

# ECO

REVISTA ACADÉMICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR

Guatemala, julio-diciembre de 2019, n.º 21

ECONOMÍA,  
EMPRESARIALIDAD  
Y DESARROLLO

ISSN: 2312-3818



Universidad  
Rafael Landívar  
Tradicón Jesuita en Guatemala









# ECONOMIA

REVISTA ACADÉMICA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Periodicidad semestral

Guatemala

EDITORIAL  
**CARA  
PARENS**  
UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR



Universidad  
Rafael Landívar  
Tradición Jesuita en Guatemala

658.005

R454 Revista Académica ECO / Universidad Rafael Landívar, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. -- Guatemala : Universidad Rafael Landívar, Editorial Cara Parens, 2019.

x, 72 páginas (Revista Académica ECO No. 21, Julio-diciembre de 2019)

Publicación semestral. No. 1, 2006 –

ISSN de la edición física: 2075 - 888X

ISSN de la edición digital: 2312 - 3818

1. Administración de empresas – Publicaciones Periódicas
2. Desarrollo sostenible – Guatemala
3. Pequeña y mediana empresa – Crédito – El Salvador
4. Ejecutivos – Mercado laboral – El Salvador
5. Comportamiento de consumidor
  - i. Universidad Rafael Landívar. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. editor
  - ii. t.

SCDD 22

## Revista Académica ECO

Julio-diciembre de 2019, n.º 21

ISSN de la edición física: 2075-888X

ISSN de la edición digital: 2312-3818

Periodicidad semestral

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Rafael Landívar

Editorial Cara Parens de la Universidad Rafael Landívar

Se permite la reproducción total o parcial de esta obra, siempre que se cite la fuente.

D. R. ©

Editorial Cara Parens de la Universidad Rafael Landívar

Vista Hermosa III, Campus Central, zona 16, Edificio G, oficina 103

Apartado postal 39-C, Ciudad de Guatemala, Guatemala 01016

PBX: (502) 2426-2626, extensiones 3158 y 3124

Correo electrónico: caraparens@url.edu.gt

Sitio electrónico: www.url.edu.gt

Revisión, edición, diseño y diagramación por la Editorial Cara Parens.

Sitio electrónico de la revista: <http://recursosbiblio.url.edu.gt/CParens/Revista/ECO/>

Las opiniones expresadas en cada artículo, ensayo o documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y no necesariamente compartidas por la Universidad Rafael Landívar.

Las gráficas, cuadros y figuras fueron elaboradas y proporcionadas por los autores.



---

## REVISTA ACADÉMICA ECO

Julio-diciembre de 2019, n.º 21  
Periodicidad semestral

---

### DIRECCIÓN GENERAL DE LA REVISTA

Dr. Guillermo Oswaldo Díaz Castellanos  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Rafael Landívar

---

### COMITÉ EDITORIAL

- Dra. Martha Pérez de Chen Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales,  
Universidad Rafael Landívar, Guatemala
- Mgtr. Astrid Beltetón Mohr Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales,  
Universidad Rafael Landívar, Guatemala
- Mgtr. Paola Soto Arrivillaga Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales,  
Universidad Rafael Landívar, Guatemala

## CONSEJO EDITORIAL

- Ph. D. Mario Ruiz Faculty of Economics and Administration (FEA),  
University of Malaya, Kuala Lumpur, Malaysia
- Ph. D. Emilio Morales Department of Business Management,  
Universidad Loyola Andalucía, España
- Mgtr. Italia Pineda Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), México
- Lcdo. Samuel Pérez Lester B. Pearson College of the Pacific Victoria,  
British Columbia, Canada
- Mgtr. Edwin Flores Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, El Salvador
- Mgtr. Wilson Romero Instituto de Investigación y Proyección sobre Economía y  
Sociedad Plural, Universidad Rafael Landívar, Guatemala
- Mgtr. Juan Fernando Ascoli Universidad Rafael Landívar, Guatemala

## EVALUADORES EXTERNOS

- Lcdo. Juan Fernando Díaz Universiteit Antwerpen de Bélgica
- Lcdo. Donald Louis Rodas Cámara de Comercio
- Mgtr. Luis Rodrigo Asturias Centro de Investigación para el Desarrollo
- Dr. Mario Rolando Paredes Universidad del Rosario de Colombia

## EDICIÓN

Editorial Cara Parens

## CORRESPONDENCIA

Dr. Guillermo Oswaldo Díaz Castellanos  
Mgtr. Paola Soto Arrivillaga  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad Rafael Landívar  
PBX: (502) 2426-2626, extensión 2350  
godiaz@url.edu.gt  
pvsoto@url.edu.gt



# ÍNDICE

CARTA DE PRESENTACIÓN	ix
RELACIÓN ENTRE EL NIVEL DE CRECIMIENTO ECONÓMICO DE GUATEMALA Y EL FLUJO DE MATERIA A PARTIR DE LA INFORMACIÓN DISPONIBLE PARA EL PERÍODO DE 2010 A 2015	1
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO EN LAS <i>MIPYMES</i> SALVADOREÑAS	15
ESTUDIO SOBRE LAS COMPETENCIAS DE LOS PROFESIONALES SALVADOREÑOS	39
CONSUMEROLOGÍA. ¿POR QUÉ COMPRAMOS LO QUE COMPRAMOS?	63
BASES PARA PUBLICAR EN LA REVISTA ACADÉMICA ECO	69



# CARTA DE PRESENTACIÓN

Para la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Rafael Landívar (URL) es grato presentar la edición número veintiuno de la *Revista Académica ECO*, que tiene como objetivo difundir investigaciones de temas relativos a las ciencias económicas.

Esta edición de la revista contiene artículos relativos a economía, finanzas y administración, así como la reseña de un libro sobre *marketing*. En consecuencia, el contenido presenta variedad al lector.

El primer artículo tiene como eje central el desarrollo sostenible. La autora detalla la relación que ocurre entre economía y ambiente, a través del análisis de producción y consumo de recursos naturales. Su objetivo principal es determinar la relación existente entre el nivel de crecimiento económico de Guatemala y el flujo de materiales durante el período 2010-2015.

El segundo artículo aporta conocimiento sobre las causas que limitan el acceso a financiamiento bancario en el sector de micro, pequeñas y medianas empresas (*mipymes*) de El Salvador. Los resultados de la investigación son útiles para comprender la relación que existe entre valoraciones personales y decisiones de financiamiento de las *mipymes* salvadoreñas.

El tercer artículo aborda el tema de competencias profesionales en el mercado laboral de El Salvador. En concreto, analiza veintisiete competencias y la empleabilidad de profesionales salvadoreños en las áreas de economía, administración y comercio. El objetivo es estudiar las brechas existentes entre ambos campos.

La reseña bibliográfica se basa en la obra *Consumerología. ¿Por qué compramos lo que compramos?*, del autor Mario Paredes, quien en los diversos capítulos del libro pretende explicar los hábitos de consumo a partir de las ópticas de *marketing*, economía conductual y neuroeconomía, entre otras disciplinas complementarias.

Confiamos que la selección sea de interés y agrado del lector.

Consejo Editorial  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad Rafael Landívar

---

## Alcance editorial

La *Revista Académica ECO* de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Rafael Landívar, recibe **artículos inéditos, que no se encuentren en proceso de evaluación o publicación por parte de otra revista**, que aporten nuevo conocimiento a la disciplina, ajustándose a la versión de estilo editorial más reciente de la Asociación de Psicología Americana (APA).

Si desea postular artículos comunicarse con:

Mgtr. Paola Soto Arrivillaga  
Departamento de Maestrías  
Universidad Rafael Landívar  
PBX: (502) 2426-2626, extensión: 2350  
pvsoto@url.edu.gt

Sitio electrónico de la revista: <http://recursosbiblio.url.edu.gt/CParens/Revista/ECO/>  
Otras ediciones: <http://biblio3.url.edu.gt/Revistas/ECO/ECO.php>

# RELACIÓN ENTRE EL NIVEL DE CRECIMIENTO ECONÓMICO DE GUATEMALA Y EL FLUJO DE MATERIA A PARTIR DE LA INFORMACIÓN DISPONIBLE PARA EL PERÍODO DE 2010 A 2015

Artículo de investigación científica



**María de los Angeles Wong Martínez**

Licenciada en Economía Empresarial por la Universidad Rafael Landívar

Correo: [marielos.wong@gmail.com](mailto:marielos.wong@gmail.com)

Fecha de recepción: 17/6/2019

Fecha de aceptación: 16/8/2019

## Resumen

El desarrollo sostenible supone la distribución equitativa de los bienes generados en un sistema económico, población, espacio y período determinados, sin comprometer las condiciones de futuras generaciones.

Guatemala puede lograr un desarrollo sostenible al comprender la interacción de la economía con los sistemas social, político y ambiental que permita formular políticas económicas eficientes. Para lograr el equilibrio entre economía y ambiente es necesario contar con un balance entre las cuentas de ambos sistemas; velar que el proceso económico explote los recursos naturales acorde a su capacidad de reposición.

Por lo tanto, este trabajo realiza una aproximación biofísica del proceso económico a través de la metodología de la contabilidad del flujo de materiales. La metodología, usando una serie de indicadores, analiza la interacción entre ambos sistemas mediante la medición del volumen de materiales y energía que fluyen entre ellos.

**Palabras clave:** contabilidad del flujo de materia, sostenibilidad, sistema económico, desmaterialización, desacoplo, *inputs*, *outputs*

## **Abstract**

*Sustainable development implies the equitable distribution of the goods generated in a given economy, population, territory and period, without compromising the conditions of future generations.*

*Guatemala can achieve sustainable development by understanding the interaction between the economic, social, political and environmental systems, which will allow the formulation of efficient economic policies. To achieve an optimal equilibrium between economy and environment, it is necessary to have a balance between these systems' accounts.*

*Therefore, this paper is based on a biophysical approach to the economic process through the methodology of Material Flow Accounting (MFA). The MFA methodology uses a series of indicators to analyze the interaction between both systems by measuring the volume of materials and the energy flowing between them.*

**Keywords:** *material flow accounting, sustainability, economic system, dematerialization, decoupling, inputs, outputs*

## Introducción

Partiendo de la visión ecologista de la economía, esta es un sistema abierto en el cual se da una estructura de intercambio con un sistema mayor llamado biósfera (Morán, 2017). Considerando la interrelación y dependencia de ambos sistemas, es importante incluir dentro de la contabilidad nacional un registro del uso y extracción de los recursos naturales que permita tener una estimación acertada sobre el desarrollo económico sostenible.

Por ello, el presente trabajo planteó como objetivo principal determinar la relación existente entre el nivel de crecimiento económico de Guatemala y el flujo de materiales con la información disponible para el período de 2010 a 2015, para tener una aproximación del nivel de sostenibilidad de la economía guatemalteca basado en la demanda y consumo de los recursos naturales.

Se usó la metodología del flujo de materia, que mediante la construcción de distintos indicadores económicos-ambientales, permite analizar el consumo, insumos, extracción y comercialización de los recursos naturales que se usan en el proceso económico de Guatemala.

El estudio concluye que existe una relación directa entre el nivel de crecimiento económico de Guatemala y el flujo de materiales dentro del sistema, mostrando una desmaterialización de la economía; sin embargo, dicho desacople disminuyó a medida que avanzó el período de estudio. Esto evidencia que en Guatemala todavía no existe una dinámica sostenible, y que se debe continuar trabajando en formular políticas económicas que favorezcan un proceso productivo sostenible.

## Revisión literaria: La termodinámica en la economía (Georgescu-Roegen)

El economista Nicholas Georgescu-Roegen trabajó en el entendimiento del proceso económico desde las leyes de la física, en particular la termodinámica. Tomando como punto de partida la primera ley de la termodinámica, Georgescu-Roegen sostiene que el proceso económico no puede crear ni destruir materia o energía, sino solo transformarla, por lo que desde el punto de vista físico los conceptos económicos de «producción» y «consumo» no son más que una mera «transformación».

La segunda ley de la termodinámica establece que, de forma natural, la energía tiende a perder su potencial de ser utilizada por el hombre, o en otras palabras, pasa de un estado de baja entropía a uno de alta entropía, considerando «baja entropía» como la energía disponible para realizar un trabajo y «alta entropía» como la energía que ya no es utilizable para realizar un trabajo (Georgescu-Roegen, 1971). El proceso económico acelera dicho fenómeno de «degradación» de la energía, pues al ser un sistema abierto que hace intercambio de *inputs* y de *outputs* con el medio que lo rodea, está constantemente transformando materia y energía de baja entropía en otras de alta entropía.

De acuerdo a Georgescu-Roegen, es un error pensar que el desarrollo económico puede crecer y sostenerse en el tiempo sin estar continuamente alimentado con baja entropía, ya que toda la vida económica de las sociedades se sustenta en el uso de la misma. El problema económico invisibilizado por la concepción actual de la economía es que la energía disponible para su funcionamiento decrece continua e irrevocablemente, ya que cada unidad dada de baja entropía puede utilizarse una sola vez. «La producción representa un déficit en términos de entropía: aumenta la entropía total en una cantidad mayor que la que se derivaría de la reorganización automática en ausencia de toda actividad productiva» (Georgescu-Roegen, 1971, p. 350).

Es necesario cuidar de manera eficiente los niveles de baja entropía que son usados en el proceso económico, para mantener un desarrollo sostenible que sea compatible con las necesidades de los sistemas que acompañan el proceso económico y las generaciones futuras (Georgescu-Roegen, 1971).

El sistema natural y el económico están estrechamente interrelacionados, generando una dependencia directa entre ellos y haciendo que las presiones de uno se reflejen en el otro. Como muestra de ello, es evidente que el desarrollo económico se ha construido y sigue construyéndose a partir de la extracción, aprovechamiento y transformación de los recursos naturales. En consecuencia, el sistema económico se ve amenazado por el deterioro ambiental actual (Torres-Pérez, Santiago-Cruz, Matus-Gardea y Romo-Lozano, 2001).



Dada la alta interrelación y dependencia entre ambos sistemas, se vuelve crítico incluir dentro de la contabilidad nacional un registro, tanto del uso y extracción de recursos naturales, como de la producción de desechos, lo que permitiría tener una mejora en la valoración sobre el desarrollo económico actual. Sin embargo, el sistema de cuentas nacionales (SCN) vigente, medidor de la actividad económica por excelencia, excluye la contabilización de los efectos que la producción económica tiene sobre el medioambiente, ya que sus bases se remontan a un período histórico en el que no era relevante la problemática ambiental (Torres-Pérez *et al.* 2001).

## Método

La contabilidad del flujo de materiales es uno de los métodos más adecuados para la medición económico-ambiental, al habilitar un amplio análisis de las relaciones físicas que existen entre la producción económica y los bienes y servicios provistos por la naturaleza. La metodología provee un conjunto de indicadores e información estadística relevante para evaluar la productividad, el ritmo de uso y el agotamiento de los recursos naturales, y su relación con la generación de riqueza. La información estadística que provee a través de sus indicadores es compatible con los conceptos, principios y clasificaciones utilizadas en el SCN, Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica (SCAE) y Producto Interno Bruto (PIB) (Eurostat, 2018).

El método de contabilidad de flujo de materia se basa en el principio físico en que la materia no se crea ni se destruye, solo es transformada (Instituto Nacional de Estadística, 2011); por lo tanto, busca ser un método que permita medir la interacción del sistema económico con el sistema ambiental a través de la construcción de indicadores biofísicos (Rubí, 2007).

El análisis macroeconómico se realiza al construir los siguientes indicadores:

- Extracción Doméstica de Materiales (EDM): es la extracción anual de materia prima (excepto agua y aire) proveniente del territorio nacional, la cual entra como insumo en los procesos productivos. Este indicador incluye biomasa, minerales metálicos, industriales y para construcción, así como combustibles fósiles (Iarna-URL, 2009).
- Insumos Directos de Materiales (IDM): se refiere a la extracción doméstica más las importaciones de materiales. Se constituye en un indicador de insumos que la economía recibe para generar crecimiento y desarrollo (Iarna-URL, 2009).
- Razón EDM sobre CDM: la ratio de extracción doméstica de materiales sobre consumo doméstico de materiales indica el grado de dependencia de la economía física de la oferta doméstica de materia prima (Iarna-URL, 2009).
- Importaciones Físicas (IF) y Exportaciones Físicas (EF): todas las importaciones y exportaciones de productos medidas en toneladas. Se incluye todo tipo de materiales, desde materias primas hasta productos terminados (Iarna-URL, 2009).

- Consumo Doméstico de Materiales (CDM): se refiere a la extracción doméstica de materiales (EDM) más las importaciones (IF), menos las exportaciones (EF) (Iarna-URL, 2009).
- Balanza Comercial Física (BCF): es igual a las importaciones físicas (IF) menos exportaciones físicas (EF). El BCF difiere de la balanza comercial monetaria (exportaciones menos importaciones), pues en la economía física los flujos van en sentido contrario al movimiento del dinero (por ejemplo, se importan materiales y se exporta dinero). Una balanza comercial física negativa indica una exportación neta de materiales, mientras que una balanza comercial física positiva indica que la economía es importadora neta de materiales (Iarna-URL, 2009).

La primera etapa del procedimiento consistió en la revisión de las discusiones teóricas y conceptuales actuales acerca de los temas vinculados a la economía y sostenibilidad, así como la revisión de algunas experiencias a nivel nacional e internacional en el cálculo de los indicadores de la contabilidad del flujo de materiales (MFA, por sus siglas en inglés).

La segunda etapa del procedimiento consistió en la elaboración de bases de datos en términos físicos. La base de datos presenta los productos mineros, agropecuarios, forestales e hidrocarburos de Guatemala durante el período 2010 a 2015, con base en la información disponible a través de los sitios oficiales de instituciones públicas. Las principales actividades realizadas fueron digitalización de los datos, conversión de datos en términos físicos (toneladas métricas) y agrupación de los productos. La base de datos integra la información de la producción, consumo doméstico, exportación e importación de los productos de biomasa, minería e hidrocarburos en Guatemala.

Finalmente, se elaboraron los indicadores de flujo de materiales. Se elaboraron indicadores de flujo de materiales: extracción doméstica de materiales, insumos directos de materiales, consumo doméstico de materiales, razón EDM sobre CDM, importaciones físicas, exportaciones físicas y balanza comercial física. Se analizó la relación de los indicadores antes mencionados con el crecimiento económico nacional, crecimiento demográfico y comercio exterior en términos monetarios.

## Presentación de resultados<sup>1</sup>

### 1.1 Extracción doméstica de materiales

Guatemala extrajo 712.81 millones de toneladas métricas de insumos naturales para realizar sus procesos productivos durante los años 2010 a 2015, de los cuales el 61 % fueron productos procedentes de biomasa (436.37 millones de toneladas métricas), 13 % productos derivados de hidrocarburos (90.81 millones de toneladas métricas) y 26 % productos minerales (185.63 millones de toneladas métricas).

Durante los años de estudio, la extracción doméstica de recursos naturales tuvo períodos crecientes y decrecientes. La primera etapa fue durante los años 2010 a 2012, en los cuales la sustracción de recursos naturales presentó una tendencia a la baja. La segunda etapa fue durante el 2013 al 2015, en los cuales la extracción de recursos naturales muestra más bien una tendencia al alza y supera, tanto en 2014 como en 2015, el valor que presentaba en 2010.

### 1.2 Insumos directos de materiales

Durante los años 2010 a 2015, Guatemala contó con 733.17 millones de toneladas métricas de recursos naturales primarios para generar crecimiento y desarrollo económico.

Se presentaron dos etapas en la tendencia de los insumos directos de materiales. La primera etapa fue del 2010 a 2012, en la cual se da una tendencia decreciente que cambia a partir del 2012, punto en el cual se inicia una tendencia creciente que se mantiene constante durante los años 2013 a 2015.

En el 2010 se contaron con 129 millones de toneladas para generar crecimiento económico, en el 2011 los insumos se redujeron a 108.8 millones de toneladas métricas, y se llegó al punto mínimo en 2012 al contarse con 95.59 millones de toneladas. En ese mismo año, se da un punto de inflexión a partir del cual en el 2013 se contó con 123 millones, finalmente en 2014 y 2015 se contó con 138.2 millones.

### 1.3 Consumo doméstico de materiales

Durante los años 2010 a 2015, Guatemala consumió 654.3 millones de toneladas métricas y tuvo dos tendencias en el consumo, similar a los insumos directos de materiales. De 2010 a 2012 el consumo fue decreciente y de 2013 a 2015 fue creciente.

<sup>1</sup> Los resultados expuestos en este apartado corresponden a estimaciones propias, con base en información disponible en Ministerio de Energía y Minas de Guatemala, Banco de Guatemala y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación de Guatemala; referirse a bibliografía.

El principal consumo de Guatemala se dio en los productos de biomasa, de los cuales se consumió 416.93 millones durante los cinco años del estudio. El segundo rubro que tuvo mayor consumo en Guatemala fueron los productos procedentes de minerales, con un consumo total de 146.97 millones de toneladas, con una tendencia decreciente. Finalmente, la economía guatemalteca tuvo menor consumo de productos hidrocarburos, el cual tuvo tendencia al alza en especial desde el 2012. En total, se consumieron 90.48 millones de toneladas métricas.

## Dependencia de la economía en materia prima

El nivel de dependencia que la economía física tuvo de la oferta doméstica de materia prima en Guatemala se estableció a través de la razón de extracción doméstica de materiales sobre consumo doméstico de materiales. En el balance del comercio internacional de materiales, las exportaciones son mayores a las importaciones.

### 1.1 Comercio físico

La evaluación del comercio físico de Guatemala se realizó mediante la construcción de dos indicadores. El primero consta de medir en toneladas métricas las importaciones y exportaciones. El segundo indicador consiste en obtener una balanza comercial física al restar las importaciones físicas de las exportaciones físicas.

El primer indicador permite medir la cantidad de recursos naturales que se comercian en medidas físicas al contabilizar las exportaciones e importaciones. Las exportaciones ascendieron a 40.2 millones de toneladas, de las cuales el 72.64 % correspondieron a productos de biomasa, 10.3 % a hidrocarburos y 17 % a productos minerales. Las importaciones aumentaron 1.8 % desde el inicio hasta el final del período; de ser 2.63 millones de toneladas en 2010, llegaron a ser 4.79 millones en 2015.

El segundo indicador utilizado para analizar el comercio físico de Guatemala fue la balanza comercial física, la cual presenta la diferencia entre las importaciones menos las exportaciones físicas. Difiere de la balanza comercial monetaria (exportaciones menos importaciones), pues en la economía física los flujos van en sentido contrario al movimiento del dinero (por ejemplo, se importan materiales y se exporta dinero) (Iarna-URL, 2009).

Guatemala, durante el período de estudio se caracterizó por ser exportadora neta de materia prima. Los productos que mayor exportación presentaron fueron los derivados de biomasa, seguido de hidrocarburos y finalmente por minerales. La economía fue exportadora neta de los productos de biomasa; durante el 2013 se tuvo un cambio en la estructura de la balanza comercial física, dado que se convirtió en exportadora neta de minerales y deja de ser exportadora neta de hidrocarburos.

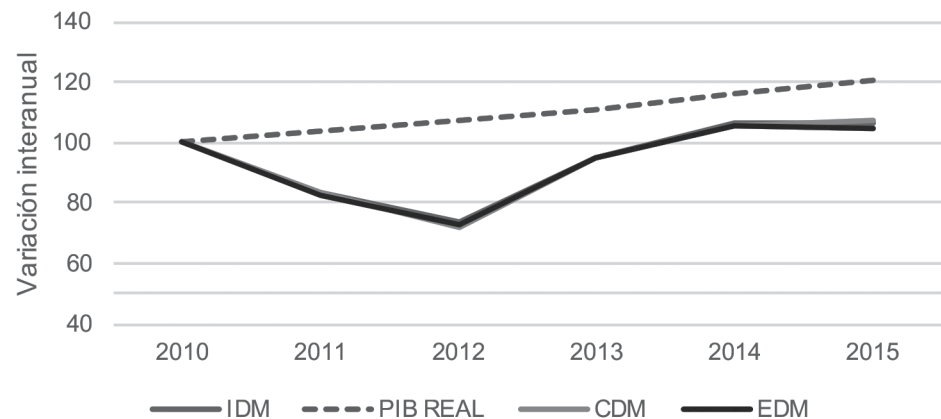
## Análisis de resultados

Varios informes muestran que Guatemala es un país cuya economía depende fuertemente de sus recursos naturales (Iarna-URL, 2012; Banco Mundial, 2014), en particular por la importancia que la agricultura y sus encadenamientos tienen para el PIB. En ese contexto, se hace fundamental utilizar de manera sostenible la base que permite la producción económica a través de patrones de uso de recursos que sean cada vez más eficientes y productivos.

Un análisis que permite valorar el desempeño económico-ambiental de la economía guatemalteca se basa en la comparación de los indicadores del flujo de materiales con el PIB real de Guatemala durante los años 2010 a 2015. En un primer período considerado en el estudio —2010 a 2012—, se presentó una dinámica de desmaterialización de la economía, en tanto que el PIB real creció y la demanda de insumos materiales presentó una tendencia a reducirse.

No obstante, a partir de 2012 y hasta 2014, la economía guatemalteca entra más bien en un proceso de materialización, ya que la tasa de crecimiento de la extracción y del consumo de materiales supera significativamente el incremento del PIB real, lo que implica que la generación de riqueza requirió de mayores insumos de materia prima. Si bien no se tienen elementos para explicar el porqué de las tendencias, los resultados muestran que el país no ha podido establecer un proceso consistente de desmaterialización de la economía.

**Figura 1. Desmaterialización de la economía (variación interanual)**



Fuente: elaboración propia, con base en datos de MEM, MAGA y Banguat.

La teoría de la desmaterialización de la economía propuesta desde la visión ecologista establece que esta ocurre cuando las dos curvas se separan de forma tal que se establece una brecha o «desacoplo» entre el PIB y la extracción de materiales. Con base en esta propuesta dinámica económica observada, Guatemala no sería sostenible ya que los recursos son finitos y por lo tanto no sería posible sostener un crecimiento económico que se basa en tasas crecientes de demanda de recursos naturales, como se presentaron entre 2012 y 2015.

Para lograr un patrón más sostenible pueden plantearse distintas opciones. La primera alternativa es generar mayor efectividad en el uso de los recursos naturales en aquellas actividades económicas que son más intensivas en su uso, como la agricultura, la ganadería y la silvicultura. En esta opción es esencial garantizar que las tasas de explotación de los recursos naturales no excedan las tasas de regeneración ni la capacidad del ambiente de asimilar residuos (Galindo y Malgesini, 1994). Una segunda opción es generar cadenas que otorguen mayor valor agregado a las extracciones de materia prima en el país. El grado de sofisticación de las exportaciones guatemaltecas continúa siendo extremadamente bajo (Sánchez *et al.* 2016).

Un indicador que confirma un patrón insostenible del crecimiento económico es el valor agregado generado por tonelada métrica de materiales que ingresó a la economía. El indicador presentó rendimientos decrecientes a medida que se avanzó en el período de estudio. En promedio, por cada tonelada métrica que se extrajo durante el período, se produjeron USD 1870.49 de producto interno bruto real. El rendimiento de las unidades extraídas aumentó durante la primera fase, siendo el 2012 el año en que mayor precio se le otorgó a la materia prima producida: USD 2307.49 por tonelada métrica. Contrario a la segunda fase, en la cual el rendimiento de los recursos naturales se redujo: en 2015, por cada tonelada métrica explotada, Guatemala produjo USD 1803.9 de PIB real, lo que muestra en esta segunda fase una pérdida de productividad de los factores materiales de producción.

Los flujos directos de materiales y el crecimiento poblacional siguieron una tendencia similar a la relación de flujo de materiales y crecimiento económico. En la primera fase del estudio, se requirieron menores cantidades de recursos naturales por persona para generar crecimiento y desarrollo. A partir del 2013, se requirió mayor cantidad de recursos naturales por persona para generar crecimiento económico.

En este caso, es importante hacer notar dos tendencias observadas. Por un lado, cerca del 60 % de la biomasa extraída está asociada a productos agrícolas de exportación y un 33 % a productos maderables, lo que indica que menos del 10 % estaría asociado a productos destinados a la alimentación nacional. Esto evidencia el desafío de alimentar a las poblaciones crecientes en un marco de recursos naturales finitos. Meadows *et al.* (1972) planteó, por ejemplo, el riesgo que la población sobrepase las posibilidades de abastecimiento alimenticio, en tanto

que Ehrlich (1968) sugirió que la reducción de la hambruna podía cobrarse un alto precio de destrucción ambiental que sería pagado por futuras generaciones.

Otra tendencia importante tiene que ver con la extracción de recursos maderables, ya que más de la mitad del volumen extraído está asociado a leña. En este sentido, todavía el 70 % de la población rural utiliza este recurso como fuente principal de energía (Iarna-URL, 2012).

Guatemala es una economía abierta, en la cual el intercambio de recursos naturales a través del comercio es fundamental para generar crecimiento económico sostenible y competitivo. La balanza comercial física muestra que Guatemala es un país netamente exportador en términos físicos, considerando las materias primarias.

Un elemento a hacer notar es que las tasas de crecimiento de las exportaciones en valores físicos han superado significativamente el valor de las exportaciones en términos monetarios, lo que desvela una pérdida de valor de las materias importadas. Esto muestra la falta de capacidad para generar valor agregado a las exportaciones del país, y evidencia una falta de sostenibilidad económico-ambiental en este aspecto.

Por otro lado, el incremento de las exportaciones físicas de Guatemala representa un desplazamiento de los recursos naturales nacionales, de alto impacto ambiental, y repercute en las externalidades ambientales que se quedan en el país, y que han sido ampliamente documentadas a través del proceso del *Perfil Ambiental de Guatemala* (Iarna-URL, 2012).

Las importaciones fueron dos veces más pequeñas que las exportaciones en términos de peso. Contrario a las exportaciones, las importaciones se volvieron más eficientes a medida que avanzó el período de estudio.

Estos resultados evidencian la necesidad de replantear algunas cuestiones importantes en cuanto a la valoración de los materiales en el país. Una cuestión que es de particular importancia es la internalización de todas las externalidades negativas que están asociadas a la extracción y uso de materias, por ejemplo, la contaminación producida, las tasas de agotamiento de los recursos naturales (nutrientes y suelo), o la pérdida de servicios provistos por los ecosistemas.

## Conclusiones

Existe una relación directa entre el nivel de crecimiento económico de Guatemala y el flujo de materia dentro del sistema económico durante el período de estudio. Se comprobó que, si bien se generó un patrón interesante de desmaterialización entre 2010 y 2012, el mismo no se sostuvo hasta 2015. A partir de 2013, la tendencia de la economía guatemalteca fue a la materialización. Lo anterior evidencia que todavía no existe una dinámica sostenible en el país.

Durante el período de estudio, se contó con 712.81 millones de toneladas métricas de recursos naturales de nivel primario para realizar los procesos productivos. La extracción doméstica se dio principalmente de materiales derivados de biomasa, seguido de minerales e hidrocarburos. Presentó dos tendencias en la extracción: una decreciente de los años 2010 a 2012, y otra creciente de los años 2013 a 2015.

La actividad económica contó con 733.17 millones de toneladas para generar crecimiento y desarrollo económico. Los principales proveedores de insumos fueron los productos procedentes de biomasa, seguido de minerales y finalmente por hidrocarburos.

Guatemala consumió 654.3 millones de toneladas durante los cinco años del estudio. El mayor consumo se dio en los productos de biomasa, seguido de minerales e hidrocarburos. Destacó el consumo de caña, azúcar, productos del bosque, banano, maíz, piedra caliza, basalto y petróleo crudo.

La economía se caracterizó por ser exportadora neta de recursos naturales de nivel primario. En el comercio físico, se exportaron 40.2 millones de toneladas; a medida que transcurrió el período de estudio, el nivel de exportaciones física perdió eficiencia económica. Por otro lado, se importaron 20.35 millones de toneladas métricas, las cuales aumentan su eficiencia.

Lo anteriormente expuesto, determina la importancia de velar por mantener y mejorar la sostenibilidad de la economía física mediante el control de los niveles de explotación, suministros directos y consumo aparente de materia prima; dado que un proceso económico que no implique la desmaterialización está vinculado a patrones de agotamiento y deterioro de la base natural que sustenta los procesos productivos. Por lo tanto, es importante realizar un análisis del PIB complementado con indicadores del flujo de materia, los cuales permiten tener una medición objetiva del nivel de sostenibilidad de la economía.



## Referencias

- Banco de Guatemala (Banguat). (2015). *Guatemala en cifras 2015*. Banco de Guatemala: Guatemala.
- \_\_\_\_\_. (2017). *Guatemala en cifras 2017*. Banco de Guatemala: Guatemala.
- \_\_\_\_\_. (2018). *Estadísticas macroeconómicas*. Recuperado de <http://banguat.gob.gt/inc/main.asp?id=113676&aud=1&lang=1>
- Ehrlich, P. y Ehrlich, A. (2009). *The population bomb revisited*. Recuperado de The electronic journal of sustainable development: <http://www.populationmedia.org/wp-content/uploads/2009/07/Population-Bomb-Revisited-Paul-Ehrlich-20096.pdf>
- Galindo, M. y Malgesini, G. (1994). *Crecimiento económico. Principales teorías desde Keynes*. Madrid: McGraw Hill.
- Georgescu-Roegen, N. (1971). *La ley de la entropía y el proceso económico*. Madrid: Fundación Argentaria-Visor Distribuciones.
- Instituto de Proyección sobre Ambiente Natural y Sociedad (Iarna-URL). (2009). *Perfil Ambiental de Guatemala 2008-2009*. Guatemala: Universidad Rafael Landívar.
- \_\_\_\_\_. (2012). *Perfil Ambiental de Guatemala 2010-2012*. Guatemala: Universidad Rafael Landívar.
- Instituto Nacional de Estadística. (2011). *Cuentas de flujos de materiales: Serie 1995-2008, base 2010*. España: s. e. Recuperado de [www.ine.es/daco/daco42/ambiente/aguasatelite/metflujos2.pdf](http://www.ine.es/daco/daco42/ambiente/aguasatelite/metflujos2.pdf)
- Landreth, H. y Colander, D. (2006). *Historia del pensamiento económico*. Madrid: McGraw W-Hill/Interamericana de España.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación. (2015). *El Agro en Cifras 2015*. Guatemala: s. e. Recuperado de [http://www.mineco.gob.gt/sites/default/files/Integracion%20y%20comercio%20exterior/el\\_agro\\_en\\_cifras\\_2015.pdf](http://www.mineco.gob.gt/sites/default/files/Integracion%20y%20comercio%20exterior/el_agro_en_cifras_2015.pdf)
- Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales. (2017). *Informe Ambiental del Estado 2016*. Guatemala: s. e. Recuperado de <http://www.marn.gob.gt/Multimedios/8879.pdf>
- Ministerio de Energía y Minas. (2018). *Estadísticas de Hidrocarburos Guatemala informe del primer semestre 2017*. Guatemala: s. e. Recuperado de <https://www.mem.gob.gt/wp-content/uploads/2015/06/2017-Revista-Hidrocarburos-02T.pdf>

\_\_\_\_ (2018). *Anuario Estadístico Minero*. Guatemala: s. e. Recuperado de <http://www.mem.gob.gt/mineria/estadisticas-mineras/anuario-estadistico-minero/>

\_\_\_\_ (2018). *Hidrocarburos, Estadísticas de Mercado*. Guatemala: s. e. Recuperado de <http://www.mem.gob.gt/hidrocarburos/estadisticas-de-mercado/>

Morán, C. (2017). *¿Qué es la economía ecológica?* Madrid: s. e. Recuperado de <https://spip.ecologistasenaccion.org/IMG/pdf/99-economia.pdf>

Oficina Europea de Estadística (Eurostat). (2018). *Economy-wide material flow accounts handbook*. Recuperado de <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/9117556/KS-GQ-18-006-EN-N.pdf/b621b8ce-2792-47ff-9d10-067d2b8aac4b>

\_\_\_\_ (2018). *Material flow accounts and resource productivity*. Recuperado de [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Material\\_flow\\_accounts\\_and\\_resource\\_productivity](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Material_flow_accounts_and_resource_productivity)

\_\_\_\_ (2018). *Material Flow accounts statistics – material footprints*. Recuperado de [https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Material\\_flow\\_accounts\\_statistics\\_\\_material\\_footprints#Main\\_statistical\\_findings](https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Material_flow_accounts_statistics__material_footprints#Main_statistical_findings)

Rubí, S. A. (2007). *La contabilidad de flujos de materiales como complemento biofísico a la contabilidad macroeconómica nacional*. Costa Rica: s. e.

Timberlake, K. y Timnerlake, W. (2008). *Química*. México: Pearson Educación.

Torres-Pérez, J., Santiago-Cruz, M., Matus-Gardea, J. y Romo-Lozano, J. (2001). Las cuentas nacionales y el medio ambiente. *Revista Chapingo. Serie Ciencias Forestales y del Ambiente* 67-76.



# CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO DE LAS *MIPYMES* SALVADOREÑAS

Artículo de investigación científica

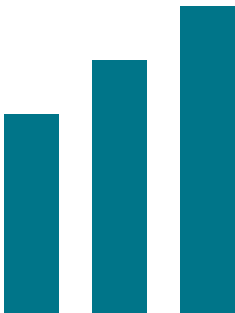
## Paul William Granados López

Máster en Finanzas y máster en Dirección de Empresas por la Universidad Centroamericana «José Simeón Cañas»; catedrático de la Universidad Centroamericana «José Simeón Cañas»

Correo electrónico: pgranados@uca.edu.sv

Fecha de recepción: 6/6/2019

Fecha de aceptación: 26/7/2019



## Resumen

Las micro, pequeñas y medianas empresas (*mipymes*) juegan un papel importante en la economía de la mayoría de países de Latinoamérica, y El Salvador no es la excepción. Este sector contribuye a la generación de miles de empleos, incrementa los ingresos del gobierno por medio del pago de impuestos, entre otros aspectos relevantes. No obstante, el acceso al financiamiento para estas organizaciones es una de las mayores limitaciones que tienen para poder crecer, generar bienes de calidad, innovar y prestar servicios de mayor valor agregado para la sociedad. Aunado a esto, el poco conocimiento sobre las diferentes instituciones de crédito disponible posiciona al crédito bancario casi como la «única opción viable» para estas empresas.

Para contribuir al entendimiento de estos aspectos, el presente artículo se basó en la recopilación de

información a través de 386 encuestas realizadas a propietarios y/o administradores de *mipymes* salvadoreñas que indagaron, mediante una serie de preguntas cerradas, la dinámica de estas empresas en relación con variables como: a) relación propietario y solicitud de crédito bancario, b) factores considerados antes de solicitar créditos bancarios, y c) conocimiento sobre diferentes instituciones y alternativas de financiamiento.

Los resultados de la investigación reflejaron la relación directa que existe entre las valoraciones personales que tienen los propietarios y/o administradores de *mipymes* sobre el crédito y las decisiones que se toman al momento de buscar alternativas de financiamiento para la empresa.

**Palabras clave:** *mipymes*, financiamiento, créditos bancarios

## Abstract

*Micro, small and medium enterprises (MSMEs) play an important role in the economy of most countries in Latin America, and El Salvador is not the exception. It is relevant that this sector contributes to generate thousands of jobs and increases government revenues through the payment of taxes. However, access to financing is one of the biggest limitations for them to be able to grow, innovate, generate quality goods and provide greater added value services to society. Additionally, poor knowledge about the different existing credit institutions makes credit banks the «only viable option» for them.*

*The goal of this paper is to contribute to understand these aspects. Research was based on the collection of information through 386 surveys conducted to owners and / or administrators of MSMEs of El Salvador, using closed questions such as: a) relation between owners and bank credit, b) factors considered before applying for bank loans, and c) knowledge about different institutions and financing alternatives.*

*The results of the investigation reflect a direct relationship between the personal assessment that MSME owners and / or administrators have about credits, and the decisions they make when they are looking for financing alternatives for their business.*

**Keywords:** *MSME, financing, bank credits*

## Introducción

A partir del papel que juegan las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía salvadoreña, se considera importante el hecho de conocer cómo el prejuicio que tienen los propietarios y/o administradores sobre el financiamiento bancario se verá replicado en las decisiones de fondeo para dichas empresas; en este tema se centró el informe de la investigación realizada.

El planteamiento del problema establece que los propietarios y/o administradores de las *mipymes* replican sus valoraciones personales previas sobre el crédito bancario a las decisiones de financiamiento empresarial en las organizaciones que dirigen.

Los resultados de la investigación realizada ofrecen un panorama objetivo, que aclara la visión del tema. Para ello, cuenta temas como: a) relación propietario y solicitud de crédito bancario, b) factores considerados antes de solicitar créditos bancarios, y c) conocimiento sobre diferentes instituciones y alternativas de financiamiento.

Con base en dicho temas, se plantearon los siguientes objetivos de estudio: a) investigar si las valoraciones, prejuicios y conocimientos previos sobre el crédito bancario condicionan el uso de esta herramienta de financiamiento en las *mipymes*; b) determinar los elementos considerados por los empresarios y/o administradores de las *mipymes* antes de solicitar un crédito en una institución bancaria; y c) identificar el conocimiento de las diferentes instituciones de financiamiento que tienen los empresarios *mipymes*.

El alcance y los límites de la investigación de mercados se definieron de la siguiente forma:

- a. Espacio: la aplicación de la investigación a empresas debidamente registradas que cumplieran con el rango de ingresos anuales o número de empleados para ser considerada como *mipymes*;
- b. Tiempo: el período que llevó la investigación fue del 10 de agosto al 22 de noviembre de 2018, y
- c. Universo: 174 456 empresas (micro, pequeña y medianas) registradas según el último censo económico del Ministerio de Economía de El Salvador (2005).

## Revisión literaria: las *mipymes* y el financiamiento bancario

Las *mipymes* juegan roles muy importantes en las economías de los países de Latinoamérica. Según el *Informe Sectorial Micro y Pequeña Empresa del Banco Multisectorial de Inversiones* (2007), las *mipymes* comprenden entre el 25 % y 40 % del Producto Interno Bruto (PIB), además de constituir aproximadamente el 60 % de la población rural en edad de trabajar. En El Salvador se calcula que cerca de tres millones de personas pertenecen a grupos familiares que dependen económicamente de estas; por otra parte, las *mipymes* contribuyen en un 43 % al PIB de El Salvador según datos del *Informe de Desarrollo Económico y Social* publicado por Fusades (2005).

Según el censo económico del Ministerio de Economía (2005), El Salvador cuenta con 175 178 establecimientos, de estos la *mipymes* tienen una representación del 99.56 % en el tejido empresarial salvadoreño.

### Cuadro 1. Participación de la *mipymes* en el tejido empresarial salvadoreño

Tamaño de empresa	Establecimientos	%
Microempresa	158 574	90.52
Pequeña	13 208	7.54
Mediana	2624	1.50
Grande	772	0.44
TOTAL	175 178	100.00

Fuente: Ministerio de Economía (2005).

Aunque los datos antes mencionados confirman que las *mipymes* son una parte fundamental en el tejido económico de El Salvador, un estudio elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (2011) muestra que los países de la región se caracterizan por un bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Además, Peña (2017) aclara que «las razones predominantes que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las altas tasas de interés, aunque también inciden en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos» (p. 53).

El déficit de recursos financieros para empresas de menor tamaño ha generado el surgimiento de múltiples opciones financieras, especialmente microfinancieras y cooperativas. Según Peña (2017), el crecimiento de estas entidades en los últimos años les ha llevado a desarrollar metodologías y tecnologías crediticias especializadas para atender a las *mipymes*, como créditos grupales, trámites más simples, garantías flexibles, etc.

Según datos del *Informe de Fomento de Competitividad de las micro y pequeñas empresas* publicado por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (De Trigueros, 2004), estas instituciones de financiamiento especializadas<sup>1</sup> atienden alrededor del 93 % de las *mipymes*.

En El Salvador, la oferta financiera a las *mipymes* se presenta bajo tres modalidades: oferta institucional, supervisada por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF); oferta institucional no supervisada por la SSF, y oferta financiera informal (véase cuadro 2). Para conocer las instituciones que forman parte de cada modalidad, véase el Anexo A.

**Cuadro 2. Estructura de oferta de financiamiento por tipo de entidad 2016**

Oferta de financiamiento formal		Oferta de financiamiento informal
Entidades supervisadas por SSF	Entidades no supervisadas por SSF	
Bancos privados (11)	Asociaciones cooperativas (48)	Prestamistas (Nd*)
Bancos e instituciones financieras estatales (4)	Sociedades cooperativas (56)	Organizaciones comunales (Nd)
Bancos cooperativos (6)	Sociedades Anónimas (11)	Crédito proveedor (Nd)
Sociedades de ahorro y crédito (4)	Fundaciones y asociaciones (13)	Familiares, amigos (Nd)

\*Nd: No determinado

Fuente: tomado de Superintendencia de Competencia (2017).

Si bien la oferta de financiamiento es grande, según se detalla en el cuadro 2, existen restricciones que impiden a las *mipymes* recibir créditos a través de las distintas instituciones financieras, o bien que interfieren en el acceso a estos a un menor costo.

Galdámez (2016) afirma que cuatro de cada cinco microempresarios no solicitan créditos luego de haber iniciado el negocio, y de quienes sí lo han hecho, solo uno de cada diez ha podido acceder a este.

Según Sánchez (2008), las principales restricciones al financiamiento para las *mipymes* salvadoreñas son: formalidad de la empresa, garantías o colaterales, estructura de la información del negocio, tecnología de microcréditos, altas tasas de interés y plazos cortos de pago. Dichas problemáticas respecto al acceso al financiamiento

<sup>1</sup> Las instituciones especializadas en microfinanzas incluyen: cajas de crédito, cooperativas de ahorro y crédito, bancos de trabajadores y financieras.

están presentes en toda Latinoamérica, en donde se puede destacar que —en su mayoría—, el principal obstáculo son las altas tasas de interés, la insuficiencia de garantías, los altos costos, entre otros elementos (véase Anexo B).

De manera general, se puede remarcar que una de las problemáticas y razones principales por la que las *mipymes* en Latinoamérica no toman créditos bancarios, son las altas tasas de interés, lo que evidencia un sistema financiero poco eficaz para la evaluación de riesgo crediticio de empresas de menor tamaño, o para montos pequeños de préstamo. Este es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero también de su propia deficiencia para captar otros segmentos donde el volumen de clientes es más importante que el monto individual de los créditos. Esto supone el desarrollo de sistemas más adecuados para clientes pequeños, pero también un incremento de la eficiencia del sistema financiero.

Ante esta problemática, el gobierno de El Salvador, a través de la Superintendencia del Sistema Financiero, ha realizado esfuerzos para mitigar un poco las restricciones y así incentivar la adquisición de créditos, aunque no de una forma igualitaria para todas las actividades económicas (véase Anexo C).

En cuanto al destino de los créditos otorgados a las *mipymes*, el Banco Multisectorial de Inversiones (2007) afirmó que los destinos más frecuentes del financiamiento son los bienes de capital y en su mayor parte capital de trabajo, «esto aunado con el hecho de que la mayoría de estas empresas son de carácter comercial (compra y reventa de artículos), les produce márgenes de ganancia menores y evita que inviertan en equipo, tecnología, mejores procesos productivos, etc.» (Sánchez, 2008, p. 6).

Al analizar la coyuntura que tienen las *mipymes* en la economía de El Salvador, es importante que el gobierno y el sistema financiero promuevan este sector con créditos adecuados para inversión en maquinaria y equipo, desarrollo de competencias empresariales, renovación tecnológica y mejorar la capacidad de producción que impulse de una vez por todas el crecimiento de estas empresas.

La adopción del modelo de *Small Business Development Centers* (SBDC), transferido por la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA) a El Salvador y adaptado en los Centros de Desarrollo Empresarial de la Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE), implementado por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (Conamype), ha generado impactos importantes en el apoyo a la gestión de financiamientos en las *mipymes*.

A partir de la experiencia de El Salvador, desde 2011, los países de la región SICA priorizaron la adopción del modelo CDMYPE-SBDC de atención para las *mipymes*, basado en la alianza de los sectores público, privado y académico.



## Metodología de la investigación

La metodología de la investigación es de tipo cuantitativa, con el propósito de presentar resultados apegados a la realidad de las *mipymes* salvadoreñas.

Las empresas sujetas a investigación fueron las siguientes:

- Microempresa: persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores, según clasificación presentada en la Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (2014, art. 3, p. 7);
- Pequeña empresa: persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 y hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores, según clasificación presentada en la Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (2014, art. 3, p. 8);
- Mediana empresa: persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales hasta por 7 millones de dólares y con un máximo de 100 trabajadores, según clasificación de empresas salvadoreñas por parte de la Cámara de Comercio de El Salvador.

La fase de recopilación de información de la fuente primaria con las empresas sujetas a investigación se realizó por medio de encuestas personales con los propietarios y/o administradores de las empresas.

El diseño de muestreo fue transversal simple, se caracterizó por obtener información una sola vez de cada unidad de muestra escogida; la selección del método de muestreo fue no probabilística, por conveniencia y sujeto voluntario.

Para la determinación del tamaño de muestra se trabajó en el sitio Sample Size Calculator<sup>2</sup>, se aplicó un margen de error de +/- 5 % y una confiabilidad del 95.0 %, el resultado fue una muestra de 384 empresas.

<sup>2</sup> Recuperado de <http://www.raosoft.com/samplesize.html>.

## Presentación de resultados

- Perfil del encuestado

Según el *VII Censo Económico* realizado por el Ministerio de Economía en 2005, el universo de empresas salvadoreñas era de 175 178, de las cuales un poco más del 99 % son *mipymes*.

Las variables demográficas que definieron a los propietarios y/o administradores de *mipymes* en la investigación realizada fueron: género, edad, escolaridad y años de experiencia laboral previa a la incorporación a la empresa.

**Cuadro 3. Distribución de la muestra según variables demográficas de los encuestados**

Variable	Distribución de muestra según variable
Género	Participación del 66.8 % hombres y 33.2 % mujeres
Edad	Intervalos entre 18 a 30 años: el 15.6 % Intervalos entre 31 a 43 años: el 32.4 % Intervalos entre 44 a 56 años: el 38.5 % Más de 56 años: el 13.5 %
Escolaridad	Educación básica: el 5.3 % Bachillerato: el 14.1 % Técnico superior: el 4.7 % Universitaria: el 61.5 % Maestría: el 13.5 % Doctorado: el 0.9 %
Experiencia laboral previa a la incorporación a la empresa	Intervalos entre 1 a 5 años: el 30.6 % Intervalos entre 5 a 10 años: el 17.6 % Intervalos entre 10 a 15 años: el 12.1 % Más de 15 años: el 25.0 % Sin experiencia previa: el 11.5 % Experiencia en otros giros de negocios: el 3.2 %

Fuente: elaboración propia, 2018.

- Perfil de empresas

Las variables económicas y demográficas que definieron a las *mipymes* en la investigación realizada fueron: personería jurídica, tipo de actividad económica, años de funcionamiento, número de empleados y monto de facturación anual promedio.

#### **Cuadro 4. Distribución de la muestra según variables económicas y demográficas de las empresas**

Variable	Distribución de muestra según variable
Personería jurídica	Participación del 70.6 % personas jurídicas y 29.4 % persona natural
Actividad económica	Comercial: el 42.9 % Industrial: el 7.4 % Servicios: el 49.7 %
Años de funcionamiento	Intervalos entre 1 a 5 años: el 20.9 % Intervalos entre 5 a 10 años: el 18.5 % Intervalos entre 10 a 15 años: el 18.5 % Más de 15 años: el 42.1 %
Número de empleados	Intervalos entre 1 a 9 empleados: el 12.1 % Intervalos entre 10 a 49 empleados: el 70.3 % Intervalos entre 50 a 99 empleados: el 12.9 % Más de 100 empleados: el 4.7 %
Monto de facturación anual	Intervalos entre \$1 a \$100 000: el 25.6 % Intervalos entre \$100 001 a \$250 000: el 26.8 % Intervalos entre \$250 001 a \$500 000: el 17.6 % Intervalos entre \$500 001 a \$1 000 000: el 12.1 % Más de \$1 000 000: el 17.9 %

Fuente: elaboración propia, 2018.

## Análisis de resultados

A continuación se presenta el análisis de los resultados obtenidos de la investigación realizada:

### a. Relación género y solicitud de crédito bancario

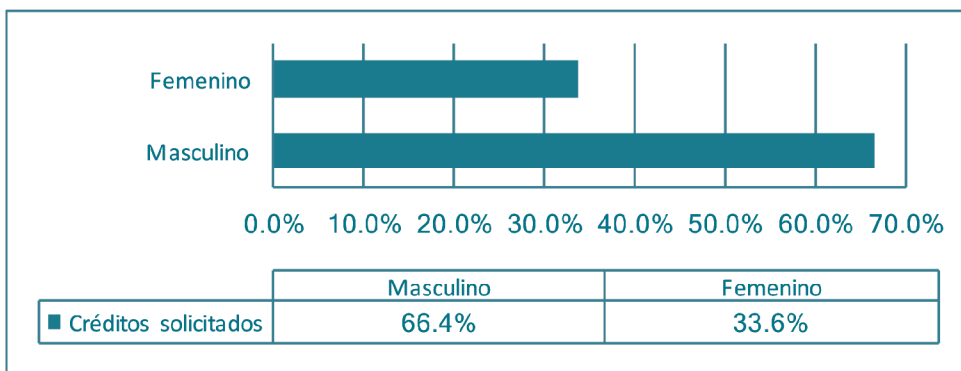
De acuerdo a Eaglehurst (2004),

Las mujeres se han ido ubicando en lo que los expertos en marketing denominan un «segmento de mercado» convirtiéndose cada vez más en un grupo clave destinatario de los programas de microfinanciación. Ellas realizan una prospección de su entorno laboral, determinan las posibilidades de mejorarlo, reúnen los recursos necesarios para ello y procuran aprovechar al máximo las oportunidades que se le presentan, pues saben que el costo del fracaso es grande al asumirlo inmediatamente su entorno familia (Eaglehurst, 2004, pág. 6).

Esto mismo puede conllevar a un mayor análisis y una menor propensión al momento de solicita créditos bancarios para las *mipymes* que dirigen.

A continuación se presentan los resultados sobre las solicitudes de crédito realizadas por hombres y mujeres que están al frente de las *mipymes* salvadoreñas.

**Gráfico 1. Solicitudes de crédito bancario por género en las *mipymes***



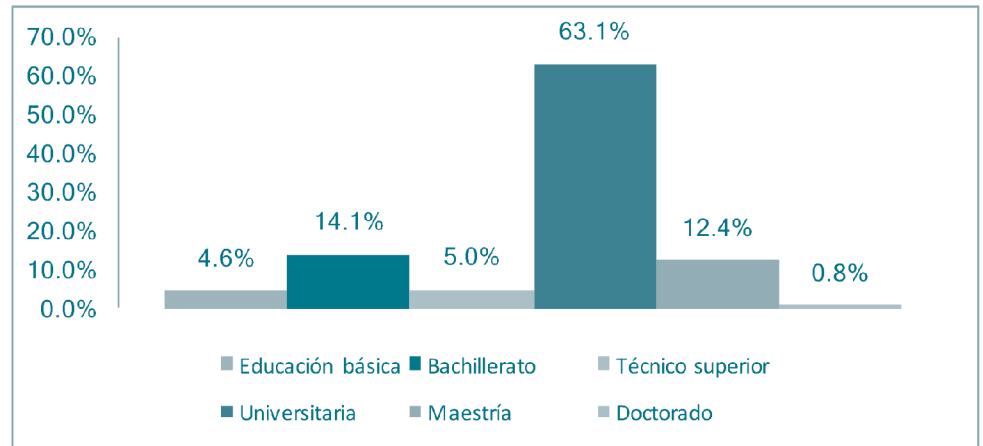
Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

De los encuestados que han solicitado créditos bancarios para la empresa que dirigen, el género masculino es el que tiene mayor propensión al uso de esta herramienta de financiamiento: 66.4 % de opiniones corresponden al género masculino y el 33.6 % restante al femenino.

### b. Relación escolaridad y solicitudes de crédito bancario

La escolaridad es uno de los elementos que más interviene en el avance y progreso de personas y sociedades. Un mayor nivel de escolaridad aumenta las posibilidades de tomar mejores decisiones tanto de inversión como de financiamiento en el ámbito empresarial. A continuación se presentan en el gráfico 2 los resultados obtenidos.

**Gráfico 2. Solicitudes de crédito bancario por nivel de escolaridad en las *mipymes***



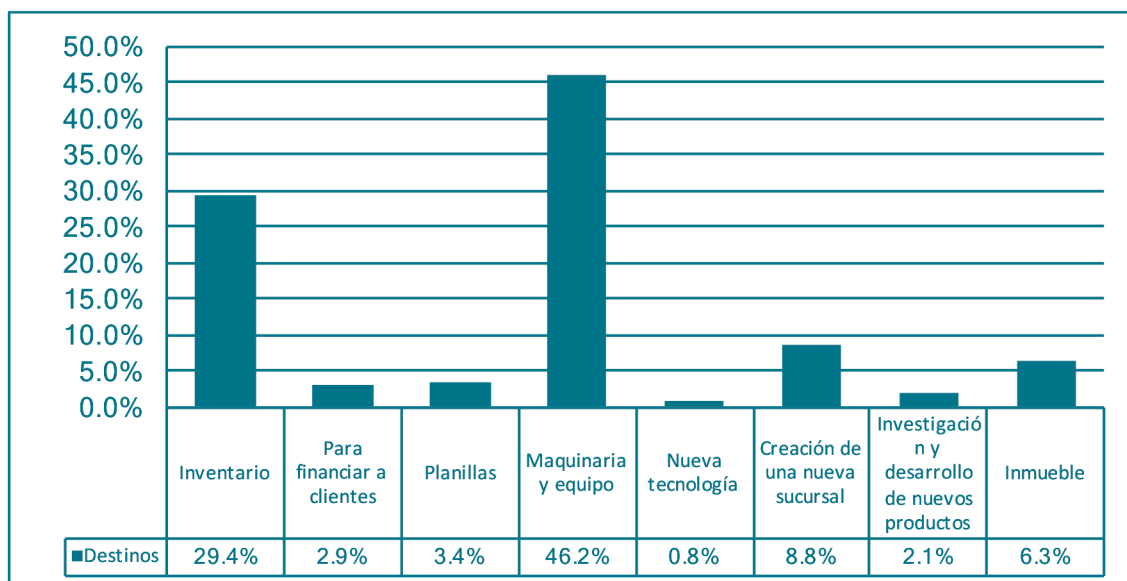
Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

Los resultados mostraron que a medida que el nivel de escolaridad aumenta, las solicitudes de crédito bancario también lo hacen. De los encuestados que han solicitado créditos bancarios para las empresas que dirigen: el 63.1 % tiene grado universitario, el 12.4 % postgrado (maestría) y el 0.8 % doctorado.

**c. Principales destinos del crédito bancario**

¿Para qué se utilizará el crédito bancario? La financiación debe ser coherente con la inversión y/o su estrategia de futuro, de no serlo, puede generar graves consecuencias en la marcha de la organización. A continuación se presentan los principales destinos del crédito bancario en las *mipymes*.

**Gráfico 3. Principales destinos del crédito bancario en las *mipymes***



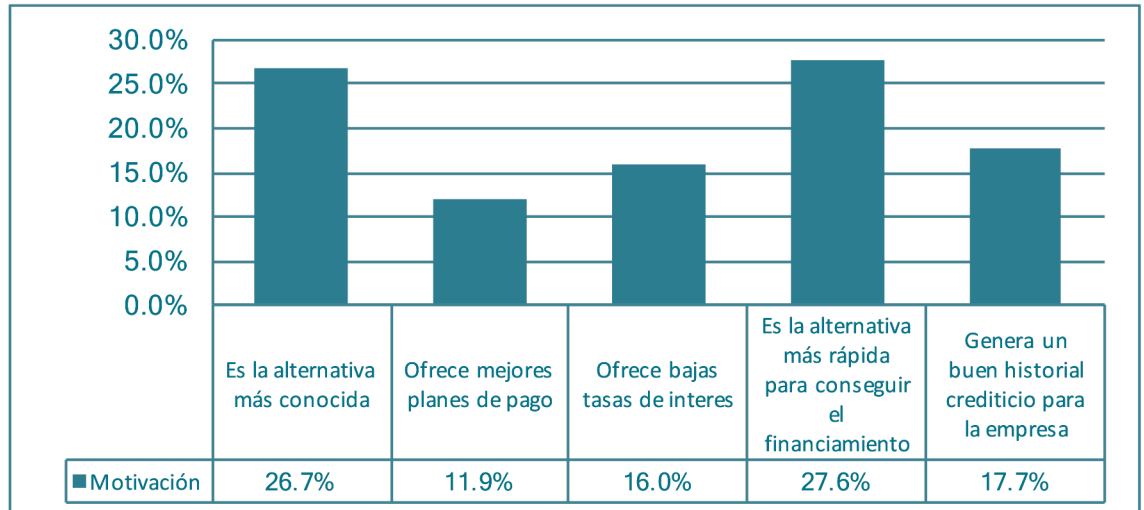
Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

El gráfico 3 presenta los principales destinos del crédito bancario por parte de las *mipymes*: la adquisición de maquinaria y equipo obtuvo el 46.2 % de menciones, mientras que la adquisición de inventario se situó en la segunda posición con 29.4 % de menciones; estos dos rubros representan más del 75 % del destino de los créditos bancarios, mientras que el 25 % restante está repartido en: creación de nuevas sucursales, adquisición de inmuebles, financiamiento a clientes, planillas, entre otros.

#### d. El crédito bancario versus otras alternativas de financiamiento

En muchos casos, el acceso al financiamiento se ha vuelto un componente trascendental para realizar con éxito las estrategias de inversión en las *mipymes*. El crédito bancario siempre se muestra como la principal opción para conseguir esos fondos. A continuación se presentan los resultados sobre las principales motivaciones para solicitar crédito bancario ante otras alternativas de fondeo.

**Gráfico 4. Motivación para solicitar créditos bancarios ante otras alternativas**



Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

Los resultados obtenidos según el gráfico 4, mostraron que la principal motivación para solicitar crédito bancario ante otras opciones es la rapidez para conseguir el financiamiento, con el 27.6 % de opiniones; mientras que la opción de «Alternativa de financiamiento más conocida» obtuvo el 26.7 %; luego el 17.7 % piensa que genera un buen historial crediticio para la empresa, mientras que el 16 % lo utiliza porque ofrecen bajas tasas de interés y el 11.9 % porque ofrece mejores planes de pago que otras instituciones financieras.

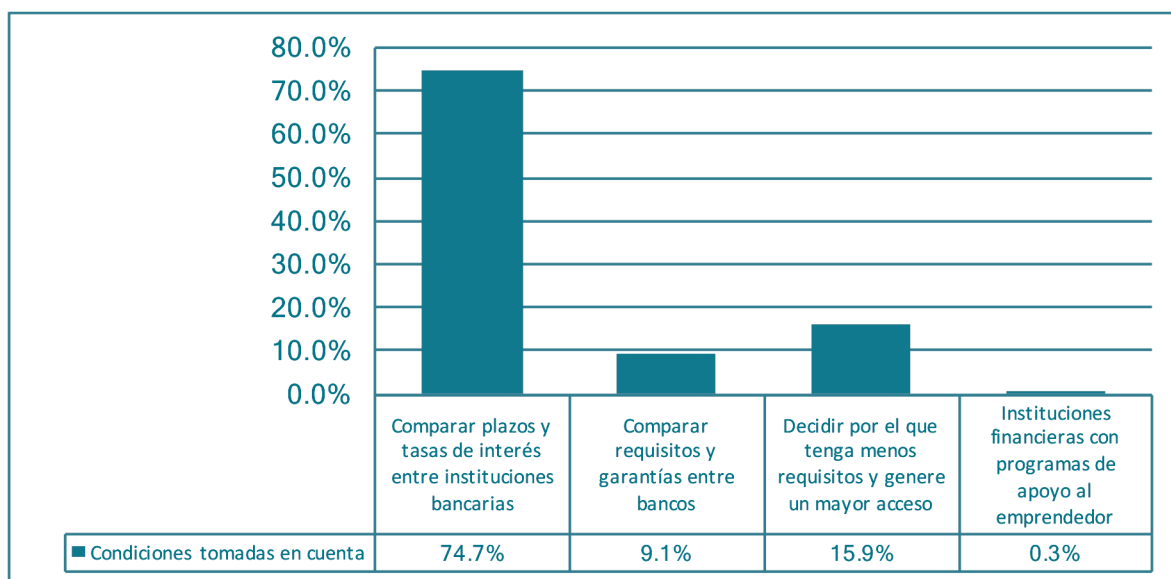
**e. Condiciones tomadas en cuenta antes de solicitar un crédito**

El financiamiento bancario se ha convertido en un aliado poderoso para lograr las metas y estrategias financieras que muchas organizaciones se plantean, pero también puede constituirse en un enemigo invisible si no se tiene claridad respecto al uso que se le pretende dar.

Los patrones de comportamiento sobre las condiciones tomadas en cuenta antes de solicitar un crédito bancario se midieron utilizando los siguientes constructos:

- Compara plazos y tasas de interés entre instituciones bancarias
- Compara requisitos y garantías solicitadas entre instituciones bancarias
- Decide por el que tenga menos requisitos y genera un mayor acceso
- Busca instituciones con programas de apoyo al emprendedor

**Gráfico 5. Condiciones tomadas en cuenta antes de solicitar un crédito bancario por parte de las *mipymes***



Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

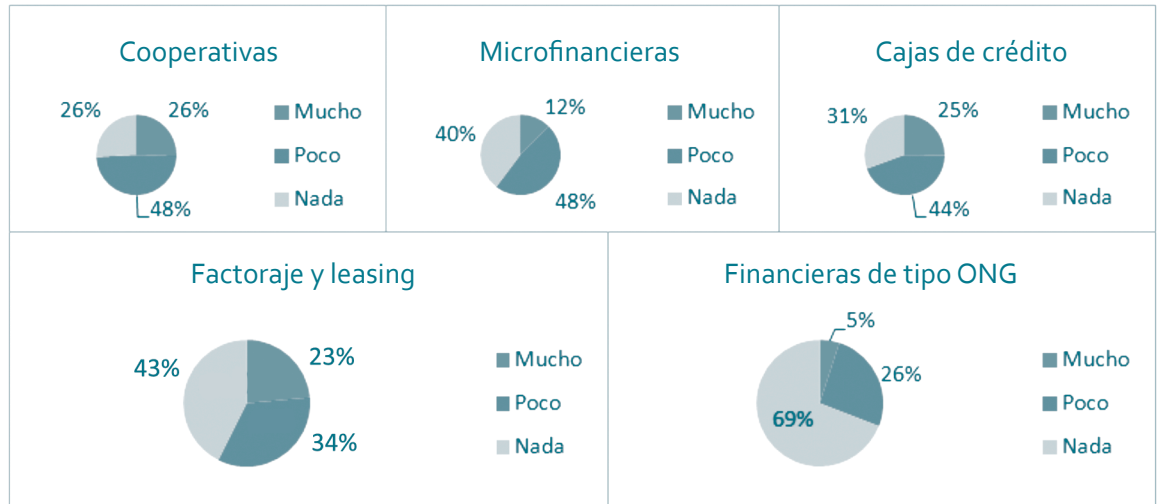
Las condiciones más representativas que toman en cuenta las *mipymes* antes de solicitar un crédito bancario son: comparar plazos y tasas de interés entre instituciones bancarias con un 74.7 %, mientras que el 15.9 % de los empresarios encuestados opinaron que deciden por la institución bancaria que tenga menos requisitos y genere un mayor acceso al financiamiento, mientras que el 9.1 % opina que compara requisitos y garantías entre bancos.



### f. Conocimiento de otras instituciones de financiamiento

El conocimiento sobre la existencia y/o funcionamiento de las diferentes alternativas de financiamiento disponibles para las *mipymes* sigue siendo un problema que obstaculiza el acceso al crédito. A continuación se presentan los resultados obtenidos sobre el conocimiento que tienen los empresarios y administradores de *mipymes* con respecto a otras instituciones de fondeo.

**Gráfico 6. Conocimiento de otras instituciones de financiamiento**



Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

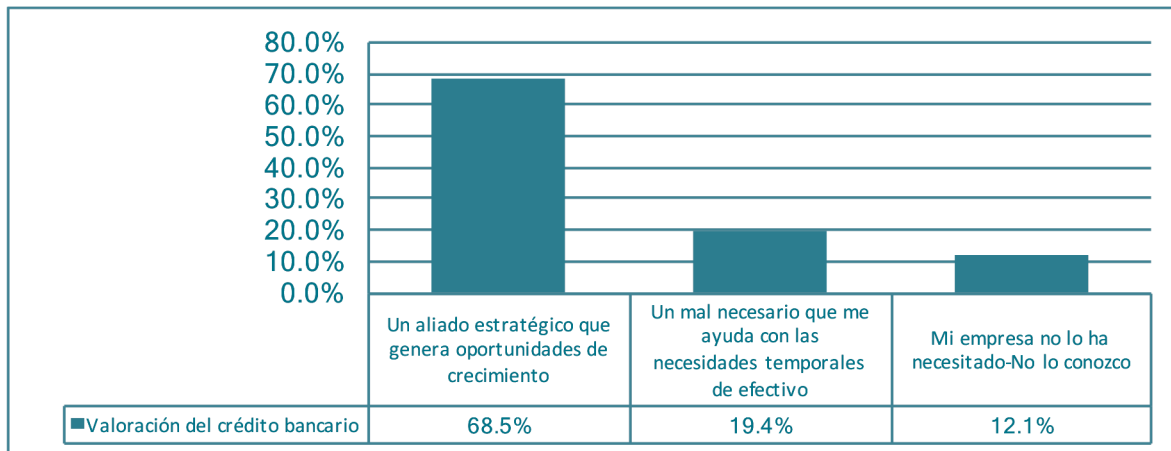
Los empresarios de *mipymes* tienen mayor conocimiento sobre el financiamiento bancario con respecto al de otras instituciones; este comportamiento queda demostrado según los resultados del gráfico 6. La mayoría de opiniones sobre el conocimiento de cooperativas, microfinancieras, cajas de crédito, empresas de factoraje y *leasing* y financieras de tipo ONG son «poco» o «nada».

En promedio, el 40 % de las opiniones resaltaron que tienen «poco» conocimiento sobre otras instituciones de financiamientos, mientras que el 42 % (en promedio) dijo no conocer «nada» sobre otras instituciones y solo el 18 % (promedio) manifestó conocer «mucho» de financiamiento por parte de cooperativas, microfinancieras, cajas de crédito, empresas de factoraje y *leasing* y financieras de tipo ONG.

## Valoración del empresario *mipymes* sobre el crédito bancario

Es común encontrar empresarios que solicitan financiamiento bancario para cubrir falta de liquidez en la empresa, esta razón podría sesgar la valoración que se tiene sobre el crédito. Para conocer la opinión (valoración) del empresario de *mipymes* sobre el crédito bancario se presentan los resultados obtenidos en el siguiente gráfico.

**Gráfico 7. Valoración del empresario *mipymes* sobre el crédito bancario**



Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

Los resultados muestran la valoración que tiene el empresario *mipymes* sobre el crédito bancario: estas valoraciones podrían ser un indicador del grado de propensión o aversión al crédito que tienen los administradores de este sector. El 68.5 % de las opiniones consideran que el crédito bancario es un aliado estratégico que genera oportunidades de crecimiento para la empresa; por otra parte, el 19.4 % de menciones considera que es un mal necesario que ayuda con las necesidades temporales de efectivo y en un tercer lugar, la empresa no lo ha necesitado o no lo conoce con 12.1 %.

## Conclusiones

Los resultados indican que los empresarios *mipymes* del género masculino tienen mayor propensión a solicitar créditos bancarios con 66.8 % de menciones, mientras que las mujeres que están al frente de empresas *mipymes* son más conservadoras al momento de solicitar este tipo de financiamientos, representando el 33.2 % de menciones.

Las empresas que están dirigidas por personas con escolaridad de grado (licenciatura, ingeniería, arquitectura, etc.), postgrado (maestría) o doctorado solicitan más créditos (en conjunto, 76.3 % de menciones) que aquellas empresas que están siendo dirigidas por personas con escolaridad técnica, media o básica (en conjunto, 23.7 % de menciones entre los encuestados).

El uso o destino del crédito bancario en mayor proporción es utilizado para la adquisición de maquinaria y equipo, con un 46.2 % de menciones, mientras que el 29.4 % de los encuestados manifiestan que lo han utilizado para la compra de inventario (materia prima y/o producto terminado); por otra parte, el 24.4 % de opiniones restantes se reparte entre: creación de nuevas sucursales, compra de inmuebles, pago de planillas, financiamiento a clientes, entre otros.

Los resultados mostraron que los principales motivos por los que los empresarios *mipymes* deciden sobre el crédito bancario ante otras alternativas de financiamiento son: el crédito bancario es la alternativa más rápida para conseguir el financiamiento, con el 27.6 % de opiniones, mientras que el 26.7 % opinó que es la alternativa de financiamiento más conocida. En un tercer lugar, genera un buen historial crediticio para la empresa, con el 17.7 % y en el cuarto lugar ofrecen bajas tasas de interés con respecto a otras alternativas, con el 16 %.

Los resultados identifican las condiciones que se toman en cuenta antes de solicitar un crédito bancario: el 74.7 % compara plazos y tasas de interés entre instituciones bancarias, luego 15.9 % decide por la institución bancaria que tenga menos requisitos y mayor acceso al financiamiento, mientras que el 9.1 % compara requisitos y garantías entre bancos y solo el 0.3 % busca instituciones financieras que apoyen programas al emprendedor.

El conocimiento sobre otras instituciones de financiamiento como cooperativas, microfinancieras, cajas de crédito, empresas de factoraje y *leasing* y financieras de tipo ONG es poco o nulo entre los empresarios *mipymes*, con un 82 % de menciones para ambas posibilidades, mientras que solo un 12 % en promedio mencionó que tiene un conocimiento alto sobre otras instituciones para fondeo empresarial.

La valoración que tienen los empresarios *mipymes* sobre el crédito bancario es «muy buena», ya que el 68.5 % de los encuestados manifestaron que consideran al crédito bancario como un aliado estratégico que genera oportunidades de crecimiento para la empresa, mientras que el 19.4 % lo valora como un mal necesario que ayuda con las necesidades temporales de efectivo y 12.1 % no conoce el funcionamiento del crédito bancario o no lo ha utilizado.

El financiamiento bancario en las *mipymes* salvadoreñas representa en la actualidad una de las alternativas de fondeo más conocidas al momento de decidir la forma de financiar los recursos necesarios para operar. Es por esta razón que discutir sobre esta alternativa de fondeo resulta de suma importancia.

En este primer acercamiento a la discusión, se ha concluido que la mayoría de *mipymes* solicita financiamiento bancario por desconocimiento de otras alternativas, dejando la interrogante si el financiamiento no bancario puede influir de manera positiva en los resultados económicos de las *mipymes* salvadoreñas.

## Referencias

- Banco Multisectorial de Inversiones. (2007). *Informe Sectorial Micro y Pequeña Empresa*. Washington: s. e.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (2011). *Eliminando Barreras: El Financiamiento a las pymes en América Latina, LC/R.2179*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- De Trigueros, H. (2004). *Fomento de Competitividad de las Mypes*. Comisión Nacional de la Micro y Mediana Empresa (Conamype). San Salvador: Ministerio de Economía de El Salvador.
- Eaglehurst, M. (2004). *Acceso al crédito de las mujeres en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal.
- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (Fusades). (2005). *Informe de Desarrollo Económico y Social 2005: Hacia una MIPYME más competitiva*. San Salvador: s. e.
- Galdámez, E. (2016). *El Salvador: Competitividad de las Mipyme E*. México: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (Cepal).
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. (2014). *Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa*. [Documento en PDF] recuperado 16 de octubre de 2019: <https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2013/04/Ley-MYPE-web.pdf>
- Ministerio de Economía (2005). *VII Censos Económicos*. San Salvador: s. e.
- Peña, J. (2017). *Estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en El Salvador*. El Salvador: Superintendencia de Competencia.
- Sánchez, J. (2008). *Estructura de la Oferta y el Acceso al Financiamiento de las Mipyme en El Salvador: una revisión preliminar*. San Salvador: Banco Central de la República.



## Anexos

### Anexo A. Oferta financiera supervisada y no supervisada por la SSF, 2016

Oferta institucional de crédito a <i>mype</i> supervisada por SSF, 2016			
Bancos privados	Bancos cooperativos	Sociedades de ahorro y crédito (SAC)	Bancos e instituciones públicas
1. Agrícola	1. Comedica	1. Integral	1. Banco Hipotecario
2. Davivienda	2. Bancovi	2. Credicomer	2. Banco de Fomento Agropecuario
3. Scotiabank	3. Multi Inversiones	3. Multivalores	3. Bandedal
4. América Central	4. Primer Banco de los Trabajadores	4. Constelación	4. Fosofamilia
5. Cuscatlán	5. Banco Izalqueño		
6. Promérica	6. Banco de los Trabajadores Salvadoreños		
7. G & T			
8. Procredit			
9. Industrial			
10. Azul			
11. Azteca			

Principal oferta institucional de crédito a mype no supervisada, Superintendencia de Competencia (2017)			
Asociaciones cooperativas	Sociedades cooperativas	Sociedades Anónimas	Fundaciones y asociaciones
- Cooperativas afiliadas a Fedecaces (32)	- Cajas de Crédito afiliadas a Fedecredito (48)	- Optima	- ASEI
- Copadeo	- Bancos de los Trabajadores afiliados a Fedecredito (3)	- Enlace	- Fademype
- Acomi	- AMC	- Factoraje	- Fundación Bálsamo
- COASPAAE	- PADECOMSS	- Pentágono	- ADEL Sonsonate
- Cosavi	- Credicampo	- Factoraje Quedex	- ADEL Chalatenango
- ACAF	- Fomenta	- CredIQ	- Credi Maná
- Acofinges	- Fundecredito	- Microdito	- Hábitat para la Humanidad
- COOP 1		- Mejora	- Casart
- Cactiusa		- Credimas	- Fundasal
- Codimas		- Credimujer	- Credihabitat
- COOP El Roble		- Credimaster	- Asaprosar
- Acomam		- Tu Solidaria	- Corpofom
- COASPAAE		- Huella de Oro	- FUSAI
- Acude			
- 1ACACYC			
- ACACCEANTEL			
- Coopas			

Fuente: tomado de *Estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a las MYPE en El Salvador*, Superintendencia de Competencia (2017).

**Anexo B. Problemática de las mipymes para acceder al financiamiento**

País	Principal problemática que consideran las mipymes que tienen al acceder al crédito	Motivos que argumentan las mipymes por los cuales no toman un crédito bancario
Argentina	-Disponibilidad de recursos propios -Altas tasas de interés	-Tasa de interés inaccesible -Período de gracia insuficiente, plazos inconvenientes, montos inapropiados, requisitos inaccesibles, trámites y planillas complejos, atención para la gestión hostil, demasiado tiempo de adjudicación
Bolivia	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías
Brasil	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías
Chile	-Altos costos, falta de garantías	-Garantías exigidas para el otorgamiento de créditos, tasas de interés, problemas con historial crediticio, insuficiente capacidad de pago
Costa Rica	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías
El Salvador	-Incertidumbre económica y manejo de riesgo, altas tasas de interés, insuficiencia de garantías	-Incertidumbre económica y manejo de riesgo, altas tasas de interés, insuficiencia de garantías
México	-Falta de liquidez -Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías	-Falta de liquidez -Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías
Panamá	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías

Fuente: tomado de *Alternativas de financiamiento para la MIPYME Latinoamericana*, Saavedra y León (2014).



## Anexo C. Incentivos para adquisición de créditos



### Incentivan al Sector Productivo para Adquisición de Créditos

Los sectores productivos del país tendrán ahora más oportunidades para la adquisición de créditos destinados al agro, industria manufacturera, comercio de exportación, construcción, electricidad, transporte, almacenaje, comunicaciones y servicios.

Para ello se han emitido una serie de medidas que contribuirán a que las entidades financieras puedan disponer de más fondos destinados a las actividades productivas, asimismo, se han definido las siguientes modificaciones que facilitan el acceso al crédito, tales como:

- a) Mayor acceso a créditos productivos, evaluando en función de las políticas internas de las entidades financieras, flexibilizando los requisitos normativos establecidos. Anteriormente la normativa fijaba un límite de revisión de US\$200 mil incrementándose a US\$350 mil.
- b) Se amplía el plazo de actualización de valúos de bienes inmuebles de 24 a 36 meses.
- c) Se han flexibilizado las condiciones de refinanciamiento y reestructuraciones para créditos de empresa, de la siguiente manera:
  - Los deudores sujetos a estas operaciones, serán clasificados de acuerdo a las condiciones que presenten al momento de refinanciar o reestructurar un crédito, eximiéndose de la disposición sancionatoria de mantenerlo en categoría C2 o de mayor riesgo cuando no se cubra los intereses con sus propios recursos.
  - Se podrá mejorar la categoría de riesgo de estas operaciones, cuando haya pasado únicamente 6 meses del nuevo plazo para créditos de inversión y 3 meses para créditos de capital de trabajo; y no la quinta parte del plazo como se exigía anteriormente.
- d) Se ampliaron los días mora para las categorías A1, A2 y B para créditos destinados al sector empresa, permitiendo así un plazo mayor antes reclasificarlos a una categoría de mayor riesgo. Dicha ampliación será de la manera siguiente:
  - A1: de 07 días a 14 días
  - A2: de 14 días a 30 días
  - B: de 30 días a 60 días

Asimismo, se crearon medidas para que las entidades financieras cuenten con mayor disponibilidad de fondos para el otorgamiento de éste tipo de créditos; estableciéndose que los fondos provenientes de depósitos que se destinen a créditos productivos, tendrán una reserva de liquidez del 10% y no del 20% como lo establece la normativa actual. Estas medidas tendrán una vigencia de 4 años a partir del 23 de febrero de 2015, y han creado las condiciones para facilitar que las personas dedicadas a actividades productivas, tengan acceso con mayor facilidad a financiamientos con tasas preferenciales.

San Salvador, 18 de febrero de 2015

Fuente: tomado de SSF (2016). <https://ssf.gob.sv/incentivos-al-sector-productivo-para-la-adquisicion-de-creditos/>



# ESTUDIO SOBRE LAS COMPETENCIAS DE LOS PROFESIONALES SALVADOREÑOS

Artículo de investigación científica

## Marta Irene Flores Polanco

Licenciatura en Administración de Empresas por la Universidad Centroamericana «José Simeón Cañas», académica e investigadora de la Universidad Centroamericana «José Simeón Cañas»

Correo electrónico: [miflores@uca.edu.sv](mailto:miflores@uca.edu.sv)

## José Adan Vaquerano Amaya

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, ETEA (Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Córdoba), Córdoba, España; académico-investigador del Departamento de Administración de Empresas de la Universidad Centroamericana «José Simeón Cañas» de El Salvador

Correo electrónico: [avaquerano@uca.edu.sv](mailto:avaquerano@uca.edu.sv)

Fecha de recepción: 8/1/2019

Fecha de aceptación: 3/4/2019

## Resumen

El presente artículo es un estudio referente a las veintisiete competencias presentes en los profesionales salvadoreños de las siguientes áreas de formación: Economía, Administración y Comercio. Estas se analizaron desde la perspectiva de los responsables de las contrataciones de las empresas, los académicos de las Instituciones de Educación Superior (IES) y profesionales de

las respectivas áreas, a través de encuestas, presentando su análisis e interpretación mediante estadísticos descriptivos, con el fin último de identificar las brechas existentes entre ellas e interpretarlas y, de igual manera, clasificarlas de acuerdo a su importancia en el momento de elegir y contratar a un nuevo colaborador.

**Palabras clave:** competencias, área de Economía, Administración y Comercio, salvadoreños

## **Abstract**

*This article is a study about the twenty-seven skills and capacities present in Salvadoran professionals in the areas of Economics, Administration and Commerce, analyzed from the point of view of recruitment officers in companies, academicians in Higher Education Institutions (HEI), and professionals of these areas. Based on surveys, the study presents its analysis and interpretation through descriptive statistics, with the goal of identifying, interpreting and classifying the existing gaps between these different competencies according to their relevance when recruiting new collaborators.*

**Keywords:** *skills and capacities; areas of Economy, Administration and Commerce; Salvadorans*

## Introducción

Es importante resaltar que las Instituciones de Educación Superior (IES) salvadoreñas que forman a los profesionales en el área de Economía, Administración y Comercio deben actualizar de manera permanente la información sobre los requerimientos y las competencias que demandan los empleadores. Este proceso continuo de retroalimentación servirá para adecuar constantemente la formación y preparación de los graduados, que estarán listos para la búsqueda y obtención de un empleo.

El análisis y la determinación de los perfiles de competencias de los profesionales es una cuestión estratégica y prioritaria para cualquier IES, porque el establecer un perfil básico general de las competencias, plantea la triple finalidad instrumental que se señala a continuación:

1. Como un insumo que contribuya a hacer realidad la misión y visión de las IES en formar profesionales competentes, a través de un enfoque de educación por competencias, que favorezca la mejora de la empleabilidad y se convierta en un instrumento de inserción laboral de sus graduados.
2. Como herramienta de cooperación con el sector empresarial del país, dado que las IES también pueden generar un impacto positivo a nivel nacional al potenciar la adecuación y el mejor desempeño inicial de los graduados que se incorporan al mercado laboral, aumentando la tasa de empleabilidad y la eficiencia del mercado de trabajo.
3. Convertirse en un instrumento que incentive la actualización y mejora de las políticas públicas en el ámbito de la educación superior.

Además, es importante destacar que para ejecutar un estudio de los perfiles de competencias de los profesionales salvadoreños, resulta oportuno iniciar con una visión panorámica y contextual de toda un área de formación. Tal es el caso del área de Economía, Administración y Comercio, para después ampliar la investigación y adaptar la metodología de investigación y los instrumentos respectivos para determinar los perfiles de competencias genéricas y específicas de los profesionales de otras titulaciones.

## Referentes conceptuales

El concepto de competencia ha sido muy utilizado en el ámbito educativo y empresarial a partir de la década de 1970. Debe aclararse que en el siglo XVIII, en las facultades de Psicología, el término se empleaba para hacer referencia a la capacidad o facultad de utilizar recursos cognitivos de manera eficiente y pertinentemente (Correa Bautista, 2007).

No fue sino hasta 1973 cuando se toma en serio al estudio de las competencias profesionales, gracias al artículo publicado por el profesor David McClelland, titulado *Testing for Competence Rather than for «Intelligence»*, donde define a las competencias profesionales como aquellas características fundamentales de la persona responsable de impulsar un nivel de desempeño o rendimiento eficiente en el puesto de trabajo (McClelland, 1973).

Sin embargo, es con la publicación del libro *Human Competence* (Gilbert, 1978), que el concepto fue acogido en el ámbito de las empresas por los departamentos de Recursos Humanos, como una definición cuya aplicación en el terreno de la gestión-administración era capaz de agregar valor al negocio.

Es a partir de ese momento que puede decirse que el enfoque de «competencia profesional» se consolidó como una herramienta de gestión interesante para promover la formación del talento humano; de tal forma que se creara una compatibilidad entre los objetivos personales de los colaboradores con los de la empresa y la sociedad en general. En consecuencia, el estudio y desarrollo de las competencias comenzó a crecer rápidamente en el mundo de las organizaciones.

Por lo tanto, queda claro que la necesidad de diferenciarse y lograr ventajas competitivas es la que ha obligado a las empresas a ver a las personas como fuente de diferenciación (Díaz y Arancibia, 2002).

Además, no hay que olvidar que con la aplicación de un enfoque basado en competencias, las empresas se abren a un nuevo paradigma de dirección centrado en el talento humano, donde cada colaborador, empezando por los directivos, debe contribuir con sus mejores competencias al progreso de la competitividad de la organización.

En este sentido, durante las dos últimas décadas, el ámbito de la educación superior a nivel mundial ha evolucionado acompañando a las transformaciones industriales y tecnológicas que demandan profesionales especializados, competentes y capaces de enfrentarse a trabajos y retos cambiantes que caracterizan el actual entorno empresarial globalizado. Esta situación ha obligado

a las instituciones educativas a replantear sus visiones, y a innovar y adaptar los modelos formativos a las nuevas necesidades y tecnologías.

Se trata, por lo tanto, de entornos laborales muy volátiles y demandantes, dado que además del tradicional conocimiento académico traducido en titulaciones específicas, hoy resulta de suma importancia el desarrollo de las llamadas «competencias transversales» como un factor competitivo fundamental.

Fue en ese sentido que el Phoenix Research Institute, en el informe *Future Work Skills 2020*, plantea que las competencias de sentido de creación, inteligencia social, pensamiento novedoso y adaptativo, competencias interculturales, pensamiento computacional, nueva alfabetización mediática, transdisciplinariedad, predisposición al diseño, gestión cognitiva de la carga y la colaboración virtual, son los diez grandes bloques competenciales que responderán adecuadamente a las nuevas tendencias y discontinuidades que están transformando la sociedad y el mercado global (Davies, Fidler & Gorbis, 2011).

Por tanto, las competencias profesionales pueden ser entendidas como aquellas habilidades que un colaborador pone en práctica en el puesto de trabajo y que son fundamentales para su buen desempeño, tal como lo señala Martha Alles (2007) al definir las competencias como aquellas características de personalidad, acaecidas en los comportamientos, que generan un desempeño exitoso en un puesto de trabajo.

### 1.1 Las competencias profesionales en el contexto salvadoreño

En el actual contexto salvadoreño, la temática del desarrollo de las competencias de los recién graduados que ingresan al mercado laboral, se ha convertido en un punto estratégico y relevante para investigar. Las empresas eligen a los graduados que presentan perfiles de competencias más similares a los que necesitan para las vacantes y nuevos puestos de trabajo que surgen, mejorando su productividad y competitividad y, por ende, la de los países en donde se encuentran ubicadas.

Los antecedentes de la situación laboral de El Salvador muestran que en los últimos años ha disminuido la oferta de puestos de trabajo formales y la tasa de desempleo ha aumentado. Y es que, de acuerdo al artículo *El Salvador, el segundo con más desempleo en Centroamérica*, publicado por el *Diario de Hoy* (2015), citando datos de las perspectivas económicas del Fondo Monetario Internacional (FMI), El Salvador fue, al cierre de 2014, el segundo país con mayor tasa de desempleo en Centroamérica. De igual forma, diferentes investigaciones e informes realizados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), FMI y la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (Fusades), coinciden en señalar las múltiples consecuencias del desempleo en jóvenes y adultos, y el crecimiento reducido de la tasa de creación de empleo formal que hacen crónica esta situación.

Otros estudios, como el *Informe Mercado Laboral Primer Trimestre 2013*, (Tecoloco, El Salvador, 2013), y la investigación realizada en ese mismo año por la OIT titulada *Entendiendo los resultados del trabajo infantil y el empleo juvenil en El Salvador*, tratan el tema de la oferta laboral formal, señalando que el país se ha estancado en ese rubro. A principios de 2015, la tasa de crecimiento era del 1 %; es decir, que la cantidad de nuevas plazas ofertadas era mínima y algunas ni siquiera ofrecían las prestaciones legales mínimas (OIT, 2013). Ante esta realidad, parece pertinente preguntarse cuáles son las razones que han llevado a esta situación.

Respecto a la empleabilidad, las opiniones varían en función de la perspectiva. En el caso de los jóvenes, el estudio *Expectativas y Estrategias laborales de jóvenes y adultos jóvenes en El Salvador* (Fundasalva, 2005), plantea la existencia de una amplia diferencia entre la realidad laboral y las expectativas de este sector. Los jóvenes que participaron en el estudio comentaron que no encontraron trabajos permanentes que les gustaran y que fueran bien remunerados, por lo que señalaron que la competencia laboral no fue justa. También añaden que no existían suficientes redes formales de colocación, obligándoles a recurrir a las redes de «amistad» o contactos personales y familiares. Otro aspecto a destacar en este estudio, es el señalamiento de los jóvenes encuestados de la imposibilidad de conciliar trabajo y estudio al mismo tiempo.

Desde la perspectiva del sector empresarial y generador de empleo, el estudio *Expectativas y visión del sector empresarial sobre la inserción laboral de jóvenes en El Salvador*, realizado en 2005 por el Departamento de Economía de la Universidad Centroamericana «José Simeón Cañas» (UCA) y el Instituto Universitario de Opinión Pública (IUDOP) (Vega, 2005), señaló la existencia de problemas en dicho mercado laboral. Los empresarios estaban al tanto de la situación laboral desfavorable de los jóvenes. También se mencionaba que los jóvenes profesionales no poseían las competencias ni los perfiles que los empleadores buscaban. Algunas de las carencias señaladas estaban relacionadas con actitudes como la inmadurez, la irresponsabilidad y la informalidad. Sin embargo, los empleadores también reconocieron la existencia de algunas fortalezas en los jóvenes, como la buena disposición para recibir formación inicial y la motivación para aprender, pues en la mayoría de casos, estaban familiarizados con los nuevos avances tecnológicos.

Por otro lado, la cantidad de ofertas de empleo cualificado en El Salvador es reducida al compararla con la cantidad de personas que buscan un empleo digno. En este punto, es importante aclarar que para encontrar un trabajo adecuado a su formación, los graduados universitarios necesitan contar como mínimo con un título profesional y un perfil de competencias flexible y adaptable a las necesidades actuales de las empresas que ofrecen empleo. Ante esa realidad, los procesos de formación profesional que desarrollan las IES deben facilitar que sus graduados



vayan adquiriendo de forma progresiva las competencias que las empresas señalan como críticas e importantes y que aumentan la empleabilidad de los aspirantes a los puestos de trabajo disponibles.

Lo anteriormente expuesto destaca la importancia de que los jóvenes profesionales y las IES salvadoreñas que los forman, actualicen de manera permanente la información sobre los requerimientos y las competencias que demandan los empleadores. Este proceso continuo de retroalimentación servirá para adecuar constantemente la formación y preparación de los graduados, que estarán mejor preparados para la búsqueda y obtención de un empleo.

## Metodología

El proyecto de investigación analiza veintisiete competencias y la empleabilidad de los profesionales salvadoreños del área de formación de Economía, Administración y Comercio. A partir de los resultados, se estableció un análisis de las competencias presentes en los profesionales (desde la perspectiva de los responsables de las contrataciones de las empresas, los académicos de las IES y profesionales de las áreas en cuestión), con el objetivo de estudiar las brechas existentes e interpretar las diversas problemáticas que surgen entre las tres perspectivas, así como obtener los parámetros para clasificar las competencias a partir de la mayor o menor importancia que le dan las empresas para elegir y contratar a un nuevo colaborador.

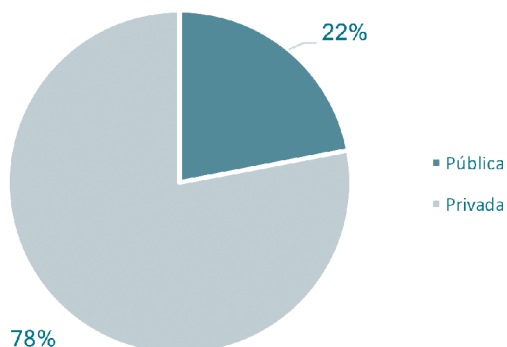
Para recopilar la información, se utilizó un instrumento que permitió recolectar datos sobre diversas variables, aspectos, dimensiones y componentes presentes en el perfil de los profesionales salvadoreños.

También, se empleó un muestreo no probabilístico que se adaptó en función de la investigación. Y en lo que respecta a la composición de las tres muestras, cabe señalar lo siguiente:

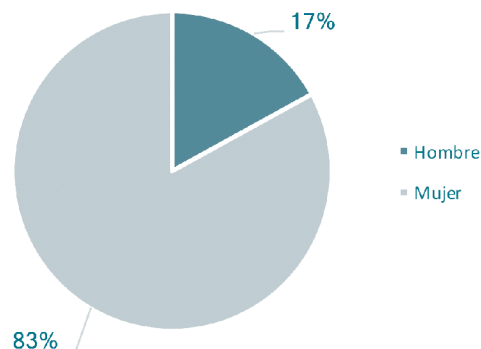
- a. La muestra de los responsables de las contrataciones de las empresas fue de cien personas: de ellas un 78 % labora en el sector privado y el restante 22 % en el público: en cuanto a la representatividad por género, el 83 % son del sexo femenino y el 17 % masculino. En conjunto poseen una media de años de experiencia laboral en el puesto de gerente de Departamento de dieciséis años (ilustración 1).

### Ilustración 1. Tipo de empresas y género de los responsables de las contrataciones

Tipo de empresa en la que trabajan actualmente los responsables de las contrataciones de las empresas



Género de los responsables de las contrataciones de las empresas

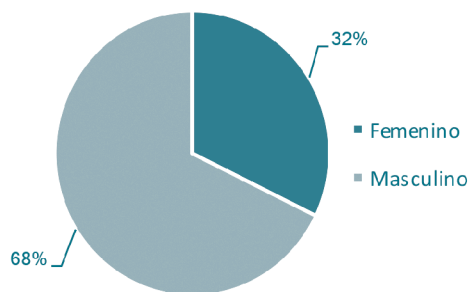


Fuente: elaboración propia.

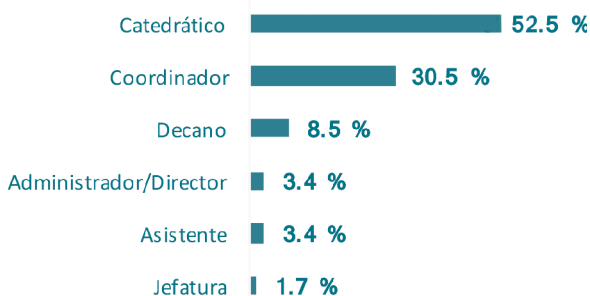
- b. La muestra de los académicos de las IES está conformada por cincuenta y nueve personas, de las cuales el 67.8 % son hombres y el 32.2 % mujeres. Además, el 52.5 % son catedráticos, el 30.5 % son coordinadores de carrera y el restante 17 % son decanos, administradores/directores, asistentes o jefes; con una media de años de experiencia laboral de veintidós (ilustración 2).

### Ilustración 2. Género y cargo que ocupan los académicos de las IES

Género de los académicos de las IES



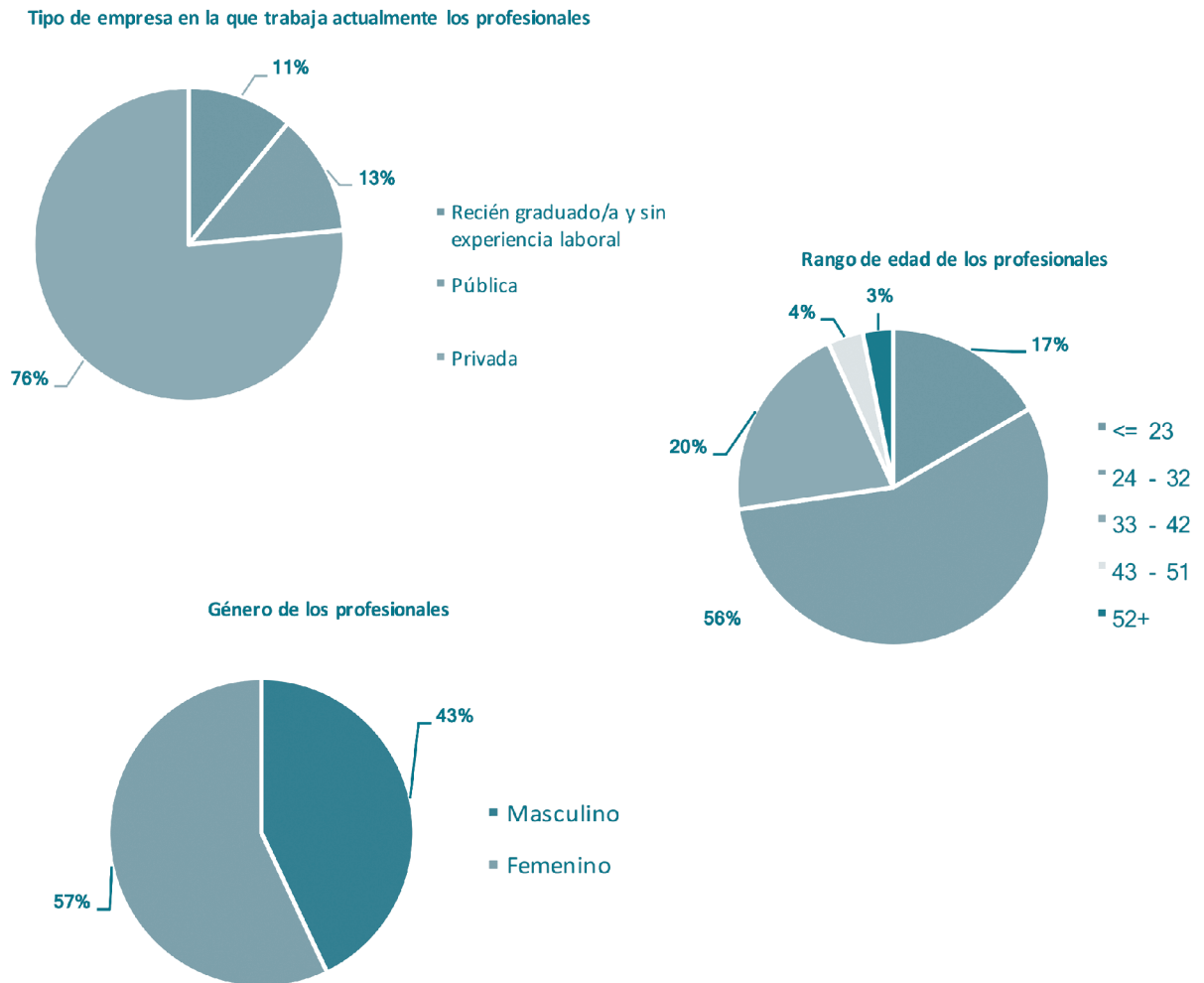
Cargo que ocupan los académicos de las IES



Fuente: elaboración propia

- c. La muestra de los profesionales está compuesta de 191 personas, donde un 76.4 % laboran dentro de la empresa privada, mientras que un 12.6 % en la pública y el restante 11 % no posee experiencia laboral. El 56 % de la muestra tiene una edad que está en el rango de los veinticuatro a treinta y dos años, mientras que el 16.8 % se encuentra en el rango menor a los veintitrés y el resto por encima de los treinta y tres. En lo que respecta a la clasificación por género, el 57.1 % son del sexo femenino y el 42.9 % masculino (ilustración 3).

### Ilustración 3. Tipo de empresa, rango de edad y género de los profesionales



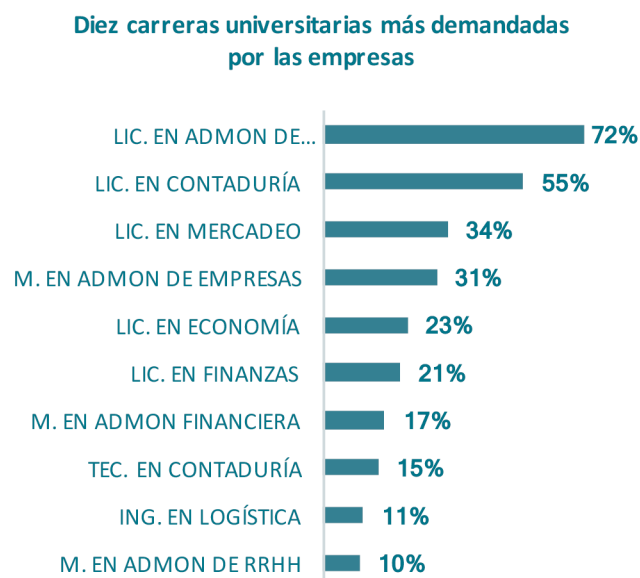
Fuente: elaboración propia.

Además, como instrumento para el levantamiento de la información, se utilizó un cuestionario estructurado *ad hoc*, de llenado en línea y diferente para cada colectivo de participantes. El objetivo de cada uno fue recoger la información sobre las veintisiete competencias generales demandadas por las empresas, desarrolladas por la formación en la universidad y adquiridas por los profesionales universitarios.

## Resultados de la investigación

Los resultados que se presentarán en este apartado se centran en señalar las competencias adquiridas y desarrolladas por los profesionales contratados por las empresas, las IES de las cuales se han graduado, el puesto de trabajo en el que laboran, la identificación de las competencias profesionales que se consideran imprescindibles y las que presentan carencias, desde las tres perspectivas; así como el grado de dominio de las diez competencias imprescindibles y carentes en los profesionales.

### Gráfica 1. Carreras universitarias más demandadas



Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con los resultados que se presentan en la gráfica 1, los responsables de contrataciones de las empresas, a nivel de grado dicen contratar en su mayoría licenciados en Administración de Empresas, seguidos por licenciados en Contaduría Pública, Mercadeo y Economía; mientras que a nivel de postgrado, los maestros en Administración de Empresas ocupan el primer puesto, seguidos por los maestros en Finanzas y en Administración de Recursos Humanos.

Al contrastar lo anterior con los datos de los profesionales que laboran en las empresas, estos señalan que el 80 % poseen un título de grado, siendo la carrera de Administración de Empresas la más representativa con el 42 %, seguida de Contaduría Pública y Mercadeo con el 16 % y 10 % respectivamente; mientras que el restante 20 % poseen título de postgrado, donde el 11 % son maestros en Administración de Empresas y el 8 % en Finanzas.

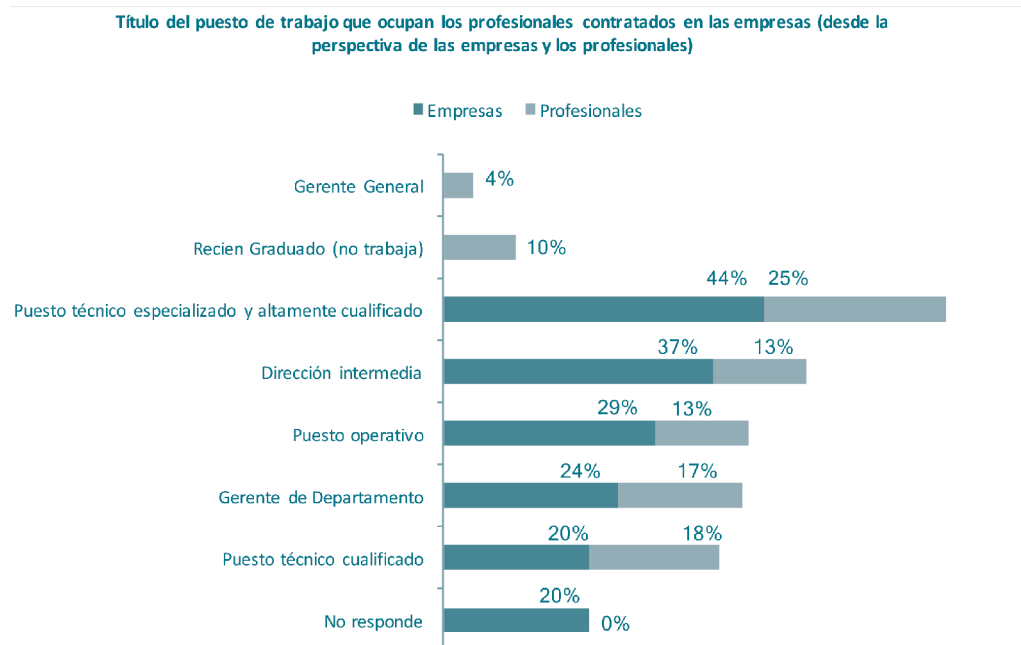
En consonancia con lo anterior, los datos estadísticos del Ministerio de Educación de El Salvador en su informe, *Resultados de la Información de Instituciones de Educación Superior 2016*, señalan que para ese año, el

área de formación profesional con el mayor número de graduados fue la de Economía, Administración y Comercio, con 5707 nuevos profesionales, de los cuales 1423 son administradores de empresas, 908 son mercadólogos y 889 son contadores. En lo que respecta a los titulados a nivel de maestría, de un total de 727 graduados, 267 tienen especialidad en administración de empresas y 157 en finanzas.

Con esta información, de manera preliminar, se puede evidenciar que en la realidad del mercado laboral salvadoreño existe una armonía entre la oferta y demanda, dado que las IES ofertan en su mayoría aquellas carreras más demandadas por las empresas, y que al mismo tiempo son las más demandadas por los jóvenes que se interesan por esta área.

Como se evidenciará en la siguiente gráfica, en El Salvador, los puestos más ofertados de acuerdo con la percepción de los responsables de las contrataciones, son los puestos técnicos especializados y altamente cualificados (44 %); valoración que coincide con la expresada por los profesionales encuestados (25 %). Además, cabe señalar que en este mercado laboral, estos puestos al igual que los puestos operativos (29 %) y los puestos técnicos cualificados (20 %) comparten la característica de tener poco o nulo poder de decisión, debido a que se trata de puestos donde se espera de los colaboradores un apego total a la autoridad y el orden. Es decir, respetuosos del mantenimiento del *statu quo*, con lo que el seguir las reglas y apegarse a las estructuras de control, se vuelve una competencia fundamental (gráfica 2).

## Gráfica 2. Puestos de trabajo que ocupan los profesionales

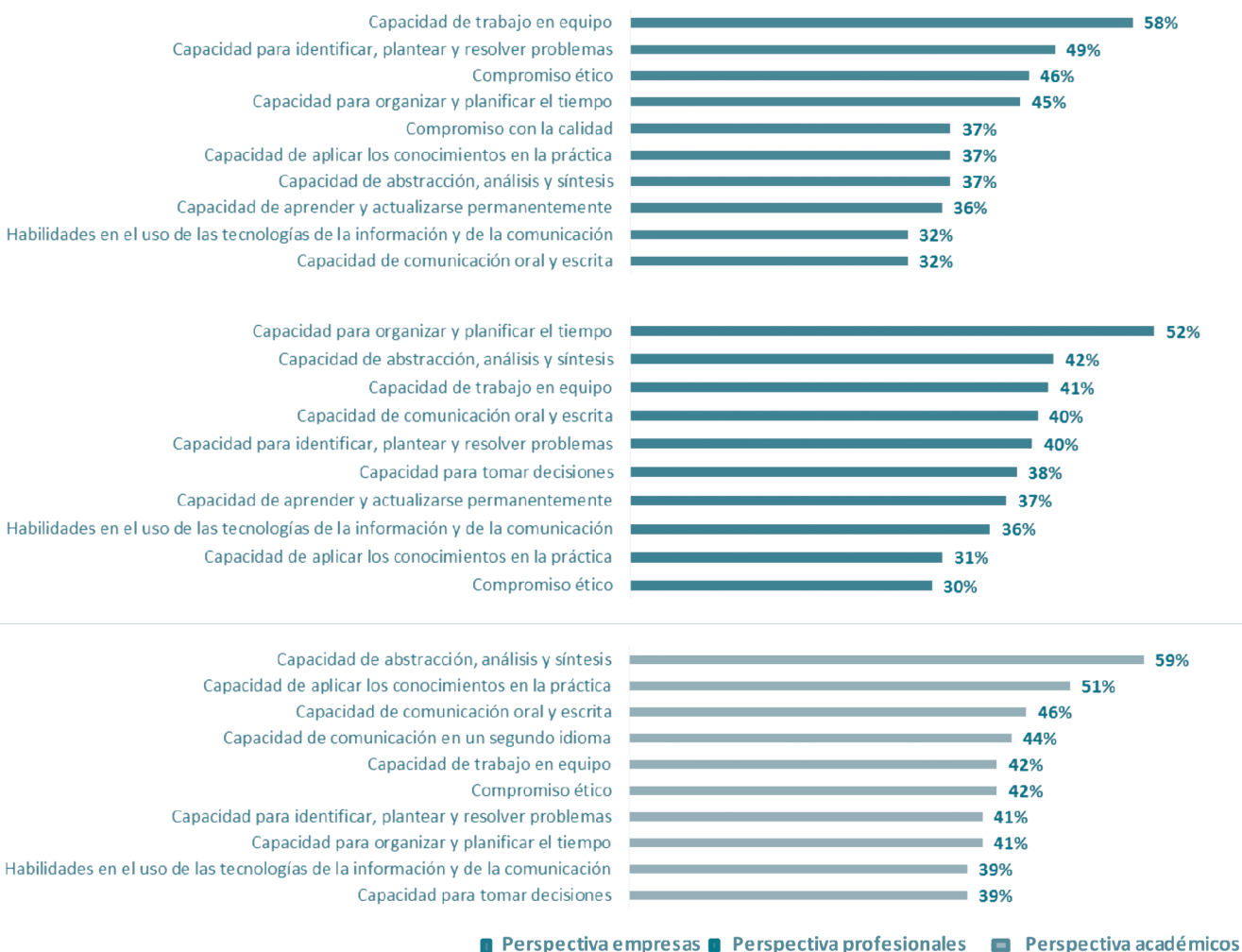


Fuente: elaboración propia

Por otro lado, en lo que respecta a los puestos de Dirección Intermedia y gerente de Departamento, el perfil profesional requerido demanda o que tenga un grado de maestría o que tenga más de diez años de experiencia laboral, pues se trata de puestos que requieren personas que posean un pensamiento más estratégico, una mejor visión, una mejor toma de decisiones, un criterio más acertado y un mejor análisis e interpretación de escenarios y soluciones. Además, estudios recientes sobre la situación del mercado laboral en El Salvador

señalan que en un 87 % de los casos se demandan estudios de especialización para optar a un puesto de nivel gerencial, y en un 9 % para las jefaturas.

**Gráfica 3. Clasificación de las diez principales competencias imprescindibles para realizar adecuadamente el trabajo (desde la perspectiva de las empresas, los profesionales y los académicos)**



Fuente: elaboración propia

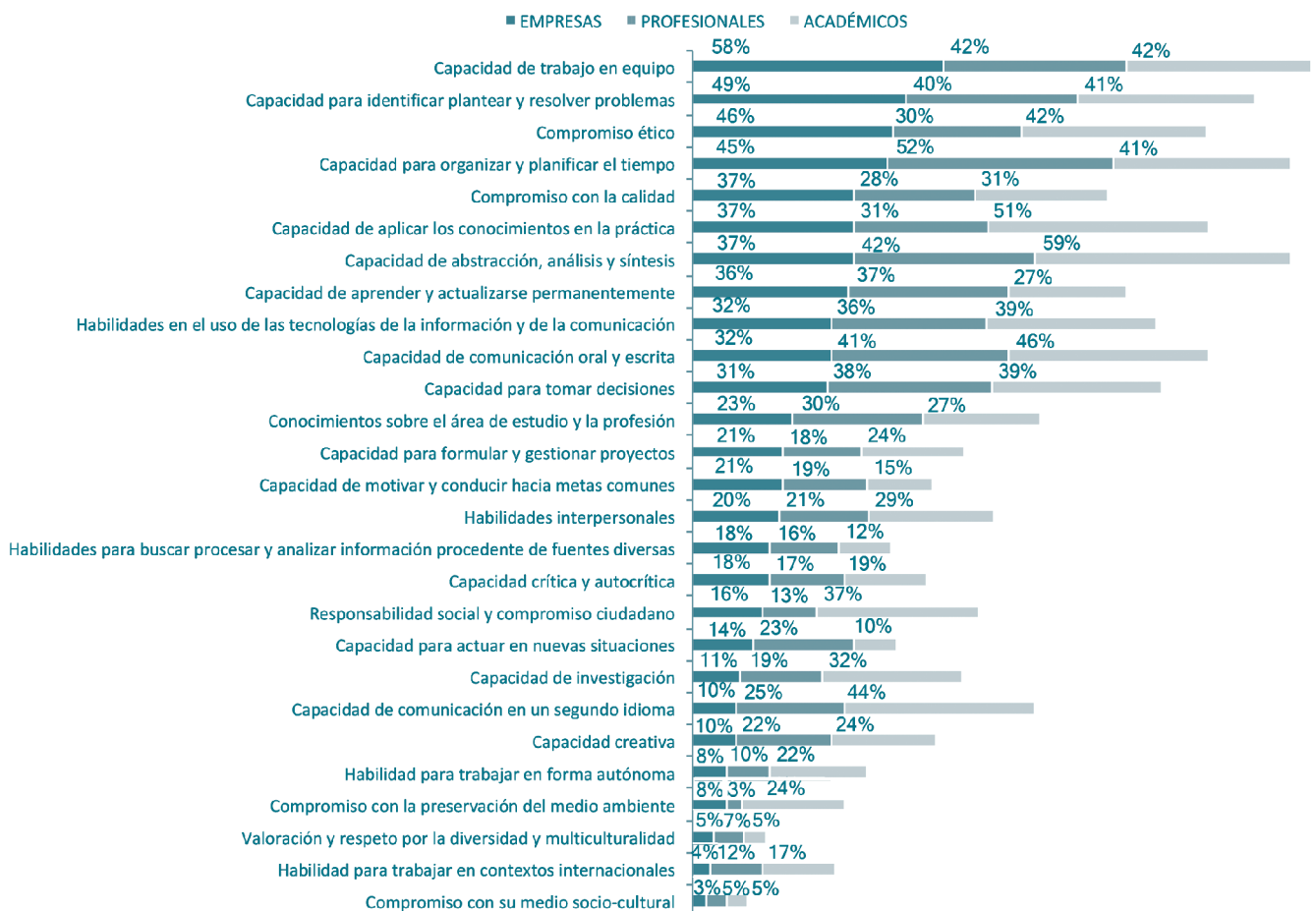
De acuerdo con los resultados de la investigación, de las veintisiete competencias evaluadas para los profesionales del área Economía, Administración y Comercio, se presentan en la gráfica 3 las diez competencias con un nivel de importancia igual o superior al 30 %, para cada una de las tres perspectivas.

Son siete de las diez competencias las comunes entre los tres grupos de estudio: capacidad de trabajo en equipo; capacidad para identificar, plantear y resolver problemas; compromiso ético; capacidad para organizar y planificar el tiempo; capacidad de abstracción, análisis y síntesis; habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación y la capacidad de comunicación oral y escrita.

También cabe señalar que de las veintisiete competencias (gráfica 4), son dos las que resultan ser las menos importantes para los tres grupos de estudio (empresarios, profesionales y académicos), a saber:

- a. Valoración y respeto por la diversidad y multiculturalidad, con un 5 %, 7 % y 5 % respectivamente. Aun cuando en el país existen una serie de instituciones encargadas de promover la tolerancia y el respeto a la diversidad, en la empresa este tema sigue siendo un tabú. Así por ejemplo, en algunas empresas no se contrata a mujeres embarazadas, la representatividad de las mujeres en los puestos gerenciales es baja y el representativo del colectivo LGTBI (Lesbianas, Gays, Bisexuales, personas Transgénero e Intersexuales) es discriminado en los procesos de contratación. En lo que respecta a la multiculturalidad, cabe señalar que el Código de Trabajo de El Salvador en su artículo 7 obliga a las empresas a integrar dentro de su personal como mínimo al 90 % de salvadoreños, con lo cual no se fomenta la multiculturalidad en los puestos de trabajo. Lo antes descrito puede ser la razón de que los tres grupos señalen a esta competencia como una de las dos menos importantes en el perfil por competencias.

**Gráfica 4. Clasificación de las veintisiete competencias que se consideran imprescindibles para realizar adecuadamente el trabajo (desde la perspectiva de las empresas, los profesionales y los académicos)**



Fuente: elaboración propia

- b. Compromiso con su medio sociocultural con el 9 %, 5 % y 5 %. La causa de estos resultados probablemente se debe a que en el medio empresarial salvadoreño, es notable la falta de interés en promover y ejecutar programas y proyectos dirigidos a la potenciación de la autorrealización de las personas, y que estén enfocados en la organización de la vida comunitaria, la identidad y el sentido de pertenencia.

Otro hallazgo que llama la atención es el hecho que tres competencias son imprescindibles solamente para los académicos, a saber:

- a. Capacidad de comunicación en un segundo idioma, con un 10 % para las empresas, 25 % para los profesionales y el 44 % para los académicos. Llama la atención que en esta era donde las operaciones comerciales de los negocios se realizan a nivel regional y global, para el caso de las grandes empresas salvadoreñas, la competencia de comunicación en un segundo idioma no sea tan relevante en el perfil del profesional a contratar. Una posible razón que justifica este comportamiento podría deberse a que la mayoría de los colaboradores contratados se incorporan en puestos técnicos especializados y altamente cualificados que no necesariamente requieren el manejo de una segunda lengua. Otra pudiese ser que la región centroamericana es uno de los principales socios comerciales de El Salvador, para lo cual esta competencia no se vuelve fundamental.
- b. Responsabilidad social y compromiso ciudadano, con el 16 %, 13 % y 37 %. La discrepancia en los resultados podría tener su origen en el hecho que en la realidad empresarial salvadoreña, el tema de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) se encuentra en una etapa intermedia entre la introducción y el crecimiento, dado que para muchas empresas este tipo de inversiones se consideran un gasto. Sin embargo, para las universidades, debido a la grave situación social que históricamente ha vivido el país, esta competencia se vuelve indispensable en el perfil de salida de los profesionales formados.
- c. Capacidad de investigación, con el 11 %, 19 % y el 32 %. La región latinoamericana, de acuerdo con datos del Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), está rezagada en el tema de Investigación y Desarrollo (I&D), ya que la inversión en este rubro ronda, en promedio, el 0.3 % del PIB. Por lo tanto, la competencia de capacidad de investigación no es fundamental para las empresas, al no contar con departamentos de I&D donde se debe aplicar este conocimiento. Sin embargo, para la academia, esta competencia es importante porque se sabe que países como China y Corea se han impulsado procesos de desarrollo económico y social gracias a la investigación.

Como se observará a continuación en la gráfica 5, en cuanto a los resultados de las cinco competencias que de acuerdo a los tres grupos estudiados presentan más carencias o deficiencias, llama mucho la atención que ninguna de las veintisiete



competencias es común en los tres grupos. No obstante, en cuatro competencias coinciden dos grupos, así:

- La capacidad de abstracción, análisis y síntesis con el 35 % de carencia para las empresas y el 44 % para los académicos.
- La capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica con el 31 % para las empresas y el 25 % para los académicos.
- La capacidad de comunicación en un segundo idioma con el 54 % para los profesionales y el 41 % para los académicos.
- El compromiso con la preservación del medioambiente con el 22 % para los profesionales y el 29 % para los académicos.

**Gráfica 5. Clasificación de las cinco competencias más deficientes para realizar adecuadamente el trabajo (desde la perspectiva de las empresas, los profesionales y los académicos)**



Fuente: elaboración propia. Arriba: perspectiva empresas, en medio: perspectiva profesionales, abajo: perspectiva académicos

Los resultados que se muestran a continuación sobre la importancia de cada una de las veintisiete competencias para que una persona contratada pueda desempeñar de manera satisfactoria el puesto de trabajo, indican una marcada falta de sintonía entre las perspectivas de los tres universos investigados, es decir, las empresas, los profesionales y los académicos. Esto se observa en los siguientes resultados:

- a. Que cuatro de cinco competencias en las que los profesionales se consideran carentes («Capacidad de comunicación en un segundo idioma», «Habilidad para trabajar en contextos internacionales», «Capacidad creativa» y «Compromiso con la preservación del medio ambiente»), para las empresas son consideradas como poco importantes, hasta más o menos importantes, con la excepción de la competencia «Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación», que es considerada importante. Sin embargo, tanto profesionales como docentes coinciden en que se ha desarrollado a un nivel medio.
- b. La «Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica» y la «Capacidad de abstracción, análisis y síntesis» son consideradas por los académicos como deficientes en el perfil de los profesionales; competencias que, de acuerdo a las empresas son importantes, pero que, desde la perspectiva tanto de académicos como profesionales, tienen un nivel medio de dominio.
- c. Que la competencia «Capacidad de comunicación en un segundo idioma», tanto para académicos como para profesionales presenta un nivel reducido de dominio, por lo que consideran que pueden y deben mejorarla; dato que llama la atención, porque en la mayoría de planes de estudio de las IES salvadoreñas consultadas, se incluye la materia de inglés como parte de la malla curricular.
- d. Que se denota una discrepancia significativa entre la valoración de importancia que le asignan las empresas a las cinco competencias con mayores carencias para que un colaborador se desempeñe satisfactoriamente en el puesto de trabajo, y el nivel de dominio que los académicos consideran que han desarrollado los profesionales (Ver Anexo 1).

Los resultados aquí presentados denotan un panorama ambivalente, porque por un lado se encuentra en el hecho que los tres colectivos investigados coinciden en una significativa proporción al señalar las competencias imprescindibles; por otro lado, porque se denota una falta de congruencia en los dos sentidos siguientes:

- a. Que aquellas competencias que señalan tanto profesionales y académicos como carentes en el desarrollo del perfil profesional, resultan ser importantes para la empresa.
- b. La falta de coincidencia en la identificación de las competencias en las que los profesionales son carentes, lo cual puede denotar una marcada deficiencia en el desarrollo del perfil profesional, que podría dificultar su incorporación efectiva en los puestos de trabajo.

La situación antes señalada no es indiferente a los resultados arrojados por otras investigaciones. Así por ejemplo, el estudio *Expectativas y empleabilidad de los graduados en la Licenciatura en Administración de Empresas de la UCA de la*

*generación 2011 – 2015* (Vaquerano Amaya *et al.* 2017), revela que un 22.78 % se encontraba buscando trabajo por primera vez y un 17.08 % eran desempleados al momento de graduarse. Además, indica que un 52.6 % no han cumplido sus expectativas laborales debido, en primer lugar, a los niveles salariales percibidos, en segundo lugar, a las pocas oportunidades de crecimiento y, por último, a la poca flexibilidad de los horarios laborales. Así se genera un círculo vicioso entre la empresa y los profesionales debido a las tres situaciones siguientes:

- a. Para poder crecer dentro de una organización es necesario contar con un nivel de desarrollo de las competencias de «elevado» a «máximo».
- b. Para desarrollar las competencias a un nivel de «elevado» a «máximo», un profesional requiere pasar por un proceso de formación que le otorgue una especialización; como por ejemplo, una maestría o desempeñarse por varios años en un puesto de trabajo.
- c. Para que el profesional pueda iniciar un proceso de especialización, necesita contar con flexibilidad laboral y un salario competitivo.

Por ello, se vuelve indispensable que las empresas y las IES se vinculen para hacer realidad los dos grandes objetivos siguientes:

- a. Diseñar un proceso formativo por competencias, que le permita al profesional desempeñarse en un ambiente de negocios global.
- b. Generar alianzas estratégicas, para que el profesional pueda continuar con su proceso de formación con el patrocinio de la empresa y las IES, a través de becas para cursar estudios de especialización con calidad.

En El Salvador ya se están dando los primeros pasos al respecto. Tal es el caso del proyecto de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (Usaid), que ha financiado, en cinco IES salvadoreñas, centros que brindan orientación y formación a estudiantes mediante la vinculación con el mercado laboral, asesorías de emprendimiento, programas de formación integral y consejería estudiantil enfocada en el desarrollo de competencias para la toma de decisiones sobre su futuro profesional.

## Discusión de resultados

La misión y visión de las IES deben centrarse en formar profesionales competentes, a través de un enfoque de educación por competencias. Es decir, desarrollar planes de estudio forjados sobre un modelo educativo basado en el desarrollo de las competencias profesionales, que priorice el aprendizaje por encima de la enseñanza, de tal forma que se contribuya a la mejora de la empleabilidad y sea un instrumento de inserción laboral.

Al adaptar los planes de estudio de las IES en función de desarrollar un profesional integral, capaz de hacer frente a las necesidades de los puestos de trabajo y enfrentarse a los retos laborales del futuro, se les estará proveyendo de las herramientas necesarias para establecer relaciones cordiales y fructíferas entre colaboradores, así como para potenciar un clima organizacional adecuado, satisfactorio y que contribuya a la consecución de los objetivos organizacionales y personales.

Para que en El Salvador lo antes expuesto se vuelva una realidad, es necesario que exista un diálogo permanente y fluido entre las IES y las empresas, y de esa forma, consensuar las competencias generales y específicas que el perfil de un profesional competente debe desarrollar para desempeñar de manera satisfactoria el puesto de trabajo.

Es en este punto donde a las autoridades de educación superior salvadoreñas les corresponde propiciar espacios de acercamiento, tales como alianzas estratégicas, foros, congresos, programas, etc., para que tanto IES como empresas puedan generar una sinergia que potencie los procesos formativos de los profesionales.

La vinculación universidad-empresa debería fortalecer un proceso formativo centrado en el hacer, que lleve al estudiante a ganar la experiencia profesional que es muy valorada por las empresas. De acuerdo con esto, en El Salvador, la Ley de Incentivo para la Creación del Primer Empleo de las Personas Jóvenes en el Sector Privado se vuelve un instrumento importante para potenciar oportunidades que junten a la academia con la empresa, y que los estudiantes tengan la posibilidad de poner en práctica lo aprendido en el aula bajo una doble tutoría; es decir, de la universidad y la empresa.

Para que esta vinculación funcione adecuadamente, debe cimentarse en relaciones profesionales éticas que conlleven a escenarios ganar-ganar: donde el profesional gana, porque se valora su trabajo en la práctica sin ser objeto de explotación; donde las IES ganan, porque la relación les permite actualizar sus planes de estudio, adecuándolos a los requerimientos del mercado laboral, y las empresas ganan, porque tienen profesionales competentes dentro de sus organizaciones.

Bajo este contexto, es responsabilidad de la administración pública, a través de la Dirección de Educación Superior, garantizar el funcionamiento del ámbito educativo y formativo, y de las otras instancias del sector público, y ser garantes del funcionamiento en lo social, legal, político y económico del mercado laboral, de tal forma que lleven a cabo un proceso continuo de revisión y actualización de las políticas y normativas educativas que garanticen su calidad.

## Conclusiones

De acuerdo al análisis realizado a los tres sujetos de estudio (empresas, profesionales y académicos), y los resultados previamente presentados, se concluye lo siguiente (ver Anexo 1):

Las tres competencias en las que existe un consenso lógico por al menos dos de los sujetos de estudio son: «Capacidad de trabajo en equipo»; «Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas» y el «Compromiso ético», ya que forman parte de las diez competencias que han marcado como más importantes y son parte de las diez competencias con un nivel alto de dominio, sin formar parte de las cinco competencias más carentes.

Las competencias que al menos uno de los sujetos de estudio ha señalado como parte de las diez más importantes y que forman parte de las cinco competencias más carentes, pero no están señaladas dentro de las diez competencias con un nivel alto de dominio, son las siguientes:

- a. Capacidad de abstracción, análisis y síntesis
- b. Capacidad de comunicación en un segundo idioma
- c. Capacidad de investigación

Entre las competencias que presentan un nivel alto de dominio, señalado por al menos dos de los sujetos de estudio, pero que no están dentro de las diez competencias más importantes ni dentro de las cinco más carentes, se han identificado las tres siguientes:

- d. Capacidad de motivar y conducir hacia metas comunes
- e. Capacidad para actuar en nuevas situaciones
- f. Habilidades interpersonales

De las veintisiete competencias evaluadas, se encontró una contradicción entre las percepciones de las empresas, los profesionales y los académicos, señaladas por al menos uno de los tres sujetos de estudio, puesto que las seis competencias que se enlistan a continuación forman parte de las diez competencias con un nivel alto de dominio, pero también forman parte de las cinco competencias más carentes. Además, cabe señalar que no se ha tomado en cuenta si forman o no parte de las diez competencias más importantes:

- a. Capacidad creativa
- b. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica
- c. Capacidad de comunicación oral y escrita
- d. Capacidad para organizar y planificar el tiempo
- e. Capacidad para tomar decisiones
- f. Habilidades en el uso de tecnologías de la información y de la comunicación

De las seis competencias indicadas, solamente la capacidad creativa no se encuentra dentro de las diez competencias señaladas como más importantes por al menos uno de los tres sujetos de estudio.

De igual forma, la competencia «Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica» presenta una discordancia en dos de los sujetos de estudio, dado que tanto empresas como profesionales se contradicen por lo siguiente:

- g. La colocan como una de las diez más importantes
- h. La enlistan dentro de las cinco más carentes
- i. La señalan dentro de las diez competencias con un nivel alto de dominio

## Referencias

- Alles, M. (2006). *Influencia de las características de personalidad (competencias) en la empleabilidad de profesionales*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas. Recuperado de ProQuest Ebook Central: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/biblioucasvsp/detail.action?docID=3200207>
- Araya Ramírez, I. (2012). La actualización del perfil de egreso desde las competencias profesionales y académicas como instrumento para la innovación curricular: el caso de la carrera de ciencias geográficas con énfasis en ordenamiento del territorio de la Universidad Nacional de Costa Rica. *Revista Geográfica de América Central*, 1(48).
- Canjura Linares, C.; Castaneda Monterrosa, F.; Handal Vega, E. (2017). *Resultados de la información estadística de instituciones de educación superior 2016*. Ministerio de Educación. República de El Salvador.
- Carranza, M. (2006). Oferta, demanda e intermediación laboral: aportes para la integración de jóvenes al mercado de trabajo salvadoreño. CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe); IUDOP (Instituto Universitario de Opinión Pública Universidad Centroamericana); GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit). El Salvador, San Salvador.
- Centro de Investigación y Documentación sobre Problemas de la Economía, el Empleo y las Cualificaciones Profesionales. (1999). *Competencias Profesionales, Enfoques y Modelos a Debate*. Colección Cuadernos de Trabajo: Formación, Empleo, Cualificaciones. Gobierno Vasco, Departamento de Justicia, Economía, Trabajo y Seguridad Social.
- Correa Bautista, J. E. (2007). *Orígenes y desarrollo conceptual de la categoría de competencia en el contexto educativo*. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario. Facultad de Rehabilitación y Desarrollo Humano.
- Davies, A., Fidler, D., y Gorbis, M. (2011). *Future Work Skills 2020*. California, USA: Institute for the Future for University of Phoenix Research Institute.
- Del Pozo Flórez, J. A. (2013) Competencias profesionales: herramientas de evaluación: el portafolios, la rúbrica y las pruebas situacionales. Madrid, España: Narcea Ediciones. ProQuest Ebook Central.
- Díaz, R., y Arancibia, V. (2002). El enfoque de las Competencias Laborales: Historia, Definiciones y Generación de un Modelo de Competencias para las Organizaciones y las Personas. *Psyche* 11(2), 207-214.
- El Diario de Hoy. (19 de mayo de 2015). El Salvador, el segundo con más desempleo de Centroamérica. Recuperado de <https://historico.elsalvador.com/historico/151024/el-salvador-el-segundo-con-mas-desempleo-de-centroamerica.html>

- Fundación Antidrogas de El Salvador y German Agency for Technical Cooperation. (2005). *Expectativas y estrategias laborales de jóvenes y adultos jóvenes en El Salvador*. Publicado en: Oferta, demanda e intermediación laboral: aportes para la integración de jóvenes al mercado de trabajo salvadoreño - LC/R.2130 - 2006 - pp. 89-147
- Gilbert, T. (1978). *Human Competence*. San Francisco, USA: Pfeiffer.
- Guzmán M.Y., y Perales, V. C. (2009). Las competencias profesionales: una visión desde diferentes enfoques teóricos. Ciudad de La Habana: Editorial Universitaria, 2009.
- Institución Futuro para la Confederación de Empresarios de Navarra. (2012). *Competencias Profesionales para el siglo XXI*. Navarra: Observatorio Navarro de Empleo.
- McClelland, D. C. (1973). Testing for Competence Rather Than for "Intelligence". *American Psychologist* 28(1), 1.
- Olaz Capitán, A. (2016). *Cómo trabajar en equipo a través de competencias*. (Vol 13). Madrid, España: Narcea Ediciones. ProQuest Ebook Central.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2013). *Entendiendo los resultados del trabajo infantil y el empleo juvenil en El Salvador*. Roma: Programa Entendiendo el Trabajo Infantil (UCW).
- Russinova, Z., Rogers, E. S., Ellison, M. L., y Lyass, A. (2011). Recovery-promoting professional competencies: Perspectives of mental health consumers, consumer-providers and providers. *Psychiatric Rehabilitation Journal* 34(3), 177-185.
- Tecoloco, El Salvador. (s.f.). *Informe Mercado Laboral Primer Trimestre 2013*. Blog El Salvador. Recuperado de <https://www.tecoloco.com.sv/blog/informe-laboral-primero-trimestre-2013.aspx>
- Sánchez Rodríguez, A., Marrero Fornaris, C. E., Martínez Martínez, C. C. (abril-junio, 2005). Una Mirada a los Orígenes de las Competencias Laborales. *Ciencias Holguín, Vol. XI* (núm. 2) 1-14.
- Sanz de Acedo Lizarraga, M. L. (2011). *Competencias cognitivas en educación superior*. Madrid, España: Narcea Ediciones. ProQuest Ebook Central.
- Sha, B.L. (2011). 2010 Practice Analysis: Professional competencies and work categories in public relations today. *Public Relations Review* 37(3), 187-196. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2011.04.005>
- Vaquerano-Amaya, J. A.; Morales-Fernández, E. J.; Alvarado-Mejía, M.; Flores-Polanco, M. y CastroFreire, M. S. (2017). *Una Aproximación al Perfil de Competencias Genéricas de los Graduados Universitarios que Ingresan al Mercado Laboral en El Salvador*. San Salvador: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- Vega, L. (2005). *Expectativas y visión del sector empresarial sobre la inserción laboral de jóvenes en El Salvador*. El Salvador: GIZ.



## Anexo 1

Tabla 1. Listado de las veintisiete competencias analizadas en el estudio: una aproximación al perfil de competencias genéricas de los graduados universitarios que ingresan al mercado laboral en El Salvador

Competencias	Importancia			Carencias			Nivel de dominio		
	Empresas	Profesionales	Académicos	Empresas	Profesionales	Académicos	Empresas	Profesionales	Académicos
1. Capacidad creativa	10 %	22 %	24 %	22 %	24 %	20 %	3.92	3.59	3.63
2. Capacidad crítica y autocrítica	18 %	17 %	19 %	26 %	17 %	20 %	3.88	3.86	3.36
3. Capacidad de abstracción, análisis y síntesis	37 %	42 %	59 %	35 %	12 %	44 %	4.03	3.85	3.48
4. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica	37 %	31 %	51 %	31 %	11 %	25 %	4.36	3.74	3.71
5. Capacidad de aprender y actualizarse permanentemente	36 %	37 %	27 %	13 %	10 %	15 %	4.30	3.85	3.55
6. Capacidad de comunicación en un segundo idioma	10 %	25 %	44 %	21 %	54 %	41 %	2.72	2.20	2.34
7. Capacidad de comunicación oral y escrita	32 %	40 %	46 %	38 %	16 %	19 %	3.96	3.87	3.58
8. Capacidad de investigación	11 %	19 %	32 %	23 %	13 %	56 %	3.47	3.72	3.19
9. Capacidad de motivar y conducir hacia metas comunes	21 %	19 %	15 %	20 %	13 %	10 %	4.16	3.91	3.73
10. Capacidad de trabajo en equipo	58 %	41 %	42 %	28 %	5 %	3 %	4.31	4.16	3.70
11. Capacidad para actuar en nuevas situaciones	14 %	23 %	10 %	16 %	7 %	14 %	4.28	3.92	3.70
12. Capacidad para formular y gestionar proyectos	21 %	18 %	24 %	11 %	20 %	17 %	3.65	3.52	3.43
13. Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas	49 %	40 %	41 %	25 %	8 %	15 %	4.39	4.01	3.62
14. Capacidad para organizar y planificar el tiempo	45 %	52 %	41 %	41 %	19 %	24 %	4.42	3.82	3.51
15. Capacidad para tomar decisiones	31 %	38 %	39 %	34 %	11 %	10 %	4.19	3.90	3.76
16. Compromiso con la calidad	37 %	28 %	31 %	23 %	6 %	7 %	4.67	4.17	3.79
17. Compromiso con la preservación del medioambiente	8 %	3 %	24 %	10 %	22 %	29 %	3.68	3.51	2.94
18. Compromiso con su medio sociocultural	3 %	5 %	5 %	16 %	18 %	14 %	3.72	3.61	3.03
19. Compromiso ético	46 %	30 %	42 %	19 %	3 %	22 %	4.49	4.29	3.63

ESTUDIO SOBRE LAS COMPETENCIAS DE LOS PROFESIONALES SALVADOREÑOS

20. Conocimientos sobre el área de estudio y la profesión	23 %	30 %	27 %	11 %	13 %	7 %	4.12	3.75	3.80
21. Habilidad para trabajar en contextos internacionales	4 %	12 %	17 %	10 %	29 %	24 %	3.18	3.03	2.85
22. Habilidad para trabajar en forma autónoma	8 %	10 %	22 %	15 %	14 %	19 %	3.62	3.80	3.49
23. Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación	32 %	36 %	39 %	14 %	20 %	12 %	4.11	3.34	3.79
24. Habilidades interpersonales	20 %	20 %	29 %	23 %	16 %	17 %	4.22	3.93	3.64
25. Habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas	18 %	16 %	12 %	12 %	7 %	20 %	4.12	3.88	3.26
26. Responsabilidad social y compromiso ciudadano	16 %	13 %	37 %	24 %	16 %	20 %	3.74	3.84	3.28
27. Valoración y respeto por la diversidad y multiculturalidad	5 %	7 %	5 %	5 %	11 %	20 %	3.71	3.65	3.22
	10 competencias más importantes								
	5 competencias más carentes								
	10 competencias con un nivel alto de dominio								

Fuente: elaboración propia.



# CONSUMEROLOGÍA. ¿POR QUÉ COMPRAMOS LO QUE COMPRAMOS?

Reseña de libro

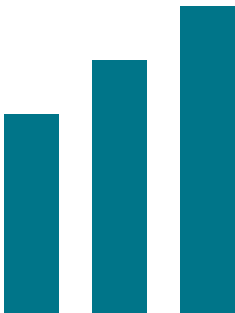
## Guillermo Alfonso Gutiérrez Paz

Magíster en Administración de Empresas y licenciado en Mercadotecnia por la Universidad Rafael Landívar

Correo electrónico: gagutierrez@url.edu.gt

Fecha de recepción: 30/1/2019

Fecha de aceptación: 26/3/2019



## Resumen

A continuación, el lector tiene a su disposición una reseña bibliográfica sobre la obra *Consumerología. ¿Por qué compramos lo que compramos?* Mediante la explicación y el análisis de varias disciplinas relacionadas con el comportamiento del consumidor, este libro consigue que el lector reflexione y llegue a sus propias conclusiones al responder a la pregunta «¿por qué compramos lo que compramos?». Cada apartado del libro, en el cual resalta la fundamentación bibliográfica, está aderezado con una adecuada ejemplificación para que la comprensión, la fluidez y el disfrute de la lectura estén asegurados.

**Palabras clave:** *marketing*, antropología, psicología evolutiva, psicología social, economía conductual, neuromarketing, neurociencias

## Abstract

*This article reviews the book «Consumerología ¿Por qué compramos lo que compramos?» which explores the question «Why we buy what we buy» through different disciplines related to consumer behavior. Each section of the book is based on solid academic research, and it includes several examples that make the book easy to read and guarantee the reader's enjoyment.*

**Keywords:** *Marketing, anthropology, evolutionary psychology, social psychology, behavioral economics, neuromarketing, neurosciences*

## Introducción

«El marketing no es una batalla de productos, es una batalla de percepciones».

*Ley de la Percepción*, Al Ries y Jack Trout

Credibilidad y confianza, dos características que debe ostentar todo buen divulgador y comunicador de teorías, conceptos y noticias; pasión y dedicación son dos máximos que agregándolos a las características enunciadas, resultan en un producto final, en este caso, un libro, que merece ser apreciado por los lectores que tendrán a bien honrarlo con su lectura. Mario Paredes cumple a cabalidad estos rasgos y lo demuestra en su obra que constituye un aporte honesto, original e innovador al patrimonio literario mercadológico existente.

¿Por qué sería más efectivo un comercial que muestre un entorno con jardines verdes y agua a uno que muestre un desierto?

Para vivir dignamente y con comodidad, el ser humano debe satisfacer necesidades a través del consumo. Invariablemente, de forma constante se toman decisiones de compra y consumo; adquirir bienes y servicios es parte de la vida. Y la vida está repleta de emociones, sentimientos, deseos, una gama de aspectos que determina el comportamiento de consumo, muchas veces de manera inconsciente.

La «Consumerología» aborda una serie de disciplinas para comprender de forma holística la dinámica del consumo, es decir, qué es lo que motiva nuestras adquisiciones, desde la antropología, que al fusionarla con el *marketing* revela información sobre patrones de comportamiento del consumidor en sus dimensiones humana y social; hasta la economía conductual, que examina la toma de decisiones de las personas al momento de consumir.

A través de la lectura, un detalle que resalta positivamente es el entusiasmo con el que fue escrito el libro; ello se evidencia en la investigación que Mario Paredes realizó, lo que se refleja en la robustez de los expertos citados a lo largo del texto. Por ejemplo, el profesor Gad Saad (psicología evolutiva y comportamiento del consumidor), el profesor Robert B. Cialdini (persuasión), Patrick Renvoise y Christopher Morin (neuromarketing) y Dan Ariely (economía conductual), entre otros.

El *marketer* sabe que por lo general nada es casualidad en *marketing*; es decir, todo está planificado en aras de la consecución de un objetivo. Por ejemplo, otorgar un descuento, el uso de determinados colores en la comunicación publicitaria, el lenguaje utilizado para llegar a los *millennials* y *centennials*; pocos aspectos son al azar. De manera parecida sucede con el comportamiento de consumo, donde las decisiones de compra no son efecto de la casualidad sino que intervienen una serie de aspectos que determinan qué y por qué compramos lo que compramos.

**Figura 1. Consumerología. La ciencia del consumo**

Fuente: elaboración propia.

*Consumerología* es un trayecto que conduce hacia un destino, que es conocer más sobre la dinámica del consumo. Esta obra invita a la reflexión desde las primeras páginas, donde se aprecia en el inicio de la travesía un recorrido por temáticas fundamentales de *marketing*; por ejemplo, investigación de mercados y necesidades. Sin embargo, lejos de únicamente exponer los temas, el autor invita a construir un diálogo en el que las interrogantes «¿funcionará la investigación de mercados?» y «¿los mercadólogos crean necesidades?» condimentan la lectura y precisan continuar con la misma.

Avanza la lectura examinando temas que desde hace unas décadas han interesado al *marketing*, antropología y etnografía, ciencias sociales que componen un marco sobre el cual analizar cómo la cultura incide en los comportamientos de consumo de las personas. Lo anterior se evidencia mediante la forma en que el contexto cultural en que se desenvuelve un individuo moldea sus necesidades, y también en la manera en que interpreta la amplia gama de símbolos de índole mercadológica que diariamente percibe a través de los sentidos.

Páginas más adelante, emerge el tema de psicología evolutiva, que relaciona la psicología con la biología evolutiva, y cómo estas, en su inmanencia y constancia en la historia de la humanidad, inciden en el comportamiento de las personas. El tema promete seducir al lector, quien de inmediato reconocerá las marcas con las que se ejemplifica el concepto, sobresaliendo el ejemplo sobre cómo la marca Axe detectó los *insights* adecuados para desarrollar campañas de comunicación efectivas. Al concluir la lectura del capítulo, el lector se reconocerá un poco más versado en la ciencia del consumo y querrá compartir lo aprendido con otros apasionados del *marketing*.

Un elemento apasionante en la *Consumerología* es la psicología social. Aristóteles, sabio filósofo griego, había enunciado acertadamente en la antigüedad que el ser humano es un *zoon politikón* (animal social); es decir, necesita de otros para vivir, y en considerables ocasiones las decisiones de compra estarán determinadas por el influjo ejercido por la sociedad.

Un tópico de considerable importancia en la psicología social es la persuasión, de vital significación en el *marketing*, principalmente en la comunicación publicitaria y las ventas; al tratar el mismo, se aprecia que Mario Paredes valora con justa razón el trabajo escrito por el profesor Robert B. Cialdini con relación a dicha temática. La obra de Paredes enuncia los seis principios de la persuasión propuestos por Cialdini (reciprocidad, congruencia, gusto, autoridad, prueba social y escasez). En este punto, se percibe en buena forma el aporte que ofrece el texto para que quien aproveche su lectura pueda tomar nota de los aspectos planteados en este y mejorar su desempeño en el área laboral mercadológica que tenga a bien desarrollar cotidianamente.

La pregunta «¿Por qué compramos lo que compramos?» adquiere un cariz especial al explorar la economía conductual: el ser humano toma decisiones en forma constante y permanente para satisfacer sus necesidades y anhelos, creyendo que lo hace de forma racional cuando en realidad es lo contrario; es decir, las emociones ostentan un rol primordial en cada decisión. Esta sección de Consumerología aborda el tema de la economía conductual de la mano de un mosaico de prestigiosos especialistas como Richard Thaler (Premio Nobel de Economía en 2017), Dan Ariely y Daniel Kahneman. Este apartado, donde confluyen la psicología y la economía, abunda en ejemplos minuciosos que – utilizando lógica y necesariamente algunos cálculos numéricos– manifiestan el esmero y el gusto que tuvo el autor del libro al exponerlos.

Destaca el apartado sobre neuromarketing dividido en dos partes: la primera sobre neurociencias, cerebro y ventas ofrece una plataforma científica adecuada y asequible sobre la anatomía y fisiología cerebral y cómo el *marketing* ha intervenido en el tema con el análisis de las neuroventas y la psiconeurobioquímica del consumo (término que es explicado en el libro con base en estudios relacionados con neurotransmisores y su efecto en el consumo). La segunda parte ahonda con la ayuda de la casuística (el famoso caso de Pepsi versus Coca Cola) la manera en que las técnicas otrora utilizadas únicamente en el campo de la salud, como el electroencefalograma y la resonancia magnética funcional por imágenes (fMRI), han sido aprovechadas en el contexto mercadológico para medir las reacciones de los consumidores ante los estímulos presentados.

## Conclusión

El libro que se ha tenido a bien reseñar es un deleite para el lector, pues mediante la lectura de sus páginas se sentirá identificado con las situaciones que el autor utiliza para ejemplificar los conceptos expuestos. El aprovechamiento de la lectura y la asimilación de lo presentado estimularán cada uno de los sentidos de quien lo lea, y tendrá herramientas para transformarse en un consumidor más inteligente.

La fortaleza principal del escrito del Dr. Mario Paredes es el sustento teórico que posee y que a su vez constituye una garantía para que los profesionales que tengan a bien leerlo, puedan integrar con seguridad y confianza lo que se plantea en sus páginas a las actividades que efectúan.

Lo anterior se fortalece con la riqueza de los ejemplos que se muestran en cada capítulo, las marcas que protagonizan dichos casos resultan familiares y las que no, convierten la investigación en un imperativo lo cual a todas luces resulta siempre conveniente.

En este renglón es necesario indicar que el académico cuenta con una referencia bibliográfica fresca, novedosa y atractiva para compartir con sus educandos. De igual manera, el mercadólogo que día a día trabaja para satisfacer las necesidades de los consumidores de una forma ética y provechosa, tiene en sus manos una herramienta para conocer mejor las razones del comportamiento de consumo de las personas a las que sirve.

### Figura 2. Índice de contenidos *Consumerología*

1. <i>Marketing</i> . Investigación, consumidores y marcas
2. Antropología. Seres humanos, cultura, significado y consumo
3. Psicología evolutiva. Genes, biología y compras
4. Psicología social. Influencia, persuasión y auto-justificación de compra
5. Economía conductual. Sesgos cognitivos, irracionalidad y toma de decisiones
6.1 Neuromarketing I. Neurociencias, cerebro y ventas
6.2 Neuromarketing II. Mediciones, reacciones y aplicaciones

Fuente: elaboración propia.



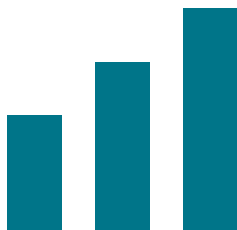
## Referencia

Paredes, M. (2018). *Consumerología. ¿Por qué compramos lo que compramos?*  
Guatemala: Independiente.





# BASES PARA PUBLICAR EN LA REVISTA ACADÉMICA ECO



## 1. Datos generales

La *Revista Académica ECO* es una publicación semestral de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (FCEE) de la Universidad Rafael Landívar (URL) de Guatemala. Esta revista cubre diferentes ramas de las ciencias económicas y empresariales, tales como administración de empresas, economía, mercadotecnia, auditoría, hotelería, restaurantes, turismo y emprendimiento. Su objetivo es compartir los resultados, análisis de investigaciones, conocimientos y propuestas en el ámbito económico-empresarial. Investigadores, docentes universitarios, alumnos y personas vinculadas a las ciencias económicas son el grupo objetivo de la revista.

## 2. Bases de publicación

Los artículos postulados para la publicación en la *Revista Académica ECO* deben someterse a las siguientes bases:

- Originalidad: el autor, al presentar sus artículos, se compromete a entregar textos que no hayan sido postulados en otros medios, con anterioridad o simultáneamente, y se compromete a respetar la información académica de otros autores, así como ceder los derechos de distribución y edición a la *Revista Académica ECO*.
- Arbitraje: todos los artículos propuestos que cumplan con los requerimientos formales de presentación, son sometidos a un sistema de evaluación. El Consejo Editorial se reserva el derecho de publicación, y el autor, al someter su artículo, acepta las decisiones inapelables del mismo. Procedimiento: primero, se revisan los artículos por el equipo editorial, quienes elaboran un dictamen según el cumplimiento de las pautas editoriales; segundo, se someten los trabajos a la revisión por par doble ciego (externos independientes), quienes se apoyan en una rúbrica de evaluación (clasificación académica, contenido y aporte científico); adicionalmente, se plantean recomendaciones para los autores.
- Idioma: se aceptan artículos en español e inglés. La revista publicará un porcentaje mayor de artículos en español.

### 3. Presentación y estructura

Extensión: los artículos deben contener un mínimo de 8 páginas y un máximo de 30, incluidos texto, notas, tablas, gráficos, bibliografía, anexo metodológico y otros que sean pertinentes. En el caso de reseñas bibliográficas, la extensión máxima es de 4 páginas.

- Formato: el artículo debe cumplir con los siguientes aspectos:
  - Tamaño de la hoja: carta
  - Tipo y tamaño de letra: Arial 12
  - Márgenes: 2.5 cm en los cuatro lados
  - Interlineado: 1.5
  - Ecuaciones: utilizar el editor de ecuaciones de Word
- El artículo deberá contener la siguiente estructura:
  - Los títulos deben ser llamativos y cortos
  - Nombre completo del autor y resumen de datos biográficos
  - Resumen y palabras clave
  - *Abstract and key words*
  - Introducción
  - Breve revisión literaria con teoría que fundamente la investigación y a los autores principales sobre el tema, con citas bibliográficas y elaboración propia, en sistema APA.
  - Cuerpo del artículo: incluir metodología, resultados y análisis, con aporte y resultados si se está presentando una investigación
  - Conclusiones
  - Referencias: se recomienda citar fuentes originales. Todas las referencias consultadas deben presentarse al final del artículo, en orden alfabético, aplicando las normas de la American Psychological Association (APA). En caso de usar artículos o libros del mismo autor, debe seguirse un orden cronológico desde el más antiguo al más reciente.
  - Las imágenes deben estar en formato jpeg a 300 ppi en cmyk, las tablas y gráficas deben estar en Excel, editables

## 4. Proceso de selección y aprobación de artículos

- La convocatoria para presentar artículos será enviada por correo electrónico y publicada en la página web de la universidad.
- La Coordinación de Investigaciones de la FCEE notificará la recepción del artículo y lo someterá a un arbitraje.
- Para asegurar la calidad académica de los artículos presentados para su publicación, se realiza un proceso de evaluación de artículos, los cuales pasan por cuatro fases:
  - a. Revisión por parte de la Coordinación de Investigaciones, y el Consejo Editorial para determinar si el tema, contenido, análisis y formato de presentación se ajustan a los parámetros temáticos y formales de las disciplinas establecidas y las bases de publicación. Asimismo, se realiza una búsqueda exhaustiva de las citas y referencias que alude cada artículo que se publica; adicional, se utiliza la herramienta de Turnitin, la cual proporciona un resumen de coincidencias que se encuentran en trabajos que ya han sido publicados anteriormente en sitios web.
  - b. Los artículos son analizados por el Consejo Editorial y enviados a especialistas del área temática, quienes anónimamente se encargan de realizar una evaluación a nivel del contenido científico del artículo, basándose en los parámetros de las bases de publicación.
  - c. La Coordinación de Investigaciones envía un correo electrónico al autor/a informando la resolución.
- Al finalizar el proceso de correcciones, el texto pasa a la revisión final por parte del Consejo Editorial. Una vez recibida la aprobación final, este pasará a la Editorial Cara Parens de la Universidad Rafael Landívar, para su futura edición y publicación.

## 5. Forma de envío

- Los artículos postulados deben ser enviados en formato Word a los correos electrónicos [godiaz@url.edu.gt](mailto:godiaz@url.edu.gt) y [pvsoto@url.edu.gt](mailto:pvsoto@url.edu.gt)
- Información adicional: contactar con Paola Soto Arrivillaga, al PBX (502) 24262626, ext. 2350 o por correo electrónico a [pvsoto@url.edu.gt](mailto:pvsoto@url.edu.gt)

Esta publicación fue impresa en los talleres gráficos de  
Serviprensa, S. A., en noviembre de 2019.  
La edición consta de 250 ejemplares en  
papel bond blanco de 80 gramos.





## FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

RELACIÓN ENTRE EL NIVEL DE CRECIMIENTO ECONÓMICO DE GUATEMALA  
Y EL FLUJO DE MATERIA A PARTIR DE LA INFORMACIÓN  
DISPONIBLE PARA EL PERÍODO DE 2010 A 2015  
María de los Angeles Wong Martínez

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO  
EN LAS *MIPYMES* SALVADOREÑAS  
Paul William Granados López

ESTUDIO SOBRE LAS COMPETENCIAS DE LOS  
PROFESIONALES SALVADOREÑOS  
Marta Irene Flores Polanco y José Adan Vaquerano Amaya

CONSUMEROLOGÍA. ¿POR QUÉ COMPRAMOS LO QUE COMPRAMOS?  
Guillermo Alfonso Gutiérrez Paz