

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES INSTITUTO DE CIENCIAS EMPRESARIALES - CENTRO DE INVESTIGACIONES EMPRESARIALES



DIRECTIVOS

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Econ. Mauro Toscanini Segale, Ph.D.
Rector

Econ. Luis Fernando Hidalgo Proaño, Ph.D.
Vicerrector Administrativo

Lcda. Cecilia Loor de Tamariz, Ph.D.
Vicerrectora Académica

Ing. Walter Mera Ortiz, Ph.D.
Vicerrector de Postgrado e Investigación

Dra. Mónica Franco Pombo, Ph.D.
Vicerrectora de Vinculación

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

Econ. Servio Correa Macías, Ms.C.
Decano (e)

CPA. Cecilia Vélez Barros, Mgs.
Coordinadora Académica 1

Ing. Karina Sánchez Lozano, Abg.
Coordinadora Académica 2

Ing. Ma. Belén Salazar Raymond, Mgs.
Directora de la Carrera de Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras

Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.
Directora de la Carrera de Comercio y Finanzas Internacionales

Lcda. Patricia Torres Fuentes, Mgs.
Directora (e) de la Carrera de Marketing

Lcda. Janett Salazar Santander, Mgs.
Directora de la Carrera de Administración de Ventas

Ing. Ángel Castro Peñarreta, Mgs.
Director (e) de la Carrera de Emprendedores

Ing. Sist. Ana Ulloa Armijos, MAE.
Directora de la Carrera de Comercio Electrónico

INSTITUTO DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Econ. Ernesto Fuentes Pilaló, Mgs.
Director

Ing. Roberto Lindao Montesdeoca, MBA.
Director
Centro de Investigaciones Empresariales

Ing. Gilda Véliz Salazar
Coordinadora Administrativa

Lcda. Carolina Freire Latorre
Investigadora

Sr. Andres Campaña Freire
Investigador

REVISTA EMPRESARIAL

latindex

Dialnet

La Revista Empresarial, es una publicación científica-académica de alcance nacional.

Las temáticas tratadas abarcan las asignaturas de estudio de las Carreras de la Facultad de Especialidades Empresariales. Es coordinada y elaborada por el Instituto de Ciencias Empresariales que es la unidad de investigación adscrita a la Facultad.

La revista se dirige a estudiantes, docentes, investigadores, empresas, universidades, etc.

ISSN No. 1390-3748 (Edición Impresa)
ISSN No. 2550-6781 (Edición Electrónica)
Catálogo Latindex No. 22956

Edición No.41
VOL. 11 - No. 1, 2017

Enero - Marzo 2017
Publicación Trimestral

CONSEJO CIENTÍFICO

Econ. Mauro Toscanini Segale, Ph.D.
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Econ. Luis Fernando Hidalgo Proaño, Ph.D.
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Dr. Andrés Valdez Zepeda
Universidad de Guadalajara, México

Lcdo. Dante Ayaviri Nina, Ph.D.
Universidad Nacional del Chimborazo

Ing. Fernando Hallo Alvear, Ph.D. (c)
Universidad Internacional del Ecuador

Lcda. Gabith Quispe Fernández, Ph.D.
Universidad Nacional del Chimborazo

Ing. Omar Jácome Ortega, Ph.D.
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Ing. Yailí Pérez Guerra, Ms.C.
Universidad Internacional del Ecuador

Econ. Ernesto Fuentes Pilaló, Mgs.
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Psic. Dennis Jiménez Bonilla, Ms.C.
Universidad Estatal de Milagro

CONSEJO EDITORIAL

Ing. Orly Carvache Franco, MBA.

Econ. Julio Aráuz Mancilla, Ms.C.

Ing. Max Galarza Hernández, Ms.C.

Ing. Mao Garzón Quiroz, Ms.C.

Ing. Maximiliano Pérez Cepeda, Mgs.

Ing. Mauricio Garzón Rodas, Ms.C.

Ing. Roberto Lindao Montesdeoca, MBA.

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN

Econ. Luis Fernando Hidalgo Proaño, Ph.D.
Director Fundador

Instituto de Ciencias Empresariales (ICE)
Centro de Investigaciones Empresariales (CIE)
Departamento Académico y Administrativo de la Facultad de Especialidades Empresariales
Coordinación

Foto de Portada: Capital Humano

Diseño y Diagramación: Lab2design www.lab2de.com - Richard Ruiz

Edición: Trimestral

Imprenta: Grafinpren

Tiraje: 1.000 ejemplares

Dirección: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Facultad Especialidades Empresariales

Av. Carlos Julio Arosemena Km 1 1/2 Teléfonos: 2209207 Ext.: 5004 - 5084 - 5088

Contactos: ernesto.fuentes@cu.ucsg.edu.ec, roberto.lindao@cu.ucsg.edu.ec

www.ucsg.edu.ec

<http://editorial.ucsg.edu.ec/ojs-empresarial/index.php/empresarial-ucsg>

<http://www.latindex.org/latindex/ficha?folio=22956>

<https://dialnet.unirioja.es>

LINEAMIENTOS PARA LA PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS CIENTÍFICOS PARA LA REVISTA TRIMESTRAL DE LA FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

La Revista Empresarial, es una publicación científica-académica de alcance nacional, con una periodicidad trimestral. Las temáticas tratadas abarcan las asignaturas de estudio de las Carreras de la Facultad de Especialidades Empresariales de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (UCSG).

La Revista Empresarial es coordinada y elaborada por el Instituto de Ciencias Empresariales (ICE) y su Centro de Investigaciones Empresariales (CIE) que son unidades de investigación adscritas a la Facultad.

Los artículos son revisados por el método de evaluación por pares de doble ciego.

Público objetivo: La revista empresarial se dirige hacia estudiantes, docentes, investigadores, profesionales, empresas, etc.

TIPOS DE ARTÍCULOS ACEPTADOS PARA PUBLICACIÓN

1. Artículo de investigación científica y tecnológica.

Documento que presenta, de manera detallada, los resultados originales de proyectos terminados de investigación. La estructura generalmente utilizada contiene cuatro partes importantes: introducción, metodología, resultados y conclusiones.

2. Artículo de reflexión.

Documento que presenta resultados de investigación terminada desde una perspectiva analítica, interpretativa, sobre un tema específico, recurriendo a fuentes originales.

3. Artículo de revisión.

Documento resultado de una investigación terminada donde se analizan, sistematizan e integran los resultados de investigaciones publicadas o no publicadas, sobre un campo en ciencia o tecnología, con el fin de dar cuenta de los avances y las tendencias de desarrollo. Se caracteriza por presentar una cuidadosa revisión bibliográfica de por lo menos 50 referencias.

ESTRUCTURA DEL ARTÍCULO

Es un documento donde se presentan los resultados de una investigación de manera sintética, cuidando los aspectos científicos y metodológicos. Su objetivo es la Comunicación o divulgación de los resultados a través de la revista.

Los elementos que contiene un artículo científico son: título, autores, resumen, palabras claves, introducción, materiales y métodos, resultado, discusión, referencias.

Contenido	Descripción	Criterios requeridos
Líneas de Investigación	Los artículos presentados deberán ser originales e inéditos, los mismos deberán estar enmarcados en las líneas de investigación de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (UCSG) en conjunción con las temáticas de las carreras de la Facultad de Especialidades Empresariales. A continuación las áreas de investigación de las Carreras de la Facultad de Especialidades Empresariales: <ul style="list-style-type: none"> . Mipymes . Comercio . Marketing y Ventas. . Turismo 	Temas pertenecientes a las áreas de estudio de las asignaturas que se imparten en las Carreras de la Facultad Especialidades Empresariales: <ul style="list-style-type: none"> . Comercio y Finanzas Internacionales. . Marketing. . Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras. . Comercio Electrónico . Emprendedores . Administración de Ventas.
Título	El título debe ser interesante, preciso, claro y expresar el contenido del escrito. Debe tener relación con la problemática investigada, los objetivos y la pregunta de investigación.	Evitar que sea demasiado largo, no menos de 10 palabras no más de 15. No incluir en el título el tipo de estudio. El título debe también estar en inglés.
Autores	El nombre completo del autor o autores. Los investigadores que presentan el documento como su autoría, son los responsables del contenido del documento, no la revista.	Para efectos de reseñar brevemente al o los autores se deben adjuntar la hoja de vida de este con fotografía. Es importante que la hoja de vida contenga el email, puesto que este será publicado.
Resumen	El autor presenta de manera sintética el contenido de su artículo. El resumen hace referencia a los objetivos, métodos, resultados, y conclusiones. El objetivo del resumen es que el lector pueda valorar la importancia y relevancia de la investigación que se le presenta.	El número de palabras que debe contener el resumen normalmente van de 120 a 150 palabras. El resumen debe ser precedido por su similar en inglés "abstract".

Palabras clave	Las palabras claves tienen que ver con la esencia de la Investigación y ayudan a la indexación del artículo.	Se solicita un mínimo de 3 palabras y un máximo de 5. Estas deberán tener su versión en inglés (key words) y serán añadidas después del "abstract".
Introducción	Es la primera parte del cuerpo del artículo, presenta la problemática y su contextualización, los antecedentes, objetivos del estudio, la pregunta de investigación, la hipótesis (ideas o enunciados a defender) y la justificación.	Debe expresar originalidad sin que esto reste su lado científico. La introducción debe requerir como mínimo una página.
Materiales y métodos	Los procedimientos metodológicos empleados y el por qué de su selección.	La metodología debe ser adecuada al tipo de investigación que se desarrolla.
Resultados	Presenta los hallazgos de la aplicación de las técnicas estadísticas y/o interpretativas, así como los gráficos correspondientes a la información presentada, etc.	Mostrar los resultados en forma concisa y resumida, por ejemplo a través de gráficos, esquemas, cuadros y mapas de ideas. Si se realiza en forma amplia, debe lograrse resaltar los aspectos o hallazgos importantes, sin caer en excesiva retórica. Las tablas y gráficos deben estar enumerados y contener la respectiva fuente.
Discusión	Presenta el análisis de los resultados y la reflexión sobre el logro de objetivos, si se respondió o no a la pregunta de investigación, si se comprobó o no la hipótesis. Propone nuevas líneas de investigación.	La discusión debe analizar los resultados de forma crítica y compararlos con resultados encontrados por otros autores. Al ser un artículo de interés científico, el punto de vista personal del autor queda fuera de lugar. La discusión se hará solamente de lo que se tenga respaldo científico.
Referencias bibliográficas	Listado de fuentes documentales utilizadas para el sustento de la investigación y que aparecen referenciadas en el cuerpo del artículo.	El formato de todo el artículo deberá estar redactado bajo las normas APA Sexta Edición. Tomar especial atención a las referencias dentro del texto. Distinguir entre referencias y bibliografía, para el caso, sólo se solicita referencias. Se deberá incluir un mínimo de 10 referencias y hasta un máximo de 20. Las referencias se colocarán al final del artículo bajo la denominación de "Referencias bibliográficas".

En cuanto al formato de texto, en términos generales, este debe tener las siguientes características:

- Tipografía: Arial, tamaño 11.
- Interlineado: Sencillo. (1,00)
- Márgenes: superior e inferior 2.5cm, izquierda y derecha 3cm.
- Páginas: El artículo total incluyendo referencias no debe ser menor a 6 páginas ni mayor a 10 páginas, tomando en cuenta un mínimo de 4 000 palabras y un máximo de 6 000 palabras.
- Otras indicaciones: Se apreciará el acompañamiento de cuadros y gráficos que otorguen soporte a la tesis desarrollada. Las imágenes, entiéndase fotografías o ilustraciones deben ser de importancia para comprender el tema para ser utilizadas, caso contrario, deberán obviarse. El documento deberá ser enviado en formato "Word" o compatible y a color.
- Así también los gráficos y cuadros deben ser editables para poder modificarse, respecto a las imágenes, estas deben ser nítidas y enviadas en formato jpg.

PROCESO DE RECEPCIÓN Y SELECCIÓN DE ARTÍCULOS

Los artículos se recibirán en extenso en forma impresa y así mismo en formato digital (CD) y por vía electrónica (email) en las oficinas del Instituto de Ciencias Empresariales para seguir con el proceso de revisión, el cual tomará 30 días hábiles, para determinar si el artículo cumple con las directrices señaladas. Posterior a ello se informará al autor su aceptación o negación. En caso de ser aceptado se entregará al Consejo Editorial y Científico para su publicación en la próxima edición de la revista. Los autores deberán ceder los derechos de publicación de los artículos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (UCSG).

El Consejo Editorial y Científico, los cuales están conformados tanto por miembros de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, como por evaluadores académicos externos a la institución, serán los encargados de valorar y determinar la relevancia científica y por lo tanto la aceptación del artículo.

CONTENIDO

EDITORIAL

Econ. Luis Fernando Hidalgo Proaño, Ph.D.

6

ARTÍCULOS:

CLIMA LABORAL: EFECTO DEL AGOTAMIENTO PROFESIONAL "BURNOUT" EN LA CALIDAD DE VIDA EN EL TRABAJO

Ing. Mariella Jácome Ortega, Mgs.

Ing. Xavier Omar Jácome Ortega, Ph.D.

7

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA OPERADORA TURÍSTICA ESPECIALIZADA EN ACTIVIDADES RECREACIONALES EN EL ESTERO SALADO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Ing. Diana Montero M., MAE.

15

ANÁLISIS DEL EXPORT-LED GROWTH HYPOTHESIS: CASO ECUADOR

Econ. Christian Rosero Barzola, MEDE.

Ing. Cecilia Vélez Barros, MAE.

Ing. Orly Carvache Franco, MAE.

Econ. Melissa Rodríguez Herrera

23

EL CAPITAL HUMANO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN DE VENTAS DE LAS MICROEMPRESAS DEL MERCADO ARTESANAL

Econ. Mauricio Villacreses Cobo, MF.

33

EL DELITO TRIBUTARIO EN ECUADOR

Abg. Miguel Ángel Saltos Orrala, Mgs.

43

INCIDENCIA DE LA CULTURA POSTMODERNA, LAS REDES SOCIALES Y EL PERSONALISMO EN EL DESARROLLO INTEGRAL DEL JOVEN UNIVERSITARIO. JUSTIFICACIÓN PARA PLANTEAR UN MODELO PEDAGÓGICO DE HUMANISMO INTEGRAL PARA LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL. UN ANÁLISIS SOBRE LA DIMENSIÓN FÍSICA EN LA PERSONA DE LOS ESTUDIANTES

Econ. Julio Arauz Mancilla, Mgs.

48

bit.ly/2oCD7nG



EDITORIAL

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Los emprendedores son quienes cristalizan una simple idea en un negocio o empresa, es por ello que es muy importante fortalecer ese espíritu que habita en ellos y lo que les motiva en su formación dentro de una carrera empresarial. Conocer al emprendedor permite identificar los motivos principales que lo llevan a la realización de ideas de negocio y a su vez identificar las mayores fortalezas para que sean aplicadas en la preparación de su proyecto.

Ser Emprendedor implicaría básicamente:

- Dar vida a ideas nuevas.
- Tener capacidad de iniciativa.
- Imaginación fértil para concebir las ideas.
- Flexibilidad para adaptarlas.
- Motivación para pensar conceptualmente.
- Tener capacidad para ver y percibir el cambio como una oportunidad.
- Creatividad para transformar esas oportunidades en una oportunidad de negocio.
- Capacidad de trabajo.
- Objetivos claros.
- Perseverancia.
- Empuje.
- Capacidad de innovación.
- Atracción por los desafíos.
- Creatividad.
- Capacidad para gestionar riesgos.
- Motivación.
- Resolutividad.
- Proactividad, etc.

Una de las características que diferencian a un emprendedor de un gerente típico, es que el emprendedor se arriesga o al menos arriesga su dinero y dedica mucho tiempo en sus actividades. Éste debe tener una muy clara visión de lo que va a hacer, ya que de lo contrario, le será difícil poder recuperar la inversión. En la actual era tecnológica con el uso del internet, los negocios están cambiando y transformándose vertiginosamente, uno nunca sabe que va a pasar el día de mañana, por lo que el riesgo de invertir crece cada vez.

En definitiva, el Emprendedor es aquél que tiene capacidad de transformación y de cambio, lo que aplica no solamente a aquellos perfiles que son capaces de generar una empresa nueva, sino a aquellos que son capaces de aplicar transformaciones en donde estén. Evidentemente el emprendedor requiere de una gran fuerza propia, una energía interna que lo movilice más allá del marco de referencia. Que no se crea que el emprendedor sea exclusivamente aquel que tiene un nuevo emprendimiento propio, una nueva empresa, sino que es todo aquel que hace y toma la iniciativa de la transformación en el propio lugar donde se encuentre.



Econ. Luis Fernando Hidalgo Proaño, Ph.D.
Vicerrector Administrativo de la UCSG
Director Fundador
Revista Empresarial

“En la actual era tecnológica con el uso del internet, los negocios están cambiando y transformándose vertiginosamente”

ARTÍCULO

CLIMA LABORAL: EFECTO DEL AGOTAMIENTO PROFESIONAL "BURNOUT" EN LA CALIDAD DE VIDA EN EL TRABAJO

WORKCLIMATE: EFFECT OF BURNOUT "BURNOUT"
IN THE QUALITY OF LIFE AT WORK

Recepción: 15/10/2016

Aceptación: 02/01/2017

Publicación: 12/02/2017

Resumen

Las exigencias de nuestra vida diaria han generado problemas relacionados al estrés hasta el punto que se considera en la actualidad como un malestar de nuestra sociedad, el cual afecta nuestra salud, así como la satisfacción del individuo desde el entorno laboral, personal y colectivo.

El propósito del presente estudio es presentar una revisión de la literatura de los conceptos relacionados con el agotamiento profesional denominado burnout y la calidad de vida en el trabajo, determinar la relación que existe entre el desgaste profesional denominado burnout, y las variables que explican la calidad de vida en el trabajo.

Este estudio contribuye al entendimiento de las consecuencias que tiene el burnout, en particular, en la calidad de vida en el trabajo contribuyendo esta información a generar políticas y reformas dirigidas a lograr una nueva reestructuración equilibrada de los roles, así como de políticas de conciliación trabajo – familia.

Palabras clave: agotamiento, calidad de vida en el trabajo, conflicto trabajo-familia.

Abstract

The demands of our daily life have stress-related problems to the extent that is considered today as a malaise of our society, which affects our health and satisfaction of the individual from the personal, collective and work environment.

The purpose of this study is to present a literature review of the concepts related to burnout and quality of life at work, determine the relationship between burnout and the variables that explain the quality of life at work.

This study contributes to the understanding of the consequences of burnout, particularly in the quality of life at work contributing this information to generate policies and reforms aimed at achieving a new balanced restructuring of roles and reconciliation policies work - family.

Key words: burnout , quality of life at work, work-family conflict.

Introducción

El ambiente laboral cada vez se desenvuelve bajo un frente más competitivo que demanda que las personas lleven a cabo su trabajo con la mayor calidad posible, demostrando la capacidad



Ing. Mariella Jácome Ortega, Mgs.

Concursante del Programa Doctoral en Administración Estratégica de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú, CENTRUM. Lima, Perú (en curso).
Magister en Administración de Empresas de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
Ingeniera Comercial con Especialización en Marketing y Finanzas de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
Premio Contenta de la XXXIII Promoción de Ingenieros Comerciales de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
Mejor Promedio de la VIII Promoción de Maestros de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
Directora de Proyectos de Investigación financiados por el SINDE e investigadora.
Docente del Sistema de Postgrado y Pregrado de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
E-mail: mijo2010@gmail.com
mariella.jacome@gemiec.com



Ing. Xavier Omar Jácome Ortega, Ph.D.

Doctor en Ciencias Empresariales de la Universidad Antonio de Nebrija. Madrid, España.
Magister en Creación y Dirección de Empresas de la Universidad Antonio de Nebrija. Madrid, España.
Ingeniero Comercial de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
Premio Contenta de la XLI Promoción de Ingenieros Comerciales de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
Director de Proyectos de Investigación financiados por el SINDE e investigador.
Docente del Sistema Pregrado de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
E-mail: omar.jacome@hotmail.com
omar.jacome@gemiec.com

para lograr un amplio conjunto de tareas que conducen en muchas ocasiones que el individuo se enfrente a jornadas laborales más largas.

Adicionalmente, se suman posibles situaciones tales como: ubicación inadecuada en puestos donde los requerimientos laborales exceden los recursos personales, inseguridad laboral, falta de capacitación o entrenamiento para el puesto, salarios inequitativos con el mercado laboral. Dichas situaciones pueden generar una insatisfacción de parte del empleado como consecuencia de que sus expectativas personales del puesto dentro de la organización no son cumplidas, generando un desequilibrio entre la inversión del tiempo y esfuerzo que involucran para ejecutar su trabajo y los resultados que obtienen.

Vale destacar que un individuo que se siente desmotivado no trabaja con un nivel de compromiso, y, por ende, pueden ver afectados los cumplimientos de los objetivos organizacionales, afectando a las empresas quienes tienen que responder a las exigencias del medio, a la presión de la competencia y al entorno en general que cambia a un ritmo vertiginoso.

Por esta razón, es importante generar una mayor comprensión del fenómeno de la calidad de vida en el trabajo definida por la relación que existe entre el conflicto trabajo-familia y la satisfacción laboral, y a su vez comprender el efecto que genera el agotamiento profesional definido en la revisión de la literatura como burnout, con la finalidad de que las empresas puedan generar políticas dirigidas a lograr retener al individuo y generar compromiso con la empresa, y a través de ello elevar los estándares de calidad de servicio y productividad.

Planteamiento del Problema

Blanch (1996) define el trabajo como una relación contractual de voluntad de ambas partes donde se involucra al empleador y al trabajador (Bauman, 2006; Gómez 2011). Hoy en día, esta relación laboral ha cambiado bajo nuevos conceptos de movilidad y flexibilidad de trabajo generando consigo nuevas formas de organización del trabajo la cual produce ciertos efectos en las personas, por las nuevas condiciones ocasionadas por la carga laboral, nuevas responsabilidades y compromiso del cargo (Gómez, 2011).

Este nuevo contexto impacta la estructura familiar, ya que tanto hombres como mujeres, buscan una mayor proyección profesional y laboral con la finalidad de mejorar las condiciones de calidad de vida. Sin embargo, las relaciones actuales de estos ejes llevan en muchos casos a que el individuo enfrente niveles de estrés en razón de las altas demandas que enfrentan ambos.

Por otro lado, los cambios vertiginosos que ocurren en el ámbito tecnológico, económico, político y social ocurrido

en las últimas décadas han permitido la construcción de una nueva estructura social y con ella otras dinámicas de relaciones que marcan un nuevo ciclo en la vida de las personas. El escenario laboral se ve afectado por la relación trabajo – familia la cual debe guardar un equilibrio que no afecte e impacte la calidad de vida del individuo de manera que pueda tener una buena relación de doble vía.

En la misma línea, se observa que en las últimas décadas el rol de la mujer en el mercado laboral ha cambiado, en razón que ha ido incrementando su participación de manera importante.

Cada vez más mujeres con responsabilidades familiares y con hijos pequeños buscan trabajo fuera del hogar, algunas con el objetivo de lograr mayor crecimiento profesional y otras con la finalidad de llevar el sustento diario a su hogar. Esta nueva realidad social ha llevado a que se cree la necesidad de generar armonía entre el empleo con el cuidado de la familia, buscando conciliar las demandas asociadas a cada uno de sus roles y evitar conflictos que puedan influir en su calidad de vida, y en otros aspectos incluyendo la salud física y mental (Feldman, Vivas, Zaragoza & Gómez, 2008).

Razón de ello es que los últimos 30 años investigadores se han centrado en estudiar las relaciones trabajo-familia reconociendo que es compleja por las demandas de tiempo aceptando que no son aspectos independientes dentro del contexto del individuo (Aguirre & Martínez, 2006; Blanco & Feldman, 2000; Juárez, 2007; Marín, Infante & Rivero, 2002; Martínez, Vera, Paterna & Alcázar, 2002; Moreno-Jiménez, Sanz, Rodríguez & Geurts, 2009; Otálora, 2005; Parasuraman & Simmers, 2001; Paschoal & Tamayo, 2005; Paterna & Martínez, 2002).

Cuando las actividades laborales logran armonizar con los roles familiares logrando un balance entre ambos se produce una relación positiva, mientras que por el contrario, cuando el rol familiar se ve afectado por las experiencias del rol laboral, generando tensión y disminuyendo la satisfacción del bienestar percibido, se genera una relación negativa entre ambos roles, afectando otros aspectos como el tiempo que se dedica a la familia, disminución de productividad en el trabajo e inclusive la calidad de vida y salud del individuo.

Dentro del entorno que involucra la salud laboral surge un concepto relacionado al síndrome de burnout, el cual algunos autores definen como un trastorno adaptativo, crónico, asociado con el inadecuado afrontamiento de las demandas del trabajo que alteran la calidad de vida del individuo que lo enfrenta y, por consiguiente, genera un efecto negativo en la calidad de prestación de su trabajo.

Según Patlan (2013), la salud ocupacional se refiere al completo estado de bienestar físico, mental y social en relación con el contexto de trabajo y no únicamente la ausencia de enfermedad o dolencia de origen laboral,

que busca mejorar la calidad de vida en el trabajo, así como proteger y promover la seguridad, la salud y el bienestar de los trabajadores (Salanova, 2009). Por ello, es importante tomar en consideración ciertas situaciones en las organizaciones tales como las extensas e intensas jornadas de trabajo, sobrecarga de trabajo, mayores exigencias para el puesto tanto cognitivas como emocionales, inseguridad laboral, contratos injustos, entre otros; que no toman en consideración los lineamientos y objetivos que buscan los programas de salud ocupacional.

En dicha línea, la psicología de la salud ocupacional se centra en la aplicación de la psicología para mejorar la calidad de vida en el trabajo, así como proteger y promover la seguridad, la salud y el bienestar de los trabajadores (Houdmont, Leka & Bulger, 2008; Patlan, 2013).

Si el individuo no logra redefinir las expectativas puede experimentar el Síndrome de Burnout o Desgaste Profesional, ya que entre las variables de mayor importancia para la salud ocupacional y la calidad de vida en el trabajo se encuentran el estrés laboral, el burnout o síndrome de agotamiento profesional, el acoso en el trabajo, entre otros.

Surge entonces la necesidad de estudiar los efectos que genera el síndrome de agotamiento profesional en la calidad de vida en el trabajo, puesto que el agotamiento profesional viene unido a la necesidad de estudiar los procesos de estrés laboral los cuales durante la revisión de la literatura se observa que generan impactos en la satisfacción laboral.

En la actualidad, hay mayor interés por parte de las organizaciones por ocuparse de aspectos que involucran la calidad de vida laboral que ofrecen a sus empleados resultando necesario considerar los aspectos de bienestar y salud laboral a la hora de evaluar la eficacia de una determinada organización, pues la calidad de vida laboral y el estado de salud física y mental de los trabajadores, tiene repercusiones sobre la organización tales como absentismo, rotación, disminución de la productividad, disminución de la calidad, entre otros.

El síndrome de burnout o agotamiento profesional está relacionado con actividades laborales que vinculan al trabajador que presta servicios directos a los clientes o en oficios donde por la naturaleza del trabajo es el contacto con los clientes, lo cual no indica que no se presente en otros casos. Profesiones que se ven expuestas son doctores, enfermeras, vendedores, personal dirigido a la atención al cliente, encuestadores, oficiales de cobro, profesores, y otras profesiones donde por esta condición tienen mayor riesgo de desarrollar desgaste profesional con el tiempo (Ortega & López, 2004).

En razón que la mayor incidencia del síndrome de agotamiento profesional se da en profesionales que prestan

una función asistencial o social y que están más expuestos a trato con clientes, el deterioro de su calidad de vida laboral también conlleva repercusiones sobre la sociedad en general. La presencia del síndrome de desgaste profesional, burnout, en los colaboradores afecta en el entorno laboral en razón que se genera una disminución en la productividad y la calidad del trabajo, presentándose una actitud negativa hacia los clientes tanto internos como externos que reciben el servicio, produciéndose deterioro de las relaciones con los compañeros, baja tolerancia a la presión, aumento del nivel de absentismo, maltrato a los clientes, y otro tipo de conflictos en general que como se ha indicado previamente repercute en los resultados de la organización (Ortega & López, 2004).

En todo el mundo los cambios sociales, tecnológicos y económicos han venido generando cambios en las esferas de trabajo y familia. Situaciones que se constituyen ejemplo son: el aumento en las tasas de divorcio, el hecho de que las mujeres se han incorporado al rol laboral teniendo que salir a trabajar por muchas horas, o el caso de que tanto el padre como la madre tienen que trabajar con la finalidad de cubrir las obligaciones financieras, ocasionando problemas de comunicación con sus hijos, teniendo que recurrir a medios electrónicos para mantener comunicación con ellos o delegando el cuidado con niñeras. Situaciones que en conjunto generan un incremento de factores como estrés y problemas para equilibrar los roles familia-trabajo (Joplin, Francesco, Shaffer & Lau, 2003; Álvarez & Gómez, 2011).

Cada vez más organizaciones son conscientes de la presencia del conflicto trabajo – familia que se genera tras esta multiplicidad de roles que deben cumplirse, ya que las personas tienen que asumir responsabilidades del hogar como las relacionadas con el trabajo, existe la necesidad de contar con dos ingresos en una familia, los cambios sociológicos que promueven una mayor igualdad con los hombres, sumados al hecho de que se ha incrementado la participación de la mujer en el mundo laboral.

A la par la vida familiar no se ha dejado de lado, planteando de esta manera un dilema difícil de resolver porque existe una implicación personal y social (Abarca, 2007). De este modo, se presentan nuevos roles que deben asumir las parejas de doble carrera, llevando en algún momento al desbordamiento de los mismos ya sea en lo familiar o en lo laboral.

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2006), los trabajadores contribuyen en mayor medida al desarrollo económico y social de muchos países, en razón de ello su salud es importante. En los últimos años existe un interés por velar las condiciones adecuadas para el trabajador, aspectos como seguridad industrial, salud ocupacional y protección social cobran fuerza, tomando en consideración los riesgos que existan en el lugar de trabajo (Patlan, 2013).

Actualmente, existen regulaciones que exigen que las empresas tomen en consideración aspectos como seguridad industrial, protecciones respecto a peligros en el lugar de trabajo tales como ruido, químicos, tóxicos, maquinaria peligrosa, entre otros. Sin embargo, también se encuentran otros factores de riesgo psicosocial en el trabajo como son el estrés, el “burnout” y la violencia en el trabajo que son cada vez más importantes en los países desarrollados, y que aumentan el interés en los países en vías de desarrollo (OMS, 2003; Patlan, 2013).

Por ello, cada vez más estudios, están enfocados en temas de salud ocupacional los cuales se enfocan a la aplicación de la psicología para mejorar la calidad de vida en el trabajo con la finalidad de proteger y promover la seguridad, la salud y el bienestar de los trabajadores (Houdmont, Leka & Bulger, 2008).

Dentro de las variables de mayor importancia para la salud ocupacional y la calidad de vida en el trabajo se encuentran el estrés laboral, el burnout, la violencia y el acoso en el trabajo, entre las principales.

El burnout es un síndrome en el que el trabajador experimenta fundamentalmente agotamiento emocional, despersonalización y baja realización personal (Maslach & Jackson, 1981). El síndrome de burnout se origina por el estrés laboral crónico que se produce dentro del marco de profesiones que se centran en la prestación de servicios, que están en contacto directo con personas a las que se dirige la labor. Dentro de las variables organizacionales que generan el burnout se consideran el clima laboral, el bienestar laboral, el grado de autonomía, la ejecución en el trabajo, la ambigüedad del rol y la falta de reciprocidad (Ortega & López, 2004).

Investigaciones han evidenciado que cuanto más positivo es la satisfacción laboral (Cherniss, 1980; García, Saéz & Llor, 2000; Graham, Ramírez, Cull, & Finlay, 1996; Lim & Yuen, 1998; Lozano & Montalbán, 1999; Zurriaga, Ramos, González-Romá, Espejo, & Zornoza, 2000) menor es el estrés que los individuos experimentan en el trabajo (Ortega & López, 2004).

La calidad de vida en el trabajo; que está relacionada con la satisfacción laboral, la motivación y el rendimiento laboral; trata de conciliar los aspectos del trabajo relacionados con la experiencia del trabajador y los objetivos organizacionales integrados en dos grupos: en primer lugar, los aspectos que guardan relación con el entorno donde se realiza el trabajo, seguidos de, los aspectos que se relacionan con la experiencia psicológica de los trabajadores.

La calidad de vida en el trabajo se considera como la clave para la realización personal, familiar y social, y como medio para la conservación de la salud (González, Hidalgo, Salazar & Preciado, 2007).

Revisión Bibliográfica

Para justificar el fundamento teórico se va a proceder a definir la calidad de vida en el trabajo y el agotamiento profesional o burnout. De igual manera se explicará la relación de ambas variables a través de la revisión de la literatura.

Calidad de vida en el trabajo

La calidad de vida en el trabajo está asociada a múltiples factores. Segurado y Agulló (2002), afirman que es importante delimitar el significado de la calidad de vida en el trabajo, ya que numerosos estudios e investigaciones han sido dirigidos a identificar las posibles variables que afectan a la vida en el trabajo. El interés de entender la calidad de vida en el trabajo está orientado a diseñar puestos de trabajo con condiciones laborales más seguras y saludables y, por ende, organizaciones más eficaces, democráticas y participativas que sean capaces de satisfacer las necesidades y demandas de sus miembros, así como de ofrecerles oportunidades de desarrollo profesional y personal (Patlan, 2013).

Existen actualmente autores que reportan que la calidad en el trabajo tiene relación con la calidad de vida (Martel & Dupuis, 2006). Otras investigaciones reportan una relación significativa asociada positivamente con el bienestar psicológico (Rathi, 2009), con el bienestar de los trabajadores (Al-Qutop & Harrim, 2011), con el desempeño laboral (LooSee & Raduan, 2007), con la satisfacción laboral (Gupta & Sharma, 2011), el compromiso afectivo, la intención de rotación y la satisfacción con la vida (Chan & Wyatt, 2007), con el compromiso organizacional y la intención de rotación (Huang, Lawler & Lei, 2007; Korunka, Hoonakker & Carayon, 2008). Resumiendo, la calidad de vida en el trabajo está asociada positivamente con la productividad (Bagtasos, 2011; Conklin & Desselle, 2007).

Cheung y Tang (2009) reportaron que la calidad de vida en el trabajo tiene un efecto mediador entre el trabajo emocional y el balance de la relación trabajo-familia. Otros estudios identificaron una relación negativa entre sobrecarga laboral y calidad de vida en el trabajo en personal de instituciones de salud (Gurses, Carayon & Wall, 2009; Arts, Kerkstra, Zee & Huyer, 2001)

En el presente estudio la calidad de vida en el trabajo vendrá definida por dos factores que son la satisfacción laboral y el conflicto trabajo - familia.

Satisfacción laboral

Hoy en día muchas compañías están orientadas a la búsqueda e implementación de procesos de mejora continua que conduzcan a desarrollar un modelo de calidad total y por ello es importante conocer la satisfacción laboral de los trabajadores, quienes se constituyen en el activo estratégico de una empresa.

Existen estudios que han demostrado que la satisfacción de los individuos en su trabajo es una variable importante ya que está relacionada con el comportamiento y el desempeño organizacional, así como con la calidad de vida (San Martín et al., 1995).

Spector (1985) definió la satisfacción laboral como los sentimientos que los trabajadores experimentan de su trabajo y de los aspectos relacionados con el mismo.

Taylor (1911) propuso que la satisfacción en el trabajo está directamente relacionada con el sueldo que el colaborador recibe, así como también por las recompensas. Elton Mayo (1945) definió que la interacción que tenga el individuo con el grupo de trabajo es determinante a la hora de lograr la satisfacción en la organización, por encima de otros aspectos como la seguridad, estima, afiliación, e interés intrínseco por el trabajo (San Martín et al., 1995).

Estudios que consideran teorías motivacionales como la propuesta que realizó Maslow (1954) mostraron que los individuos poseen una jerarquía de necesidades humanas, dentro de dicha jerarquía se incluye algunos aspectos que influyen en la satisfacción como las necesidades fisiológicas, de seguridad, afiliación, estima y la autorrealización.

Herzberg (1959) desarrolló la teoría de satisfacción en el trabajo la cual está basada en la teoría de la jerarquía de necesidades propuesta por Maslow, que estableció que los factores que incrementan la satisfacción del trabajador son los logros, el reconocimiento, las relaciones interpersonales, la seguridad, el estatus profesional. Mientras que podrían generar insatisfacción en el trabajador las políticas no adecuadas que establezca la empresa, demasiada supervisión y malas condiciones de trabajo. En el caso del salario es un factor que está definido como básico o higiénico para estar conforme en la organización, y se analiza previamente para evaluar temas de inconformidad.

Por otro lado, existen estudios que evidenciaron que la sobrecarga de trabajo afecta la calidad de vida del trabajador y directamente sobre la satisfacción laboral. La sobrecarga de trabajo ocurre cuando el trabajador percibe que las demandas de trabajo exceden sus habilidades y recursos para cumplir con sus obligaciones laborales de manera exitosa y en un período de tiempo establecido (Veloutsou & Panigyrakis, 2004).

La carga de trabajo es la cantidad de trabajo físico y mental que realiza una persona. Según definen Sanders y McCormick (1993), la carga mental de trabajo se refiere a la carga total de información que un trabajador debe percibir e interpretar cuando realiza sus actividades. Por su parte, la carga de trabajo físico se refiere al incremento o exceso de actividades que requieren esfuerzo físico. La sobrecarga de trabajo se refiere a un exceso en la carga de trabajo ya

sea porque existe un exceso de actividades, complejidad y dificultad en el desarrollo de dichas actividades las cuales deben efectuarse en un determinado tiempo (Greenglass, Burke y Moore, 2003).

La sobrecarga de trabajo produce diversos efectos en los trabajadores, entre ellos producen estrés, la tensión física y psicológica, la sensación de amenaza y malestar, baja motivación laboral, baja satisfacción laboral, trastornos fisiológicos y psicósomáticos, el agotamiento físico y emocional, la tendencia a abandonar el empleo, la adicción al alcohol y el incremento en el consumo de tabaco, e incluso existe un mayor riesgo de enfermedades coronarias (Jex, 2000; OIT, 1984; Patlan, 2013).

La sobrecarga pone en riesgo que el trabajador no satisfaga sus necesidades y expectativas laborales. Desde el punto de vista psicológico, la sobrecarga cuantitativa está asociada a la insatisfacción laboral, la tensión y baja opinión de sí mismo, y la sobrecarga cualitativa está asociada con la depresión, la irritación, la insatisfacción laboral y los trastornos psicósomáticos. Es considerada uno de los factores psicosociales en el trabajo que tienen un efecto negativo en la salud de los trabajadores, y tiene su origen en factores propios de la tarea (OIT, 1984).

Conflicto trabajo – familia

El conflicto trabajo-familia, de acuerdo a investigaciones, se ocasiona por la demanda de roles, en cuyo caso el conflicto presenta tres componentes. El primero que se relaciona con el tiempo, generándose el conflicto cuando las personas dedican más tiempo al cumplimiento de uno de los roles, ya sea este de índole laboral o familiar, reduciendo la posibilidad de cumplir con las exigencias y obligaciones que demanda el otro rol, lo cual puede repercutir negativamente en el bienestar de la persona en cuanto invierte energías que sobrepasan su capacidad. El segundo componente se relaciona con la tensión y estrés que genera uno de los roles y finalmente, el tercer componente que está basado en el comportamiento, que se relaciona cuando un rol exige comportamientos que son incompatibles con el otro (Greenhaus & Beutell, 1985).

En resumen, el conflicto entre trabajo y la vida familiar se produce por la excesiva demanda de tiempo en el trabajo, incompatibilidad en los horarios y la tensión causada por los intentos de la persona para cumplir con sus deberes tanto en la casa como en el trabajo. De la misma manera, los factores que pueden influir desde la familia hacia el trabajo, se encuentran: el cuidado de los niños y adultos mayores, los hogares que presentan condiciones en donde ambos cónyuges trabajan, situaciones en las que sólo vive el padre o la madre en la casa y en las que hay hijos pequeños. Estos casos son más vulnerables a experimentar el conflicto trabajo - familia (Greenhaus & Beutell, 1985).

Agotamiento profesional o Burnout

El trabajo es un aspecto importante en la vida de las personas ya que es un medio de subsistencia y a la vez permite al individuo lograr el desarrollo profesional; sin embargo, puede generar condiciones que sean desencadenantes de estrés que en algunos casos llega hasta a niveles crónicos como es el burnout (Genoud, Broveglio y Picasso, 2012).

El síndrome de burnout se define como un estado de agotamiento físico, emocional y mental a consecuencia de que el trabajador está expuesto durante largos períodos de tiempo a múltiples demandas en el trabajo (Malakh-Pines, Aronson & Kafry, 1981). Caputo (1991) define que el burnout es un síndrome derivado de la falta de capacidad del trabajador para afrontar demandas laborales o personales.

Según lo definen Sánchez et al. (2001), el burnout o síndrome de agotamiento profesional es un tipo de estrés laboral frecuente en trabajadores con puestos y profesiones que tienen una relación considerable con usuarios, entre los que destacan los trabajadores de instituciones educativas y de salud.

Maslach y Jackson (1981) definen el burnout como un síndrome de agotamiento emocional que ocurre con frecuencia entre individuos que realizan su trabajo en contacto con personas. Según Maslach y Jackson (1981), los aspectos centrales del burnout son:

- a. **Despersonalización.** Se define como el desarrollo de actitudes y sentimientos negativos acerca de los clientes o usuarios, traducidos en una deshumanizada percepción de los demás.
- b. **Falta de realización personal.** Tendencia que presenta el trabajador a evaluarse negativamente a sí mismo y hacia el trabajo, pérdida de interés, baja autoestima, irritabilidad, descontento consigo mismo y reducida satisfacción con los logros laborales.
- c. **Cansancio emocional.** Incremento de los sentimientos de agotamiento emocional frente a las exigencias de trabajo. El trabajador pierde consigo el interés por el trabajo. Cuando los recursos emocionales se agotan, el trabajador percibe que no es capaz de enfrentar las demandas laborales.

La investigación que propusieron Rodríguez, Blanco, Issa, Romero y Gayosso (2005), identificó una correlación significativa entre burnout y calidad de vida en el trabajo y promueven la realización de estudios en esta línea. A través de la revisión de la literatura se identifican escasas investigaciones que asocien al burnout con la calidad de vida en el trabajo, mientras que destacan los aspectos que inciden en la aparición del cansancio emocional, tales como la sobrecarga de trabajo, la ambigüedad del rol, la falta de autonomía y recompensas, entre otros.

Sobre los estudios empíricos previos respecto al análisis de los efectos del agotamiento profesional, burnout se destacan:

- (a) El estudio propuesto por Patlan (2013) denominado **Efecto del burnout y la sobrecarga en la calidad de vida en el trabajo**, en cuyo artículo el objetivo fue determinar el efecto del burnout y la sobrecarga en la calidad de vida en el trabajo en el personal de un instituto de salud en México. La metodología de investigación fue ex post facto y descriptiva con una muestra estratificada de 673 trabajadores. Se utilizaron 4 escalas para medir sobrecarga de trabajo, burnout y dos factores de calidad de vida en el trabajo: conflicto trabajo-familia y satisfacción laboral. Los resultados indican un efecto positivo y significativo de la sobrecarga en el burnout y el conflicto trabajo-familia, y un efecto negativo de la sobrecarga en la satisfacción laboral. Además, el burnout está asociado de forma positiva al conflicto trabajo-familia y negativa a la satisfacción laboral.
- (b) El estudio denominado **Relación de la calidad de vida profesional y el burnout en médicos de atención primaria** propuesto por los investigadores Rodríguez, Ramos, Issa Pérez, Romero y Gayoso, (2005) cuyo objetivo fue conocer la relación, entre la calidad de vida profesional y burnout de facultativos de atención primaria. El diseño del estudio fue transversal mediante cuestionario enviado por correo postal dirigido a los tres centros urbanos y tres zonas de atención rural de España. Participaron un total de 131 profesionales. Los resultados del estudio permitieron identificar elementos claves en la gestión de las personas.
- (c) El estudio denominado **Estudio de la Satisfacción Laboral y sus determinantes en los trabajadores sanitarios de un área de Madrid** propuesto por San Martín et al. (1995) cuyo objetivo fue conocer el nivel de satisfacción laboral y analizar sus componentes en los trabajadores de las siguientes instituciones de un área de Salud: centros de salud, ambulatorios y hospital de referencia en la ciudad de Madrid a través de un diseño transversal en el que se encuesta una muestra aleatoria estratificada y proporcional de los trabajadores de atención especializada y trabajadores de atención primaria. En el estudio se concluye que el grado de satisfacción laboral es medio, sugiriendo introducirse modificaciones en las condiciones de trabajo y en la organización empresarial, en función de la puntuación de los determinantes de la satisfacción.
- (d) El estudio denominado **Nivel de satisfacción laboral y síndrome de desgaste profesional en médicos familiares** propuesto por Cetina-Tabares, Chan-Canul y Sandoval-Jurado (2006) el objetivo fue determinar la correlación entre satisfacción laboral y desgaste profesional a través de un estudio transversal analítico que incluyó a los

médicos familiares de cuatro unidades de medicina familiar de la ciudad de Cancún. El estudio reportó que el nivel de satisfacción laboral en la muestra investigada fue intermedio, mientras que el desgaste profesional fue bajo. Como conclusión se evidencia un contraste con anteriores investigaciones ya que lo esperado es que los médicos con bajo desgaste profesional tengan alta satisfacción, lo cual en ese estudio no sucedió.

(e) El estudio denominado **Factores relacionados con la satisfacción laboral de enfermería en un hospital**

médico-quirúrgico realizado por Molina, Avalos, Valderrama y Uribe (2009) cuyo objetivo fue analizar el grado de satisfacción laboral de los profesionales de enfermería que trabajan en un hospital médico-quirúrgico y establecer los factores sociodemográficos y profesionales relacionados con la misma. Se concluyó que un entorno de trabajo que garantice más satisfacción laboral para los profesionales de enfermería redundaría en mejoras de calidad en los cuidados recibidos por los pacientes de parte de este tipo de personal.

Conclusiones

El estudio del burnout o agotamiento profesional en las organizaciones es importante ya que vela por la salud ocupacional de los trabajadores, además de que si las organizaciones no generan planes de detección oportuna se podría provocar consecuencias negativas en el trabajo tales como problemas en el desempeño, baja productividad, baja calidad del servicio y atención a usuarios.

Adicionalmente, genera en el personal sentimientos de minusvalía, actitudes negativas hacia el trabajo, bajo auto concepto y pérdida de interés hacia los clientes o usuarios, entre otros.

Por el contrario, el generar un sistema de detección oportuna de aspectos que generan el agotamiento profesional reporta múltiples

beneficios por las siguientes razones:

- Permite detectar oportunidades de mejora en las actuales estrategias de para mejorar la calidad de vida en el trabajo conociendo resultados de variable: agotamiento profesional.
- Gestiona el estudio de líneas de investigación relacionadas con el clima laboral entre otras variables mencionadas en este estudio.
- Generar propuestas de valor en cuanto a la detección de estrategias dirigidas a mejorar la calidad de vida de trabajo del empleado y que brinden resultados más eficientes en términos de resultados.

Reflexiones Finales

Todo entorno organizacional debe propiciar ambientes donde se promueva la implementación de estrategias dirigidas a propiciar la motivación, estímulo de compromiso y lealtad de los colaboradores. Resulta importante interiorizar que el ser el recurso humano el activo estratégico de las organizaciones y dada esa connotación es importante

velar que exista la salud laboral, personal y profesional del individuo lo cual no sólo repercutirá en beneficios económicos para las empresas sino para la sociedad en general, dado que todo efecto positivo en el trabajador se reflejará en su familia que se constituye en el núcleo central de toda sociedad.

Listado de Referencias

Abarca, N. (2007). *Mujer y Trabajo. Encuesta Nacional Bicentenario UC - Adimark: Una mirada al alma de Chile*. Pontificia Universidad Católica de Chile, 36-41.

Aguirre, Z. & Martínez, M. P. (2006). *Influencia de la situación laboral en el ajuste familia-trabajo*. *Mapfre Medicina*, 17(1), 14-24.

Al-Qutop, M.Y. & Harrim, H. (2011). *Quality of work life human well-being linkage: integrated conceptual framework*. *International Journal of Business and Management*, 6, 193-205.

Álvarez, A. & Gómez, I. C. (2011). *Conflicto trabajo-familia, en mujeres profesionales que trabajan en la modalidad de empleo*. *Pensamiento psicológico*, 9(16).

Arts, S., Kerkstra, A., Zee, J. & Huyer, A.H. (2001). *Quality of working life and workload in home help services. A review of the literature and a proposal for a research model*. *Scandinavian Journal of Caring Science*, 15, 12-24.

Bagtasos, M.R. (2011). *Quality of work life: A review of literature*. *DLSU Business & Economics Review*, 20, 1-8.

Bauman, Z. (2006). *Modernidad líquida*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
Blanco, G. & Feldman, L. (2000). *Responsabilidades en el hogar y salud de la mujer trabajadora*. *Salud Pública de México*, 42(3), 217-255.

Caputo, J. (1991). *Stress and Burnout*. Library Service. EE. UU.: Oryx Press.
Cetina-Tabares, R., Chan-Canul, A. & Sandoval-Jurado, L. (2006). *Nivel de satisfacción laboral y síndrome de desgaste profesional en médicos familiares*. *Rev Med Inst Mex Seguro Soc*, 44(6), 535-540

Chan, K.W. & Wyatt, T.A. (2007). *Quality of work life: A study of employees in Shanghai, China*. *Asia Pacific Business Review*, 13, 501-517.

Cherniss, C. (1980). *Staff burnout. Job stress in the human services*. Londres: Sage Publications.

Cheung, F.Y. & Tang, C.S. (2009). *Quality of work life as a mediator between emotional labor and work family interference*. *Journal of Business Psychology*, 24, 245-255.

Conklin, M.H. & Desselle, S.P. (2007). *Snapshot of pharmacy faculty quality of work life and productivity*. *Journal of Pharmacy Teaching*, 14, 53-77.

Feldman, L., Vivas, E., Lugli, Z, Zaragoza, J. & Gómez, V. (2008). *Relaciones trabajo-familia y salud en mujeres trabajadoras*. *Salud Pública*, 50(6), 482-489.

García, M., Saéz, M. C. & Llor, B. (2000). *Burnout, satisfacción laboral y bienestar en personal sanitario de salud mental*. *Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 1, 215-228.

- Genoud, M.A., Broveglio, G. & Picasso, E. (2012). Motivaciones laborales en empresas productivas y servitivas en Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) y Gran Buenos Aires (GBA) (Argentina). *Estudios Gerenciales*, 28, 65-84.
- Gómez, I. C. (2011). Conflicto trabajo-familia, en mujeres profesionales que trabajan en la modalidad de empleo. *Pensamiento psicológico*, 9(16), 89-106.
- González, B.R., Hidalgo, S.G., Salazar, E.J. & Preciado, S.M. (2007). Elaboración y Validación del Instrumento para Medir Calidad de Vida en el Trabajo "CVTGOHISALO". *Ciencia y Trabajo*, 12, 332-340.
- Graham, J., Ramirez, A., Cull, A. & Finlay, I. (1996). Job stress and satisfaction among palliative physicians. *Palliative Medicine*, 3, 185-194.
- Greenhaus, J. H. & Beutell, N. J. (1985). Sources of conflict between work and family roles. *Academy of management*, 10(1), 76-88.
- Greenglass, E.R., Burke, R.J. & Moore, K.A. (2003). Reactions to increased workload: Effects on professional efficacy of nurses. *Applied Psychology: An International Review*, 52, 580-597.
- Gupta, M. & Sharma, P. (2011). Factor credentials boosting quality of work life of BSNL employees in Jamu Region. *Asia Pacific Journal of Research in Business Management*, 2, 79-89.
- Gurses, A.P., Carayon, P. & Wall, M. (2009). Impact of performance obstacles on intensive care nurses' workload, perceived quality and safety of care, and quality of working life. *Health Services Research*, 44, 422-443.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill.
- Houdmont, J., Leka, S. & Bulger, C.A. (2008). The definition of curriculum areas in occupational health psychology. En: Houdmont, J. y Leka, S., *Occupational Health Psychology, European Perspectives on Research, Education and Practice*. Reino Unido: Nottingham University Press.
- Huang, T., Lawler, J. & Lei, C. (2007). The effects of quality of work life on commitment and turnover intention. *Social Behavior and Personality*, 35, 735-750.
- Jex, S.M. (2000). Claridad y sobrecarga de roles asignados. En: OIT (2000). *Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo: Factores psicosociales y de organización*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Joplin, J., Francesco, A. M., Shaffer, M. A. & Lau, T. (2003). The macro-environment and workfamily conflict. *International Journal of Cross Cultural Management*, 3(3), 3015-326.
- Juárez, G. A. (2007). Factores psicosociales, estrés y salud en distintas ocupaciones: un estudio exploratorio. *Investigación en Salud*, 9 (1), 57- 64.
- Korunka, C. Hoonakker, P. & Carayon, P. (2008). Quality or working life and turnover intention in information technology work. *Human Factors and Ergonomics in Manufacturing*, 18, 409-423.
- Lim, V. & Yuen, E. (1998). Doctors, patients, and perceived job image: An empirical study of stress and nurses in Singapore. *Journal of Behavioral Medicine*, 3, 269-282.
- LooSee, B. & Raduan, C.R. (2007). Linking QWL and job performance: Implications for organizations. *Performance Improvement*, 46, 30-35.
- Lozano, A. & Montalbán, M. (1999). Algunos predictores psicosociales de burnout. *Gestión Hospitalaria*, 2, 66-74.
- Malakh-Pines, A., Aronson, E. & Kafry, D. (1981). Burnout: From tedium to personal growth. EE. UU.: The Free Press.
- Marín, M., Infante, E. & Rivero, M. (2002). Presiones internas del ámbito laboral y/o familiar como antecedente del conflicto trabajo-familia. *Revista de Psicología Social*, 17(1), 103-112.
- Martel, J.P. & Dupuis, G. (2006). Quality of work life: theoretical and methodological problems, and presentation of a new model and measuring instrument. *Social Indicators Research*, 77, 333-368.
- Martínez, C., Vera, J. J., Paterna, C. & Alcázar, A. R. (2002). Antecedentes del conflicto inter rol y su relación con el auto esquema de género. *Anales de Psicología*, 18(2), 305-317.
- Maslach, C. & Jackson, S.E. (1981). The measurement of experienced burnout. *Journal of Occupational Behavior*, 2, 99-113.
- Maslach, C. & Pines, A. (1997). The burnout syndrome in the day care setting. *Child Care Quarterly*, 6, 100-113.
- Molina Linde, J. M., Avalos Martínez, F., Valderrama Orbegozo, L. J., & Moreno-Jiménez, B., Sanz, A. I., Rodríguez, A. & Geurts, S. (2009). Propiedades psicométricas de la versión española del Cuestionario de Interacción Trabajo-Familia (Swing). *Psichotema*, 21(2), 331-337.
- O'Driscoll, M., Brough, P. & Calliath, T. (2004). Word/Family Conflict, Psychological Well-Being, Satisfaction and Social Support: A longitudinal study in New Zealand. *Equal Opportunities International*, 23(1), 36-56.
- OIT (1984). *Factores psicosociales en el trabajo: naturaleza, incidencia y prevención*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- OMS (2003). *El programa de salud ocupacional de la Oficina Central de la Organización Mundial de Salud (OMS)*. GOHNET, 5, 1-2.
- OMS (2006). *Declaration on workers' health*. Italia: Organización Mundial de la Salud.
- Ortega, C., & López, F. (2004). El burnout o síndrome de estar quemado en los profesionales sanitarios: revisión y perspectivas. *Int J Clin Health Psychol*, 4(1), 137-60.
- Otálora, K. B. (2005). Implicaciones del cuidado de los hijos en el conflicto trabajo-familia: ¿Existe el conflicto en las multinacionales en Colombia? Casos Shell S.A. y Coca-Cola Femsa Colombia. Tesis. Facultad de Administración. Universidad de los Andes.
- Parasuraman, S. & Simmers, C. (2001). Type of employment, work-family conflict and well-being: a comparative study. *Journal of Organizational Behavior*, 22, 551-568.
- Paschoal, T. & Tamayo, A. (2005). Impacto dos valores laborais e da interferencia familia-trabalho no estresse ocupacional. *Psicologia: Teoria y Pesquisa*, 21(2), 1-16.
- Paterna, C. & Martínez, M. C. (2002). Compatibilizando trabajo y familia, variables mediadoras. *Boletín de Psicología*, 75, 19-37.
- Patlan, J. (2013). Efecto del Burnout y la sobrecarga en la calidad de vida en el trabajo. *Estudios Gerencial*, 29(2013), 445-455.
- Rathi, N. (2009). Relationship of Quality of Work Life with Employees' Psychological Well-Being. *International Journal of Business Insights & Transformation*, 3, 52-60.
- Rodríguez, F., Ramos, B., Issa Pérez, S., Romero, L., & Gayoso, P. (2005). Relación de la calidad de vida profesional y el burnout en médicos de atención primaria. *Atención primaria*, 36(8), 442-447.
- Salanova, M. (2009). *Psicología de la salud ocupacional*. España: Editorial Síntesis, S.A.
- Sánchez, R.M.A., Lucas, G.N., García-Ochoa, B.J., Sánchez, F.C., Jiménez, F.J.A. & Bustinza, A.A. (2001). Estrés laboral en el profesional de un servicio de emergencias prehospitalario. *Emergencias*, 13, 170-175.
- San Martín, M. I. F., Ferrer, J. R. V., Gamo, F., Gallego, J. V., Cañas, E. C., Trigo, M. V. A., & Aragonés, V. A. (1995). Estudio de la satisfacción laboral y sus determinantes en los trabajadores sanitarios de un área de Madrid. *Revista Española de Salud Pública*, 69(6), 487-497.
- Segurado, T.A. & Agulló, T. (2002). Calidad de vida laboral: hacia un enfoque integrador desde la Psicología Social. *Psicothema*, 14, 828-836.
- Spector, P. (1985). Measurement of human service staff satisfaction: development of the Job Satisfaction Survey. *American Journal of Community Psychology*, 13, 693-713.
- Uribe, P.J.F. (2010). *Escala de Desgaste Ocupacional (Burnout)*. México: Manual Moderno.
- Veloutsou, C.A. & Panigyrakis, G.G. (2004). Consumer brand manager' job stress, job satisfaction, perceived performance and intention to leave. *Journal of Marketing Management*, 20, 105-131.
- Zurriaga, R., Ramos, J., González-Romá, V., Espejo, B. & Zornoza, A. (2000). Efecto de las características del puesto de trabajo sobre la satisfacción, el compromiso y el absentismo en organizaciones sanitarias. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 3, 85-98.

ARTÍCULO

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA OPERADORA
TURÍSTICA ESPECIALIZADA EN ACTIVIDADES
RECREACIONALES EN EL ESTERO SALADO DE LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL****FEASIBILITY STUDY OF A TOUR OPERATOR SPECIALIZING IN RECREATIONAL ACTIVITIES
IN THE ESTERO SALADO IN THE CITY OF GUAYAQUIL**

Recepción: 29/11/2016

Aceptación: 07/02/2017

Publicación: 25/03/2017

Resumen

El turismo es un factor importante en el desarrollo de la economía del Ecuador, siendo así que Guayaquil es una ciudad referente en el país, ya sea por su diversidad de paisajes, lugares para visitar, arquitectura, su gente, comida, entre otros, hacen de la ciudad un punto importante para la recreación para los turistas nacionales y extranjeros. Pensado en poder dotar a la ciudad de nuevas atracciones, para ampliar la gama de diversiones que visiten los turistas se tomó en consideración la iniciativa de una operadora turística que se encargue directamente de la diversión acuática en el Estero Salado de Guayaquil, que es un espacio regenerado además que cuenta con espacios naturales y se encuentra a las orillas del Estero Salado, que le brinda un paisaje diferente. Los juegos inflables son tanto para grandes como para chicos, pudiendo posicionar esta clase de diversión como parte importante en las visitas que se realicen al Estero Salado para un momento familiar o entre amigos.

Palabras clave: estadística, acuático, medio ambiente, operadora, diversión.

Abstract

Tourism is an important factor in the development of the economy of Ecuador, so Guayaquil is a reference city in the country, because of its diversity of landscapes, places to visit, architecture, its people, food, among others, make of The city an important point for recreation for domestic and foreign tourists. Considered to be able to point to the city of new attractions, to extend the range of amusements that tourists visit, we took into consideration the initiative of a tool that seeks directly the aquatic fun in the Estero Salado of Guayaquil, which is a regenerate space Which has natural spaces and is located on the banks of the Estero Salado, which offers a different landscape. The inflatable games are for both big and small, and can position this kind of fun as an important part in the visits that are in the Estero Salado for a family moment or between friends.

Key words: statistics, water, environment, operator, fun.

Introducción

La ciudad de Guayaquil, majestuosa, con una presencia imponente que da la bienvenida a los turistas tiene sus calles llenas de historias, piletas, astilleros, casas, edificios que han permanecido durante años para cimentar las bases sobre las cuales se ha edificado la ciudad que es hoy en día, por su modernismo, fruto de trabajo y esfuerzo de quienes habitan y que han pasado de generación en generación el amor a la ciudad, para verla siempre grande y hermosa.

Ing. Diana Montero M., MAE.

Ingeniera Comercial.

Master en Administración de Empresas.
Docente de la Carrera de Administración de
Empresas Turísticas y Hoteleras, Facultad de
Especialidades Empresariales, Universidad
Católica de Santiago de Guayaquil.E-mail: diana.montero@cu.ucsg.edu.ec

Muchos han sido los esfuerzos y pasos importantes que se han realizado en el tema turístico, empezando desde las autoridades quienes norman las ordenanzas, siguiendo por los habitantes que siempre han estado prestos en innovar sus servicios turísticos de acuerdo con lo que se necesita para satisfacer la demanda.

En el Plan de Turismo, 2020 que fue desarrollado por el Ministerio del turismo y el Gobierno actual, indica que: busca que exista la capacidad turística con productos y servicios que sean de calidad, sostenibles además de ser característicos por su valor adicional y distintivo que les permita generar un aporte a la economía del país, contribuyendo para mejorar la característica de vida de los habitantes y aumente la demanda de turismo. Plan de Turismo, 2020 (PLANDETUR).

Uno de los atractivos de la ciudad que los visitantes siempre acuden es el Estero Salado, este espacio ha tenido un proceso de recuperación que fue desde el año 2003 que poco a poco se fueron definiendo los esfuerzos por mejorar su presencia, llegando hasta el año 2010 en que fue considerada como parte del proyecto Guayaquil Ecológico del Gobierno, esta inclusión se debió a que por mucho tiempo estuvo desatendida, porque los desechos y malos hábitos de los habitantes de alrededor dejaron que se contamine de basura, desechos del sector.

Como parte de este proyecto de manera primordial fue recuperar la naturaleza y el espacio ambiental que se había descuidado, por lo que en el proceso de oxigenación de agua, iba a permitir reforestar en gran parte a todo el espacio del Estero Salado, limpiando el agua que transcurre por las casas y de realizar seguimientos y evaluación del mejoramiento en lo que a contaminación se refiere, ya que el objetivo primordial era comenzar a depurar sus bases en el agua para seguir con la parte de remodelación y estimación de los habitantes del sector.

Actualmente la ciudad de Guayaquil, se ha convertido en referente turístico por la variedad de actividades por realizar, lugares que visitar, y entre esos se encuentra el Malecón del Salado, que tiene varios atractivos como aguas artificiales, pequeños negocios de comida, cafeterías y parqueo privado para la seguridad de los visitantes. Producto de esto las visitas turísticas a este sector han crecido, por lo que se espera que se mantengan por largo tiempo y para ello, se necesita innovar y presentar nuevos atractivos de la ciudad, que la hagan especial y única, en la que los turistas sientan que no pueden marcharse sino han visitado Guayaquil.

No obstante, lugares como el Malecón del Salado, el Velero y la fuente de Agua Danzante, brindan un aspecto agradable para recorrerlo de inicio a fin por su malecón, parque lineal y puente zigzag, el recorrido a pie en el Malecón pone a disposición naturaleza, tranquilidad y seguridad que tienen las personas al visitarlo, motivo por el cual la afluencia del público es constante ya sean en grupos familiares o individual.

En virtud de esta acogida y reconocimiento que tiene este sector de la ciudad, se encuentra la oportunidad de aportar turísticamente con nuevas opciones de entretenimiento para el sector, ubicando por un lado la medida de un paisaje y por otro la diversión con juegos acuáticos en la que exista el contacto de la naturaleza con los visitantes.

Actualmente en el Malecón del Salado ofrece servicios turísticos de alimentación y establecimientos de baile, pero también existe un solo negocio que aprovecha el recurso de agua que brinda el Estero, por medio del alquiler de botes, en la que varias personas pedalean con la capacidad de dos y hasta cuatro personas, siendo el único servicio de diversión que se ofrece, por lo tanto se necesita diversificar los servicios turísticos así como de movilizar hacia este sector a los turistas los cuales además de poder observar paisajes hermosos, también se aporte con un servicios de recreación diferentes.

Siendo los botes el único servicio de diversión acuática en este sector lo pone en desventaja frente a otros atractivos turísticos, con lo que puede perder turistas, ya que no lo van a encontrar llamativo para permanecer mucho tiempo, sino el necesario para una camita sencilla de recreación.

En base a esta situación percibida, se describe el problema como: ¿Cuán necesario es la inversión en servicios turísticos acuáticos en el Estero Salado?, la falta de iniciativa, financiamiento o poco interés en este sector ha generado que no se propongan alternativas diferentes que llamen la atención de los inversionistas, perdiendo oportunidades de poder acoger al público así como beneficiar colateralmente a otros negocios del mismo sector.

Objetivos

General

Implementar actividades recreacionales con juegos acuáticos para adultos y pequeños en el espacio del Estero Salado, en la ciudad de Guayaquil, para incentivar el turismo en este sector.

Específicos

- Describir los temas que involucran el estudio para la implementación del parque acuático.
- Conocer los gustos y preferencias de los posibles consumidores, así como analizar el mercado en el que se va a desenvolver el proyecto.
- Evaluar los resultados esperados con relación a la inversión que se va a efectuar.
- Describir los beneficios sobre la propuesta del proyecto.

Materiales y Métodos

Recreación turística

Como parte de la naturaleza del ser humano se encuentra la búsqueda de la diversión, esta puede ser por medio de actividades como la pintura, la música, los viajes, la lectura, y así mismo existe un grupo de la población que gusta visitar lugares turísticos.

De acuerdo con Enderica (2000), La recreación o distracción corresponde al tiempo libre que cada persona le dé a cada actividad en forma privada o aire libre. El autor recalca también, que la demanda puede ser:

- Masiva
- Selectiva
- Popular
- Subvencionada

Las actividades de recreación pueden realizarla entre dos o más personas, y también de forma solicitaria, siempre y cuando este momento de distracción y diversión sea compartido de forma espontánea. La naturaleza, la ciudad, otro país, llegan a ser parte de la distracción del ser humano a la hora de seleccionar lo que desean realizar, tener opciones es lo que cada ciudad debe fomentar para que se puedan instalar nuevas opciones, que sobre todo sean seguras y motiven su uso.

Según Quezada (2010), habla sobre las estructuras que tiene cada destino turístico que se encuentre en la capacidad de satisfacer la demanda turística, además de que estos mismos recursos, estructuras o infraestructuras forman parte de la identificación de un determinado lugar, ya que comienzan a generarse como un referente a cierto lugar, porque disponen de características distintivas que las hacen únicas y diferentes de fácil recuerdo de quien las visita y recomienda. (p. 154).

La actividad turística en la ciudad se ha incrementado, producto de la gestión que realizan los organismos provinciales y municipales, para que de una u otra manera encuentren fechas especiales festivas, presentaciones, trabajos, actividades, entre otros, que se han convertido en parte distintiva de la ciudad, que la convierten en una ciudad moderna de muchos lugares por conocer en diversos sectores.

Según Arcos (2007) manifiesta que la actividad turística tiene relación con la diversión, conocer nuevos puntos mediante el descubrimiento además que se alimenta su conocimiento sobre fechas, lugares, y sobre la conservación en algunos casos. La actividad turística, también involucra el alojamiento, los puntos para distracción, los restaurantes, comercio, eventos, puntos culturales, entre otros, que todos en su conjunto conforman una especial presencia para deleite de los turistas.

Juegos Acuáticos

Las actividades recreativas como los juegos acuáticos son de atracción especialmente para los niños que llega a ser hasta una enseñanza hacia la estimulación, que se combina con el turismo para acercar y concientizar al público entre la diversión sana, conocer el sector e instruir en el cuidado ambiental. Es así que en las últimas vacaciones de los estudiantes que es donde se aprovechan para que el público adulto como los niños disfruten del tiempo se asistió a juegos con agua que es de preferencia indica El Universo (2016) algunos llevaron a los niños a divertirse en los juegos de agua del Cuerpo de Bomberos, en los exteriores de la feria de Guayaquil, en el Centro de Convenciones. Ahí, voluntarios y rentados enseñaban a los pequeños a manejar las mangueras y la presión del agua en las motobombas.

Otra de las atracciones que se encuentran en la ciudad son las lagunas artificiales creadas por el Municipio de Guayaquil para atracción de público grande y pequeño Matamoros (2016) La laguna, de 3.178 m², está dividida en dos zonas: una para niños con barreras metálicas y con una profundidad de 40 centímetros, mientras que la de adultos tiene 1,20 metros en la parte honda para capacidad de cerca de 1500 personas.

Cuidado ambiental del Estero salado

Uno de los sectores afectados en la ciudad por el crecimiento desordenado que ha tenido es el Estero Salado que al deseo de tener un espacio donde vivir, poco a poco se han ido incrementando viviendas hacia el estero devastando su existencia e imponiendo infraestructura de poco estudio arquitectónico, así como extendiéndose hacia las riveras del estero devastando su existencia, realizando rellenos a las orillas, además con la llegada del hombre, también se evidenció el descuido, la basura, la poca importancia de muchos y el silencio de otros ante tal descuido ambiental.

Según con la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (2015) en estudios realizados por el Proyecto “Guayaquil Ecológico” Componente “Estero Salado” desde el 2010, realizan una descripción de la situación del Estero Salado identificando a cada tramo con letras, por ejemplo la letra A es Urdesa y Kennedy, la letra B, corresponde a Urdesa, dichos sectores corresponden al Distrito 5. Siendo este sector uno de los más afectados por temas de desechos industriales, en la que se suelen derramar los desechos contaminando con altos valores de DBO1 por encima de 20mg/l2 y bajas concentraciones de oxígeno (<1mg/l) llegando a condiciones anóxicas principalmente en bajamar. Hay que mencionar que también en este sector se encuentran altos concentrados de sulfuros provocando una necesidad inherente de que se deseche aquellas combinaciones químicas que afecta a los ciudadanos y a los animales. Mediante el acuerdo Ministerial No. 110, se definió trabajar en la Producción de Fauna Manglares en el Estero Salado, el mismo

que fue tramitado el 17 de julio del 2008, dicho documento es una herramienta de protección para la correcta gestión y conservar esta área protegida de la ciudad.

Investigación de Mercado

La investigación se la realizó en la ciudad de Guayaquil, utilizando varias herramientas que permiten conocer cuál es la realidad externa, así como también aquellos aspectos que aportan de forma directa e indirecta, examinar al potencial cliente y también explorar la zona del Malecón del Salado.

Se empieza describiendo ¿Cuál es la necesidad que se va a satisfacer?, la de diversión con elementos acuáticos, por medio de la innovación y juegos modernos que ponen en contacto a la naturaleza con el público. De esto se desprende la segunda inquietud que es ¿Quiénes son los compradores? el público en general que asiste al Malecón del Salado, pero de aquellos que sean capaces de involucrar su diversión con la experiencia de juegos acuáticos diferentes por lo tanto se requiere que sean personas que gocen de buen estado físico y salud, sean estos niños, jóvenes y adultos. Por último ¿Cómo se va a satisfacer la necesidad?, procurando tener juegos acuáticos impulsados con turbinas, modernos y en buen estado para garantizar la seguridad de los visitantes así como el cuidado ambiental del Estero Salado.

Para poder operar en el Malecón del Salado se necesita Licencia Municipal de funcionamiento provisional y definitivo, se espera que las condiciones económicas sean favorables debido a que el servicio propuesto es de consumo, usando equipos inflables acuáticos, pero que prevalezca el cuidado en la gestión ambiental, apoyando en la restauración de las áreas verdes de este sector.

El interés del consumidor para el uso del producto en este sector va dirigido para las personas de edades comprendidas entre 5 a 60 años, no existe distinción de sexo, pero deben ser personas que les guste juegos combinados con agua, con una pequeña dosis de riesgo y aventura. Va dirigido al público que le guste combinar la aventura con un paisaje natural como el que proporciona el Estero Salado.

Los proveedores de los equipos de juegos acuáticos son importadores nacionales, cuya garantía es vigente durante 2 años.

Tabla 1. Proveedores Juegos acuáticos.

Empresa	País de producción
Jumping Zone	Chile
Aquaorb	USA
Chinee Inflables	China
MegaJuegos	Chile

En el sector no existen servicios de distracción acuáticos inflables, pero si se cuenta con los botes a pedal y no se prevé la amenaza de otros competidores de igual condición, otra distracción similar son los Parques acuáticos del Municipio pero están ubicados en otros sectores de la ciudad, además que son de uso exclusivo de niños.

- Parque Acuático de la Avenida Barcelona
- Parque Acuático El Fortín
- Parque Acuático Puerto Liza
- Parque Acuático Viernes Santo
- Parque Acuático Isla Trinitaria
- Parque Acuático Sauces V

Tabla 2. Benchmark competencia

Lista	Aqua Party	Parques Acuáticos del Municipio
Juegos de calidad	✓	✓
Seguridad	✓	✓
Chalecos salvavidas	✓	✗
Servicio al cliente	✓	✗
Derecho de admisión	✓	✗
Facilidad de Acceso	✓	✓
Suman	6	3

Recolección de datos

Para realizar la recolección de datos, se tomó de referencia la cantidad de turistas que llegan al área urbana de la ciudad, que de acuerdo con la información de la Organización Mundial de Turismo se encontró que fueron 132.015 personas que transitan por la ciudad para realizar visitas en carro, a pie o a determinados puntos. Se aplicó la muestra infinita con 5% de margen de error, obteniendo como resultado 385 encuestas para realizar. Los resultados para el estudio fueron variados: el rango de 18 a 24 años con el 27%, de 25 a 34 años con el 29%, de 35 a 44 años con el 39% y de 45 años en adelante con el 5%.

- 97% de los encuestados se sienten atraídos por los juegos acuáticos.
- 77% respondió que le gustaría encontrar una diversión con juegos acuáticos en la ciudad.
- 56% del público se orienta con precios referente de \$5.

Los indicadores dieron como resultado con el 36%, que prefieren realizar paseos con la familia, le sigue el 33% con amigos, en tercer lugar con el 30% con la pareja, y en un porcentaje mínimo de 1% prefiere pasear a solas. En el estudio también se pudo constatar que el parque del Malecón del Salado no es común en el momento de decidir para realizar visitas turísticas, porque no lo encuentran divertido, le falta áreas más llamativas, etc. Hay que recalcar que la infraestructura del

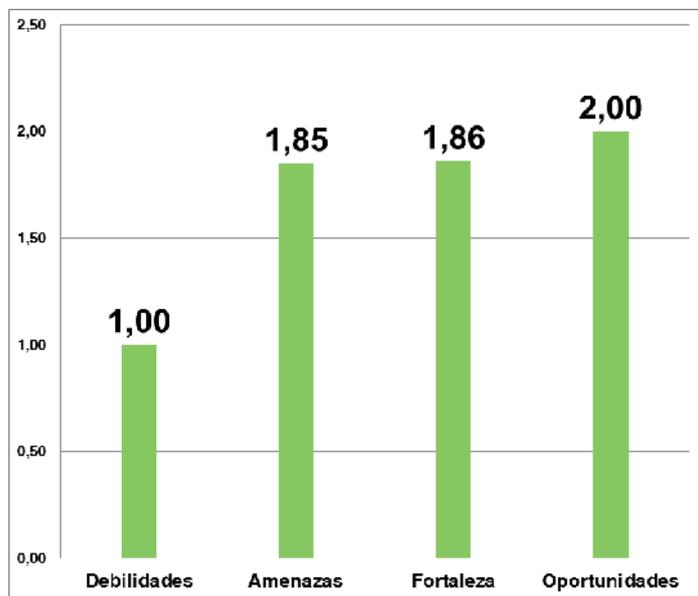
Figura 3. Distribución del espacio Aqua Party



Estudio Comercial

FODA

Figura 4. Puntuación de FODA



Las oportunidades que se encuentran en el mayor rango porque se ha determinado que las oportunidades que se deben aprovechar son: Ubicación en zona regenerada, falta de competencia directa, posibilidad exitosa de incrementar el mercado. Le sigue las fortalezas con puntaje de 1.86 al tratarse de: proyecto innovador, calidad y seguridad de los juegos acuáticos, sano esparcimiento en aire libre, promociones atractivas para turistas. Siguiendo con las amenazas se encuentran los cambios en las políticas gubernamentales o municipales que impidan el funcionamiento de Aqua Party. Por último en las debilidades se detallan: Carece de información de negocios similares para conocer la experiencia en cuanto a la operativa.

Estrategia de Marketing

Producto

Figura 5. Esfera Acuática



Medidas	2mts diámetro
Peso aproximado	16kgs
Material	PVC grado comercial
Espesor	1.0mm

Fuente: Aquaorb

Figura 6. Cilindro Acuático



Medidas	2.7mts diámetro externo X 2.2mts diámetro X 1.8mts diámetro interno
Peso aproximado	65kgs
Material	PVC grado comercial
Espesor	1.0mm y 0.8mm

Fuente: Aquaorb

Figura 7. Bote chocón



Medidas	156 x 110 x 48 cm
Peso aproximado	23kgs
Material	PVC grado comercial
Espesor	0.65mm

Fuente: Aquaorb

Figura 8. Trampolín inflable



Medidas	5mts diámetro
Peso aproximado	125kgs
Material	PVC grado comercial
Espesor	0.9mm

Fuente: Aquaorb

Figura 9. Catapulta



Medidas	7mts x 2mts
Peso aproximado	50kgs
Material	Lona PVC grado comercial
Espesor	0.9mm

Fuente: Aquaorb

Figura 10. Columpio inflable unitario y doble



Medidas	4mts Largo X 0.65mts diámetro del tubo
Peso aproximado	545kgs
Material	Lona PVC grado comercial
Espesor	0.9mm

Fuente: Aquaorb

Precio

Los juegos acuáticos tienen precio diferenciado: Para adultos es de \$2, para niños y tercera edad es de \$1.50 y para estudiantes es de \$1 (aplican para lunes a jueves).

También existe el brazalete ilimitado que va a permitir subirse a todos los juegos inflables, la pulsera tendrá un costo de: adultos \$12,50, niños y tercera edad \$10,50 y estudiantes \$8,50.

Plaza / Distribución

El proyecto tiene lugar en el Estero Salado en el área de Regeneración Urbana. En este sector, a orillas del Estero Salado, podrán disfrutar de la vista de la avenida 9 de Octubre, del parque de la Ferroviaria, de la plaza Rodolfo Baquerizo Moreno, además de que en los locales de comida podrán degustar de deliciosos platos típicos. El horario del malecón es desde las 06:00 para los deportistas. Al público de 07:00 a 24:00.

Para Aqua Party los horarios de atención son de Miércoles a Domingo de 10h00 a 18h00, lunes y martes no hay atención.

Promoción

Para atracción del público y para hacer conocido a Aqua Party se estima realizar 9000 volantes por 3 meses con un total de \$225, gastos en redes sociales para generar publicidad por un valor de \$552 que será el primer año de lanzamiento y publicidad en medios radiales por \$1.960 que consisten en 280 cuñas radiales que se transmiten en días de feriado.

Según Wells (1996), el primer paso para desarrollar un plan de publicidad, es determinar los antecedentes, en otras palabras, investigar y analizar la información importante que afecta el mercado, al competidor, al comportamiento del usuario, a la compañía misma y al producto o servicio. (p.85).

Estudio Financiero

Para llevar a cabo el proyecto se necesita inversión de \$45.694 siendo el 98% que está concentrado en Activos que corresponden a los equipos acuáticos, de oficina, computación, se va a financiar el 100% con capital propio. El estudio se realiza con proyección de cinco años, con una capacidad de uso de los juegos acuáticos del 75% se aspira llegar a tener una TIR del 58% con un VAN de \$65.932. El promedio del retorno sobre activo es de 20%. El tiempo estimado de recuperación de la inversión será en 1 año 9 meses, a partir de este tiempo se pretende que se pueda reinvertir los flujos en nuevos juegos, en promociones así como también realizar estudios nuevos para ubicar Aqua Party en otros sectores atractivos de la ciudad, como Chongón o Playita de Guasmo, que son de similares características.

Impactos esperados

El desarrollo del proyecto se apega al objetivo 5 del Plan Nacional del Buen Vivir manifiesta que “Consiste en construir nuevos puntos de variedad cultural, en la que se fortalezca la identidad local y nacional”. El proyecto turístico tiene impacto de carácter social porque está dirigido a la comunidad de la ciudad, en un sector de gran afluencia, en la que los demandantes que buscan diversión van a encontrar entretenimiento garantizado y con seguridad, está dirigido a todo el público sin restricción para aquellos que les gusta por la diversión con adrenalina por el impulso que generan los equipos acuáticos.

Por otra parte el impacto económico, es una fuente de ingreso para el propietario e inversionista inicial, pero también al ser un proyecto novedoso se espera que la comunidad que se encuentra en el contorno también pueda ser partícipe de ingresos al incrementar las visitas a este sector, promoviendo emprendimientos particulares para los turistas ya sea de servicio o de productos.

Tabla 4. Descripción de impactos

Impacto	Descripción
Social	Motivación, entretenimiento y desarrollo de la comunidad.
Económico	Generado de empleo, beneficio colateral en el sector.

Discusión

La propuesta de una Operadora Turística nació de la idea de proporcionar una nueva alternativa de recreación en la ciudad de Guayaquil, en la que tanto pequeños como adultos se diviertan, además de ser un aporte familiar para la unión y convivencia, ya que el propósito es pasar un momento ameno y divertido entre los seres queridos, amigos y parejas.

Si bien es cierto el Malecón del Saldo y con ello el Estero Salado, se han realizado constantes estudios para cuidar su medio ambiente, también tiene intervención de la mano del ser humano para que se llegue a cumplir los planes de Guayaquil Turístico, ya que al tener la disposición de mejorar y cuidar su apariencia, también parte de esta mejora tienen los ciudadanos, para educarlos sobre la contaminación del agua, medio ambiente y el cuidado que se debe tener para el manglar, que de una u otra forma llega hacia las orilla del Estero Saldo y genera un mal aspecto.

Con la iniciativa de Aqua Party se desea adquirir equipos inflables a proveedores locales, que sean los que vendan y a su vez brinde el mantenimiento consecutivo, interesados por cuidar el medio ambiente, estos botes no usan combustible que corra el riesgo de contaminar el agua, en estos momentos que se encuentra en proceso de mejoramiento del aspecto de sus aguas.

La Operadora tiene como finalidad aportar con el desarrollo económico de la ciudad de Guayaquil y al mismo tiempo contribuye con la preservación y cuidado del medio ambiente. Es necesario para este proyecto cumplir con las Leyes de protección y cuidado al medio ambiente, siendo responsables con el mismo para evitar causar impactos negativos que perjudiquen el lugar.

El proyecto pretende promover la industria del entretenimiento y diversión a través de juegos inflables acuáticos en la zona regenerada de la ciudad, lo que es un incentivo para el turismo en lugares habituales de paseo.

Reconocimiento

Un especial reconocimiento para mi alumna Luisana Ochoa en la realización de la investigación para la promoción de nuevos espacios de diversión en la ciudad, combinando la innovación con el turismo.

Listado de Referencias

Aquaorb. Características de juegos inflables. Recuperado de: <http://www.aqua-orb.com/es/productos/categorias-de-inflables/inflables-destacados>

Enderica, Alfredo "Planificación Turística", Lictur, 2000.

El Universo. (10 de 2016). Parques acuáticos preferencia de Grandes y chicos.

Matamoras, E. (2016). Lagunas artificiales del Municipio de Guayaquil. Guayaquil.

Melgosa Arcos, F. (2007). Código Turismo. Madrid: LA LEY

Ministerio de Turismo: Turismo en cifras recuperado: <http://servicios.turismo.gob.ec/estadisticas-turisticas/anuario-2010-2014/244>

Ministerio de Turismo: Plan de Turismo 2020 recuperado: <http://www.turismo.gob.ec/PLANDETUR-2020.pdf>

PLANDETUR 2020. Diseño del plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible para Ecuador.

Quezada, R (2010). Elementos de Turismo: Teoría, clasificación y actividad. Costa Rica: Euned

Wells, W. (1996). Publicidad, principios y prácticas, Pag. 38.

<https://secure.arkund.com/view/23190628-147938-212198#BcE7CoAwEAXAu2z9kH2bf64iKSSopDBNSvHuzrzyLkk7CRoYYTAiJISMVFBig6xxz3GNfsx+StWN6hiDmsvqk/O07wc=>

ARTÍCULO

ANÁLISIS DEL EXPORT-LED GROWTH HYPOTHESIS:
CASO ECUADOR

ANÁLISIS DEL EXPORT-LED GROWTH HYPOTHESIS: CASO ECUADOR

Recepción: 02/11/2016

Aceptación: 10/01/2017

Publicación: 03/02/2017

Resumen

Uno de los principales debates que ha tenido lugar en las últimas décadas en el ámbito del comercio internacional ha apuntado a si los países deberían seguir políticas comerciales orientadas a proteger y fortalecer su aparato productivo, o por el contrario, deberían promocionar su sector exportador para potenciar un mayor crecimiento económico. Este paper analiza la relación entre las exportaciones y el PIB mediante una regresión simple usando el estimador de MCO. Se pone a prueba la Export-Led Hypothesis al realizar un análisis de series de tiempo con datos trimestrales del año 2001 al 2014 del país Ecuador de las variables Formación de Capital Bruto, Exportaciones Petroleras y PIB neto de exportaciones. Los resultados comprueban una fuerte relación entre el PIB y las exportaciones, pero demuestra una relación negativa lo cual pone en evidencia la importancia no sólo de las exportaciones en sí, sino la composición de las mismas.

Palabras clave: exportaciones, crecimiento económico, export-led growth, productividad.

Abstract

One of the main debates that have taken place in recent decades in the field of international trade has pointed to whether countries should promote trade policies that protect and strengthen their national market, or conversely, should promote its export sector to enhance higher economic growth. This paper analyzes the relationship between exports and GDP through simple regression using OLS estimator. We test the Export-Led Hypothesis by performing a time series analysis using quarterly data from 2001 to 2014 of the Gross Capital Formation, Oil Exports and Net Exports GDP from Ecuador. The results show a strong, but negative, relationship between GDP and exports, which highlights the importance not only of exports itself, but its composition too.

Key words: exports, economic growth, export-led growth, productivity.

Introducción

Según el Informe sobre el Comercio Mundial 2014 publicado por la Organización Mundial del Comercio, el débil crecimiento del comercio mundial se debe a la combinación de varios factores: poca demanda de importaciones en economías desarrolladas y, en cambio, un mayor crecimiento de las importaciones en países en desarrollo. Por otro lado, las exportaciones registraron pequeños incrementos (3,6% economías en desarrollo y 1,5% economías desarrolladas). Adicionalmente, los efectos de la recesión de la Unión Europea (UE), las altas tasas de desempleo en la UE y la incertidumbre del programa de estímulos monetarios de la Reserva Federal de Estados Unidos, han contribuido a la debilidad del comercio y producción (Organización Mundial del Comercio, 2014).

El crecimiento del comercio mundial de mercancías ha sido similar en los años 2012 (2,3%) y 2013 (2,2%). Sin embargo, este crecimiento ha sido inferior al promedio esperado de 5,3%



Econ. Christian Rosero Barzola, MEDE.

Economista con Mención en Gestión Empresarial, Especialización Finanzas y Magíster en Economía y Dirección de Empresas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral.
CRM, CSCM, RFS, Six Sigma Black Belt, Lead Assessor ISO 9001:2008.
Catedrático de la UEES.

E-mail: chrosoero@uees.edu.ec

Ing. Cecilia Vélez Barros, MAE.

Contadora Pública Autorizada, Magister en Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral.
Candidata a Doctor en Administración Estratégica de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú - Centrum Auditora de Calidad ISO 9001:2008.
Docente de la Facultad de Especialidades Empresariales -UCSG.
Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil.

E-mail: cecilia.velez@cu.ucsg.edu.ec, cecilia.velezba@ug.edu.ec

Ing. Orly Carvache Franco, MAE.

Doctorando en Administración Estratégica de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú - Centrum.
Maestría en Administración de Negocios, Universidad de Quebec (Canadá).
Maestría en Sistemas de Información Gerencial, Espol
Docente de la Facultad de Especialidades Empresariales -UCSG

E-mail: orly.carvache@cu.ucsg.edu.ec

Econ. Melissa Rodríguez Herrera

Economista de la UEES.
E-mail: meli_rodriguez_h@hotmail.com

de los 20 últimos años. En el 2014, el volumen del comercio mundial aumentó lentamente durante su primer trimestre (2,1%) y su recuperación estará dada a medida que la economía mundial cobre impulso (Organización Mundial del Comercio, 2014). Por otro lado, el Fondo Monetario Internacional (FMI) pronostica que el crecimiento mundial en el 2014 sería de un 3,3% y pronostica para el 2015 un crecimiento de 3,8%. Este pronóstico se hace en base a los percances en la actividad económica de las economías desarrolladas durante el 2014, y de las perspectivas menos optimistas para los países en desarrollo (Fondo Monetario Internacional, 2014).

En el caso de Ecuador, según el informe de Cuentas Nacionales Trimestrales publicado por el Banco Central del Ecuador (BCE), en el primer trimestre del 2014, el PIB (Producto Interno Bruto) del Ecuador creció un 4,9% en relación al mismo periodo del año anterior. Esto se suma a la estabilidad que ha presentado la tasa de crecimiento anual del PIB en los últimos 6 años de 5% aproximadamente (Banco Central del Ecuador, 2014).

El presidente Rafael Correa, en su arribo al poder en el 2007, estableció como una de las metas de su Gobierno el cambiar la matriz productiva del país, es decir, pasar de ser un país dependiente del comercio de productos primarios a ser un país que genere bienes más industrializados ya que se caracterizan por aportar mayor valor agregado a la economía.

La economía ecuatoriana se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas en el mercado internacional y al mismo tiempo importadora de bienes y servicios de mayor valor agregado. Los constantes e imprevistos cambios en los precios internacionales de las materias primas, así como su creciente diferencia frente a los precios de los productos de mayor valor agregado y alta tecnología, han colocado a la economía ecuatoriana en una situación de intercambio desigual sujeta a los vaivenes del mercado mundial.

Consciente de esta situación, el gobierno de la Revolución Ciudadana, liderado por el presidente Rafael Correa, impulsó desde el inicio de su gestión un proceso de cambio del patrón de especialización productiva de la economía que le permita al Ecuador generar mayor valor agregado a su producción en el marco de la construcción de una sociedad del conocimiento. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2012, pág. 5).

En el Informe Mensual de Comercio e Inversión - Junio 2014 del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones se manifiesta que a abril del 2014 las exportaciones totales del país alcanzaron \$US 8,496 millones, teniendo un incremento del 4% con respecto al año anterior. De este total el 52% corresponde a exportaciones petroleras y el 48% restante a las no petroleras. De la misma manera, de ese valor el 83% representan bienes primarios y el 17% industrializados.

Según este informe, Ecuador se mantiene como mayormente exportador de bienes primarios, las cuales representan el 70% de las exportaciones no petroleras. Las exportaciones con algún grado de tecnología representan solamente el 11% de las exportaciones no petroleras (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014).

Actualmente, Ecuador presenta una balanza comercial negativa por lo que el Gobierno Nacional está ejerciendo mucha presión tributaria y restricciones en las importaciones al país ya que éstas están por encima de las exportaciones. Sin embargo, en este trabajo se intenta analizar si los países en desarrollo, como Ecuador, en vez de destinar tantos recursos a las restricciones en las importaciones, el Gobierno debería mejor fomentar las exportaciones, y los factores productivos que incrementen la productividad del país. Es por esto que se analiza la hipótesis del crecimiento económico impulsado por las exportaciones, o Export-Led Growth Hypothesis (ELGH), que postula que las exportaciones son un componente clave para el crecimiento económico, y se espera determinar si esta teoría es aplicable en Ecuador al ser una economía en desarrollo.

Al existir un análisis empírico aplicado en Ecuador con respecto a las exportaciones, las autoridades tendrán una idea más clara de cómo las exportaciones actuales inciden en el crecimiento económico del país.

Teniendo en conocimiento esta relación, el Gobierno podrá tomar decisiones más certeras en cuanto a cómo se debería manejar la balanza comercial del país, qué políticas y vínculos comerciales establecer y adónde sería más eficiente asignar su esfuerzo y los escasos recursos productivos.

Desde los últimos 5 años Ecuador ha presentado una balanza comercial negativa, es decir, las importaciones son mayores que las exportaciones (Banco Central del Ecuador, 2014). Esto tiene un efecto negativo sobre el crecimiento del PIB. Aunque el PIB ha venido creciendo a una tasa aproximada de 5% (Banco Central del Ecuador, 2014), éste podría crecer a un mayor ritmo si la balanza comercial se vuelve positiva.

La Hipótesis ELG ha tenido una gran acogida, sin embargo, su aplicación es ambigua ya que hay estudios empíricos que apoyan su aplicación y otros que no. La principal causa de estas diferencias se debe a que los estudios conducidos han tenido diferentes enfoques, tanto de corte transversal (Bajo-Rubio & Díaz-Roldán, 2012), de series de tiempo (Sahni & Atri, 2012), de panel (Reyes & Jiménez, 2012), países desarrollados (Grossman & Helpman, 1991), y en vías de desarrollo (Ghirmay, Grabowski, & Sharma, 2001) y cada enfoque demuestra un resultado diferente.

De esta incertidumbre nace el interés y necesidad de realizar este modelo de crecimiento en Ecuador debido a que tal vez lo que es funcional para un país, puede no serlo para otro.

Algunos autores han realizado este estudio en países de Latinoamérica, cuya realidad económica, se puede decir, es similar en todos los países que la conforman debido a que son países mayormente exportadores de bienes primarios. Uno de ellos son Nowak-Lehmann, Herzer y Silverstovs (2005) quienes examinan la situación de Chile mediante un estudio de series de tiempo, Reyes y Jiménez (2012) con un estudio de panel de los países que conforman la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y Kristjanpoller & Olson (2014) con estudio de panel de países de Latinoamérica.

Otros autores como Fosu (1990), Ukpolo (1994), Ghatak et al. (1997), entre otros, han decidido llevar su estudio a un análisis más profundo al incluir la composición de las exportaciones debido a que sustentan que no sólo es importante que el país aumente sus exportaciones, sino que es más importante aún saber qué es lo que se debe exportar para crear mayor crecimiento económico. Es decir, es importante examinar en el país qué bienes y qué industrias son las que realmente generan mayor valor agregado e impulsan el crecimiento económico.

A partir de la estructura analítica de Feder (1983) y Nowak-Lehmann et al. (2005) el presente trabajo analizará la validez de la ELGH en el caso de Ecuador con datos trimestrales de enero 2001 a septiembre 2014. Se utilizará como variables explicativas el factor productivo: capital (la fuerza laboral no es significativa en el presente modelo). Se agregará como variable explicativa: las exportaciones petroleras (las exportaciones no petroleras mostraron no ser significativas para el modelo).

El presente estudio es de series de tiempo utilizando datos extraídos de las Cuentas Nacionales trimestrales y Boletines Estadísticos mensuales publicados por el Banco Central de Ecuador.

Se espera que los resultados confirmen si el crecimiento de las exportaciones impulsa el crecimiento económico o no.

En el próximo apartado se hace una revisión de la literatura sobre la relación entre exportaciones y el crecimiento económico. En el tercer apartado se expone el modelo teórico y la metodología empleada. En el cuarto apartado se lleva a cabo la estimación y se muestran los resultados, ofreciendo un resumen y las conclusiones en el último apartado.

Marco Teórico

El crecimiento económico ha sido uno de los objetos principales para muchos estudiosos de la economía de los países y para autoridades políticas.

El crecimiento económico es un fenómeno complejo en el que, mediante la acumulación de más y mejores factores productivos y de su utilización mediante técnicas cada vez más productivas, las economías son capaces de generar

una mayor cantidad de bienes y servicios. Se trata además de un proceso dinámico que entraña un cambio continuo en la estructura sectorial. De hecho, este último podría ser considerado como uno de los hechos estilizados del crecimiento, tal y como se hace en Kuznets (1973). (Serrano, 1998, pág. 3).

Para medir esta variable se utiliza la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto en términos reales del país. Sin embargo, este indicador ha sido objeto de críticas ya que no considera variables cualitativas como la desigualdad económica, la calidad de vida, la pobreza, los cambios en la población o la economía informal. Es por esto que se introdujo nuevas variables para medir el desarrollo económico (Galindo, 2011), siendo el más común el Índice de Desarrollo Humano (ISH, por sus siglas en inglés).

Varios autores a lo largo de la historia han contribuido y postulado diversas teorías para dar una definición y explicación concisa en la materia de crecimiento económico. En vista de esto, en general, vamos a describir las principales corrientes del crecimiento económico, clasificándolas en dos grupos: la clásica y la moderna:

Teoría Moderna del Crecimiento Económico

Las aportaciones realizadas en esta corriente se caracterizan por ser de carácter más formal y presentar mayores análisis empíricos en comparación con las teorías clásicas. Esto se debe fundamentalmente al avance en el ámbito econométrico y en la mejora de la información estadística ya que se puede incluir una mayor cantidad de países y variables cuantitativas y cualitativas en los análisis. Este nuevo grupo supone un mejoramiento y/o modernización a las teorías clásicas (Galindo, 2011).

Los modelos de Harrod (1939), (1948) y Domar (1937), (1946) nacen con la intención de hacer más dinámico el análisis económico de Keynes (1936), y establecen las condiciones que deben cumplirse para mantener un nivel de crecimiento económico sostenido, equilibrado y de pleno empleo, a través de la demanda agregada (Galindo & Malgesini, 1993). Ambos autores, quienes realizaron investigaciones independientes, observaron que el gasto neto en inversión aumentaba el ingreso agregado, al mismo tiempo que expandía la producción potencial en el futuro. Así mismo, ambos autores intentan utilizar el multiplicador y acelerador de Keynes para determinar el crecimiento a largo plazo y se preocupaban por la incidencia que este crecimiento podía tener sobre el empleo (Aguado, Echebarria, & Barrutia, 2009).

Tras la inestabilidad del modelo económico de Harrod (1939), (1948) y Domar (1937), (1946), aparecen las obras de Solow (1956) y otros autores neoclásicos que intentan demostrar la probabilidad de que una economía muestre un crecimiento sostenido a largo plazo con pleno empleo, denominados

modelos neoclásicos de crecimiento exógeno. Ellos introducen una función de producción con rendimientos constantes a escala y decrecientes para cada uno de los factores productivos, suponiendo mercados perfectamente competitivos (Fernández, Parejo, & Rodríguez, 2005). El modelo de Solow (1956) logra explicar el crecimiento económico a largo plazo. Si bien a corto plazo existe una correlación entre las tasas de inversión y crecimiento, a largo plazo la tasa de crecimiento dependerá no sólo de la tasa de inversión, sino también de la capacidad de sustituir el factor trabajo por capital (Aguado, Echebarria, & Barrutia, 2009).

Matemáticamente, el crecimiento de Solow se puede representar de este modo;

$$Y = Af(L, K)$$

El modelo de crecimiento utiliza una función de producción agregada estándar en la que

$$Y_t = A_t K^\alpha L_t^{1-\alpha}, 0 < \alpha < 1$$

Finalmente, se tratará sobre el modelo de crecimiento endógeno que se desarrolló en la década de 1980 como una respuesta a las críticas del modelo de crecimiento neoclásico. La teoría del crecimiento endógeno sostiene que las medidas políticas pueden tener un impacto en el crecimiento de largo plazo de una economía. Se le da una crucial importancia a la producción de nuevas tecnologías y capital humano, es decir, factores endógenos a la propia dinámica de la economía (Barro, Mankiw, & Sala-i-Martin, 1995). El modelo neoclásico predice que los países con bajos ingresos per cápita crecen más rápido que aquellos con altos ingresos por lo que con el tiempo el ingreso per cápita converge. Sin embargo, la clave de los modelos de crecimiento endógeno es la inexistencia de rendimientos decrecientes a los insumos que pueden ser acumulados.

Dentro de esta teoría de crecimiento endógenos existen algunas aportaciones, siendo la más sencilla el modelo AK^2 de Rebelo (1991) en el que muestra una función de producción lineal, siendo el capital el único factor de producción. Esta función presenta también las propiedades de los rendimientos constantes de escala y rendimientos constantes de capital (Galindo, 2011). La función de producción se presenta de la siguiente forma:

$$Y = F(K, L) = AK$$

donde, A es una constante exógena y K es el capital agregado.

La relación entre el comercio internacional, o mejor dicho la apertura comercial, y el crecimiento económico es un tema ampliamente discutido en Economía, pero aun así sigue siendo controversial. Desde los años 1960 y 1970 se puede encontrar literatura empírica con respecto a la hipótesis de que una política comercial abierta es un factor determinante del crecimiento económico. Esta línea de investigación manifiesta que un comercio más abierto al mercado internacional permite a los países disfrutar de insumos a bajos costos, fomenta el desarrollo tecnológico,

lo cual resultaría en una mayor tasa de crecimiento (Bajo-Rubio & Díaz-Roldán, 2012). La mayor cantidad de estos estudios probaron que la hipótesis de que el comercio internacional, es decir, una política comercial más abierta donde las barreras de protección son menos y existe mayor competencia internacional, era un factor primordial en el crecimiento económico del país. Algunos de los autores que se refirieron a este tema fueron Michaely (1977), Balassa (1978), Krueger (1980), Ben-David (1993), Chang et al. (2009), entre otros.

Los economistas del desarrollo han reconocido el impacto potencial de la estrategia de las exportaciones en el proceso de crecimiento de las economías nacionales. Entre ellos están Michaely (1977), Feder (1983), Ram (1976), Attri (1980), Tyler (1981), Kavoussi (1984), Ram (1987), Mallick (1996), Erfani (1999), Vohra (2001), Ogbokar (2005) y Jordan (2007). Ellos establecen que existe una relación positiva y fuerte entre las exportaciones y el crecimiento económico.

Sin embargo, los estudios de Michaely (1977), Tyler (1981), Kavoussi (1984) y Ram (1987) encuentran que esta relación suele ser más fuerte en economías con ingresos altos, en comparación con las de ingresos bajos. Los estudios de Feder (1983) y Vohra (2001), por su lado, indican que sólo cuando la economía alcanza un nivel de desarrollo económico las exportaciones tienen un impacto positivo sobre el crecimiento económico.

La Hipótesis del Crecimiento impulsado por las exportaciones (ELG) postula que la expansión de las exportaciones es uno de los determinantes claves del crecimiento económico. Refleja la visión de que las políticas orientadas a la exportación ayudan a estimular el crecimiento económico.

Kristjanpoller & Olson (2014) distinguen tres categorías de investigación para la ELGH. La primera son los estudios transversales elaborados por autores como Michaely (1977), Balassa (1978), Heller & Porter (1978), Feder (1983), Findlay (1984), Ram (1985) (1987), Tyler (1981), Kavoussi (1984), Krueger (1985), Lussier (1991), McNab & Moore (1998), Sharma & Dhakal (1994) y Tsen (2010). En general, estos estudios apoyaron la teoría ELG. La segunda categoría de estudios son de series de tiempo elaborados por autores como Jung & Marshall (1985), Chow (1987), Bahmani-Oskooee & Alse (1993), Ghatak et al. (1997), Abu-Qarn & Abu-Bader (2004), Parida & Sahoo (2007), Baharumshah & Almasaied (2009), entre otros, cuyos resultados resultaron inconclusos ya que se aplicaba para ciertos países y para otros no. Sin embargo, en la misma categoría, tenemos a autores como Awokuse (2008), Baharumshah & Almasaied (2009), Herzer et al. (2005) y Medina-Smith (2001) que si encuentran evidencia que apoye la teoría de ELG. La tercera categoría son los estudios de panel llevados a cabo por autores como Bahmani-Oskooee et al. (2005) que encontraron evidencia que apoye la teoría Growth-Led Export (GLE) y Sharma &

Smith (2009) que apoyaron la teoría ELG, GLE y ILG en las islas del pacífico.

La expansión de las exportaciones puede ser un catalizador para el crecimiento de la producción tanto en forma directa, como un componente de la producción agregada, así como indirectamente a través de la asignación eficiente de los recursos, un mayor uso de las capacidades, la explotación de las economías de escala, y la estimulación de la mejora tecnológica debido a la competencia en el mercado extranjero (Sahni & Atri, 2012). Las exportaciones facilitan el intercambio de divisas que permite aumentar los niveles de importaciones de bienes de capital y bienes intermedios que a su vez aumentan el crecimiento de la formación de capital y por lo tanto estimula el crecimiento de la producción (Balassa, 1978).

Por otra parte, el crecimiento de las exportaciones puede promover la difusión de conocimientos técnicos (Grossman & Helpman, 1991) y mejorar la eficiencia a través de la competencia internacional (Krueger A. O., 1980). Se podrá permitir la explotación de economías de escala si los mercados nacionales son demasiado pequeños para la escala óptima. Todos estos factores pueden conducir a un mayor crecimiento económico (Sahni & Atri, 2012).

Desde el lado de la demanda, se puede argumentar que un crecimiento sostenido de la demanda no puede ser mantenido en una economía cerrada. Sin embargo, los mercados exportadores son casi ilimitados y no restringen el lado de la demanda (Nowak-Lehmann, Herzer, & Siliverstovs, 2005).

Adicionalmente, la expansión de las exportaciones puede afectar indirectamente el intercambio extranjero que permite el incremento del nivel de las importaciones de bienes de capital (Riezman, Whiteman, & Summers, 1991). Esto, en retorno, estimula el crecimiento de la producción al aumentar la formación de capital. Es más, hay trabajos teóricos que señalan que la importación de bienes de capital de países tecnológicamente avanzados puede incrementar la productividad y por ende el crecimiento, ya que la tecnología se transfiera a través de máquinas y equipos que son fácilmente movilizables en el comercio internacional (Chuang, 1998).

En teoría, hay muchas maneras posibles en que las exportaciones pueden afectar positivamente la productividad. Primero, las exportaciones pueden promover la especialización en sectores con mayor ventaja comparativa, y permite la asignación de recursos de un sector menos productivo a uno más productivo. Segundo, el aumento de las exportaciones incrementa la productividad al ofrecer economías de escala (Helpman & Krugman, 1985). Tercero, como lo sugiere Feder (1983), el crecimiento de exportaciones produce un efecto de externalidad positiva sobre el resto de la economía, como por ejemplo, mayor productividad

fomentada por la competitividad, mejores conocimientos administrativos, organizacionales y de capacitación laboral y tecnológica (Chuang, 1998).

Por otro lado, hay varios autores que señalan que las exportaciones primarias son un obstáculo para una mayor productividad. Este argumento se basa en las siguientes hipótesis: Primero, los productos primarios no generan knowledge spillovers y un incremento de las exportaciones primarias puede alejar recursos de un sector manufacturero que genera más externalidades (Matsuyama, 1992). Segundo, las exportaciones primarias están sujetas a variaciones de precio y volumen. Por ende, un mayor aumento de las exportaciones primarias va a crear un PIB más volátil y una macroeconomía insegura (Nowak-Lehmann, Herzer, & Siliverstovs, 2005).

El modelo de ELGH fue expresado en términos de la teoría de crecimiento endógena por Ahumada & Sanguinetti (1995) en un modelo de economía abierta con tres sectores: exportador, importador y no transable donde descubrieron que las exportaciones son el motor del crecimiento económico por medio de dos canales: externalidades positivas al resto de la economía (como lo demostró Feder) y los rendimientos no decrecientes del capital físico y humano.

Sin embargo, hay otros trabajos que indican la dirección apuesta, como es el caso de Jung & Marshall (1985) que consideran una economía en crecimiento concentrado en pocos sectores. Por ende, si la demanda nacional no crece al ritmo que la producción, los productores probablemente venderán sus bienes y servicios al mercado internacional, de este modo, el crecimiento económico genera aumento en las exportaciones. En su estudio de 37 países en desarrollo para el periodo de 1950-1981 realizaron un test de causalidad de Granger entre las exportaciones y el PIB, y sólo 4 países presentaron crecimiento económico a través de las exportaciones (Bajo-Rubio & Díaz-Roldán, 2012).

El estudio de Kristjanpoller & Olson (2014) analiza las tres posibles relaciones entre comercio internacional y crecimiento económico para la región de Latinoamérica en los años 1970 a 2010: la ELGH (Export-Led Growth), la GLEH (Growth-Led Export) y la ILGH (Import-Led Growth). Los resultados apoyaron la ELGH, demostrando que ocho países apoyaron la ELGH, cinco países la ILGH, un país apoyó ambas teorías y un país ninguna. En este estudio se analizó también los países individualmente, y en el caso de Ecuador, este mostro apoyo hacia la ELGH (Kristjanpoller & Olson, 2014)

Modelo Empírico

El modelo empírico comienza con la sencilla función de producción AK:

$$Y_t = A_t K_t^\alpha \quad (1)$$

donde, Y_t es la producción agregada de la economía en el periodo t , y A_t , K_t , son los niveles de la productividad total de los factores y el stock de capital, respectivamente. Debido a que Ecuador se caracteriza por ser un país petrolero, más que un país de productos primarios en general, investigaremos si y cómo las exportaciones petroleras y no petroleras afectan la productividad. Se asume que la productividad total de los factores puede ser expresada en función de exportaciones petroleras, XP_t , exportaciones no petroleras, XNP_t , y otros factores exógenos, C_t :

$$A_t = f(XP_t, XNP_t, C_t). \quad (2)$$

A diferencia de otros estudios, no se incluyen las importaciones de bienes de capital ni la fuerza laboral en el presente modelo ya que no eran significativas para explicar el crecimiento económico del país. Adicionalmente, según Dreger & Herzer (2011), al incluir las importaciones de bienes de capital en la regresión se omite el efecto de productividad de las exportaciones que operan vía importaciones ya que las ganancias de las exportaciones son usadas para financiar dichas importaciones. De esta, forma, al combinar la ecuación (2) y (1) se obtiene:

$$Y_t = C_t K_t^\alpha X P_t^\beta X N P_t^\gamma \quad (3)$$

donde α , β , y γ son las elasticidades de la producción con respecto a K_t , XP_t , y XNP_t . Al aplicar logaritmo natural en ambos lados de la ecuación (3) se obtiene una función lineal estimable:

$$LY_t = c + \alpha LK_t + \beta LXP_t + \gamma LXNP_t + e_t \quad (4)$$

en el que todos los coeficientes son elasticidades constantes, c es un parámetro constante, y e_t es el término del error, el cual refleja la influencia de otros factores. En consecuencia, las estimaciones de β y γ sirven para medir los efectos en la productividad generados por las exportaciones petroleras y no petroleras en el crecimiento económico. Sin embargo, como lo comentan Nowak-Lehmann et al. (2005), existe un problema en cuanto que las exportaciones son un componente de la producción, PIB. Es por eso, que es inevitable que exista una correlación positiva y estadísticamente significativa entre las exportaciones y el producto interno bruto, aún si no hay efectos en la productividad (Nowak-Lehmann, Herzer, & Siliverstovs, 2005). Para solucionar este problema, siguiendo a (Ghatak, Milner, & Utkulu, 1997) y (Greenaway & Sapsford, 1994), se usa la producción agregada neta de las exportaciones petroleras y no petroleras, NY_t ($NY_t = Y_t - XP_t - XNP_t$), en lugar de la producción total, Y_t . Reemplazando Y_t con NY_t , finalmente se tiene:

$$LNY_t = c + \alpha LK_t + \beta LXP_t + \gamma LXNP_t + e_t. \quad (5)$$

Esta ecuación se estima que determine el impacto que tiene un incremento en las exportaciones petroleras y no petroleras

en el crecimiento económico mediante un aumento en la productividad.

La hipótesis planteada en el presente estudio es verificar si existe una relación entre el crecimiento económico y las exportaciones.

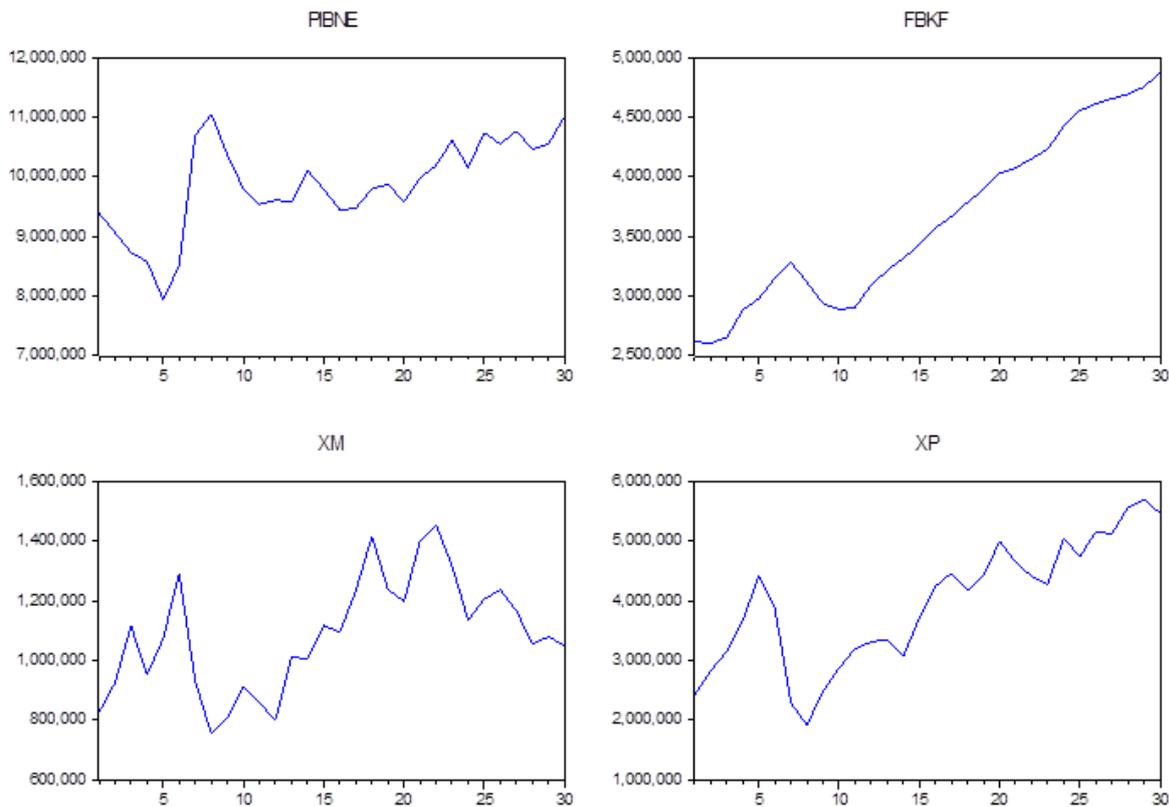
Metodología

Se realiza un estudio de series de tiempo ya que se analizan los datos desde el primer trimestre del 2001 hasta el tercer trimestre del 2014 de las variables seleccionadas por el modelo descrito en la revisión literaria. Las variables PIB y la formación bruta de capital (FBKF) (en US dólares a precios constantes, base 2007) fueron extraídas del boletín de Cuentas Nacionales Trimestrales del Banco Central del Ecuador (BCE). Las variables de exportaciones, tanto petrolera y no petrolera, fueron extraídas de varios Boletines Estadísticos del BCE. Para obtener la variable PIB Neto de Exportaciones se restaron los valores de las exportaciones petroleras y no petroleras al PIB real.

Debido a que se dispone de datos trimestrales y se aplicó logaritmos a todas las variables del modelo, se busca la relación entre el PIB no exportador y el capital y las exportaciones petroleras y no petroleras a través del estimador de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). El análisis de datos, tanto del estimador MCO y la corrección de errores del modelo se utilizó el programa E-Views.

Resultados

Al analizar los datos se puede observar que los valores del PIB real han crecido a lo largo de los años estudiados. En el año 2013 la rama de actividad que más contribuyó al crecimiento del PIB real fue la construcción, siendo al mismo tiempo la que más creció (Ministerio Coordinador de Política Económica, 2014). Los componentes que contribuyeron en mayor medida al crecimiento del PIB en el año 2013 fueron el consumo de los hogares (2,63%) y la formación bruta de capital fijo (1,38%). De la misma manera, las actividades económicas que más contribuyeron fueron la construcción (0,65%) y correo y comunicaciones (0,57%) (Banco Central del Ecuador, 2014). Las exportaciones totales han aumentado desde el 2010. Sin embargo, al analizar el crecimiento por grupo de productos, las exportaciones petroleras crecieron un 0,72% en el periodo de enero a octubre 2013 vs. el mismo periodo en el año anterior y las exportaciones no petroleras crecieron un 8,77% en el mismo periodo de análisis. (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).



Teniendo en cuenta la revisión histórica de las variables utilizadas, se procede a analizar los resultados del modelo econométrico empleado.

El modelo estimado fue el siguiente:

$$LNY_t = c + \alpha LK_t + \beta LXP_t + \gamma LXNP_t + e_t$$

Este modelo presentó problemas de autocorrelación y para corregir este problema se incluyó al modelo el residuo en el primer trimestre, quedando el modelo de la siguiente manera:

$$LNY_t = c + \alpha LK_t + \beta LXP_t + \gamma LXNP_t + \delta RESID1(-1) + e_t$$

TABLA 1: Resultados del modelo inicial

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6729279.	175602.4	38.32112	0.0000
FBKF	1.549447	0.157433	9.841941	0.0000
XP	-0.711731	0.056629	-12.56826	0.0000
XNP	-0.226807	0.213958	-1.060056	0.2943
RESID1(-1)	0.785597	0.092105	8.529358	0.0000
R-squared	0.927800	Mean dependent var		9548226.
Adjusted R-squared	0.921906	S.D. dependent var		699025.4
S.E. of regression	195344.3	Akaike info criterion		27.29094
Sum squared resid	1.87E+12	Schwarz criterion		27.47510
Log likelihood	-731.8553	Hannan-Quinn criter.		27.36196
F-statistic	157.4181	Durbin-Watson stat		1.639999
Prob(F-statistic)	0.000000			

Si bien el modelo presenta un alto coeficiente de determinación (r^2) de 0.9278, las exportaciones no petroleras mostraron no ser significativas para el modelo ya que en la prueba de hipótesis individual su probabilidad es de 0.2943, es decir, mayor al alfa medio de 0.025.

Finalmente, el modelo queda de la siguiente manera:

$$\text{LNY}_t = c + \alpha \text{LK}_t + \beta \text{LXP}_t + \gamma \text{RESID1}(-1) + e_t$$

TABLA 2: Resultados del modelo final

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6871213.	113757.7	60.40220	0.0000
FBKF	1.396975	0.064087	21.79818	0.0000
XP	-0.737937	0.051012	-14.46603	0.0000
RESID1(-1)	0.767418	0.090606	8.469801	0.0000
R-squared	0.926144	Mean dependent var		9548226.
Adjusted R-squared	0.921713	S.D. dependent var		699025.4
S.E. of regression	195585.9	Akaike info criterion		27.27657
Sum squared resid	1.91E+12	Schwarz criterion		27.42391
Log likelihood	-732.4675	Hannan-Quinn criter.		27.33339
F-statistic	208.9991	Durbin-Watson stat		1.605246
Prob(F-statistic)	0.000000			

El coeficiente de determinación (r^2) de este nuevo modelo es alto (0.9278). Es decir, que el 92.78% de las variaciones del PIB neto de exportaciones son explicadas por las tres variables independientes (formación bruta de capital, exportaciones petroleras y el residuo del primer trimestre).

De la misma manera, el coeficiente de la variable constante C, β_1 , indica que cuando las variables independientes son cero, el valor del PIB neto de exportaciones es de 6'871,213. El coeficiente β_2 , de la variable FBKF indica una relación directa en la que cuando FBKF aumenta en una unidad, el PIBNX aumenta 1.3969 unidades, ceteris paribus las demás variables. Por su parte, el coeficiente de la variable XP indica una relación negativa en la que el PIBXP disminuye en 0.7379 unidades cuando las exportaciones petroleras aumentan en una unidad, ceteris paribus las demás variables.

Al analizar las pruebas de hipótesis individuales y conjuntas estas demuestran que los parámetros estimados son estadísticamente diferentes de cero. Es decir, las probabilidades de cada beta y la probabilidad del F estadístico son menores al alfa medio de 0.025 demostrando que los parámetros son estadísticamente significativos.

Lamentablemente, los resultados del presente análisis econométrico no apoyaron la hipótesis planteada, es decir que en el caso de Ecuador y en el periodo del 2001 al 2014 si bien las exportaciones petroleras y el capital presentan una fuerte relación con el crecimiento económico, las exportaciones petroleras no influyen positivamente en el crecimiento económico como lo plantea la mayoría de la revisión literaria. En siguiente apartado se analizarán los resultados y se expondrán las recomendaciones.

Conclusiones y Recomendaciones

Según la literatura revisada en el presente paper, la mayoría de esta apoya la hipótesis del crecimiento económico impulsado por las exportaciones, sin embargo, en el presente estudio se comprobó lo contrario. El trabajo de Dreger & Herzer (2011) demuestra un resultado similar para 45 países en desarrollo entre los años 1971 a 2005, en el que se muestra una relación positiva en el corto plazo pero una relación negativa en el largo plazo en el 69% de los países examinados. Según ellos las razones por las que las exportaciones afecten negativamente el crecimiento económico en el largo plazo está asociado a la dependencia del país en exportaciones de productos primarios, regulaciones comerciales y regulaciones laborales.

La ELGH no se cumple en algunos países en desarrollo ya que dependen mucho las exportaciones de producto primario, como es el caso de Ecuador. Dichas exportaciones tienden hacer que las economías se alejen de los sectores manufactureros con mayor competitividad, los cuales generan muchas externalidades necesarias para un crecimiento sustentable, mientras que las exportaciones primarias (por su naturaleza) no generan mucho spillovers a la economía. Más aún, nuestro país es muy dependiente de productos primarios como el petróleo, banano, café, entre otros, los cuales son muy sensibles a grandes fluctuaciones de precios y volúmenes.

Es por esto, que un incremento en dichas exportaciones generen a cambio una mayor incertidumbre macroeconómica, la cual afecta la planificación económica y reduce la cantidad y efectividad de la inversión doméstica (Dreger & Herzer, 2011).

Es por esto que se concluye en que si un país espera tener un crecimiento económico sustentable y una balanza comercial positiva, como lo ha expresado el Gobierno actual de Ecuador, debe enfocarse en 1) eliminar la dependencia que se tiene en las exportaciones primarias al diversificar la economía, 2) minimizar las regulaciones que restringen el comercio, y 3) aumentar la flexibilidad del mercado laboral (Dreger & Herzer, 2011), para que de esta forma se pueda proteger a países en desarrollo de las consecuencias negativas de la dependencia en exportaciones primarias e inducir a una economía creciente en el largo plazo por medio de las exportaciones.

Finalmente, este estudio deja la apertura a más investigaciones que pueden ser llevadas a cabo en el futuro ya que se estableció una relación fuerte entre el PIB y las exportaciones, ahora se puede estudiar más sobre el impacto de cada sector en la economía y su relación en el largo plazo.

Listado de Referencias

- Abu-Qarn, A., & Abu-Bader, S. (2004). *The Validity of the ELG Hypothesis in the MENA Region: Cointegration and Error Correction Model Analysis*. *Applied Economics*, 36(15), 1685-1695.
- Aguado Moralejo, I., Echebarria Miguel, C., & Barrutia Legarreta, J. M. (2009). *El Desarrollo Sostenible a lo largo de la Historia del Pensamiento Económico*. *Revista de Economía Mundial*, 21, 87-110.
- Ahumada, H., & Sanguinetti, P. (1995). *The export-led growth hypothesis revisited: theory and evidence*. *Estudios de Economía*, 327-355.
- Ahumada, H., & Sanguinetti, P. (1995). *The Export-Led Growth Hypothesis revisited: Theory and Evidence*. 327-355: *Estudios de Economía*.
- Alam, M. I. (2003). *Manufactured Exports, Capital Goods Imports, and Economic Growth: Experience of Mexico and Brazil*. *International Economic Journal*, 17(4), 85-105.
- Attri, V. (1980). *India's Foreign and Economic Growth Since 1947*. (unpublished Ph.D Thesis). Kurukshetra: Kurukshetra University.
- Awokuse, T. (2008). *Trade Openness and Economic Growth: Is Growth Export-Led or Import Led?* *Applied Economics*, 40(2), 161-173.
- Baharumshah, A. Z., & Almasaied, S. W. (January-February de 2009). *Foreign Direct Investment and Economic Growth in Malaysia: Interactions with Human Capital and Financial Deepening*. *Emerging Markets Finance & Trade*, 45(1), 90-102.
- Bahmani-Oskooee, M., & Alse, J. (1993). *Export Growth and Economic Growth: An Application of Cointegration and Error Correction Modeling*. *Journal of Developing Areas*, 27(4), 535-542.
- Bahmani-Oskooee, M., Economidou, C., & Gobinda-Goswami, G. (2005). *Export Led Growth Hypothesis Revisited: A Panel Cointegration Approach*. *Scientific Journal of Administrative*, 40-55.
- Bajo-Rubio, O., & Díaz-Roldán, C. (March de 2012). *Do exports cause growth? Some evidence for the EU members*. *Post-Communist Economies*, 24(1), 125-131.
- Balassa, B. (1978). *Exports and Economic Growth: Further Evidence*. *Journal of Development Economics*, 5(2).
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Cuentas Nacionales*.
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Cuentas Trimestrales 2014*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Estadísticas Macroeconómicas: Presentación Coyuntural*. Quito: Dirección de Estadística Económica.
- Barro, R. J., Mankiw, G. N., & Sala-i-Martin, X. (1995). *Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth*. *American Economic Review*, 85, 103-15.
- Ben-David, D. (1993). *Equalizing exchange: trade liberalization and income convergence*. *Quarterly Journal of Economics*, 653-679.
- Bermejo, R. (2001). *Economía Sostenible: Principios, conceptos e instrumentos*. Bilbao: Bakeaz.
- Bifani, P. (1999). *Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible*. Madrid: IEPALA.
- Chow, P. (1987). *Causality Between Export Growth and Industrial Development: Empirical Evidence from NICs*. *Journal of Development Economics*, 26(1), 55-63.
- Chuang, Y.-c. (1998). *Learning by doing, the Technology Gap, and Growth*. *International Economic Review*, 697-721.
- Domar, E. (1937). *Expansion and Employment*. *American Economic Review*, 37.
- Domar, E. (1946). *Capital Expansion, Rate of Growth and Employment*. *Econometrica*.
- Dreger, C., & Herzer, D. (2011). *A Further Examination of the Export-Led Growth Hypothesis*. Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Erfani, G. R. (1999). *Exports and Economic Growth in Developing Countries*. *International advances in economic research*.
- Espinosa Guzmán, R. (2014). *Informe a la Nación 2014*. Quito: Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad.
- Feder, G. (1983). *On Exports and Economic Growth*. *Journal of Development Economics*, 12.
- Ferguson, J. (1948). *Historia de la Economía*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Fernandez Díaz, A., Parejo Gámir, J. A., & Rodríguez Sáiz, L. (2005). *Política Económica (Cuarta edición ed.)*. Madrid: McGraw-Hill.
- Findlay, R. (1984). *Trade and Development: Theory and Asian Experience*. *Asian Development Review*, 2(2), 23-42.
- Fondo Monetario Internacional. (17 de octubre de 2014). *Perspectivas de la Economía Mundial*. Obtenido de Boletín del FMI: <http://www.imf.org/external/Spanish/pubs/ft/survey/so/2014/NEW100714AS.htm>

- Fosu, A. (1990). *Export Composition and the Impact of Exports on Economic Growth of Developing Economics*. *Economics Letters*(34), 67-71.
- Galindo Martín, M. A. (Enero-Febrero de 2011). *Crecimiento Económico. Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica ICE*(858), 39-55.
- Galindo Martín, M. A., & Malgesini, G. (1993). *Crecimiento económico: principales teorías desde Keynes*. Madrid: McGraw-Hill.
- Ghatak, S., Milner, C. R., & Utkulu, U. (1997). *Exports, Export Composition and Growth: Cointegration and Causality Evidence for Malaysia*. *Applied Economics*, 29(2), 213-223.
- Ghirnay, T., Grabowski, R., & Sharma, S. C. (2001). *Exports, investment, efficiency and economic growth in LDC: an empirical investigation*. *Applied Economics*, 689-700.
- Greenaway, D., & Sapsford, D. (1994). *What does Liberalisation do for Exports and Growth?* *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130(1), 152-174.
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT Press.
- Harrod, R. F. (1939). *An Essay in Dynamic Theory*. *The Economic Journal*, 14-33.
- Harrod, R. F. (1948). *Towards a Dynamic Economics*. Londres: MacMillan.
- Heller, P. S., & Porter, R. C. (1978). *Exports and Growth: An Empirical Re-investigation*. *Journal of Development Economics*, 5(2), 191-193.
- Helpman, E., & Krugman, P. (1985). *Market Structure and Foreign Trade*. MIT Press.
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones . (2014). *Informe Mensual de Comercio e Inversión - Junio 2014*. Quito: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR.
- Jordaán, A. C., & Eita, J. H. (2007). *Export and Economic Growth in Namibia: A Granger Causality Analysis*. *South African Journal of Economics*, 75(3).
- Jung, W. S., & Marshall, P. J. (1985). *Exports, growth and causality in developing countries*. *Journal of Development Economics*, 1-12.
- Kavoussi, R. (1984). *Export Expansion and Economic Growth: Further Empirical Evidence*. *Journal of Development Economics*, 14(1), 241-250.
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. United Kingdom: Palgrave Macmillan.
- Kristjanpoller, W. R., & Olson, J. E. (January-February de 2014). *Economic Growth in Latin American Countries: Is it based on Export-Led or Import-Led Growth*. *Emerging Markets Finance & Trade*, 50(1), 6-20.
- Krueger, A. (1985). *Import Substitution Versus Export Promotion*. *Finance and Development*, 22(2), 20-23.
- Krueger, A. O. (May de 1980). *Trade Policy as an Input to Development*. *The American Economic Review*, 70(2), 288-292.
- Kuznest, S. (June de 1973). *Modern Economic Growth: Finding and Reflections*. *American Economic Review*, 63(3), 247-258.
- Kuznets, S. (1966). *Modern Economic Growth*. Yale University Press.
- Lussier, M. (1991). *Impacts of Exports on Economic Performance: A Comparative Study*. *Journal of African Economies*, 2(1), 106-127.
- Mallick, S. K. (1996). *Causality Between Exports and Economic Growth in India: Evidence from Cointegration based Error-correction Model*. *Indian Journal of Economics*, 76(302), 307-320.
- Malthus, T. R. (1798). *An Essay on the Principle of Population*. London: J. Johnson.
- Matsuyama, K. (1992). *Agricultural Productivity, Comparative Advantage, and Economic Growth*. *Journal of Economic Theory*, 317-334.
- McNab, R., & Moore, R. (1998). *Trade Policy, Export Expansion, Human Capital and Growth*. *Journal of International Trade and Economic Development*, 7(2), 237-256.
- Medina-Smith, E. J. (2001). *Is the Export-Led Growth Hypothesis Valid for Developing Countries? A Case Study of Costa Rica*. *United Nations Conference on Trade and Development, Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series*.
- Michaely, M. (1977). *Exports and Growth: An Empirical Investigation*. *Journal of Development Economics*, 4, 49-53.
- Ministerio Coordinador de Política Económica. (2014). *Indicadores Macroeconómicos Mayo 2014*. Quito: Ministerio Coordinador de Política Económica.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2014). *Boletín Mensual de Comercio Exterior*. Quito: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones.
- Nowak-Lehmann, F., Herzer, D., & Siliverstovs, B. (2005). *Export-Led Growth in Chile: Assessing the Role of Export Composition in Productivity Growth*. *Proceedings of the German Development Economics Conference*. Kiel.
- Ogbokor, C. A. (2005). *Time Series Evidence For Export-Led Growth Paradigm: A Case Study Of Zimbabwe*. *Journal of Social Sciences*, 1(2), 77-80.
- Organización Mundial del Comercio. (2014). *Informe sobre el Comercio Mundial 2014*.
- Parida, P. C., & Sahoo, P. (2007). *Export-Led Growth in South Asia: A Panel Cointegration Analysis*. *International Economic Journal*, 21(2), 155-175.
- Ram, M. (1976). *Trade - An Engine of Economic Growth: The case of India during the Planning Period*. *The Indian Journal of Economics*, 56, 401-410.
- Ram, R. (1985). *Exports and Economic Growth: Some Additional Evidence*. *Economic Development and Cultural Change*, 415-425.
- Ram, R. (1987). *Exports and Economic Growth in Developing Countries: Evidence from Time-Series and Cross-Sectional Data*. *Economic Development and Cultural Change*, 51-63.
- Rebello, S. (1991). *Long-run Policy Analysis and Long-run Growth*. *Journal of Political Economy*, 500-521.
- Reyes, S., & Jiménez, S. (julio-diciembre de 2012). *Composición de las exportaciones y crecimiento económico en la Comunidad Andina de Naciones*. *Lecturas de Economía*(77), 53-90.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray.
- Riezman, R. G., Whiteman, C. H., & Summers, P. M. (1991). *The Engine of Growth or Its Handmaiden? A time-series Assessment of Export-Led Growth*. *Empirical Economics*, 21(1), 77-110.
- Roberto, C., Kaltani, L., & Loaysa, N. (2009). *Openness can be good for growth: the role of policy complementarities*. *Journal of Development Economics*, 33-49.
- Sahni, P., & Atri, P. V. (July de 2012). *Export-Led Growth in India: An Empirical Investigation*. *International Journal of Marketing and Technology*, 2(7), 283-298.
- Schumpeter, J. A. (1911). *The Theory of Economic Development*. Oxford University Press.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva: Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*. Quito: SENPLADES.
- Serrano, L. (1998). *Capital Humano, Estructura Sectorial y Crecimiento en las Regiones Españolas*. Valencia: Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, S.A.
- Sharma, S. S., & Smyth, R. (2009). *Is Economic Growth Export-Led or Import-Led in the Pacific Island Countries? Evidence from Panel Data Models*. Melbourne: Discussion Paper DEVDP 09-15, Development Research Unit, Monash University.
- Sharma, S., & Dhakal, D. (1994). *Causal Analyses Between Exports and Economic Growth in Developing Countries*. *Applied Economic*, 26(12), 1145-1157.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Londres: W. Strahan & T. Cadell .
- Solow, R. (1956). *A Contribution to the Theory of Economic Growth*. *Quarterly Journal of Economics*, 65-94.
- Tsen, W. H. (2010). *Exports, Domestic Demand, and Economic Growth in China: Granger Causality Analysis*. *Review of Development Economics*, 14(3), 625-639.
- Tyler, W. (1981). *Growth and Export Expansion in Developing Countries: Some Empirical Evidence*. *Journal of Development Economics*, 9(1), 121-130.
- Tyler, W. (1981). *Growth and Export Expansion in Developing Countries: Some Empirical Evidence*. *Journal of Development Economics*, 9(1), 121-130.
- Ukpolo, V. (1994). *Export Composition and Growth of Selected Low-Income African Countries: evidence from time series data*. *Applied Economics*(26), 445-449.
- Vohra, R. (2001). *Exports and Economic Growth: Further Time series Evidence from Less Developed Countries*. *International Advances in Economic Research*, 7.

ARTÍCULO

EL CAPITAL HUMANO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN
DE VENTAS DE LAS MICROEMPRESAS
DEL MERCADO ARTESANALHUMAN CAPITAL AND ITS IMPACT ON SALES MANAGEMENT OF
MICRO-COMPANIES IN THE CRAFT MARKET

Recepción: 15/11/2016

Aceptación: 22/01/2017

Publicado: 20/02/2017

Resumen

El presente estudio de investigación de campo, se realizó con el objetivo de analizar la incidencia del capital humano en la gestión de ventas de las microempresas del mercado artesanal. Se aplicó un diseño no experimental, transversal – descriptivo, ya que sólo se lo aplicará en la población seleccionada por una sola vez en un solo momento del tiempo. Es un trabajo que sigue el paradigma cuantitativo de la investigación y al mismo tiempo pretendió lograr un alcance de investigación descriptiva de las variables: independiente capital humano y su incidencia sobre la variable dependiente gestión de ventas. Se utilizaron los métodos deductivo – inductivo e hipotético deductivo para la operacionalización de la matriz de consistencia, operacionalización de las variables, y como técnica de investigación se elaboró una encuesta con la construcción de un cuestionario de preguntas que caracterizan a las dimensiones e indicadores de ambas variables. Como resultado que se demuestra que el capital humano incide hasta en un 45% en la gestión de ventas de las microempresas del mercado artesanal de la ciudad de Guayaquil.

Palabras clave: capital humano, gestión de ventas, microempresas, mercado artesanal.

Abstract

This field research study was carried out with the aim of analyzing the impact of human capital in the sales management of micro craft market. A non-experimental, cross-sectional design was applied - descriptive, since it will be applied only once to the selected population in a single moment of time. It is a work that follows the quantitative research paradigms and at the same time sought to achieve a range of descriptive research of variables: independent human capital and its impact on the dependent variable sales management. Deductive methods were applied in one hand - inductive and hypothetical deductive for the operationalization of the matrix of consistency in the other hand, as well as for the operationalization of variables, and as a research technique a survey with the construction of a series of questions that characterize the dimensions and indicators of both variables was developed. As a result it is shown that human capital affects up to 45% in sales management of microenterprises in the craft market in the city of Guayaquil.

Key words: human capital, sales management, micro, craft market.

Econ. Mauricio Villacreses Cobo, MF.

Magister en Finanzas, Universidad de Chile.
Diploma Superior en Diseño Curricular por
Competencias, Universidad de Guayaquil.
Diploma Superior en Finanzas y Legislación
Bancaria, Universidad San Francisco de
Quito.Economista, Universidad Católica de
Santiago de Guayaquil.Docente de la Universidad de Guayaquil.
E-mail: mauricio.villacresesc@ug.edu.ec

Introducción

Analizar la incidencia del capital humano en las organizaciones, en este caso en microempresas que se dedican a la comercialización de productos artesanales, es indagar cuáles son las variables/dimensiones que determinan y caracterizan al capital humano, al mismo tiempo, conocer de qué manera estas variables/dimensiones inciden en la variable gestión de ventas, que sin lugar a dudas estará conformada por otros subindicadores que caracterizan la gestión de ventas de los microempresarios del mercado artesanal.

Desde la creación de este centro de negocios artesanales, se ha detectado como debilidad de estas organizaciones una cultura de informalidad en los aspectos administrativos y comerciales, con énfasis en las personas y los procesos de ventas que realizan. Se observan debilidades en la manera para seleccionar, inducir, capacitar y evaluar las competencias que debería tener cada colaborador según el puesto que ocupa para la realización de la gestión de ventas, esto se traduce en una ineficiente atención a clientes y por ende falta de efectividad en las ventas de los diferentes productos artesanales. Este capital humano que realiza la gestión de ventas en su mayoría son personas autóctonas de la sierra, muchos de ellos son familiares de los micro y pequeños empresarios, otros son amigos y recomendados, pero la mayoría tiene una característica en común, deben provenir de las diferentes regiones de la sierra de nuestro país.

Otra característica que tienen los gestores de ventas en micro y pequeñas empresas del mercado artesanal de Guayaquil, es que todos sin excepción deben utilizar prendas tradicionales a sus orígenes ancestrales. En su mayoría las personas que realizan la gestión de ventas, apenas han culminado la primaria, otros ciclo básico de colegio, y muy esporádico se encuentran personas que culminaron el bachillerato. Un alto porcentaje de esta población no ha recibido ningún tipo de formación en gestión comercial, servicio al cliente, técnicas de ventas, lo que se ve reflejado en la pobre atención que le dan al usuario que visita el centro comercial a realizar compras.

Las consecuencias en la gestión de ventas se refleja en los bajos ingresos por el volumen de ventas, productos que no rotan, y entre los síntomas más notables que generan malestar son clientes internos y externos insatisfechos, es decir, los gerentes-propietarios y los trabajadores gestores de ventas que experimentan insatisfacción de su trabajo, ya que ellos reciben bonos o comisiones por los montos en dólares que venden diariamente.

Los micro y pequeños empresarios no cuentan con planificación y organización de ventas, son ventas que se realizan de manera empírica, solo están esperando

la llegada de los clientes; pero no tienen definido que necesitan, desean y les interesa vender en determinados productos y en determinadas cantidades. Esta es la razón de realizar esta investigación con la finalidad de encontrar soluciones que permitan fortalecer la gestión de ventas por parte del capital humano que colabora en estos negocios en el mercado artesanal de Guayaquil.

Materiales y Métodos

Para validar las hipótesis se realizaron 212 encuestas a personas que trabajan en el mercado artesanal, entre empresarios y trabajadores, previo haber identificado el problema y definido los temas a consultar. Se utilizó papelería, impresoras, computadoras, entre otros materiales.

La parte metodológica de la investigación tiene un carácter importante porque se buscará fortalecer hábitos de trabajos adecuados para el cumplimiento de las tareas que cada colaborador debe asumir.

En el aspecto metodológico se aplicará la técnica de panel de expertos o de rondas Delphi, que es un diálogo interno con los empresarios propietarios de las microempresas, con la finalidad de determinar en el puesto de trabajo cual es la percepción que tienen de sus negocios, que debilidades y fortalezas ellos reconocen, con esta valiosa información se darán soluciones específicas a problemas específicos, ordenándolos en orden de importancia; en otras palabras se dilucidarán las dimensiones que caracterizan a cada variable, cómo los indicadores que forman parte de las variables.

Se debe considerar que se ha realizado un diseño de investigación no experimental de tipo cuantitativa, transaccional con un alcance descriptivo, esta investigación de campo y aplicada; empleará una tabla de valoración porcentual, donde se indicarán las frecuencias de respuestas de cada uno de los personas que fueron encuestados, donde se plasmaron las dimensiones con sus indicadores cuya finalidad fue describir de qué manera incide el capital humano en la gestión de ventas de las microempresas.

Resultados

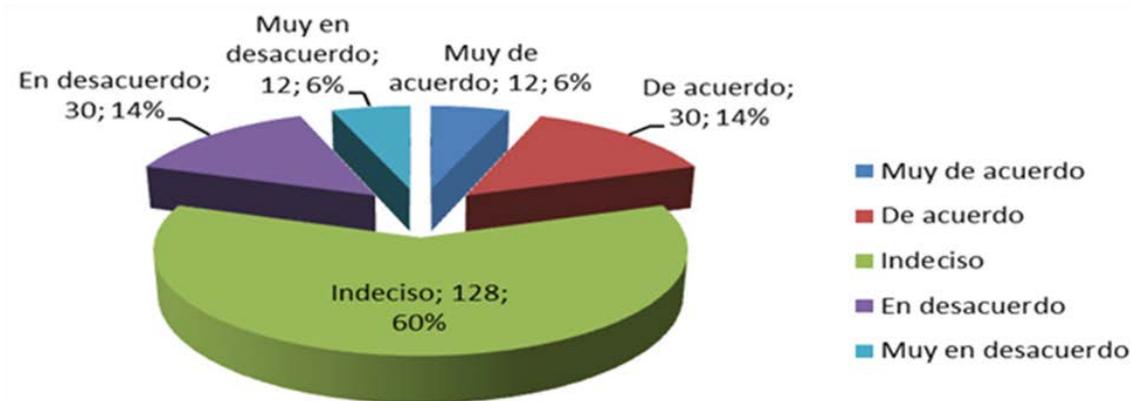
Los resultados se expresan en gráficos con valores porcentuales, que recogen los datos aportados por la muestra de la población encuestada, con el análisis descriptivo de cada una de las preguntas realizadas.

Gráfico 1 ¿Conoce las funciones y responsabilidades de su puesto de trabajo?



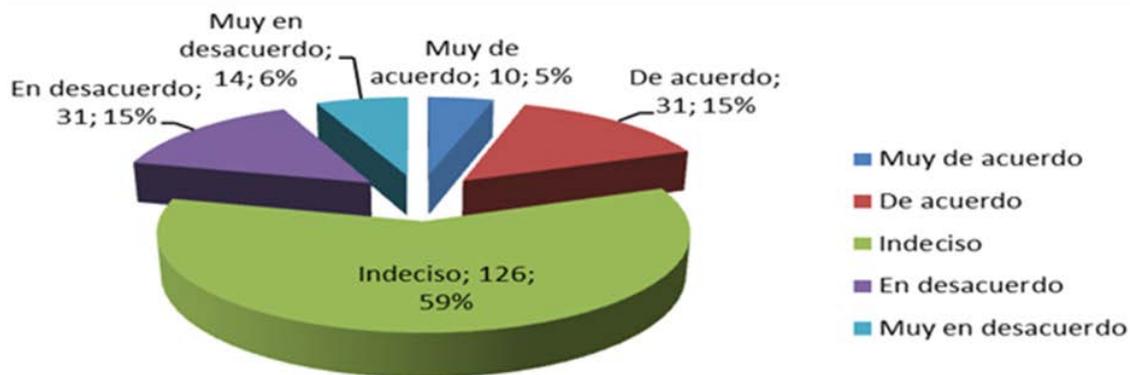
El gráfico 1 indica que 127 personas (60%) que están indecisos de conocer las funciones y responsabilidades de su puesto de trabajo. 39 personas (19%) están en la escala acuerdo. Le siguen 33 personas (15%) que están en desacuerdo, y 13 (6%) que están muy en desacuerdo.

Gráfico 2 ¿Recibió indicaciones de sus funciones y responsabilidades del puesto asignado?



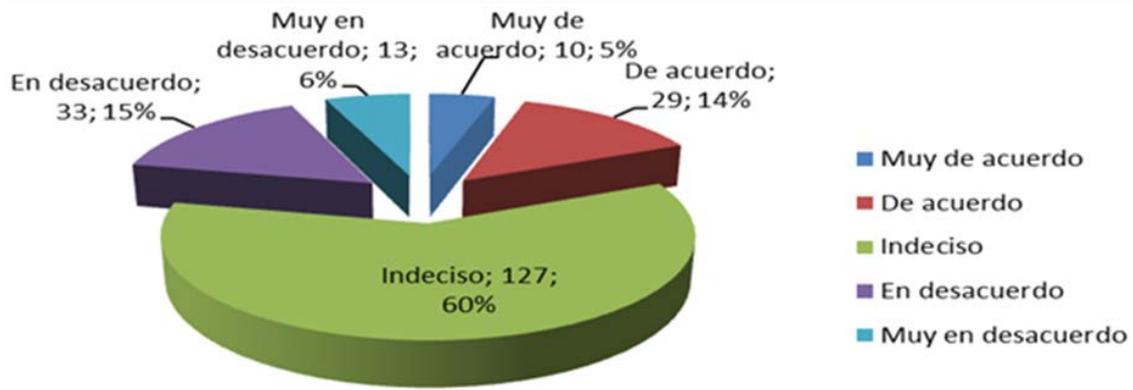
En el gráfico 2 vemos que 42 personas (20%) están en la escala acuerdo, 42 personas (20%) en la escala desacuerdo; y, finalmente 128 personas (60%) que están indecisos de haber recibido indicaciones de sus funciones y responsabilidades del puesto de trabajo.

Gráfico 3 ¿Ha recibido capacitación para mejorar su desempeño laboral?



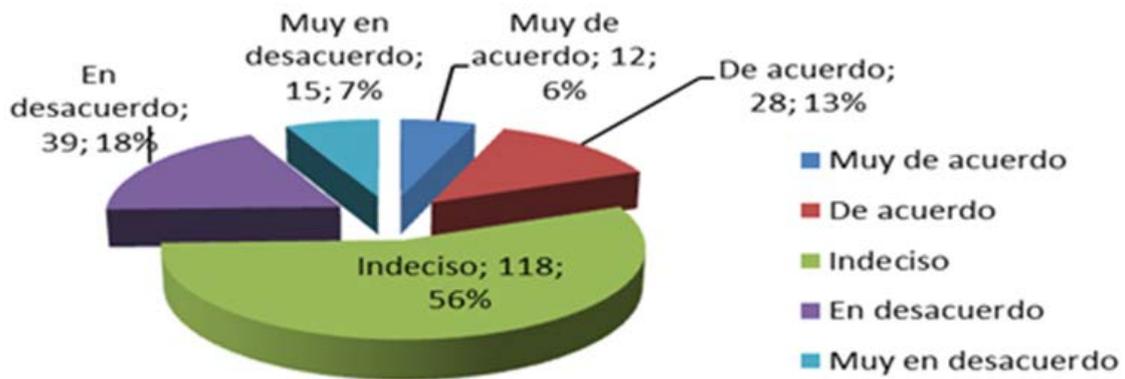
Del total de personas encuestadas, el 21% (45) están desacuerdo, como lo muestra el gráfico 3. 41 personas (20%) se encuentran en la escala acuerdo; y, 126 personas (59%) están indecisos de haber recibido capacitación para mejorar su desempeño laboral.

Gráfico 4 ¿Tiene relación de dependencia laboral con un contrato de trabajo con su empresa?



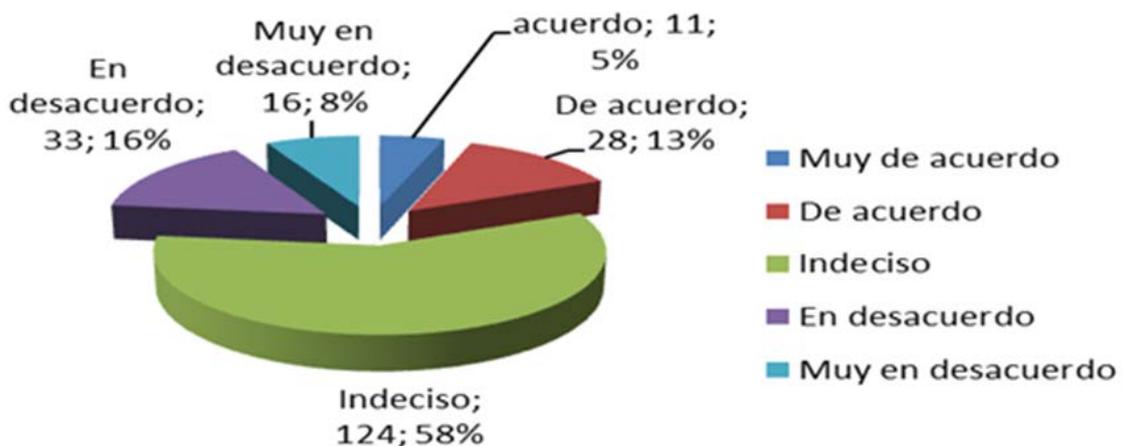
En el gráfico 4 se observa que 39 personas saben que tiene relación de dependencia con un contrato de trabajo con su empresa. 39 personas (19%) están en la escala acuerdo. Le siguen 46 personas (21%) para la escala desacuerdo. Y por último 127 personas (60%) que están indecisas.

Gráfico 5 ¿Se encuentra identificado con el trabajo que realiza?



Únicamente 41 personas (19%) se encuentran identificadas con el trabajo que realizan. Le siguen 44 personas (25%) en la escala desacuerdo, y, finalmente 118 personas (56%) que están indecisas, ver gráfico 5.

Gráfico 6 ¿La comunicación entre jefe y empleado es accesible?



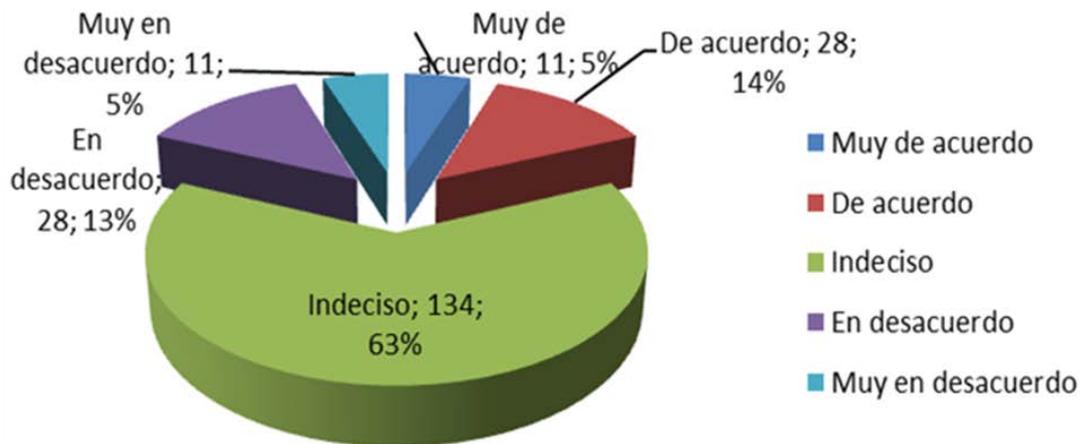
En el gráfico 6 se muestra que 39 personas (18%) están en la escala acuerdo de que la comunicación entre jefe y empleado es accesible. 49 personas (24%) se encuentran en la escala desacuerdo; y, finalmente 124 personas (58%) que están indecisas.

Gráfico 7 ¿La remuneración que recibe por el trabajo que realiza cubre sus expectativas?



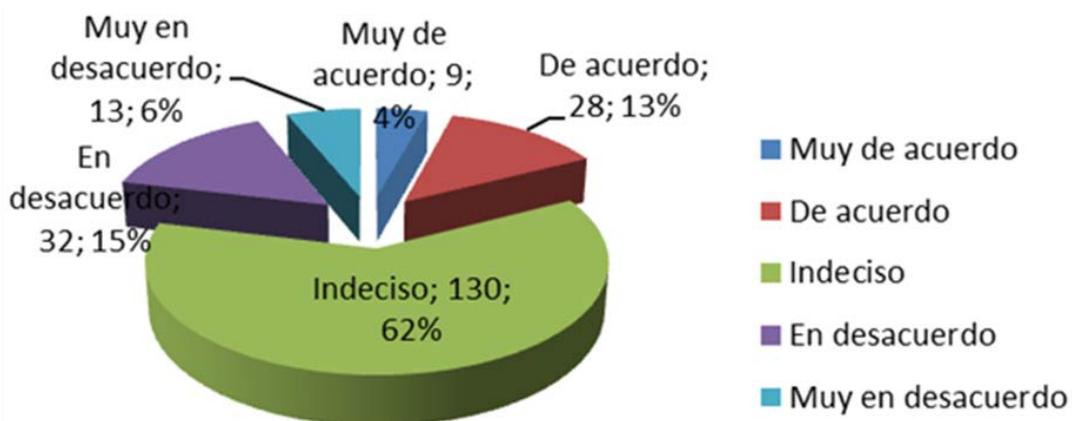
Vemos en el gráfico 7 que 37 personas (17%) se encuentran en la escala acuerdo. Le siguen 40 personas (19%) para la escala desacuerdo; y, finalmente 135 personas (64%) que están indecisos de saber si la remuneración que recibe por el trabajo que realiza cubre sus expectativas.

Gráfico 8 ¿Planifican las ventas para cada mes?



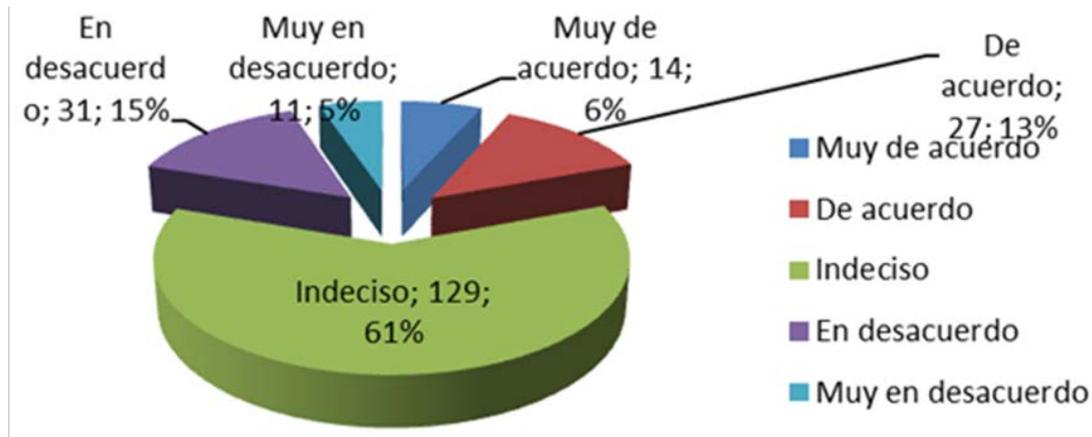
El gráfico 8 muestra que 39 personas (19%) están en la escala acuerdo de planificar las ventas para cada mes. 39 personas (18%) para la escala desacuerdo y finalmente 134 personas (63%) que están indecisos.

Gráfico 9 ¿Conoce cuáles son las tareas a realizar para vender lo planificado?



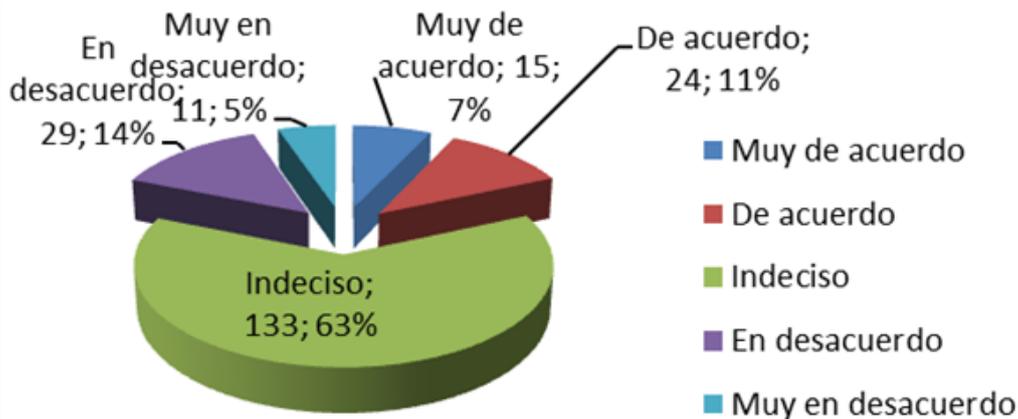
37 personas (17%) están en la escala acuerdo de conocer cuáles son las tareas a realizar para vender lo planificado. 45 personas (21%) están en la escala desacuerdo; y, finalmente 130 personas (62%) que están indecisos, ver gráfico 9.

Gráfico 10 ¿Tiene comunicación con su jefe sobre los problemas que generan las ventas de productos artesanales?



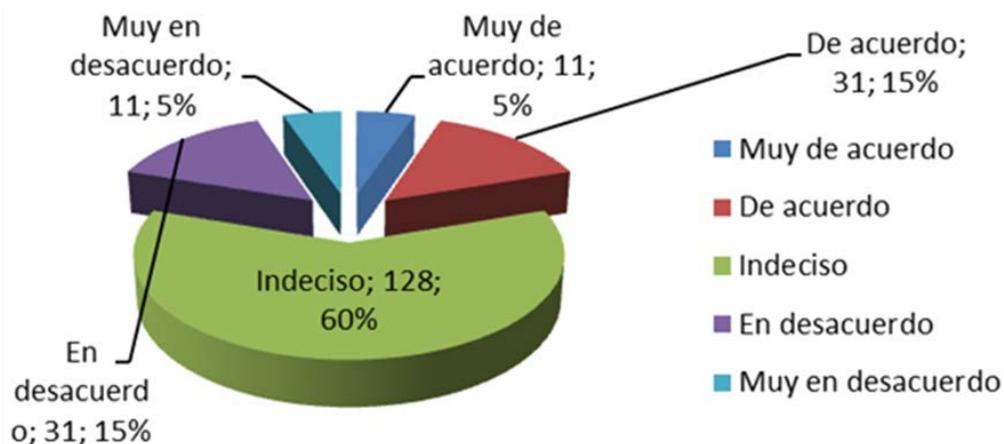
En el gráfico 10 vemos que 41 personas (19%) están en la escala acuerdo de tener comunicación con su jefe sobre los problemas que generan las ventas de productos artesanales. 42 personas (16%) están en la escala desacuerdo; y, finalmente 129 personas (61%) están indecisas.

Gráfico 11 ¿Recibe recomendaciones de su jefe para mejorar las ventas de los productos artesanales?



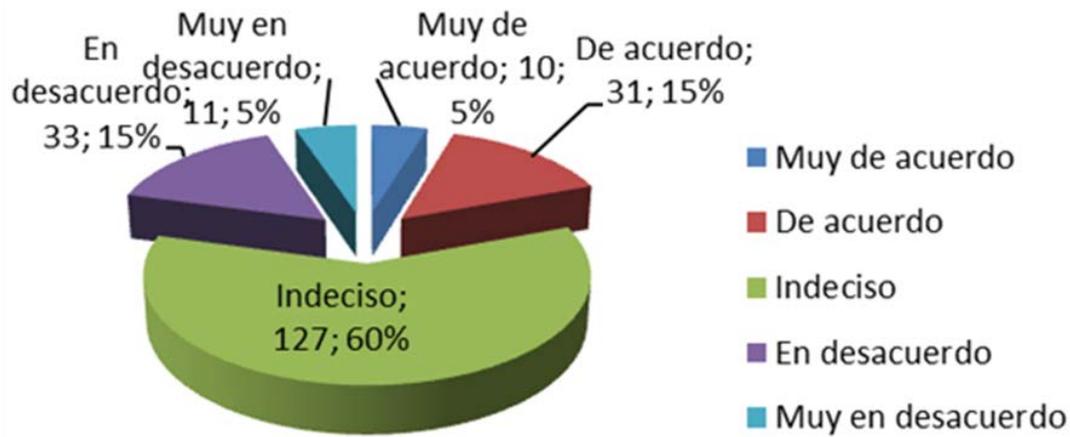
El gráfico 11 muestra que 39 personas (18%) se encuentran en la escala acuerdo de recibir recomendaciones de su jefe para mejorar las ventas de los productos artesanales. 40 personas (19%) están en la escala desacuerdo; y, finalmente 133 personas (63%) están indecisas.

Gráfico 12 ¿Realizan seguimiento los jefes del cumplimiento de ventas mensual?



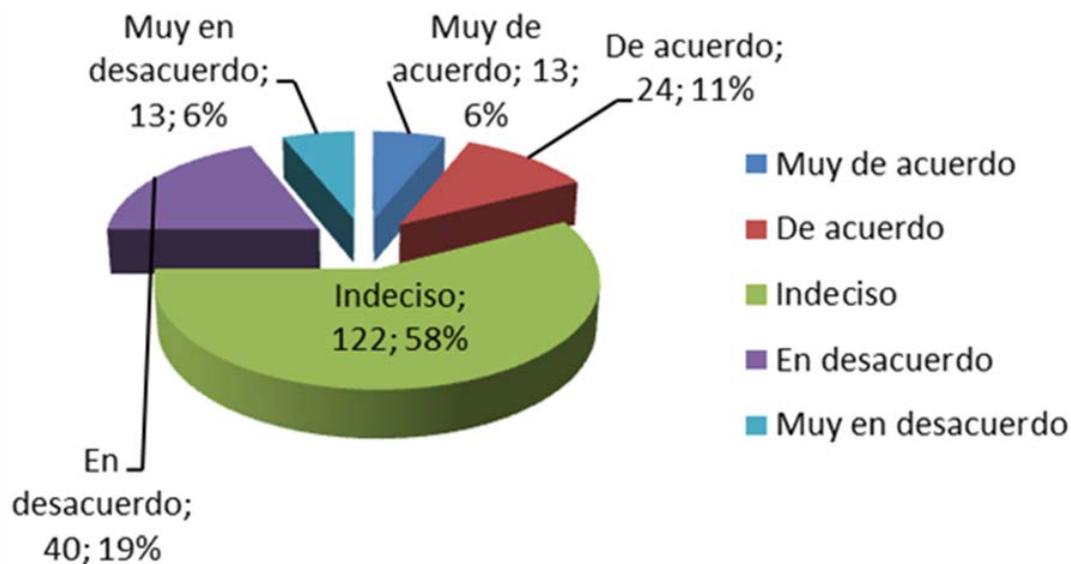
42 personas (20%) están en la escala acuerdo de que los jefes realizan seguimiento del cumplimiento de ventas mensual. La misma cantidad 42 personas (20%) están en la escala desacuerdo; y, finalmente 128 personas (60%) que están indecisas.

Gráfico 13 ¿Conoce las ventajas y beneficios de los productos que vende?



En el gráfico 13 vemos que 41 personas (20%) están en la escala acuerdo de conocer las ventajas y beneficios de los productos que venden. 44 personas (20%) se encuentran en la escala desacuerdo; y, finalmente 127 personas (60%) están indecisas.

Gráfico 14 ¿Ha recibido en los últimos 6 meses capacitación en servicio y atención al cliente?



37 personas (17%) están en la escala acuerdo de haber recibido en los últimos 6 meses capacitación en servicio y atención al cliente. 53 personas (25%) están en la escala desacuerdo; y, finalmente 122 personas (58%) que están indecisas. Ver gráfico 14.

Discusión

De los resultados encontrados, se rechaza la hipótesis nula, el capital humano no incide positivamente en la gestión de ventas de las microempresas del mercado artesanal, y se acepta la hipótesis de investigación; la misma que a continuación se detalla, considerando primeramente una generalización de todas las dimensiones e indicadores por cada variable. Este procesamiento se realiza con el propósito de demostrar el alcance descriptivo planteado desde el inicio de la investigación, como meta de analizar la incidencia de las variables capital humano sobre la gestión de ventas.

Los resultados de la encuesta realizada para determinar la participación de la variable independiente capital humano;

en todas sus dimensiones e indicadores tuvieron como mayor frecuencia de respuesta al 61% de la población en la escala 3 INDECISOS, esto caracteriza a las microempresas con una mediana gestión del capital humano, lo que representa que la gran mayoría afirma que el capital humano influye positivamente en la gestión de ventas de las microempresas del mercado artesanal.

Los encuestados respondieron a la variable Capital humano, con una frecuencia de 5.763 afirmaciones que corresponden al 61% que están indecisos con haber recibido indicaciones de sus funciones, y el resto de respuestas se repartieron con una frecuencia de 195 afirmaciones que corresponde al 2% para la respuesta muy en desacuerdo, 940 afirmaciones que corresponde al 10% para la respuesta en desacuerdo, 1704

afirmaciones que corresponden al 18 % que están de acuerdo y 840 afirmaciones que corresponde al 9 % que están muy de acuerdo. Estos resultados mencionan que la gran mayoría de la población representada por el 61% de los encuestados consideró que existe una mediana gestión del Capital humano, esto se traduce a muy poca atención al desarrollo de los aspectos correspondiente a las competencias laborales y profesionales de los trabajadores.

Los encuestados respondieron a la variable Capital humano, con respecto a la dimensión formación y desarrollo con una frecuencia de 3.465 afirmaciones que corresponden al 57% que están indecisos con haber recibido indicaciones de sus funciones, y el resto de respuestas se repartieron con una frecuencia de 39 afirmaciones que corresponde al 1% para la respuesta muy en desacuerdo, 372 afirmaciones que corresponde al 6% para la respuesta en desacuerdo, 1376 afirmaciones que corresponden al 23% que están de acuerdo y 825 afirmaciones que corresponde al 13% que están muy de acuerdo. Estos resultados mencionan que la gran mayoría de la población representada por el 57% de los encuestados consideró que existe una mediana gestión del Capital Humano en el área de formación y desarrollo, esto se traduce a muy poca atención al desarrollo de los aspectos correspondiente a la capacitación para desarrollar competencias laborales y profesionales de los trabajadores.

Los encuestados respondieron a la variable Capital humano, con respecto a la retribución salarial con una frecuencia de 3.438 afirmaciones que corresponden al 57% que están indecisos con la retribución salarial, y el resto de respuestas se repartieron con una frecuencia de 39 afirmaciones que corresponde al 1% para la respuesta muy en desacuerdo, 380 afirmaciones que corresponde al 6% para la respuesta en desacuerdo, 1.408 afirmaciones que corresponden al 23 % que están de acuerdo y 800 afirmaciones que corresponde al 13 % que están muy de acuerdo. Estos resultados mencionan que la gran mayoría de la población representada por el 57% de los encuestados consideró que existe una mediana gestión del Capital humano en el área de retribución salarial, esto se traduce a muy poca atención al desarrollo de los aspectos correspondiente a la satisfacción laboral de los trabajadores por cuestiones de salario.

Los encuestados respondieron a la variable Capital humano, con respecto al Clima laboral con una frecuencia de 3.285 afirmaciones que corresponden al 54% que están indecisos con el Clima laboral, y el resto de respuestas se repartieron con una frecuencia de 48 afirmaciones que corresponde al 1% para la respuesta muy en desacuerdo, 392 afirmaciones que corresponde al 7% para la respuesta en desacuerdo, 1.408 afirmaciones que corresponden al 23 % que están de acuerdo y 925 afirmaciones que corresponde al 15 % que están muy de acuerdo. Estos resultados mencionan que la gran mayoría de la población representada por el 54% de los encuestados

consideró que existe una mediana gestión del Capital humano en el área de Clima laboral, esto se traduce a muy poca atención al desarrollo de los aspectos correspondiente a la calidad de vida laboral de los trabajadores por cuestiones de ambiente de trabajo.

Los encuestados respondieron a la variable Capital Humano, con respecto la Gestión de personal con una frecuencia de 3.591 afirmaciones que corresponden al 59% que están indecisos con la gestión de personal que realizan las microempresas, y el resto de respuestas se repartieron con una frecuencia de 37 afirmaciones que corresponde al 1% para la respuesta muy en desacuerdo, 356 afirmaciones que corresponde al 6% para la respuesta en desacuerdo, 1168 afirmaciones que corresponden al 19 % que están de acuerdo y 950 afirmaciones que corresponde al 15 % que están muy de acuerdo. Estos resultados mencionan que la gran mayoría de la población representada por el 59% de los encuestados consideró que existe una mediana gestión del Capital humano en el área de Gestión de personal, esto se traduce a muy poca atención al desarrollo de los aspectos sociales de la vida laboral de los trabajadores por cuestiones de beneficios, incentivos, ascensos.

Los resultados de la encuesta de la variable dependiente GESTIÓN DE VENTAS, en todas sus dimensiones e indicadores tuvieron como mayor frecuencia de respuesta al 62% de la población en la escala 3 INDECISOS, esto según la tabla 40 caracteriza a las microempresas con una mediana gestión de ventas, lo que representa que la gran mayoría afirma que la gestión de ventas depende de las competencias y gestión del capital humano de las microempresas del mercado artesanal.

Los encuestados respondieron a la variable Gestión de ventas, con una frecuencia de 5.853 afirmaciones que corresponden al 62% que están indecisos con haber recibido indicaciones de sus funciones, y el resto de respuestas se repartieron con una frecuencia de 191 afirmaciones que corresponde al 2% para la respuesta muy en desacuerdo, 908 afirmaciones que corresponde al 10% para la respuesta en desacuerdo, 1656 afirmaciones que corresponden al 17 % que están de acuerdo y 850 afirmaciones que corresponde al 9 % que están muy de acuerdo.

Los encuestados respondieron a la variable Gestión de ventas, con respecto a la Planeación de ventas con una frecuencia de 3582 afirmaciones que corresponden al 59% que están indecisos con la gestión de personal que realizan las microempresas, y el resto de respuestas se repartieron con una frecuencia de 35 afirmaciones que corresponde al 0% para la respuesta muy en desacuerdo, 344 afirmaciones que corresponde al 6% para la respuesta en desacuerdo, 1376 afirmaciones que corresponden al 22 % que están de acuerdo y 775 afirmaciones que corresponde al 13 % que están muy

de acuerdo. Estos resultados mencionan que la gran mayoría de la población representada por el 59% de los encuestados consideró que existe una mediana gestión en el área de planeación de ventas, esto se traduce a muy poca atención al desarrollo de los aspectos administrativos - comerciales y de negociación de las microempresas del mercado artesanal de Guayaquil.

Los encuestados respondieron a la variable Gestión de ventas, con respecto a la Dirección de ventas con una frecuencia de 3.501 afirmaciones que corresponden al 56% que están indecisos con la gestión de ventas - Dirección que realizan las microempresas, y el resto de respuestas se repartieron con una frecuencia de 37 afirmaciones que corresponde al 1% para la respuesta muy en desacuerdo, 352 afirmaciones que corresponde al 6% para la respuesta en desacuerdo, 1296 afirmaciones que corresponden al 21 % que están de acuerdo y 725 afirmaciones que corresponde al 12 % que están muy de acuerdo. Estos resultados mencionan que la gran mayoría de la población representada por el 60% de los encuestados consideró que existe una mediana gestión de en el área de dirección de ventas, esto se traduce en liderazgo poco asertivo de los aspectos administrativos- comerciales y de negociación de las microempresas del mercado artesanal de Guayaquil.

Los encuestados respondieron a la variable Gestión de ventas, con respecto al Control de ventas con una frecuencia de 3501 afirmaciones que corresponden al 56% que están indecisos con la gestión de ventas - control que realizan las microempresas, y el resto de respuestas se repartieron con

una frecuencia de 37 afirmaciones que corresponde al 1% para la respuesta muy en desacuerdo, 352 afirmaciones que corresponde al 6% para la respuesta en desacuerdo, 1296 afirmaciones que corresponden al 21 % que están de acuerdo y 725 afirmaciones que corresponde al 12 % que están muy de acuerdo. Estos resultados mencionan que la gran mayoría de la población representada por el 60% de los encuestados consideró que existe una mediana gestión en el control de ventas, esto se traduce a muy poca seguimiento al cumplimiento de objetivos y resultados de los aspectos administrativos- comerciales y de negociación de las microempresas del mercado artesanal de Guayaquil.

Los encuestados respondieron a la variable Gestión de ventas, con respecto al Control de ventas con una frecuencia de 3393 afirmaciones que corresponden al 60% que están indecisos con la gestión de ventas - control que realizan las microempresas, y el resto de respuestas se repartieron con una frecuencia de 42 afirmaciones que corresponde al 1% para la respuesta muy en desacuerdo, 120 afirmaciones que corresponde al 6% para la respuesta en desacuerdo, 1280 afirmaciones que corresponden al 22 % que están de acuerdo y 850 afirmaciones que corresponde al 15 % que están muy de acuerdo. Estos resultados mencionan que la gran mayoría de la población representada por el 60% de los encuestados consideró que existe una mediana gestión en capacitación de ventas, esto se traduce a muy pocas competencias en técnicas, cierres de ventas, servicio al cliente en los aspectos administrativos- comerciales y de negociación de las microempresas del mercado artesanal de Guayaquil.

Conclusiones

El trabajo de investigación realizado en las microempresas del mercado artesanal de Guayaquil entrega las siguientes conclusiones con respecto a los resultados de caracterización de las variables independiente capital humano e independiente gestión de ventas:

- Se comprueba la participación e incidencia del capital humano en la gestión de ventas de las microempresas del mercado artesanal, en este caso se establece que existe una mediana gestión del capital humano en cada una de sus dimensiones lo que repercute en la gestión de ventas que realizan los colaboradores en las microempresas del mercado artesanal de la ciudad de Guayaquil.
- La investigación identificó que el perfil del capital humano que realiza la gestión de ventas en las microempresas del mercado artesanal de Guayaquil, tiene muchas debilidades en las diferentes dimensiones caracterizadas, puesto que los procesos de selección de personal son

inadecuados, no existen programas de capacitación del personal ni evaluaciones periódicas para medir el desempeño alcanzado.

- Con el conocimiento obtenido en las encuestas se determina que las competencias en gestión de ventas del capital humano deben fortalecerse de manera que estas incidan positivamente en los resultados de la gestión de ventas de las microempresas del mercado artesanal de Guayaquil.
- Finalmente con la identificación de las necesidades de capacitación del capital humano se podrán implementar programas cortados a las medidas de aquellas necesidades urgentes que requieren las microempresas con el objeto de fortalecer la gestión del capital humano y de ventas, y así mejorar las oportunidades de negocios y la competitividad de las microempresas del mercado artesanal de Guayaquil.

Listado de Referencias

- Chiavenato, I. (2000). *Administración de recursos humanos*. Bogotá: Mc Graw Hill Interamericana, S. A.
- Conde, E. (2011). *Factores de éxitos en las ventas*. Recuperado el 15 de 07 de 2015, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1228/integracion-formacion-desarrollo-equipo-ventas.html>
- Davenport, T. O. (2000). *Capital humano: Creando ventajas competitivas a través de las personas*. . Barcelona - España: Ediciones Gestión 2000 S. A.
- García López, J. (Diciembre de 2011). “El proceso de capacitación, sus etapas e implementación para mejorar el desempeño del recurso humano en las organizaciones”. Recuperado el 10 de 07 de 2015, de en *Contribuciones a la Economía*,: <http://www.eumed.net/ce/2011b/>
- García, M., & Ibarra, L. (24 de 05 de 2015). *Diagnóstico de Clima Organizacional del Departamento de Educación de la Universidad de Guanajuato*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012a/1158/index.htm>, ISBN-13: 978-84-15547-26-6 : <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012a/1158/index.htm>, ISBN-13: 978-84-15547-26-6
- Gerrero, M., & Perez, Y. (06 de 2012). *Procedimiento para el proceso de comercialización en cadenas de tiendas*. Recuperado el 10 de 07 de 2015, de *Consideraciones teórico conceptuales sobre la comercialización*: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009a/504/Comercializacion%20y%20la%20Gestion%20Comercial%20a%20traves%20de%20Tiendas.htm>
- Hinojosa, S., & Rivas, D. (2007). “La capacitación en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de México”. Recuperado el 12 de 07 de 2015, de en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 82: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm>
- Luna, J. (2012). *Influencia del Capital Humano para la Competitividad de las Pymes en el Sector Manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Recuperado el 10 de 07 de 2015, de *Enciclopedia virtual eumed*: SBN-13: 978-84-15774-61-7: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/>
- Mendoza, R., Méndez, F., & Millan, A. (2002). *Competitividad de la Logística de distribución física Internacional en Cartagena de Indias Caso: Cadena de frío para importación y exportación de productos perecederos via marítima*. Auto. Cartagena: Universidad de Cartagena. Biblioteca Campus Piedra de Bolívar.
- Mira, J. (07 de 2009). *El control de gestión*. Recuperado el 15 de 07 de 2015, de *Apuntes de auditoría*: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006a/jcmn/1f.htm>
- Olleros, M. (2000). *El proceso de captación y selección de personal*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000, S. A.
- Plaza, & Editores, J. (1992). *La empresa: dirección y administración*. España: Imprenta Hispano - Americana.
- Robbins, S. (2014). *Administración*. México: Pearson.
- Rubio, P. (05 de 2010). *Como llegar a ser un experto en marketing. La dirección de ventas*. Recuperado el 15 de 07 de 2015, de *Biblioteca virtual*: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009a/506/Responsabilidades%20de%20la%20Direccion%20Comercial.htm>
- Solomon, M., & Stuart, E. (2001). *Marketing: Personas reales, decisiones reales*. Bogota: Pearson Educacion de Colombia Ltda.
- Valderrama, S. (2014). *Pasos para elaborar proyectos de Investigación Científica: Cuantitativa, Cualitativa, Mixta*. Lima: San Marcos.

ARTÍCULO

EL DELITO TRIBUTARIO EN ECUADOR
CRIME IN ECUADOR TAX

Recepción: 25/10/2016

Aceptación: 02/01/2017

Publicado: 02/03/2017

Resumen

Los comportamientos de los sujetos obligados a tributar pueden no ser cumplidos de diversas formas, ya sea en una acción concreta como la de ejecutar algún hecho fraudulento como el de omitir dichos mandatos legales o reglamentarios. Dependiendo de la gravedad de estos incumplimientos se podría estar ante una mera infracción administrativa o de un delito fiscal. Con la elaboración de este trabajo se recoge el análisis de los elementos de fondo de la figura penal denominado como defraudación tributaria, se aborda así mismo lo introducido en el Código Orgánico Integral Penal respecto a la tipificación de cada una de las acciones que caen en el ámbito criminal digno de ser sancionado con la represión correspondiente. Se concluye que estas modificaciones en el régimen penal impositivo se hacían necesarias para contar con normas más pragmáticas y coherentes con la finalidad del Estado de proteger el bien jurídico relacionado con el financiamiento de su presupuesto destinado al cumplimiento de sus fines sociales.

Palabras clave: delito, defraudación tributaria, fraude fiscal, Ecuador.

Abstract

The behaviors of the obligors to pay taxes cannot be met in various ways, either in a specific action such as execute any fraudulent act like omit such legal or regulatory mandates. Depending on the seriousness of these violations it could be facing a mere administrative offense or a fiscal offense. With the development of this work the analysis of the background elements of the criminal offense termed as tax fraud is collected, and addresses himself introduced in the Code of Criminal Integral concerning the classification of each of the actions that fall into the criminal field worthy of being sanctioned with the corresponding repression. We conclude that these changes in the tax regime penal became necessary to have more pragmatic and consistent with the purpose of the State to protect the legal interest related to the financing of its budget for the fulfillment of its social purposes standards.

Key words: crime, tax evasion, tax fraud, Ecuador.

Introducción

La razón de ser de las normas jurídicas es servir como instrumento de protección de la persona y de lo que valora. “Un Estado social y democrático de Derecho sólo deberá amparar como bienes jurídicos condiciones de la vida social, en la medida en la que afecten a las posibilidades de participación de individuos en el sistema social” (Mir Puig, 2008). La conducta que se considere ilícita lo será porque altera una realidad concreta de la sociedad que es considerada como un bien. “El hecho punible se concibe como un suceso aprehensible, que se inicia con un movimiento voluntario y que concluye con el menoscabo de un determinado bien” (Wolfgang Frisch, 2014). No cabe la fijación de normas prohibitivas sin que se justifique con la seguridad que se quiere ofrecer a la sociedad. Esto llevado al ámbito del delito tributario, corresponde mencionar que el bien jurídico tutelado es el interés público en el cobro de los impuestos. El Derecho Penal puede tener como objeto de protección “intereses de carácter social dirigidos a proteger las condiciones



Abg. Miguel Ángel Saltos Orrala, Mgs.

Doctorado (PhD) en Estado de Derecho y Gobernanza Global (cursando segundo año), Universidad de Salamanca (España).
Maestría Tributación y Finanzas (2012), Universidad de Guayaquil.
Especialista en Tributación (2011), Universidad de Guayaquil.
Diploma Superior en Tributación y Finanzas (2011), Universidad de Guayaquil.
Abogado de los Tribunales y Juzgados de la República del Ecuador (2008), Universidad de Guayaquil.
Docente de posgrado y pregrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

E-mail: miguel.saltos@cu.ucsg.edu.ec

sociales que permiten la participación de los individuos en sociedad” (Echavarría Ramírez, 2014). El incumplimiento del pago de tributos es una falta al deber social porque no le permitiría al Estado contar con los recursos suficientes para cumplir con su fin de instaurar el bien común o el buen vivir dentro de la sociedad (Medrano Cornejo, 1991).

Los elementos del tipo penal tributario de forma sencilla pero completa son explicadas por Serrano & Serrano (2014), que nos dice que el bien jurídico serán los intereses económicos estatales, el sujeto activo será el obligado al pago que comete la conducta tipificada como delito, el sujeto pasivo será el Estado a través de la Administración Tributaria y que la defraudación debe verse como el engaño de parte del contribuyente en contra del fisco (La reforma de los delitos contral la hacienda pública y contra la seguridad social). Todo esto a criterio de Martínez-Bujan Pérez (2011) se relaciona con el orden económico del Estado, así nos dice:

Puede descubrirse un bien jurídico inmaterial mediato, que vendría integrado por el correcto funcionamiento del orden económico en este ámbito (o sea, por el adecuado cumplimiento de las funciones que el tributo está llamado a cumplir), y por un bien jurídico específico inmediato con función representativa, que vendría constituido por el patrimonio del Erario o, si se prefiere, por la recaudación tributaria. (Derecho penal económico y de la empresa, parte general, 2011).

“Son autores de las infracciones tributarias todos aquellos que ocupan en las relaciones tributarias una situación pasiva. Todos aquéllos sobre los que pesen deberes y obligaciones tributarias pueden, incumpléndolas, cometer una infracción.” (Pérez Jordá, LA CAPACIDAD INFRACTORA DE PERSONAS FÍSICAS Y JURÍDICAS EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO TRIBUTARIO (I)/LEGAL AND PHYSICAL PERSONS AS POSSIBLE SUBJECTS OF TAX INFRINGEMENTS (PART ONE), 2014). En la configuración del delito a la Hacienda Pública el sujeto sobre el que se centrará el proceso punitivo será aquél que tenía la calidad de sujeto pasivo en la relación tributaria, es decir el contribuyente o el obligado al pago de los correspondientes impuestos.

Junto con la identificación del bien jurídico a protegerse la fijación de las consecuencias sancionatorias serán muy importantes que se describan con claridad, tanto en la acción directa del comitente de la infracción como del que lo permite o alienta, “comprendería no solo a las sanciones derivadas de infracciones sino a todas las consecuencias que afloran por cualquier incumplimiento normativo, no necesariamente atribuible a infracción” (Mogrovejo, 2011). La tipificación penal debe darse solamente cuando el actuar de una persona sea bastante grave como para dañar el bien protegido o por lo menos exponerlo a un riesgo real. Es decir, debe haber un escarnio latente que trastoque una parte importante del Estado o de la sociedad. No se trata de una mera ofensa o de un incumplimiento formal, “la sanción penal a la defraudación tributaria debe suponer algo diferente a sancionar deudas” (Madrid, C. B., 2016). En el “Estado democrático social de

Derecho la represión penal tributaria debe limitarse a los hechos directamente relacionados, tanto en el aspecto objetivo como en el subjetivo, con la lesión de los intereses fiscales relevantes.” (Cervini, 2008). Una vez establecida la gravedad, la tipificación penal tributaria, por consecuencia se fijarán las sanciones punitivas que correspondan.

Tanto en la configuración de las infracciones tributarias como en la tipificación del delito tributario, existe un patrón común: el engaño. Podríamos decir, que la finalidad del engaño asociado con el ilícito tributario es buscar que tanto el sujeto activo del impuesto como la sociedad en general se queden con una versión falsa de la realidad económica de un contribuyente, escondida en medios declarativos, contables o jurídicos. Barrera & Hessdörfer citando a Federico Berro nos dice:

Fraude constituye un elemento objetivo, una conducta, una acción o maniobra, realizada con engaño u ocultación. El fraude es un elemento de la figura, es un hecho de la vida que se manifiesta por acciones u omisiones. Es el medio material por el cual se realiza la conducta ilícita. Por ello el fraude es definido tipológicamente en la ley. (El engaño como conducta típica en la defraudación tributaria: puntos de contacto y asimetrías entre el régimen infraccional y penal., 2012).

Respecto a las sanciones en materia tributaria, López Díaz citando a Bayona de Perogordo, nos dice que “la potestad sancionadora en el orden tributario no debe ponerse en relación con ese pretendido poder punitivo del Estado, sino con el procedimiento de regularización tributaria que a su vez se inserta en la función administrativa de gestionar los tributos” (Derecho penal tributario. Tomo I, 2008). Las persecuciones de estos delitos son de difícil represión por la complejidad a la que se agrega por los procesos de la transnacionalización de estas operaciones defraudadoras. Al respecto Chamorro (2006) nos decía algo parecido:

Si los delitos contra la Hacienda Pública constituyen, en sí mismos, tipos de difícil represión por la complejidad que, con carácter general, subyace tanto en su estructura como en su comisión, ha de añadirse un factor más que dificulta, sin lugar a dudas, la persecución y represión de estas conductas delictivas: tal es el proceso de internacionalización y globalización de la sociedad en general. (Algunas reflexiones sobre el derecho internacional como instrumento de represión de los delitos contra las Haciendas Públicas, 2006).

El ilícito tributario en Ecuador

En el sistema jurídico tributario ecuatoriano, la Administración Tributaria por disposición legal cuenta con facultad sancionadora, así lo establece el artículo 70 del Código Orgánico Tributario que dice “En las resoluciones que expida la autoridad administrativa competente, se impondrán las sanciones pertinentes, en los casos y en la medida previstos en la ley.” (Congreso Nacional de la República del Ecuador, 2005). El propio López Díaz (2008), se debe resaltar como hecho importante que a la facultad sancionadora de la Administración

Tributaria también se deben aplicar los principios del Derecho Penal: tipicidad, culpabilidad, presunción de inocencia, etc. (Derecho penal tributario. Tomo I).

En la realidad ecuatoriana, todas las acciones delictuosas en materia penal tributaria tienen que ver con engañar, ocultar, falsear, adulterar, simular, alterar, operaciones ficticias y en general cualquier hecho relacionado con el fraude. El régimen tributario penal está recogido en un solo cuerpo legal denominado Código Orgánico Integral Penal (COIP), publicado el 10 de febrero del 2014 en reemplazo del vetusto Código Penal y del Código de Procedimiento Penal. Esta normativa integra en un solo documento todos los regímenes penales de las distintas áreas del Derecho ecuatoriano. Respecto a la tipificación del ilícito tributario en el artículo 298 establece los parámetros para el delito conocido como defraudación tributaria, textualmente en su primera parte dice lo siguiente: Art. 298.- Defraudación tributaria.- La persona que simule, oculte, omita, falsee o engañe en la determinación de la obligación tributaria, para dejar de pagar en todo o en parte los tributos realmente debidos, en provecho propio o de un tercero, será sancionada. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2014).

La tipificación del delito de defraudación tributaria cuenta con un primer elemento que se refiere a la actuación de la persona en general, natural o jurídica, como sujeto activo del delito, quien debe ser el ejecutor de una o varias de las conductas exigidas en este tipo penal. La norma no hace referencia a ninguna condición especial que deba tener este sujeto, como por ejemplo no dice contribuyentes únicamente o sujetos pasivos del tributo, sino que tiene un carácter amplio puesto que cualquier persona podría ser procesada penalmente por afectar gravemente los intereses recaudatorios del Estado. El accionar del sujeto debe ser cualquier manifestación del engaño, puesto que la eventualidad de no poder pagar los impuestos por no contar con los recursos económicos para esto, deberá reconducirse estos supuestos a la vía administrativa y no penal. El sujeto pasivo que presenta verazmente sus declaraciones tributarias y no puede pagarlas, se debe aceptar que no está delinquirando, esto por la ausencia del engaño (Serrano Gómez & Serrano Maíllo, 2014).

Chamorro (2006) sobre el comportamiento delictuoso en el fraude tributario reflexionaba diciendo que este proceder va más allá de la conducta positiva del hacer, que puede estar dentro de la conducta de la omisión, un no hacer, de no realizar lo que obliga la norma tributaria. (Algunas reflexiones sobre el derecho internacional como instrumento de represión de los delitos contra las Haciendas Públicas, 2006).

Aunque, por relacionarse de un delito vinculado con los impuestos, el contexto de la actuación dolosa de la persona se desarrollará dentro del contexto de la relación tributaria. Tratándose de persona jurídica el sujeto activo de este delito, en la indagación penal se orientará los esfuerzos para identificar específicamente a las personas físicas que hubieren adecuado su conducta a este tipo, pero lo que concierne a las sanciones a

la compañía o cualquier otro tipo de sociedad, el COIP dispone lo siguiente:

En el caso de personas jurídicas, sociedades o cualquier otra entidad que, aunque carente de personería jurídica, constituya una unidad económica o un patrimonio independiente de la de sus miembros, de conformidad con lo dispuesto en este Código, serán sancionadas con pena de extinción de la persona jurídica y multa de cincuenta a cien salarios básicos unificados del trabajador en general. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2014) Este tipo de sanción es una de las novedades de este cuerpo legal, puesto que con la anterior normativa no existía esta posibilidad de extinguir la personería jurídica, no se trata solamente de hacer “recaer la autoría de la infracción tributaria en los titulares de los órganos decisorios de la entidad, sin perjuicio de imponer a ésta consecuencias de diversa índole” (Pérez Jordá, 2015), o de la subsidiariedad de los administradores o accionistas de una sociedad frente al ilícito fiscal, sino de que la misma persona jurídica pueda sufrir las consecuencias por el proceder desviado de sus representantes legales. Mogrovejo (2011) siguiendo a Aneiros Pereira nos expresaba que la sanción tributaria es la “medida privativa o restrictiva de derechos que se impone, con finalidad preventivo-represiva, al culpable de la comisión de una infracción tributaria por los órganos de la Administración que tienen legalmente atribuido el ejercicio de la potestad sancionadora en este ámbito” (Las sanciones en materia tributaria en el Ecuador, 2011).

Entre las conductas que pueden ser parte de la tipificación del delito de defraudación tributaria tenemos la simulación, ocultamiento, omisión, falseamiento o engaño en la determinación de impuestos. Es necesario destacar que en esta parte de la norma penal el artificio tramposo debe estar vinculado con el proceso de la determinación del impuesto, debiendo entenderse como “el acto o conjunto de actos provenientes de los sujetos pasivos o emanados de la administración tributaria, encaminados a declarar o establecer la existencia del hecho generador, de la base imponible y la cuantía de un tributo”. (Congreso Nacional de la República del Ecuador, 2005).

Para que una persona sea responsable de un delito tributario es un requisito que haya tenido la voluntad y más aún que haya concretado ya sea la simulación, ocultamiento, omisión, falseamiento o engaño en la declaración de sus impuestos. Deformando o negando hechos que por el Estado son considerados como objetos de tributo, disminuyendo la base imponible y por consecuencia el valor a pagar al fisco. Como se puede observar el patrón del engaño debe estar en uno o más de los elementos de la relación tributaria.

El patrón de la mentira en la declaración de impuestos para que sea doloso debe tener como fin “dejar de pagar en todo o en parte los tributos realmente debidos, en provecho propio o de un tercero” (Asamblea Nacional del Ecuador, 2014). Para que la conducta irregular de un sujeto pueda ser sancionada con la privación de su libertad es necesario probarse fehacientemente que no solamente engañó a la administración tributaria, sino

que la perjudicó pecuniariamente para obtener un beneficio para sí o para otro. Este nexo de engaño y perjuicio monetario son los ejes de la lista de acciones que complementan las posibles conductas delictuosas de una persona.

Con este marco definitorio, una clase del delito de defraudación tributaria en Ecuador es la utilización o identificación falsa o también el uso de datos ajenos al sujeto en las solicitudes de inscripción de registros de contribuyentes, con el objetivo de no pagar o pagar menos impuestos de lo que realmente le correspondería. La usurpación de identidad de otros para efectos de confundir a la administración tributaria en el aspecto de quién es realmente, es una acción meritoria de ser sancionada penalmente porque impediría determinar la verdadera calidad del sujeto pasivo del tributo, así como por la dificultad de aplicar las sanciones administrativas o penales que se les pudiere imputar a quien verdaderamente se las merece.

Otra clase de delito de defraudación tributaria es la operación de actividades económicas cuando un establecimiento se encuentra clausurado por la Administración Tributaria. A criterio del autor de esta obra, considera un exceso que caiga esta acción en la figura de delito, porque el bien jurídico que justifica la acción punitiva no es afectado con gravedad como para que sean sancionados con privación de la libertad. Se puede inferir que las motivaciones del legislador ecuatoriano para incluir como delito es la búsqueda del respeto de la autoridad gubernamental como también la subsanación de la causa que haya motivado la clausura.

La legislación penal tributaria ecuatoriana clasifica en un grupo los delitos de esta materia en función de la protección de los fines administrativos del Estado, además de la utilización de datos falsos en el registro de los contribuyentes y de operar el negocio cuando el local está clausurado, tenemos lo siguiente:

- Imprima o haga uso de comprobantes de venta o de retención o de documentos complementarios que no sean autorizados por la Administración Tributaria.
- Exista falta de entrega deliberada, total o parcial, por parte de los agentes de retención o percepción de los impuestos retenidos o percibidos, después de diez días de vencido el plazo establecido en la norma para hacerlo.
- Exista obtención indebida de una devolución de tributos, intereses o multas. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2014).

Otro grupo de conductas que también son consideradas para ser sancionadas penalmente son aquellas que protegen los fines recaudatorios del Estado, así tenemos las siguientes:

- Proporcione a la administración tributaria informes, reportes con mercancías, datos, cifras, circunstancias o antecedentes falsos, incompletos, desfigurados o adulterados.
- Haga constar en las declaraciones tributarias datos falsos, incompletos, desfigurados o adulterados, siempre que el contribuyente no haya ejercido, dentro del año siguiente a la declaración, el derecho a presentar la declaración sustitutiva

en la forma prevista en la ley.

- Falsifique o altere permisos, guías, facturas, actas, marcas, etiquetas o cualquier otro tipo de control de fabricación, consumo, transporte, importación y exportación de bienes gravados.
- Altere libros o registros informáticos de contabilidad, anotaciones, asientos u operaciones relativas a la actividad económica, así como el registro contable de cuentas, nombres, cantidades o datos falsos.
- Lleve doble contabilidad con distintos asientos en libros o registros informáticos, para el mismo negocio o actividad económica.
- Destruya total o parcialmente, los libros o registros informáticos de contabilidad u otros exigidos por las normas tributarias o los documentos que los respalden, para evadir el pago o disminuir el valor de obligaciones tributarias.
- Venda para consumo aguardiente sin rectificar o alcohol sin embotellar y declare falsamente volumen o grado alcohólico del producto sujeto al tributo, fuera del límite de tolerancia establecido por el INEN, así como la venta fuera del cupo establecido por el Servicio de Rentas Internas, del alcohol etílico que se destine a la fabricación de bebidas alcohólicas, productos farmacéuticos y aguas de tocador.
- Emita, acepte o presente a la administración tributaria comprobantes de venta, de retención o documentos complementarios por operaciones inexistentes o cuyo monto no coincida con el correspondiente a la operación real.
- Emita comprobantes de venta por operaciones realizadas con empresas fantasmas, inexistentes o supuestas.
- Presente a la administración tributaria comprobantes de venta por operaciones realizadas con empresas fantasmas, inexistentes o supuestas.
- Omite ingresos, incluya costos, gastos, deducciones, exoneraciones, rebajas o retenciones falsas o inexistentes o superiores a las que procedan legalmente, para evitar el pago de los tributos debidos.
- Extienda a terceros el beneficio de un derecho a subsidios, rebajas, exenciones, estímulos fiscales o se beneficie de los mismos sin derecho.
- Simule uno o más actos, contratos para obtener o dar un beneficio de subsidio, rebaja, exención o estímulo fiscal. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2014).

El gobierno de la Revolución Ciudadana no podía dejar de efectuar cambios en el sistema jurídico tributario, puesto que las circunstancias anteriores dejaban muchas acciones indebidas en medio de lagunas legales o de normas de soluciones inviables, existía la necesidad de convertir el Derecho Tributario en el país en algo más pragmático. Con el sistema anterior, la discusión jurídica se trababa en la conexidad del engaño por parte del sujeto activo del delito y del error provocado por éste en la administración tributaria. En torno a este dilema se estancaron muchos juicios, y en algunos de esos casos probablemente se dejó de sancionar a quienes si afectaron al Estado en su

recaudación. La normativa penal tributaria ya necesitaba ser renovada, se exigía una congruencia con la misión de luchar contra el fraude, la evasión y elusión tributaria.

En estos casi dos años de vigencia del Código Orgánico Integral Penal, puesto que a pesar de ser publicado en el Registro Oficial en febrero del 2014 entró en vigor desde el 10 de agosto de ese mismo año, los resultados de su eficacia respecto a la protección de los bienes jurídicos relacionados al Derecho Tributario aún no lo podemos evaluar. Desde esta fecha y de acuerdo a datos publicados en el sitio oficial del Consejo de la Judicatura de Ecuador tenemos que el Servicio de Rentas Internas consta como actor solo en ocho procesos penales en todo el país. Pero de este número uno no corresponde a la aplicación del COIP,

una ha llegado a sentenciarse, pero se encuentra suspendida por la presentación de recurso de casación y las demás se encuentran en trámite.

El sistema judicial ecuatoriano ha sido una de las últimas áreas de la estructura estatal que se ha venido a reformar desde sus cimientos. Como ya lo mencionamos desde el 2014 se cuenta con una nueva legislación penal y ahora desde el 2016 se tiene en aplicación una nueva legislación procesal. Se tiene mucha expectativa de que estos instrumentos viabilicen la administración de justicia en todos los niveles de la sociedad, y de manera particular en lo que tiene que ver con la protección del Estado con sus fines recaudatorios.

Listado de Referencias

Asamblea Nacional del Ecuador. (2014). *Código Orgánico Integral Penal*. Registro Oficial Suplemento 180 de 10-feb.-2014.

Barrera, J., & Hessdörfer Rozen, A. (2012). *El engaño como conducta típica en la defraudación tributaria: puntos de contacto y asimetrías entre el régimen infraccional y penal*. *Revista de derecho*, 11(21), 11-20.

Cervini, R. (2008). *Derecho penal tributario. Tomo I. Principios del Derecho Penal Tributario en el Estado Constitucional de Derecho* (págs. 41-62). Buenos Aires: Marcial Pons.

Chamorro y Zarza, J. (2006). *Algunas reflexiones sobre el derecho internacional como instrumento de represión de los delitos contra las Haciendas Públicas*. *Letras jurídicas: revista de los investigadores del Instituto de Investigaciones Jurídicas UV*, (14), 49-75.

Congreso Nacional de la República del Ecuador. (2005). *Código Orgánico Tributario*. Registro Oficial Suplemento 38 de 14 de junio de 2005.

Echavarría Ramírez, R. (2014). Ramírez, R. E. (2014). *Consideraciones sobre el bien jurídico penalmente protegido por el Delito de defraudación tributaria del art. 305 CP español. La ley penal: revista de derecho penal, procesal y penitenciario*, (108).

López Díaz, A. (2008). *Derecho penal tributario. Tomo I. La concreta aplicación de las garantías reconocidas en materia penal y tributaria*. (págs. 63-88). Buenos Aires: Marcial Pons.

Madrid, C. B. (2016). *Regulación penal no es el único medio para combatir el fraude tributario*. Obtenido de *Revista Universidad EAFIT*, 51 (167), 94-97: <http://search.proquest.com/docview/1789223704?accountid=38660>

Martínez-Bujan Pérez. (2011). *Derecho penal económico y de la empresa, parte general*. 3a Edición.

Medrano Cornejo, H. (1991). *Delito de Defraudación Tributaria*. *THEMIS: Revista de Derecho*, (20), 65-74.

Mir Puig. (2008). *Derecho penal, parte general*. Barcelona: 8a. Edición.

Mogrovejo, J. (2011). *Las sanciones en materia tributaria en el Ecuador*. Obtenido de *Foro Revista de Derecho (Quito)*: <http://search.proquest.com/docview/1784040865?accountid=38660>

Pérez Jordá, I. (2014). *La capacidad infractora de personas físicas y jurídicas en el ordenamiento jurídico tributario (i)/legal and physical persons as possible subjects of tax infringements (part one)*. Obtenido de *Revista de Derecho UNED*, (15), 411-468: <http://search.proquest.com/docview/1693330901?accountid=38660>

Pérez Jordá, I. (2015). *La capacidad infractora de las entidades carentes de personalidad jurídica en el ordenamiento jurídico tributario y responsabilidad infractora en supuestos de concurrencia de infractores/offending capacity of non-corporate entities recognized under genera*. Obtenido de *Revista de Derecho UNED*, (17), 391-454: <http://search.proquest.com/docview/1787099537?accountid=38660>

Serrano Gómez, A., & Serrano Maíllo, A. (2014). *La reforma de los delitos contra la hacienda pública y contra la seguridad social*. Obtenido de *Revista de Derecho UNED* (14), 547 - 586: <http://search.proquest.com/docview/1614637899?accountid=38660>

Vergara Sandóval, R. (2009). *Principios constitucionales tributarios en Bolivia*. *Revista Boliviana de Derecho*, 58-80.

Wolfgang Frisch. (2014). *Pena, delito y sistema del delito en transformación*. Obtenido de *Indret Revista para el Análisis del Derecho*: <http://www.indret.com/pdf/1065.pdf>

ARTÍCULO



Econ. Julio Arauz Mancilla, Mgs.

Magister en Finanzas y Economía
Empresarial (Universidad Católica de
Santiago de Guayaquil)

Diplomado Superior en Finanzas
(Universidad Católica de Santiago de
Guayaquil)

Economista (Universidad Católica de
Santiago de Guayaquil)

Docente fundador de la Carrera de Comercio
y Finanzas Internacionales

E-mail: julio.arauz@cu.ucsg.edu.ec

Equipo de apoyo e investigación:

Lcdo. José Cifuentes Romero, Mgs.

Lcda. Erika Wong Coronel, Mgs.

Lcdo. Guido Hinojosa Muñoz, Mgs.

INCIDENCIA DE LA CULTURA POSTMODERNA, LAS REDES SOCIALES Y EL PERSONALISMO EN EL DESARROLLO INTEGRAL DEL JOVEN UNIVERSITARIO. JUSTIFICACIÓN PARA PLANTEAR UN MODELO PEDAGÓGICO DE HUMANISMO INTEGRAL PARA LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL. UN ANÁLISIS SOBRE LA DIMENSIÓN FÍSICA EN LA PERSONA DE LOS ESTUDIANTES

INCIDENCE OF POSTMODERN CULTURE, SOCIAL NETWORKS AND PERSONALISM IN COMPREHENSIVE DEVELOPMENT OF UNIVERSITY YOUNG. JUSTIFICATION FOR RAISING A PEDAGOGICAL MODEL OF INTEGRAL HUMANISM FOR STUDENTS OF THE CATHOLIC UNIVERSITY OF SANTIAGO DE GUAYAQUIL. AN ANALYSIS OF THE PHYSICAL DIMENSION IN THE PERSON OF STUDENTS.

Recepción: 05/11/2016

Aceptación: 13/02/2017

Publicado: 07/03/2017

Resumen

El problema de investigación trata sobre la situación del bajo desarrollo integral del joven universitario en las diferentes dimensiones de su vida. Los jóvenes están envueltos en una situación postmodernidad que implican experiencias de despersonalización, con el riesgo que el mundo de lo exterior hace invisible o coloniza el mundo interior de vida, además de vivir en conexión con redes sociales donde se intercambian cantidad de información de todo tipo con el riesgo que no exista el discernimiento debido. El objetivo es analizar sus dimensiones de vida en que se encuentran. Por ello se quiera plantear luego el diseño de un modelo pedagógico que ayude a mejorar situaciones de insuficiencia en el desarrollo integral de la persona de los jóvenes. Para la investigación tuvimos dos etapas en las que partimos de una población en modalidad presencial fue un $N= 14355$ estudiantes. Para el presente artículo mostramos la primera etapa respecto a la dimensión física de la persona. La muestra sirvió para detectar el grado desarrollo integral y se basó a partir de $n = 385$ estudiantes que no habían tomado la materia de humanismo integral. Los resultados justifican plantear un modelo pedagógico basado en el humanismo integral-personalismo.

Palabras clave: personalismo, postmodernidad, jóvenes, cuidado de la dimensión física, práctica de ejercicios físicos, alimentación sana, descanso suficiente.

Abstract

The investigation problem deals about the low integral development situation of the young university students in some different areas of their life. Young people are involved inside a postmodern situation that implies a depersonalization experiences with the risk that the external things replace or block out the internal life, beside they are living with social networks where there are a lot of interchange of all type of information without the guarantee they have enough discernment to manage that. The aim is analyze the situation of their life dimensions. That is why it wants to pose a design of a pedagogical model that helps them to improve their situations of integral development deficits. The investigation problem had two stages in which we consider

a population in person modality of N= 14355 students. For this report, we present the first stage in relation to physical dimension of the person. The sample to determine the integral development level was n = 385 students who had never taken the assignment of Integral Humanism. The analysis results will justify to propose a pedagogical model based on integral Humanism and personalism.

Key words: *personalism, postmodernism, young people, physical dimension, physical exercise, healthy eating, enough rest.*

Hecho científico/ Situación problemática

El problema de investigación responde a la situación problémica del bajo desarrollo integral del joven universitario. Los jóvenes están envueltos en situaciones donde la cultura postmoderna se manifiesta en diferentes dimensiones de su vida, además de vivir conectados en redes sociales donde intercambian cantidad de información de todo tipo. Si las variables que forman parte del humanismo integral desde lo que plantea el personalismo reflejan que los jóvenes no mantienen un cuidado de sí que les permita llegar a un nivel óptimo en su desarrollo integral que dé cuenta del mismo, se podrá justificar plantear el diseño de un modelo pedagógico que ayude a mejorar situaciones de insuficiencia en su persona, en el intercambio bilateral del mundo exterior con el mundo interior, de la realidad con su subjetividad.

El problema de investigación

¿Cuál es la incidencia de la cultura postmoderna, las redes sociales y el personalismo en el desarrollo Integral del joven universitario de la UCSG?

La investigación abordará y evaluará las dimensiones situacionales del cuidado que tienen los jóvenes universitarios respecto a las variables que plantea el personalismo. Hay que partir de un problema para plantear unos objetivos que nos ayuden a obtener unos resultados en el desarrollo integral de la persona. Si los resultados demuestran que hay un déficit en las dimensiones del cuidado de su vida, se justificará plantear un modelo pedagógico que busque un fortalecimiento en la gestión de sus equilibrios: tanto en su gestión del conocimiento, gestión de relaciones sociales, gestión física, gestión psíquica y gestión espiritual (Marcel, 1987).

Marco teórico

Para nuestra investigación el Humanismo Integral-Personalismo es de importancia porque es el referente más pleno a nivel de plantear una filosofía de la persona

no reduciendo a la persona y respetando su dignidad y todas sus dimensiones de vida. Todo ello va sustentado y orientado por una antropología como guía para la existencia. Conocemos que el personalismo tiene sus comienzos en el continente europeo en los inicios del siglo xx, en el período entre guerras mundiales, como una alternativa a los dos movimientos sociales y filosóficos prevalentes y opuestos. Estas dos corrientes antagónicas e irreconciliables (Burgos, 2012) solo podían tener un debate desde sus elementos extremos, situando en el medio a la ciudadanía como si fuera una fuerte cámara de presión de tal manera que se justificara pensar y plantear una opción social económica y política diferente. Las sociedades se observaban entre dos escenarios donde por un lado veían que estaban los fascismos, tanto derechas como de izquierdas, y en el otro lado era el Individualismo que venía de un proceso de Revolución industrial y expresado en un sistema capitalista.

La tensión no podía quedar indiferentes para muchos pensadores que sabían por estudio y reflexión que la dimensión de la persona no carece de una dimensión integral, de una dimensión que la pueda rescatar de una época y de movimiento que no daban respuesta una problemática no solo de ámbitos académicos, sino a una problemática que se expresaba como interrelación del sujeto con la realidad (Burgos, 2003). Sin embargo, el personalismo (Mounier, 2013) se abrió paso planteando algo diferente y profundo, que germinara y que se cosechen sus frutos desde la experiencia vivencial para que ésta a su vez de respuesta y por tanto luz al proceso de sostenerla armónicamente y superando tensiones que acaban con el mundo de vida de la persona. Además se evidenció el fracaso de las dos posturas ideológicas enfrentadas, ya que ninguna de ellas respondió de manera adecuada las necesidades y el sentido más profundo del ser humano, en resumen no eran capaces de sostener la vida de las personas desde el sentido de vida (Forgas & Williams, 2002) y desde una convivencia social armónica que respete de modo pleno la singularidad de cada persona y su relación interpersonal con los demás y sin cerrar a la persona a la experiencia en relación a sus valores éticos (Wojtyla, 1982). Dentro del desarrollo integral y pleno de la persona está implícita la preocupación del cuidado de sí en la dimensión física, psíquica y espiritual. En nuestro caso exponemos la primera de ellas.

Enfoque metodológico: Cuantitativo. Se suministra una encuesta con un cuestionario a la muestra seleccionada de la población y se procesan los datos.

Periodo de la investigación: 2014-2016

Diseño de la investigación: El diseño es no experimental debido a que no ha existido manipulación de las variables ni de los sujetos.

Cuadro 1: Ficha técnica de diseño de la investigación

Grupo	Tamaño Grupo	Tamaño de muestra	Tipo Muestreo	Método Técnica
ETAPA 1: Estudiantes que no han tomado la materia de Humanismo Integral I y II	N= 14355 estudiantes	n= 385 estudiantes	Muestreo probabilístico Conglomerado Estratificado	Método Cuantitativo - Encuesta
ETAPA 2: Estudiantes que están tomando la materia de Humanismo Integral I y II	N= 14355 estudiantes	n = 397 estudiantes	Muestreo probabilístico Conglomerado Estratificado	Método Cuantitativo - Encuesta -Test de valoración

Muestra poblacional para primera etapa: Validar el problema de investigación

La muestra que utilizamos para validar el problema de investigación es de n= 385 que se tomó utilizando la fórmula estadística conociendo el tamaño de la población. Esta muestra nos permite validar la situación problemática (Hernández, Fernández y Baptista, 2006).

N = 14355 estudiantes n=374 estudiantes según la fórmula
n = 385 estudiantes encuestados en la realidad

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

A partir de la población la muestra para los cálculos estadísticos será n= 385 que salió en la fórmula mujeres organizadas porque la muestra resultaría tomar todo el universo. Cualquier indicador estadístico estará bajo la condición de ser evaluado con un 95% de confianza, K=1,96 y 5% de error (Box, Hunter y Hunter, 2001).

Métodos y técnica de muestreo para primera etapa

Método probabilístico estratificado y conglomerado

Es de tipo estratificado porque se seleccionará previamente de toda la población a los estudiantes que no han tomado la materia de Humanismo integral es decir que no tienen un conocimiento previo de las temáticas que se abordan

en el programa de estudios por medio usando la técnica de encuesta y luego se calcula la asignación proporcional de acuerdo al total de alumnos que se encuentra en cada Facultad.

El método es a su vez por conglomerado porque los estudiantes se encuentran agrupados de forma natural en cada una de sus Facultades y se espera que no hay tanta variabilidad de las características dentro de un mismo estrato, pero que sí contengan la variabilidad de toda la población y la representen en sus características a medir.

Análisis sobre la dimensión física en la persona de los estudiantes

En el análisis de la dimensión física consideramos las siguientes variables: Ejercicio físico, alimentación y descanso. A cada una de ellas se las evaluó con los siguientes grados de intensidad de cuidado: nunca, alguna vez y siempre.

El cuidado físico de la persona: Práctica de Ejercicios físicos

En el cuidado de la persona respecto a los ejercicios físicos podemos notar que de los 385 estudiantes encuestados la mayor concentración absoluta se encuentra en los estudiantes de vez en cuando acostumbran practicarlos, es decir el 67,53 % de ellos algo más que las dos terceras partes se encuentra en esta situación. Aquellos que nunca los practican responden al 8,57%, sin embargo los que siempre mantienen una práctica constante de ejercicios físicos es del 23,64% casi la cuarta parte de la totalidad de los encuestados. Solo una persona no respondió.

Cuadro 2. Clasificación de la práctica de ejercicios físicos

Rótulos	EN BLANCO	NUNCA	ALGUNA VEZ	SIEMPRE	TOTAL GENERAL
Practica ejercicios físicos	1	33	260	91	385
Rótulos	EN BLANCO	NUNCA	ALGUNA VEZ	SIEMPRE	TOTAL GENERAL
Practica ejercicios físicos	0,26%	8,57%	67,53%	23,64%	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaboración: Equipo de investigación.

Gráfico 1: Clasificación porcentual en diagrama circular de la práctica de ejercicios físicos



Fuente: Trabajo de campo.

Elaboración: Equipo de investigación.

El cuidado físico de la persona: Alimentación sana

En el cuidado de la persona respecto a la alimentación sana podemos notar que de los 385 estudiantes encuestados la mayor concentración absoluta se encuentra en los estudiantes de vez en cuando acostumbran practicarlos, es decir el 70,39 % de ellos algo más que las dos terceras partes se encuentra en esta situación. Aquellos que nunca los practican responden al 6,75%, sin embargo los que siempre mantienen una práctica constante de ejercicios físicos es del 22,34% casi la cuarta parte de la totalidad de los encuestados. Solo dos personas no respondieron.

Cuadro 3. Clasificación de la práctica de alimentación sana

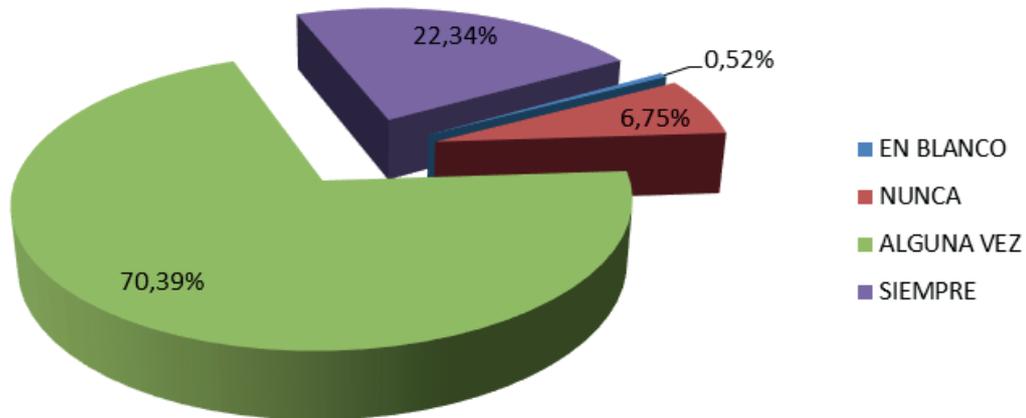
Rótulos	EN BLANCO	NUNCA	ALGUNA VEZ	SIEMPRE	TOTAL GENERAL
Alimentación sana	2	26	271	86	385
Rótulos	EN BLANCO	NUNCA	ALGUNA VEZ	SIEMPRE	TOTAL GENERAL
Alimentación sana	0,52%	6,75%	70,39%	22,34%	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaboración: Equipo de investigación.

Gráfico 2. Clasificación porcentual en diagrama circular por práctica de alimentación sana

Alimentación sana



Fuente: Trabajo de campo.
Elaboración: Equipo de investigación.

El cuidado físico de la persona: Descanso suficiente

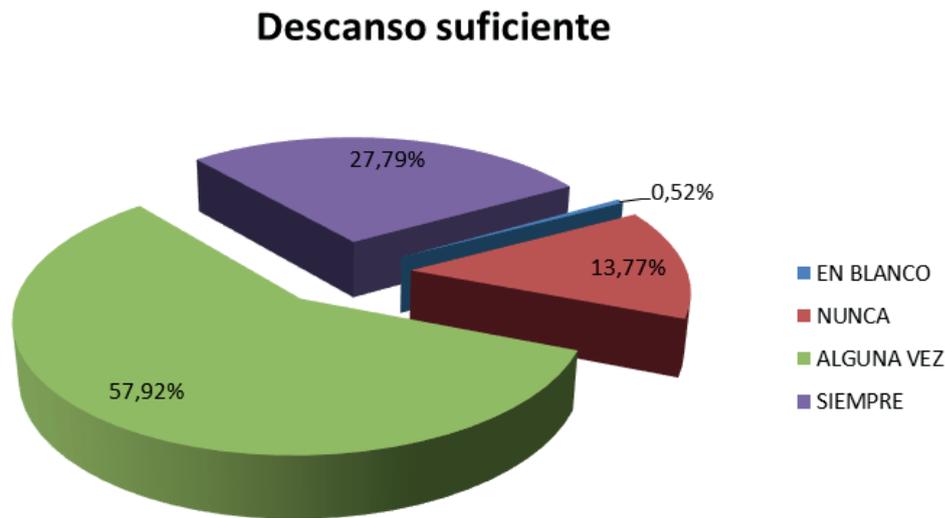
En el cuidado de la persona respecto al descanso suficiente podemos notar que de los 385 estudiantes encuestados la mayor concentración absoluta se encuentra en los estudiantes de vez en cuando acostumbran practicarlo, es decir el 57,92 % algo más de la mitad de ellos, se encuentra en esta situación. Aquellos que nunca los practican responden al 13,77%, sin embargo los que siempre mantienen una práctica constante de ejercicios físicos es del 27,79% algo más de la cuarta parte de la totalidad de los encuestados. Solo dos personas no respondieron.

Cuadro 4. Clasificación de de la práctica de descanso suficiente

Rótulos	EN BLANCO	NUNCA	ALGUNA VEZ	SIEMPRE	TOTAL GENERAL
Descanso suficiente	2	53	223	107	385
Rótulos	EN BLANCO	NUNCA	ALGUNA VEZ	SIEMPRE	TOTAL GENERAL
Descanso suficiente	0,52%	13,77%	57,92%	27,79%	100%

Fuente: Trabajo de campo.
Elaboración: Equipo de investigación.

Gráfico 3. Clasificación porcentual en diagrama circular por práctica de descanso suficiente



Fuente: Trabajo de campo.
Elaboración: Equipo de investigación.

Ejercicios físicos relacionados con alimentación sana

Hipótesis:

Ho: Ejercicios Físicos y alimentación sana son independientes

H1: Ejercicios físicos y alimentación sana no son independientes

Cuadro 5. Tabla de contingencia para análisis chi-cuadrado entre ejercicios físicos en relación con alimentación sana

RÓTULOS	EJERCICIOS FÍSICOS			
ALIMENTACIÓN SANA	NUNCA	ALGUNA VEZ	SIEMPRE	Total general
NUNCA	10	14	2	26
ALGUNA VEZ	18	197	56	271
SIEMPRE	5	48	32	85
Total general	33	259	90	382

TABLA DE FRECUENCIAS ESPERADAS			
RÓTULOS	EJERCICIOS FÍSICOS		
ALIMENTACIÓN SANA	NUNCA	ALGUNA VEZ	SIEMPRE
NUNCA	2,2460733	17,6282723	6,12565445
ALGUNA VEZ	23,4109948	183,740838	63,8481675
SIEMPRE	7,34293194	57,6308901	20,026178

Fuente: Trabajo de campo.
Elaboración: Equipo de investigación.

El X^2 calculado es 42,98 frente al X^2_c crítico al 95% que es 15,92. Como X^2 es mayor que X^2_c se rechaza la hipótesis nula Ho que los ejercicios físicos y la alimentación sana son independientes y se acepta la hipótesis alternativa que no lo son al 95% de confianza.

Ejercicios físicos relacionados con descanso suficiente

Hipótesis:

Ho: Ejercicios Físicos y descanso suficiente son independientes

H1: Ejercicios físicos y descanso suficiente no son independientes

Cuadro 6. Tabla de contingencia para análisis chi-cuadrado entre ejercicios físicos en relación con alimentación sana

RÓTULOS	EJERCICIOS FÍSICOS			
DESCANSO SUFICIENTE	NUNCA	ALGUNA VEZ	SIEMPRE	Total general
NUNCA	7	34	12	53
ALGUNA VEZ	14	150	59	223
SIEMPRE	12	75	19	106
Total general	33	259	90	382

TABLA DE FRECUENCIAS ESPERADAS			
RÓTULOS	EJERCICIOS FÍSICOS		
ALIMENTACIÓN SANA	ALGUNA VEZ	NUNCA	SIEMPRE
NUNCA	4,57853403	35,934555	12,486911
ALGUNA VEZ	19,2643979	151,196335	52,539267
SIEMPRE	9,15706806	71,8691099	24,973822

Fuente: Trabajo de campo.

Elaboración: Equipo de investigación.

El X^2 calculado es 6,09 frente al X^2_c crítico al 95% que es 15,92.

Como X^2 no es mayor que X^2_c se acepta la hipótesis nula H_0 que los ejercicios físicos y descanso suficiente son independientes y se rechaza la hipótesis alternativa que no lo sean al 95% de confianza.

Alimentación sana relacionada con descanso suficiente

Hipótesis:

H_0 : Alimentación sana y descanso suficiente son independientes

H_1 : Alimentación sana y descanso suficiente no son independientes

Cuadro 7. Tabla de contingencia para análisis chi-cuadrado entre ejercicios físicos en relación con alimentación sana

RÓTULOS	ALIMENTACIÓN SANA			
DESCANSO SUFICIENTE	NUNCA	ALGUNA VEZ	SIEMPRE	Total general
NUNCA	8	40	5	53
ALGUNA VEZ	12	162	49	223
SIEMPRE	6	69	31	106
Total general	26	271	85	382

TABLA DE FRECUENCIAS ESPERADAS			
RÓTULOS	EJERCICIOS FÍSICOS		
ALIMENTACIÓN SANA	ALGUNA VEZ	NUNCA	SIEMPRE
NUNCA	3,60732984	37,5994764	11,7931937
ALGUNA VEZ	15,1780105	158,201571	49,6204188
SIEMPRE	7,21465969	75,1989529	23,5863874

Fuente: Trabajo de campo.

Elaboración: Equipo de investigación.

El X^2 calculado es 13,23 frente al X^2_c crítico al 95% que es 15,92.

Como X^2 no es mayor que X^2_c se acepta la hipótesis nula H_0 que la alimentación sana y el descanso suficiente son independientes y se rechaza la hipótesis alternativa que no lo sean al 95% de confianza.

Conclusiones

1. Existe una concentración absoluta en las prácticas de la dimensión física en el nivel de alguna vez para ejercicio físico 67,80%, alimentación sana 70,94% y descanso suficiente 58,38%.
2. La situación de deficiencia en las prácticas de la dimensión dada por el nivel nunca y alguna vez llega en promedio al 75,48%.
3. La situación óptima de las prácticas de la dimensión física en nivel de siempre llega aproximadamente en promedio entre ellas al 24,52%.
4. La situación de deficiencia es 3 veces aproximadamente la situación de eficiencia.
5. La situación óptima del nivel "siempre" en análisis univariable en la dimensión física tanto para ejercicio físico, alimentación sana y descanso suficiente, se agrava porque se reduce significativamente cuando realizamos el análisis bivariado es decir cuando cruzamos las opciones de dos variables en una tabla de contingencia.
 - a. Entre ejercicios físicos y alimentación sana tomamos que el promedio entre éstas dos situaciones en su opción "siempre" nos da un 22,99% pero si las cruzamos en forma de tabla de contingencia obtenemos un 4,94% de situación cruzada óptima "siempre", y obtenemos que esta nueva situación óptima de los estudiantes, cae un 63,84%.
 - b. Entre ejercicios físicos y descanso suficiente, tomamos que el promedio entre éstas dos situaciones en su opción "siempre" nos da un 25,71% pero si las cruzamos en forma de tabla de contingencia obtenemos un 4,94% de situación cruzada óptima "siempre", y obtenemos que esta nueva situación óptima de los estudiantes, cae un 80,81%.
 - c. Entre alimentación sana y descanso suficiente, tomamos que el promedio de las dos situaciones de opción "siempre" es un 25,06% pero si las cruzamos en forma de tabla de contingencia obtenemos un 8,05% de situación cruzada óptima "siempre", y obtenemos que esta nueva situación óptima de los estudiantes, cae un 67,88%.
6. En el análisis chi-cuadrado las variables ejercicios físicos y descanso suficiente se rechaza que sean independientes y acepta la hipótesis alternativa que existe una relación entre ellas al 95% de confianza.
7. En el análisis chi-cuadrado los ejercicios físicos y descanso suficiente se acepta que son independientes entre sí y se rechaza la hipótesis alternativa que no lo sean, al 95% de confianza.
8. En el análisis chi-cuadrado la alimentación sana y el descanso suficiente se acepta que son independientes entre sí y se rechaza la hipótesis alternativa que no lo sean al 95% de confianza.

Listado de Referencias

- Box, G., Hunter, W. y Hunter, S. (2001). *Estadística para investigadores. Introducción al diseño de experimentos, análisis de datos y construcción de modelos*. Editorial Reverté, Barcelona, España, pp. 303-305
- Burgos, J. M. (2003). *El Personalismo*. Madrid: Palabra.
- Burgos, J. M. (2008). *Antropología: una guía para la existencia*. Madrid: Palabra.
- Burgos, J. M. (2012). *Introducción al Personalismo*. Madrid: Biblioteca Palabra.
- Donini, M. (2002). Citada por Botero Silvio.
- Forgas, J.P. & Williams, K. D. (Eds.). (2002). *The social self*. New York: Psychology Press.
- Hernandez, R., Fernandez C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. Cuarta edición., McGraw-Hill Interamericana Editores S.A., México.
- Juárez, J. F. (2007). *VI jornadas de educación en valores*. Universidad Católica Andrés.
- Levin, R. y Rubin, D. (2004). *Estadística para administración y economía*. Séptima edición, Pearson Educación de México.
- Marcel, G. (1987). *Aproximaciones del ser*.
- Maritain, J. (1968). *Integral humanism*.
- Maritain, J. (2006). *Tres reformadores*.
- Maritain, R. (1949). *Les grandes amitiés*.
- Mercaba. (s.f.). <http://www.mercaba.org/DicPC/P/personalismo.htm>.
- Miller, L., Rankin, N. and Neathey, F. (2001) *Competency Frameworks in UK Organizations*. London: CIPD.
- Mounier. (1936). *Manifiesto al servicio del personalismo*. Taurus.
- Mounier. (1990). *Obras completas*. Sígueme.
- Mounier, E. (2013). *Personalism*. Read Books Ltd.
- Ritchey, F. (2008). *Estadística para las ciencias sociales*. Segunda edición. McGraw-Hill.
- Solís, M. (2010). *Informe Centro de Planificaciòn UCSG*.
- Stefanini, L. (1979). *Personalismo Sociale*.
- Stein, E. (1995). *Sobre el problema de la empatía*.
- Von Hildebrand, D. (2009). *El corazón*. Madrid: Biblioteca Palabra.
- Wojtyla, K. (1953). *La experiencia religiosa de la pureza*.
- Wojtyla, K. (1969). *Amor y responsabilidad*.
- Wojtyla, K., & Pablo II, P. J. (1982). *Max Scheler y la ética cristiana*. Madrid: Biblioteca de Autores Cristianos.



FACULTAD DE
ESPECIALIDADES EMPRESARIALES



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



CARRERA DE
MARKETING
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



CARRERA DE
ADMINISTRACIÓN
DE VENTAS

Gestores del desarrollo del País



INCOM.e
Carrera de Comercio Electrónico
FACULTAD ESPECIALIDADES EMPRESARIALES



Certificado No CTS-2014631

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES 1ER. PISO
Pbx: 2209207 - 2200804 EXT. 5039 - 5014 - 5021 - 5009 - 5025 -5029
AV. CARLOS JULIO AROSEMENA KM 1 1/2

www.ucsg.edu.ec