en Tapachula ocupan para medir su Desempeño Organizacional.

## FORMULACIÓN DE LA PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

En el fenómeno social que desarrollan los Agronegocios en la Ciudad de Tapachula, Chiapas, ¿Cómo es el Desempeño de los Procesos y cuáles son los Indicadores empleados para su evaluación bajo un enfoque de Gestión?

### Preguntas auxiliares de investigación

¿Cuáles son los Procesos que los Agronegocios en Tapachula realizan de manera cotidiana?; ¿Cuáles son los Procesos de Evaluación del Desempeño en los Agronegocios en Tapachula, Chiapas?; ¿Cuáles son los Indicadores que los Agronegocios en Tapachula ocupan para medir su Desempeño?

## MATERIALES Y MÉTODOS

Una vez concebida la idea de investigación se procedió a establecer el diseño de la Investigación que se describe a continuación.

### Diseño de la Investigación

Retomando la taxonomía de los tipos de Investigación (Hernández Samperi, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010) se puede interpretar que, en vista de que solamente se relatará lo encontrado, sin manipulación de variables y considerando el levantamiento de información en una sola ocasión se define el Diseño de la presente Investigación como Descriptiva, Transeccional y No experimental. Se consideró como estudio descriptivo pues busca especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis y ofrece la posibilidad de hacer pronósticos aunque sean iniciales; como estudio transeccional pues son aquellos que recolectan datos en un solo momento dado, en un tiempo único, su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado; también como estudio no experimental ya que son los estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarla.

Los sujetos de estudio fueron asignados por el Gerente Administrativo de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios Turísticos a la cual se encuentran afiliados los agronegocios, siendo en cantidad sesenta y nueve empresas de estudio.

## RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

## Resultados cualitativos

Tabla No. 2: Categorización de Variables

| No. | Variable identificada    | Categorías y reclasificación  |
|-----|--------------------------|---|
| 1.- | Actitud                  | Apatía, Resistencia al cambio, Compromiso, Deseo de desarrollo, Convencimiento  |
| 2.- | Apoyo al microempresario | Tipo de apoyo, Ciertos Financiamientos  |
| 3.- | Competitividad           | Capacitación, Calidad total, Conocimiento, Carga Administrativa, Falta de importancia a la capacitación, Falta de planeación  |
| 4.- | Inversión                | Inversión en capacitación, Inversión foránea, Inyección de recursos, Financiamiento   |
| 5.- | Niveles de operación     | Procesos (C,A,V), Mercadotecnia, Reunir atributos (normas de calidad), Infraestructura física y humana, Alta rotación de personal, Competencias laborales, Deficiencias en sus procesos, Control, Planificación |
| 6.- | Carga impositiva         | Impuesto sobre nóminas, IMSS, Reformas fiscales, Controles arbitrarios e inequitativos, Marginación empresarial (beligerancia fiscal), Estado de indefensión  |
| 7.- | TIC's                    | Usabilidad, Utilidad, Opcionalidad  |
| 8.- | Factores externos        | Vinculación académica, Periodos de contracción, Estacionalidad, Marco jurídico para los trabajos eventuales.  |
| 9.- | Políticas Públicas       | Comercio informal, Competencia, Trabajos temporales, Empresa familiar, Cultura, Financiamiento, Transformación  |

Fuente: Elaboración Propia

Lo que nos indica la tabla son los rubros generales sobre los que habrá que abordar estrategias integrales tanto de investigación como de intervención obteniéndose como resultado de la entrevista en la primer etapa con un enfoque cualitativo.

#### Resultados Cuantitativos:

Se pudo determinar como característica de los empresarios encuestados que entre cero y siete años de antigüedad se encuentra un 17.5%; entre ocho y diecinueve años un 35%; entre veinte y treinta y nueve años un 20 % y el resto arriba de los 40 años de antigüedad. Se pudo observar que el 55% se encuentra entre ocho y treinta y nueve años, es decir, son empresas maduras pero que siguen presentando los mismos problemas sintomáticos que las empresas jóvenes. Se observa que el 55 % cuentan con una antigüedad entre ocho y treinta y nueve años lo que manifiesta permanencia en el mercado pero los resultados muestran que no se ha generado conocimiento organizacional al encontrarse resistencia al cambio.

Tabla de contingencia No. 1 ¿Cuántos Cursos se tuvieron? \* ¿Conoce su Competencia?

| Recuento                     | 3. ¿Conoce su Competencia? |    | Total |
|------------------------------|----------------------------|----|-------|
|                              | Sí                         | No |       |
| ¿Cuántos cursos se tuvieron? | 0                          | 9  | 11    |
|                              | 1                          | 9  | 9     |
|                              | 2                          | 5  | 5     |
|                              | 3                          | 3  | 3     |
|                              | 4                          | 2  | 2     |
|                              | 5                          | 1  | 1     |
|                              | 7                          | 1  | 1     |
|                              | 8                          | 2  | 2     |
|                              | 10                         | 2  | 2     |
|                              | 12                         | 2  | 2     |
|                              | 14                         | 1  | 1     |
|                              | 48                         | 1  | 1     |
|                              | Total                      | 38 | 40    |

Fuente: SPSS

El 50% opinó haber proporcionado más de 2 cursos de capacitación al año.

Tabla de contingencia No. 2 (Tecnologías de Información y Comunicaciones) ¿Piensa que las TIC tiene un uso específico en su empresa? \* ¿Piensa que las TIC le pueden ayudar en su empresa?

| Recuento   | 22. ¿Piensa que las TIC le pueden ayudar en su empresa? |         | Total |
|--|---|---------|-------|
|  | Sí  | Omitido |       |
| 21. ¿Piensa que las TIC tiene un uso específico en su empresa? | Si  | 36      | 36    |
|  | No  | 1       | 1     |
|  | Omitido   | 0       | 3     |
| Total  | 37  | 3       | 40    |

Hay una marcada tendencia al uso de la tecnología.

Tabla de contingencia No. 3

| 19. ¿Conoce sus derechos y obligaciones ante las autoridades fiscales? | 19.1 ¿Cree que le falta asesoría en el rubro fiscal? |    |         | Total |
|--|--|----|---------|-------|
|  | Sí   | No | Omitido |       |
| Si   | 15   | 19 | 3       | 37    |
| No   | 1  | 1  | 1       | 3     |
| Total  | 16   | 20 | 3       | 40    |

Los resultados muestran una conciencia de la obligación fiscal pero el 50 % considera no necesitar asesoría en ese rubro, descargado dicha responsabilidad en el Contador Público, pero a su vez omitiendo el uso de la información financiera en el proceso de toma de decisiones.

**Tabla de contingencia No. 4 ¿Cuenta con Mecanismo de Evaluación? \* ¿Considera que reúne los requisitos para dar un producto de calidad?**

| Recuento                                 |         | 10. ¿considera que reúne los requisitos para dar un producto de calidad? |    | Total |
|--|---------|--|----|-------|
|  |         | Sí   | No |       |
| 2.1 ¿Cuenta con Mecanismo de Evaluación? | Si      | 22   | 1  | 23    |
|  | No      | 14   | 0  | 14    |
|  | Omitido | 3  | 0  | 3     |
| Total                                    |         | 39   | 1  | 40    |

#### 15.1 ¿Presenta algún problema?

| Recuento |         | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos  | Si      | 8          | 20.0       | 20.0              | 20.0                 |
|          | No      | 23         | 57.5       | 57.5              | 77.5                 |
|          | Omitido | 9          | 22.5       | 22.5              | 100.0                |
|          | Total   | 40         | 100.0      | 100.0             |                      |

Lo anterior muestra escepticismo por parte de los sujetos de estudio

### CONCLUSIONES

No cuentan con normas o políticas establecidas ad hoc para el entorno donde éstas desarrollan sus actividades productivas, no cuentan con un control de calidad propio lo que contrasta con los preceptos de creatividad e innovación. Los empresarios consideran que es importante la actualización de la Tecnologías, motivo por el cual es considerada como una herramienta avanzada para el buen control de sus agronegocios. En algunos casos no las adquieren por falta de Recursos Económicos, falta de conocimiento y en algún caso incertidumbre.

Un factor relevante podría ser la marcada resistencia al cambio, pues afrontarse a la actualización piensan que son gastos innecesarios, por ejemplo al obtener maquinaria nueva, tanto el Gerente y empleados que la lleguen a manejar tendrán que tomar cursos de cómo manejarla, no solo puede ser una gran maquinaria pesada, también puede ser una simple computadora, todo lo que implique tecnología. Esa misma resistencia al cambio se podría interpretar como miedo o incertidumbre lo que los dejaría fuera de competitividad. La mayor parte de las empresas consideran que la capacitación es una inversión pero mucha de ellas no la utilizan, la creen una obligación más no un elemento importante de la empresa, esto se refleja, pues aún cuando el 97.5 % considera que es una inversión, el 50 % opinaron haber impartido entre cero y un curso en el año del 2010 en una muestra en la que el 55 % tiene entre ocho y

diecisésis años de permanencia en el Mercado. La Capacitación es una herramienta eficiente para desarrollar habilidades y destrezas (competencias) en los empleados para que éste pueda trabajar con eficacia, eficiencia, rapidez y tenga un Desempeño adecuado en el área de su competencia. Se perciben vestigios de que capacitan a sus empleados, pero no a todos, no los motivan a creer que esto puede ayudarlos en sus trabajos, sino que también en su desarrollo personal. La capacitación trae conocimientos y estos los pueden ayudar a crecer en su trabajo, pero aún así se observa que hay resistencia al cambio.

En lo referente al aspecto fiscal, en éste, los empresarios dependen de manera excesiva del Contador Público, es decir, no sólo porque el Contador les diga que todo está bien se deberían sentir satisfechos. En este punto se denotó que los Dueños o Propietarios confían mucho en el Contador y les dejan las responsabilidades a ellos, provocando su desconocimiento en todo lo relacionado a ello, por lo que se observa un bajo Desempeño en este aspecto.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y LITERARIAS

1. Ángeles Hernández, X. (2007). *PYMES Modernización Tecnológica o Quiebra*. México, D.F.: Grupo Editorial ISEF.
2. Cantú Delgado, H. (2001). *Desarrollo de una Cultura de la Calidad*. Mexico, D.F.: Mc Graw Hill.
3. Cossman, E. J. (18 de Marzo de 2010). <http://allinonestep.com/>. Recuperado el 22 de Noviembre de 2011, de Soluciones Web Para MiPymes: <http://allinonestep.com/definicion-y-caracteristicas-de-mipyme>
4. De Zuaní, R. E. (2003). *Introducción a la Administración de Organizaciones 2a. Edición*. México, D.F.: Maktub.
5. Debernardo, H., & Hurtado Hernández, M. (2010). *LAS PYMES, Principales causas de fracaso y cómo combatirlas*. México, D.F.: ISEF.
6. Galindo, M. Á., & Malgesini, G. (1994). *Crecimiento Económico. Principales teorías desde Keynes*. Madrid, España: Mc Graw Hill.
7. Guerra, G. (2000). *Manual de Administración Agropecuaria*. San José, Costa Rica: IICA.
8. Hernández Samperi, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación Quinta edición*. México, D.F.: Mc Graw Hill.
9. Jurado Arellano, A. (2007). *La fuerza de la Unión Empresarial*. México, D.F.: AIMPE S.C.
10. Kerlinger, F. N., & Lee, H. B. (2002). *Investigación del Comportamiento. Métodos de Investigación en Ciencias Sociales*. México, D.F.: Mc Graw Hill.
11. Méndez Morales, J. S. (2002). *Economía y la Empresa*. México, D.F.: Mc Graw Hill.
12. Pacheco Espejel, A., & Cruz Estrada, M. C. (2005). *Metodología de la Investigación, Lógica, procedimientos y técnicas*. México, D.F.: CECSA.
13. Rodríguez Valencia, J. (2005). *Decisiones Gerenciales Efectivas*. México, D.F.: Trillas.

\*(Artículo recibido el 10 de febrero de 2013 y aceptado para su publicación el día 20 de octubre de 2013)