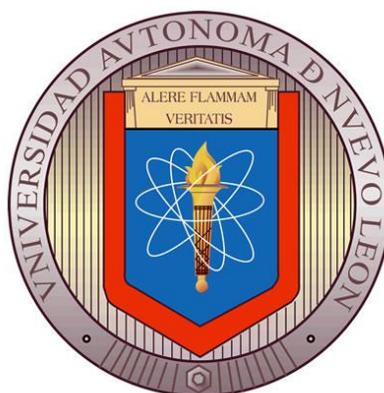


UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN
CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y POSGRADO



**LOS FACTORES CRÍTICOS EN LA RESOLUCIÓN DE
CONTROVERSIAS COMERCIALES:**

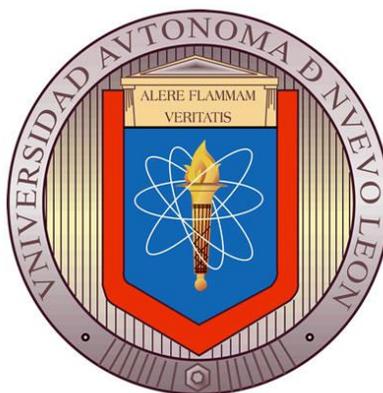
Las PYMES en el sector maquiladoras en Nuevo León

DISCERTACIÓN PRESENTADA POR
EDWARD ANTONIO SAUCEDO ELIZONDO

**COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTORADO EN FILOSOFÍA CON ESPECIALIDAD EN ADMINISTRACIÓN**

Mayo 2013

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN
CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y POSGRADO



**LOS FACTORES CRÍTICOS EN LA RESOLUCIÓN DE
CONTROVERSIAS COMERCIALES:**

Las PYMES en el sector maquiladoras en Nuevo León

Disertación presentada por:
Edward Antonio Saucedo Elizondo

**COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTORADO EN FILOSOFÍA CON ESPECIALIDAD EN ADMINISTRACIÓN**

Mayo 2013

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN

CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y POSGRADO

DOCTORADO EN FILOSOFÍA CON ESPECIALIDAD EN ADMINISTRACION

DISERTACIÓN:

LOS FACTORES CRÍTICOS EN LA RESOLUCIÓN DE
CONTROVERSIAS COMERCIALES:

Las PYMES en el sector maquiladoras en Nuevo León

Presentado por:

Edward Antonio Saucedo Elizondo

APROBADA POR EL COMITÉ DOCTORAL

Dra. Paula Villalpando Cadena

Presidente

Dr. Sergio Armando Guerra Moya

Secretario

Dra. Mónica Blanco Jiménez

Vocal 1

Dr. José Nicolás Barragán Codina

Vocal 2

Dr. Gustavo Alarcón Martínez

Vocal 3

Ciudad Universitaria. San Nicolás de los Garza, N. L. a Mayo del 2013

COMITÉ DOCTORAL

Dra. Paula Villalpando Cadena

Profesor e Investigador de la División de Posgrado en Administración de la Facultad de Contaduría Pública y Administración. U.A.N.L.

Dra. Mónica Blanco Jiménez

Profesor e Investigador de la División de Posgrado en Administración de la Facultad de Contaduría Pública y Administración. U.A.N.L.

Dr. Sergio Armando Guerra Moya

Profesor e Investigador de la División de Posgrado en Administración de la Facultad de Contaduría Pública y Administración. U.A.N.L.

Dr. José Nicolás Barragán Codina

Profesor e Investigador de la División de Posgrado en Administración de la Facultad de Contaduría Pública y Administración. U.A.N.L.

Dr. Gustavo Alarcón Martínez

Profesor e Investigador de la División de Posgrado en Administración de la Facultad de Contaduría Pública y Administración. U.A.N.L.

DEDICATORIA

*A Dios,
mis padres, Antonio "Toño" (†) y Gloria,
mis hermanos Edgar y Erika,
a mis abuelos Jesús (†) y Panchita (†),
a mi esposa Liza Anaid
y al motor de mi vida mis hijos Edward Antonio y Liza Estefanía.*

AGRADECIMIENTOS

A Dios por abrirme esta puerta brillante en mi vida y me que me brindó siempre fuerza, ánimo y salud para ir superando cada etapa de este reto personal.

A mis padres Antonio “Toño” (†) y Gloria por todo el apoyo, motivación, comprensión y esfuerzo que han hecho por mí en toda mi vida para seguir alcanzando metas y seguir creciendo en mis estudios profesionales. A mis hermanos Edgar y Erika por siempre estar conmigo apoyándome, impulsándome a ser mejor y a lograr mis metas tanto personales como profesionales; por su amor, energía y alegría para siempre salir avante de las adversidades.

A mi esposa Liza con cariño y amor por su comprensión y apoyo en los tiempos requeridos para cumplir este trayecto de mi vida y darme en el trascurso de mis estudios doctorales los mejores regalos que puede dar la vida que son mi hijo Edward y Liza Estefanía.

A mi ángeles incondicionales que siempre me dieron el ejemplo a seguir mis abuelitos Jesús (†) y Panchita (†), que junto con mis padres siempre me apoyaron y desde niño me enseñaron que con trabajo lo que se quiere se puede alcanzar.

A mi comité tutorial: Doctores Paula Villalpando Cadena (Directora), Mónica Blanco Jiménez, Sergio Armando Guerra Moya, Dr. José Nicolás Barragán Codina, Dr. Gustavo Alarcón Martínez por su apoyo, enseñanzas y compromiso que adquirieron conmigo en este proyecto.

A mis profesores: Dra. Karla Sáenz, Dr. Joel Mendoza, Dr. Mohammad Baddi y Dr. Fabián López por todas sus aportaciones y conocimientos que compartieron conmigo en este logro académico. A el cuerpo laboral de FACPYA CEDEEM.

A mis compañeros de generación y amigos Maestro David Lozano y Maestra Eloísa Treviño, por apoyarme con sus conocimientos en los momentos cruciales del trascurso de esta carrera y por su entusiasmo hacia mi persona en esta etapa llena de retos.

Agradezco públicamente al CONACYT por el apoyo de sus programas de proyectos en mis estudios Doctorales.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Declaro que el documento que en seguida presento es fruto de mi propio trabajo, y hasta donde estoy enterado no contiene material previamente publicado o escrito por otra persona, excepto aquellos materiales o ideas que por ser de otras personas les he dado el debido reconocimiento y los he citado debidamente en la bibliografía o referencias.

Declaro además que tampoco contiene material que haya sido aceptado para el otorgamiento de cualquier grado o diploma de alguna universidad o institución.

Nombre: Edward Antonio Saucedo Elizondo

Firma:

Fecha: Mayo del 2013

ABREVIATURAS Y GLOSARIO

R ²	Coeficiente de Determinación
Σ	Sumatoria
Alfa de Cronbach	Mide la confiabilidad de las encuestas, ya que podremos obtener el peso de cada factor, así como el significado por importancia de los factores críticos y sus impactos.
ANOVA	Análisis de Varianza
Arbitraje	Procedimiento jurisdiccional que lleva a que uno o tres árbitros resuelven el litigio en definitiva. Opera como un juicio y las partes tiene que respetar y aplicar las decisiones del tribunal arbitral, este emitirá una decisión definitiva e inapelable denominada: "LAUDO", que será cosa juzgada.
Arbitraje Internacional	Acuerdo en virtud del cual las partes convienen someterse a la decisión de árbitros no jueces para resolver un conflicto existente entre personas, empresas o bien países.
C. N. U. D. M. I (español) U. N. C. I. T. R. A. L (ingles)	Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
Certidumbre	Laudo arbitral tiene la misma fuerza legal que una sentencia judicial y, conforme a la Convención de Nueva York de 1958, es susceptible de ejecución en el extranjero.
Conciliación	Es el acuerdo a que llegan las partes en un proceso, cuando existen controversias sobre la aplicación o interpretación de sus derechos, que permite resulte innecesario dicho proceso; las partes encuentran una solución a sus diferencias basado en el derecho que se deba regular.
Concepto	Construcciones o imágenes mentales, por medio de las cuales comprendemos las experiencias que emergen de la interacción con nuestro entorno.

Confidencialidad	Los procedimientos de arbitraje son administrados totalmente confidenciales por los árbitros.
Constructo	Significado de haber sido creado o adaptado para propósitos científicos especiales. Para su explicación se consideran una, dos o más variables.
Contrato o Acuerdo	Se realiza entre países o empresas para el intercambio de bienes o servicios y es físicamente firmado y estructurado su parte procesal del mismo.
Cortes Extranjeras	Lugar donde se solucionan los conflictos comerciales internacionales, con personas específicas y con experiencia en sus ramos.
Costo	La rapidez y certidumbre hacen del arbitraje un procedimiento más económico que el judicial.
Cultura Arbitral	Desarrollo de información en las diferentes empresas o países que ayuden a la ágil solución de un laudo comercial.
DE	Desviación Estándar
Disputas Internacionales	Conflictos o diferencias de intereses sobre tratos comerciales en el mundo.
EE	Error Estándar
Eficacia	Procedimiento arbitral conduce frecuentemente a las partes a resolver su controversia por la vía amigable, antes de que se dicte un laudo.
Empresa	Unidad económico-social con fines de lucro, en la que el capital, recursos naturales, el trabajo y la dirección se coordinan para llevar a cabo una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común.
Especialización	Los árbitros designados deberán ser especialistas en el ramo.
F	Razón Fisher

gl	Grados de Libertad
H ₀	Hipótesis
Independencia, imparcialidad y transparencia	Los árbitros que designa ambas parte involucradas actúan de manera independiente e imparcial basado en los términos establecidos por el proceso.
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información.
Impacto Económico	Término utilizado en esta investigación para el desarrollo de las encuestas a las PYMES, definiéndola como el impacto en valor moneda, capitalización, producción, mano de obra o perdida reflejada en cualquier área de la empresa.
Laudo	Solución definitiva de un conflicto en disputa.
Litigio	Proceso que sigue una controversia comercial en los juzgados.
Maximizar	Tomar la mejor decisión posible.
Mediación	La mediación es una forma de resolver conflictos entre dos o más personas, con la ayuda de una tercera persona imparcial, el mediador.
Mediana empresa	Tiene un número entre 51 y 250 trabajadores.
Método Cualitativo	Consiste en descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones y comportamientos que son observables.
Método Cuantitativo	Estudio e investigación de fenómenos sociales, se designa por método cuantitativo el procedimiento utilizado para explicar eventos a través de una gran cantidad de datos.
Micro empresa	Posee 10 o menos trabajadores.
N	Número total de una Muestra
n	Número total de una sub-muestra
Pequeña empresa	Tiene un número entre 11 y 50 trabajadores.

Procedimiento de Mediación	Intervención de un 3er. Neutral que actúa como intermediario entre las partes con el fin de que negocien una solución a su controversia.
Procesos Jurídicos	Dependiendo en el país que se ejecuta, es aquel que sigue cualquier controversia comercial e indica los pasos a seguir para obtener la resolución justa y pacífica.
PYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
Rapidez	Procedimiento arbitral es más expedito que el judicial y el laudo arbitral no está sujeto al recurso de apelación.
Regresión Múltiple	Método de investigación para comprobar la causa y efecto de los factores, que nos lleva a una correlación entre variables para así obtener la intensidad de las variables.
Resolución	Resultado final.
SE	Secretaria de Economía
SPSS	Software estadístico: Statistical Package for the social Sciences.
t	Razón T-student
X ²	Chi Cuadrada- Valor calculado
α	Cronbach: Índice de Confiabilidad
β	Beta: Coeficiente de la Ecuación

TABLA DE CONTENIDO

ABREVIATURAS Y GLOSARIO	8
TABLA DE CONTENIDO	12
INTRODUCCIÓN	16
CAPITULO 1: NATURALEZA Y DIMENSIONES DEL ESTUDIO	19
1.1 Antecedentes	19
1.2 Pregunta de Investigación	20
1.3 Objetivo General y específicos de investigación	20
1.3.1 Objetivo general de investigación	20
1.3.2 Objetivos específicos de investigación	21
1.4 Justificación y aportaciones de investigación	22
1.5 Hipótesis general y específicas de investigación	24
1.5.1 Hipótesis general de investigación	24
1.5.2 Las variables independientes	25
1.5.3 La variable dependiente	25
1.5.4 Definición de las variables de investigación	26
1.5.4.1 Definición de las variables independientes	26
1.5.4.2 Definición de la variable dependiente	27
1.6 Matriz de Congruencia	28
1.7 Alcances y limitaciones de la Investigación	28
1.7.1 Los alcances de la investigación	28
1.7.2 Las limitaciones de la investigación	29
CAPITULO 2: IMPORTANCIA DE LAS PYMES MAQUILADORAS Y DE MEDIOS ALTERNOS EN AMERICA LATINA.	30
2.1 Industria maquiladora en México	30
2.1.1 Desarrollo de la industria maquiladora a través de los años.	30

2.1.2 Evolución de la industria maquiladora en México	32
2.2 Las PYMES en Nuevo León	36
2.2.1 Desarrollo de la PYMES en Nuevo León (estadística de México y Nuevo León)	36
2.3 Casos de estudios en Latinoamérica de la práctica de medios alternos	38
CAPITULO 3: MARCO TEÓRICO QUE FUNDAMENTA LA INVESTIGACIÓN	42
3.1 Antecedentes de la ejecución de laudos en los conflictos comerciales	42
3.1.1 Procedimiento de ejecución de Laudos en los conflictos comerciales en México: Análisis bajo una óptica de Lege Lata.	42
3.1.2 Análisis de las disposiciones Nacionales en México aplicables al procedimiento de la ejecución de un laudo.	47
3.2 Marco referencial general de la Investigación	50
3.3 Medios de Solución de Controversias Internacionales priori Arbitraje.	51
3.3.1 Procedimiento de conciliación	51
3.3.2 Procedimiento de mediación	53
3.3.3 Descripción general de Arbitraje .	54
3.4 Fundamentos de la solución de controversias: “Arbitraje como medio alternativo”	55
3.5 Arbitraje Oficial en México	56
3.5.1 Procedimiento Arbitral-. Diagrama de Flujo del Procedimiento Arbitral del Centro de Arbitraje de México	58
3.5.2 Ventajas Arbitraje como medio alternativo de solución de controversias comerciales vs. Procedimiento Nacional (México)	59
3.5.3 Compromiso Arbitral a fomentar y exponer a las PYMES en México	60
3.6 Toma de Decisiones en las Empresas en conflictos comerciales	64

CAPITULO 4: DISEÑO Y METODOS DE LA INVESTIGACIÓN	70
4.1- Métodos, técnicas y procedimientos	70
4.2 Técnicas de investigación	71
4.2.1 Tipo de análisis de la información.	72
4.3 Diseño, integración y elaboración del instrumento de aplicación	72
4.3.1 Diseño de la encuesta	73
4.3.2 Integración de la encuesta	73
4.3.3 Adaptación y elaboración de la encuesta	74
4.4 Validación de la encuesta resultados de las entrevistas a expertos.	74
4.4.1 Desarrollo de los entrevistados.	74
4.4.2 Estadística de los resultados a expertos	75
4.5 Resultados del Pre-muestreo de la encuesta	77
4.5.1 Confiabilidad en el Pre-muestreo	78
4.6 Muestreo de la población de la investigación.	81
4.6.1 Selección y características del universo para obtención de la muestra	82
4.6.2 Población y muestra.	83
4.6.3 Determinación de la “N óptima”	85
4.6.4 Tipo Muestra	85
4.7 Metodología estadística para comprobación de hipótesis.	86
4.7.1 Diseño en el análisis de resultados	87
4.7.2 Representación y ecuación general resultante del modelo conceptual	88
CAPITULO 5: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	90
5.1 Resultado de la estadística descriptiva de la muestra final.	91
5.2 Resultado de la estadística inferencial de la muestra final	93
5.2.1 Prueba Normalidad	96

5.2.2 Prueba de homogeneidad de varianzas	102
5.2.3 Independencia.	102
5.2.4 Regresión Lineal en la muestra final	103
5.5 Resultado finales obtenidos.	108
CAPITULO 6: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	110
6.1 Conclusiones de la Investigación	110
6.2 Conclusiones en base a las objetivos de investigación	113
6.3 Recomendaciones de la Investigación	117
6.4 Futuras líneas de Investigación	119
LISTA DE TABLAS	121
LISTA DE GRAFICAS	124
LISTA DE ANEXOS	125
DIAGRAMA DE FLUJO DE ENCUESTA	126
ENCUESTA	127
CARTA A PYMES PARA LLENADO DE ENCUESTA	131
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	132
Resumen Autobiográfico	143

INTRODUCCION

El arbitraje, la mediación y la conciliación son medios alternos importantes en la resolución de controversias comerciales internacionales y nacionales. En el entorno comercial internacional es la forma más eficiente y a la que, con mayor frecuencia, las partes someten la resolución de sus controversias que se derivan de su actividad comercial. Esas mismas partes prefieren resolverlas por este medio, en virtud que someterlas a los Tribunales judiciales, implica llevar procedimientos complejos, tardados y no transparentes. Otra razón, es porque en general, los jueces carecen de conocimientos especializados en litigios comerciales (Carle, Gregorio Cristóbal, 2011), solo conocen de la materia mercantil en términos generales y por ende están imposibilitados para resolver las controversias cabalmente, en cambio un árbitro puede ser un especialista en la materia, inclusive en el tema en específico que se esté tratando. Así mismo, otro motivo, es debido a que los juzgados están colmados de carga de trabajo, no se dan abasto, entonces los procedimientos normalmente se tornan muy largos, afectando a las partes.

En virtud de la complejidad y diversificación de los sistemas jurídicos en el mundo, es relevante contar con procedimientos o medio alternos de solución de controversias comerciales eficaces donde la resolución que se emita se haga cumplir a las partes, por eso la importancia que exista un procedimiento de ejecución de los laudos arbitrales que sea práctico, expedito y eficaz. México al no contar con un procedimiento adecuado a nuestra realidad, hace que los inversionistas nacionales o extranjeros tengan incertidumbre al efectuar una inversión, ya que al suscitarse una controversia comercial, nuestros sistemas de resolución son muy tardados y complicados para ejecutar el laudo y por tanto obtener los beneficios de la resolución favorable. Actualmente, los extranjeros que invierten en nuestro país, utilizan en los contratos que

suscriben, el sometimiento al arbitraje a cargo de instituciones extranjeras como la AAA (American Arbitration Association) y lo manejan normalmente con despachos extranjeros. Lo que denota que no existe confianza con los organismos y despachos nacionales (Dr. James Gram, 2007).

Este tema es de vital importancia debido a que los laudos arbitrales propiamente como tales, es decir, el documento donde se plasma la solución de una controversia no serviría de nada si no se ejecuta, en el cumplimiento voluntario o su ejecución forzosa se da la materialización de la decisión. En ocasiones sucede que tanto en sentencias judiciales, como en laudos de medios alternos de solución de controversias comerciales, es imposible su cumplimiento forzoso, en estos casos, es como si no se hubiera emitido resolución a favor, no se va a materializar a favor de la parte que obtuvo sentencia o laudo favorable, por lo que consideramos importante que en nuestro país exista una legislación clara y expedita para la ejecución de laudos donde exista una controversia comercial, lo que creemos no existe ahora.

Así tenemos que independientemente de los tribunales judiciales, que son las autoridades que conocen de la ejecución de los laudos en una controversia comercial, existen aquí en México diversas dependencias que conocen y desarrollan su actividad en torno a este medio de solución de controversias.

Las instituciones más importantes encargadas de la administración y promoción del medios alternos de solución de controversia comercial en México son: la sección mexicana de la Cámara Internacional de Comercio; la Cámara de Comercio de la Ciudad de México; el Centro

de Arbitraje de México (CAMEX), la Comisión para la protección del Comercio Exterior (COMPROMEX-BANCOMEXT) y el Centro de Arbitraje Mexicano (CAM).

Las Pymes constituyen el 99.9 por ciento de la economía, generan el 79.6 por ciento del empleo y aportan el 52 por ciento del PIB. En el sector externo México es líder comercial en América Latina, en el 2003 México exportó 165 400 millones de dólares, ésta cifra representó el 27 por ciento del PIB, en el 2005 el PIB fue de 778 285 millones de dólares y las exportaciones constituyeron el 27.5 por ciento del producto. Las empresas exportadoras en el año 2000 sumaron 36 500 empresas exportadoras de las cuales casi 34 000 eran Pymes, lo cual significó que de las 2.84 millones de unidades económicas existentes en el país, en ese año, menos del 2 por ciento participó en la actividad exportadora. Las Pymes en la economía mexicana generan más del 50 por ciento del PIB y 8 de cada 10 empleos son creados por éstas. (Economía & INEGI, 2006)

Gran parte de las exportaciones mexicanas y fundamentalmente las de manufacturas, se llevan a cabo en el sector maquilador. Esta industria comenzó a cobrar importancia a raíz de la apertura de la economía mexicana, en 1980 eran sólo 620 empresas y para el año 2003 su número llegó a 3590. La mayor parte de las compañías maquiladoras se ubican en el norte del país debido a que esa zona ofrece varias ventajas a saber: a) su cercanía geográfica con los Estados Unidos; b) la posibilidad de garantizar la utilización de insumos como el agua y la electricidad; pero sobre todo, c) la oportunidad de aprovechar el trabajo barato de los mexicanos. (Gaona, 2006.)

CAPITULO 1: NATURALEZA Y DIMENSIONES DEL ESTUDIO

1.1 Antecedentes

La capacidad para resolver disputas comerciales de manera justa y eficiente es un elemento clave de la competitividad, elemento que ha adquirido una importancia creciente en la nueva economía global con la expansión del comercio y la inversión internacionales.

Los Métodos Alternos de Solución de Controversias se enfocan en buscar fórmulas de acuerdo que son aceptables para ambas partes, ayudando a mantener las relaciones comerciales. El uso de este medio de solución de conflictos comerciales elimina la incertidumbre, retrasos potenciales y costos elevados de los procedimientos judiciales. Además los Métodos Alternos de Solución de Controversias pueden contribuir a mejorar la competitividad de productos y servicios al proporcionar una vía ágil, confiable y de costo razonable para resolver conflictos. Para el emprendedor o bien empresario la existencia de estos mecanismos genera seguridad jurídica en las transacciones y disminuye el riesgo de la inversión o producción futura.

Por otro lado, el establecimiento de los Métodos Alternos de Solución de Controversias como una opción viable para resolver disputas comerciales no sólo requieren la creación de capacidad técnica nueva y de marcos legales modernos, sino también de un cambio cultural, incorporando nuevas prácticas empresariales y legales al sector privado y el fomento del gobierno en la creación de políticas públicas ligadas al comercio.

Los Métodos Alternos de Solución de Controversias ofrecen a las compañías un modo práctico y rápido para resolver conflictos comerciales, con mediadores y árbitros especialmente

entrenados para ayudar a las compañías a negociar un acuerdo. Esto es particularmente importante para las empresas PYMES, las cuales con frecuencia no pueden asumir los costos de largos e inciertos procesos judiciales.

El 77% de las maquiladoras se encuentra en los estados fronterizos de Baja California, Chihuahua, Tamaulipas, Sonora y Nuevo León la región norte del país se ha convertido en un gran polo de atracción para los mexicanos que buscan empleo. Además las maquiladoras se encuentran desvinculadas del resto de la economía nacional ya que sólo usan el 2% de insumos mexicanos. (Medina, 2002)

1.2 Pregunta de Investigación

¿Cuáles son los factores críticos que las PYMES en el sector maquiladora en Nuevo León deben considerar en el análisis del impacto económico de una controversia comercial para la resolución de conflictos a fin de utilizar medios alternos?

1.3 Objetivo General y específico de investigación

1.3.1 Objetivo General de investigación

Determinar los factores críticos vinculados al impacto económico que las PYMES maquiladoras tienen en una controversia comercial para la resolución de conflictos y que permita el uso de medios alternos comerciales en Nuevo León.

1.3.2 Objetivos específicos de investigación.

- Analizar el marco teórico referente a los elementos de arbitraje, mediación y conciliación como medios alternos en la resolución de controversias comerciales tanto internacionales como nacionales
- Buscar y determinar los factores que permitirán en las PYMES de Nuevo León, sector maquiladora, optar por un medio alternativo para la resolución de controversias comerciales. (teoría-literatura)
- Registrar e integrar los factores dependientes e independientes en una encuesta y realizar su aplicación para determinar cuáles son los factores de mayor impacto económico.
- Determinar a través de una muestra el número de encuestas a realizar para las PYMES Maquiladoras en Nuevo León (Alpha de Chronba).
- Codificar, Medir y Validar los factores a través de estadística y obtener su significancia y correlación utilizando el SPSS y obtener la información de los factores en la prueba y revelar el resultado.
- Establecer que la práctica de solución de conflictos por medios alternos de solución Vs Procesos Legales Nacionales en México (Juzgados) en las PYMES tiene un mayor o no impacto económico en el resultado de las negociaciones, esto basado en el análisis de factores que nos lleva a su medición en nuestra investigación en lo particular.

1.4 Justificación y aportaciones de investigación

Debido a la apertura comercial de los países, el intercambio de bienes y servicios se ha incrementado notablemente. Derivado de este incremento, se celebran una mayor cantidad de contratos y por ende surgen más controversias a resolver. De ahí que se requiera un medio de solución eficiente que pueda resolver éstas.

Los factores predeterminantes a analizar en esta investigación que serán medidos a través de encuestas y/o entrevistas y soportados por información secundaria son: Costos, Transparencia, Imparcialidad, Especialización en el Tema, Confidencialidad de los procesos y Tiempo (Rapidez).

Como un medio alternativo de solución de controversia comercial tenemos el arbitraje comercial internacional, que es el medio alternativo de solución de controversias que se ha venido utilizando con mayor frecuencia como resultado de la globalización comercial. En México, no sucede así debido a que en principio no se conocen los procesos de manera clara por parte de las empresas o usuarios, y los que lo conocen desconfían y prefieren continuar resolviendo sus conflictos mediante los Tribunales locales, estatales o bien judiciales aunque sean largos y costosos. (SICE, 2012)

Los juzgados en el ámbito federal y estatal no se dan abasto para resolver todos los asuntos que se les presentan. Por esto, la justicia no es expedita ni práctica, sino por el contrario, es de conocimiento general que estos procesos son muy tardados, caros y llenos de trámites. (ROCA Aymar) De ahí que sea importante la difusión del arbitraje para que en principio se

conozca, entiendan las ventajas que representa y puedan optar por acudir a este medio para solucionar sus controversias; en México se pueden llevar entre 2000 y 2500 casos al mes, pero que sólo llevan 15, porque aún no existe esa cultura de solucionar pacíficamente las controversias. (Avante , 2011)

El fundamento del arbitraje, es el procedimiento de ejecución de los laudos arbitrales nacionales y extranjeros (pero aquí conviene poner la definición que se tomara a lo largo de la tesis). Explicaremos en esta investigación los defectos que tiene y la forma en que pueden ser subsanados.

El interés de esta investigación, es aportar análisis de los factores Costos, Transparencia, Imparcialidad, Especialización en el Tema, Confidencialidad de los procesos y Tiempo(Rapidez), que existen actualmente en una controversia comercial y medir su impacto económico en las Pymes maquiladoras de N.L. lo que permitirá mostrar que el uso de medios alternos para la solución de controversia comercia, tales como mediación, conciliación o un laudo arbitral podrán ayudar resolver las controversias de una manera más eficaz y expedita si así fuese el caso.

Estos factores arrojaran resultados que apoyaran a optar o no por la selección de ejecución de medios alternos se solución de controversias en PYMES de Nuevo León, México tomando en cuenta los resultados de las encuestas y entrevistas para las variables antes mencionadas, basado en el análisis poblacional de empresas de este nivel.

Deberemos de tomar en cuenta que necesario que los legisladores den proceso a reformar el Código de Comercio en lo relativo al Procedimiento de Ejecución de Laudos Arbitrales. Con esto, el arbitraje comercial se convertiría en un medio importante para resolver conflictos, la ejecución de los laudos arbitrales mediante la intervención judicial podría ser más eficiente.

1.5 Hipótesis de investigación

1.5.1 Hipótesis de investigación

Los factores críticos que tienen un impacto económico en la solución de controversias comerciales para la PYMES de Nuevo León, sector maquiladora, y que permitan optar por un medio alternativo son: Costos, Transparencia, Imparcialidad, Especialización en el Tema, Confidencialidad de los Procesos y Tiempo (Rapidez).

Hipótesis Nula:

Ho-. El impacto económico de la solución del conflicto en una controversia comercial que opten por un medio alternativo para la resolución de conflictos en las empresas PYMES maquiladoras en NL NO depende de los factores Costos, Transparencia, Imparcialidad, Especialización en el Tema, Confidencialidad de los Procesos y Tiempo (Rapidez).

Hipótesis declaración afirmativa

Ho (Impacto Económico): β Costos = β Transparencia = β . Imparcialidad = β Especialización en el Tema = β . Confidencialidad de los procesos = β Tiempo (Rapidez) $\beta = 0$

La regla de decisión:

A) Rechaza Ho si al menos una Beta entre los valores es diferente a 0(cero)

H1: $\beta_i = \forall i$, para toda i desde 1 hasta N

Ho: $\exists \beta_i \neq 0$, al menos β diferente de cero.

*(No tiene impacto) (Diferente a 0 considerar el impacto y cuál es la de menor impacto)
Se acepta o se rechaza
Rechaza=NULA
Acepta= igual que lo buscado en la hipótesis*

1.5.2 Las variables independientes

Las variables independientes críticas de la investigación que tienen un impacto económico para la toma de decisión de optar por un medio alternativo de solución controversias comerciales para la PYMES de Nuevo León, México sector maquiladora son:

- X1. Costos
- X2. Transparencia
- X3. Imparcialidad
- X4. Especialización en el Tema
- X5. Confidencialidad de los Procesos
- X6. Tiempo (RAPIDEZ)

$$\hat{Y} = a + \beta 1X1 + \beta 2X2 + \beta 3X3 + \dots + \beta 6X6 + e$$

X's: Son los 6 factores de análisis

e: Error causado por aleatoriedad

Ŷ: Impacto Económico

1.5.3 La variable dependiente

La variable dependiente es el *impacto económico* que se tiene al utilizar los medios alternos como una solución de controversias comerciales.

Cabe señalar que la Población de estudio son las Empresas PYMES Maquiladoras de Nuevo León que optaron por medios alternos la solución de sus controversias comerciales (Conflictos comerciales) (externa al proceso legal judicial mexicano).

1.5.4 Definición de las variables de investigación

Se detalla a continuación la definición de las variables del modelo gráfico propuesto (independientes y la dependiente), que se tiene en la solución del conflicto comercial por medios alternos en las PYMES Maquiladoras de Nuevo León.



1.5.4.1 Definición de las variables independientes

Las siguientes variables han sido definidas en el diccionario jurídico de Argentina, pero se han adaptado a las especificaciones de México y de esta tesis. (OMEBA, 2007)

- Costos: Es el valor monetario que cuesta llevar a cabo un procedimiento de resolución de controversia comercial.
- Transparencia: Procedimiento de identificar a los árbitros, mediadores, conciliadores claramente en tiempo y forma del proceso seguido.

- Imparcialidad: Son las partes involucradas actúan de manera independiente e imparcial basado en los términos establecidos por el proceso.
- Especialización en el Tema: los árbitros, mediadores, conciliadores o jueces designados en el proceso deberán ser especialistas en el ramo.
- Confidencialidad de los Procesos: todos los procedimientos de solución de conflictos comerciales son administrados totalmente confidenciales.
- Tiempo (Rapidez): es el tiempo que dura el procedimiento para la solución de conflictos comerciales.

1.5.4.2 Definición de la variable dependiente

\hat{Y} =Impacto Económico: Término utilizado en esta investigación en el desarrollo de las encuestas a las PYMES, definiéndola como el impacto en valor moneda, que se ven reflejados en la descapitalización, problemas en producción, bajas en mano de obra o pérdidas reflejadas en cualquier área de la empresa.

- Pérdida monetaria: El uso de procedimientos largos o costosos puede traerá la empresa consecuencias económicas desfavorables.

1.6 Matriz de Congruencia

Tabla 1. Matriz de congruencia

MATRIZ DE CONGRUENCIA			
Los factores críticos que se involucran en la resolución de controversias comerciales para las PYMES en el sector de Maquiladoras en Nuevo León			
Objetivo General	Pregunta de investigación	Hipótesis	Variables
Determinar los factores críticos vinculados al impacto económico que las PYMES maquiladoras tienen en una controversia comercial para la resolución de conflictos y que permita el uso de medios alternos comerciales en Nuevo León.	¿Cuáles son los factores críticos que las PYMES en el sector maquiladora en Nuevo León deben considerar en el análisis del impacto económico de una controversia comercial para la resolución de conflictos a fin de utilizar medios alternos?	Los factores críticos que tienen un impacto económico en la solución de controversias comerciales para la PYMES de Nuevo León, sector maquiladora, y que permitan optar por un medio alternativo son: Costos, Transparencia, Imparcialidad, Especialización en el Tema, Confidencialidad de los procesos y Tiempo (Rapidez). Hipótesis Nula: Ho-. El impacto económico de la solución del conflicto en una controversia comercial que opten por un medio alternativo para la resolución de conflictos en las empresas PYMES maquiladoras en NL NO depende de los factores Costos, Transparencia, Imparcialidad, Especialización en el Tema, Confidencialidad de los Procesos y Tiempo (Rapidez).	Y=Impacto Económico X1. Costos X2. Transparencia X3. Imparcialidad X4. Especialización en el Tema X5. Confidencialidad de los Procesos X6. Tiempo (Rapidez)

Fuente: Elaboración Propia

1.7 Alcances y limitaciones de la Investigación

Debido a la naturaleza del proyecto, dicha investigación abarca el análisis de los conflictos comerciales que han tenido las PYMES en Nuevo León en el sector maquiladora y su impacto económico al usar medios alternos de solución de conflictos, basado en el universo de empresas registradas en el INEGI y de allí se partirá para identificar cuales han tenido conflicto comercial y emprender el análisis de las variables de la encuesta.

1.7.1 Los alcances de la investigación

- Área geográfica correspondiente a Nuevo León
- Empresas PYMES
- Sector Maquiladora
- Años 2008-2013

- Las encuestas van dirigidas al personal que está a cargo de toma de decisiones cuando existe un conflicto comercial, sin embargo por el tamaño de las empresas éstas pudiesen ser contestadas por el Dueño o Director General.

1.7.2 Las limitaciones de la investigación

Factor económico en gastos de visitas a empresas, obtención de información NO pública o bien medios externos para aplicar encuestas ya que la muestra a realizar no es pequeña y es difícil completarla.

CAPITULO 2: IMPORTANCIA DE LAS PYMES MAQUILADORA Y LOS MEDIOS ALTERNOS AMERICA.

2.1 Industria maquiladora en México

2.1.1 Desarrollo de la industria maquiladora a través de los años.

Este capítulo hace hincapié en la PYMES de la industria maquiladora, por lo que se presenta en este apartado su evolución empezando por el significado de la palabra maquila, derivado de una palabra de origen árabe, que en sus primeros usos se relacionaba con la actividad de la molienda, donde los propietarios de los molinos cobraban por procesar el grano propiedad de los agricultores. El significado del término evolucionó hasta designar cualquier actividad particular en un proceso industrial por ejemplo, el ensamble o embalaje realizado por una parte que no es el fabricante original.

En México la Industria Maquiladora de Exportación, surge a mediados de la década de los sesenta, como una respuesta económica al encarecimiento de la mano de obra que tuvo lugar en Japón y Estados Unidos, países altamente industrializados.

El 20 de mayo de 1965 se establece la Política de Fomento a la Industria Maquiladora de Exportación en el norte del país; con la instrumentación del Programa de Industrialización de la Frontera Norte, por parte del Gobierno Federal.

Con este programa las empresas maquiladoras se responsabilizan de crear fuentes de empleo, fortalecer la balanza comercial del país, a través de una mayor aportación neta de

divisas; que permita coadyuvar a incrementar la competitividad internacional de la industria nacional y mejorar la capacitación de los trabajadores; así como impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país. (Federación, 1998) Actualmente estos objetivos siguen vigentes y sus Reformas las han mantenido.

En 1966, se formaliza el programa y se construye el primer parque industrial en Ciudad Juárez, Chihuahua, el cual atrajo una empresa maquiladora dedicada a la manufactura de televisores; en 1968 se funda el segundo parque en el municipio de Nogales, Sonora, con una empresa cuyo giro de actividad fue la manufactura de plásticos.

Para 1973, surgieron los parques industriales a lo largo de la frontera norte de México, destacando el estado de Baja California con 102 empresas distribuidas en los municipios de Ensenada, Mexicali, Tecate y Tijuana. En orden de importancia le siguió el estado de Tamaulipas con 56 industrias, distribuidas principalmente en los municipios de Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros. (INEGI, Síntesis metodológica de la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, 2004). En Sonora se instalaron 40 empresas; además del municipio de Nogales se incorporaron Agua Prieta y San Luis Río Colorado y en el estado de Coahuila se instalaron 12 industrias en los municipios de Acuña y Piedras Negras.

El 15 de Marzo de 1971, se agrega en el Código Aduanero mexicano el reglamento para la actividad maquiladora y en 1972 se realizan las primeras modificaciones ampliando el sistema de maquila a todo el país.

Desde 1973, la Dirección General de Estadística (DGE), se encarga de captar, integrar, procesar y difundir la información sobre las principales características de la Industria Maquiladora de Exportación por entidad federativa y municipio, edita por primera vez la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, 1974-1980. Posteriormente, los resultados se publican de manera anual.

El 1° de noviembre del 2006, el Gobierno de México publicó el decreto para el Fomento de la industria Manufacturera, Maquiladora de y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX) fusionando y desapareciendo el Programa de Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (Maquila) y Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX). Este programa permite, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación y reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación.

2.1.2 Evolución de la industria maquiladora en México.

Durante la Segunda Guerra Mundial la mayoría de las empresas en Europa fueron destruidas, ya que debe recuperarse rápidamente, la solución a esta situación fue la creación de pequeñas y medianas empresas (PYMES). Capacidad de la UE reside en el apoyo y el estímulo dado a las PYMES, ya que se considera un factor importante en la creación de empleos y la base fundamental de su economía, obteniendo un alto crecimiento económico y el bienestar de su población.

En México se vuelven importantes después de haber sido su importancia en la creación de puestos de trabajo y contribuir al producto interior bruto (PIB), PYMES han contribuido a descentralizar las grandes ciudades y los pequeños pueblos han sido urbanizados.

Las pequeñas empresas siempre han existido desde el intercambio económico ha existido en México, la importancia de las PYMES como tal, es relativamente nuevo. A principios de los años 90, se produjo una desaceleración económica en México y en todo el bloque comunista y en relación Estados Unidos aceleración, junto con una aceleración súper de los países asiáticos. En este tiempo, hemos visto la necesidad de una reforma fiscal para ampliar la base tributaria y crecer en una alternativa a corto plazo para elevar el comercio. Se decidió recapitalizar el sector agrícola y en especial la promoción de las pequeñas y medianas empresas en el modelo de otros países exitosos como Japón e Italia, donde las PYMES pueden especializarse en ciertas áreas. (Parkin, Economía, 2008)

En la actualidad, el 99,8% de las empresas mexicanas son micro, pequeñas y medianas empresas, de esta cantidad, el 90% son micro, y todas las PYMES son responsables del 70% de la población económicamente activa. (Parkin, Economía, 2008)

La compañía Bimbo ® surgió como PYME y con el tiempo se convirtió en una empresa transnacional, lo que ayuda a abrir mercados en otras partes, como compañías como 3M se ponen a invertir en México. (Parkin, <http://pymesdemexico.wordpress.com>, 2008)

Basados en el Censo Económico 2009, el total de unidades existentes en México en ese año fueron 5.144.056. Como el año al que se refieren los datos de 2008 es de censos y encuestas

se llevó a cabo en 2009, luego capturado unidades de observación que iniciaron actividades durante este año. (INEGI, Resultados de Censo Económico, 2009)

Tabla 2. INEGI, Resultados de Censo Económico

	Unidades económicas	Personal ocupado
Universeo de unidades económicas	5 144 056	27 727 406
Realizaron actividades en 2008	4 724 892	26 863 014
Iniciaron actividades en 2009	419 164	864 392

	Unidades económicas	Personal ocupado
Captación por recorrido total	3 948 021	24 953 180
Sector privado y paraestatal	3 724 019	20 116 834
Sector público y organizaciones religiosas	224 002	4 836 346

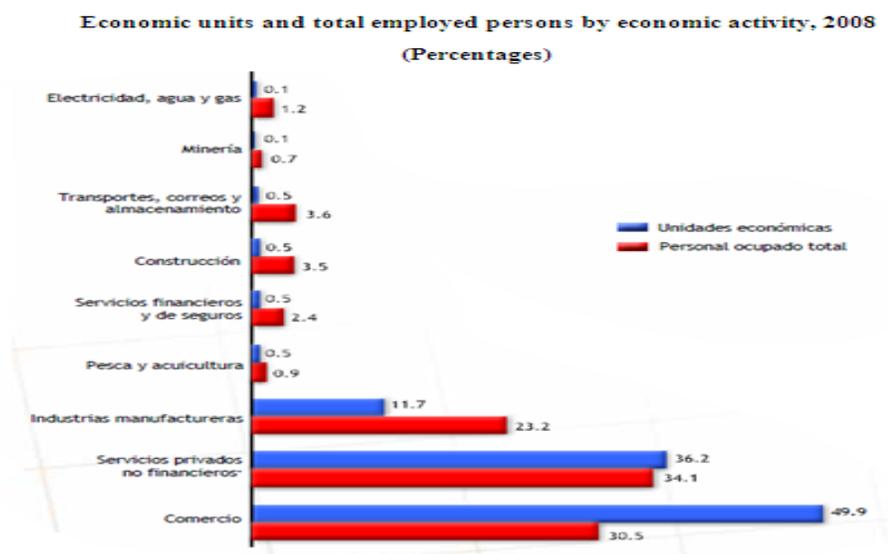
Fuente: (INEGI, Resultados de Censo Económico, 2009)

PYMES son particularmente importantes para las economías nacionales, no sólo por su contribución a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad para adaptarse a los cambios tecnológicos y un gran potencial de creación de empleo. Representan una excelente manera de impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza. Hoy en día, los gobiernos de los países en desarrollo reconocen la importancia de las PYMES por su contribución al crecimiento económico, creación de empleo y el desarrollo regional y local.

En el sector comercio, los servicios no financieros y las industrias manufactureras se concentra el 97,8% de las unidades económicas, el 87,8% del total de los empleados ocupados y el 69,7% de la producción total.

En la estructura de la ocupación laboral hay que mencionar el importante papel de los Servicios Privados no Financiero Comercio y Producción, con el 34,1%, el 30,5% y el 23,2% respectivamente.

Gráfica 1. INEGI, Resultados de Censo Económico-total empleados por actividad económica



Fuente: (INEGI, Resultados de Censo Económico, 2009)

Los datos del gobierno mexicano (gráfica anterior) nos demuestran también un ligero incremento en la participación de la industria manufacturera y una disminución de la participación de los sectores de comercio. Esta disminución en el comercio y las unidades económicas en sus respectivas variables, y el aumento de ellos en el sector manufacturero, principalmente porque durante el proceso de clasificación de las empresas mediante la integración de los establecimientos comerciales que sirven como centros de distribución, los centros de producción son parte de la misma empresa y parte del sector manufacturero.

Tabla 3. Estructura Económica de las unidades económicas en México Censo 2009

Censos Económicos 2009

Estructura porcentual de las unidades económicas, personal ocupado total y producción bruta total, según la integración en empresas o en establecimientos por sector de actividad 2008

Sector	Unidades económicas		Personal ocupado total		Producción bruta total	
	Integradas por establecimiento	Integradas por empresa	Integrado por establecimiento	Integrado por empresa	Integrada por establecimiento	Integrada por empresa
Total nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Pesca y acuicultura	0.5	0.5	0.9	0.9	0.2	0.2
Minería	0.1	0.1	0.7	0.7	11.8	12.0
Electricidad, agua y gas	0.1	0.1	1.2	1.2	4.7	4.7
Construcción	0.5	0.5	3.5	3.5	3.7	3.7
Industrias manufactureras	11.7	11.9	23.2	24.0	44.3	45.1
Comercio al por mayor	3.2	2.8	5.5	4.9	4.3	3.5
Comercio al por menor	46.7	46.4	25.0	25.0	5.5	5.5
Transportes, correos y almacenamiento	0.5	0.5	3.6	3.6	3.9	3.9
Información en medios masivos	0.3	0.2	1.5	1.5	4.1	4.1
Servicios financieros y de seguros	0.5	0.5	2.4	2.4	6.0	6.0
Servicios inmobiliarios y de alquiler	1.5	1.5	1.2	1.2	0.8	0.8
Servicios profesionales, científicos y técnicos	2.3	2.3	2.8	2.8	1.5	1.5
Corporativos	0.0	0.0	0.1	0.1	1.0	1.0
Servicios de apoyo a los negocios	2.2	2.2	6.8	6.6	2.2	2.2
Servicios educativos	1.2	1.2	3.1	3.1	0.9	0.9
Servicios de salud y de asistencia social	3.9	4.0	2.9	2.9	0.7	0.7
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos	1.1	1.1	1.0	1.0	0.4	0.4
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos	10.5	10.7	8.7	8.6	2.6	2.6
Otros servicios, excepto gubernamentales	13.2	13.6	6.0	6.0	1.4	1.4

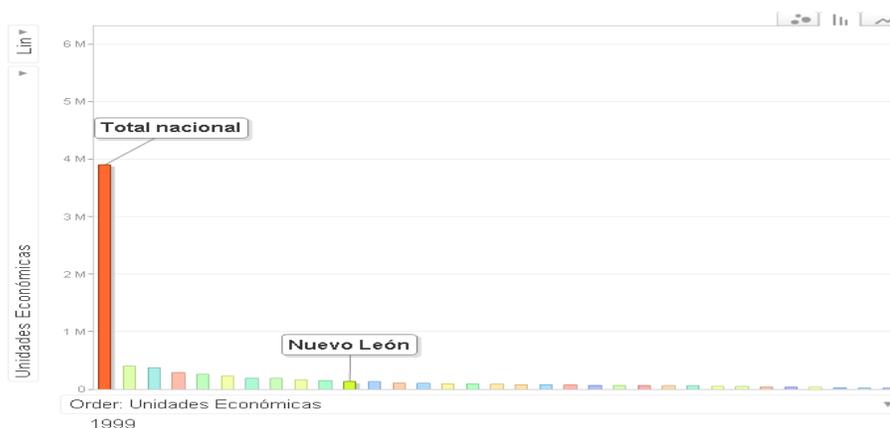
Fuente: (INEGI, Resultados de Censo Económico, 2009)

2.2 Las PYMES en Nuevo León

2.2.1 Desarrollo de la PYMES en Nuevo León (estadística de México y Nuevo León)

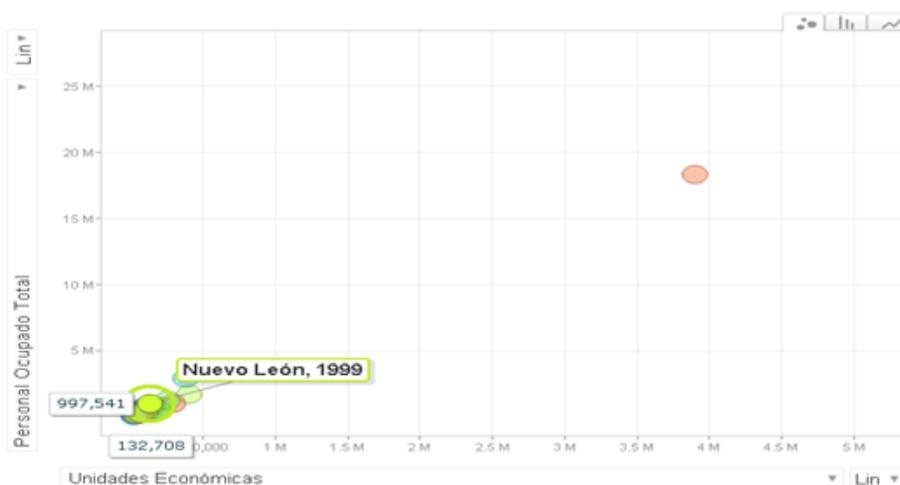
En 1999, el Estado de Nuevo León tenía 132,708 PYMES, con un total de 997.541 (Gráfica 2) a las personas empleadas (Gráfica 3), por lo que ocupan el 10 ° lugar en México. (INEGI, Total PYMES, 1999)

Gráfica 2. INEGI, Estado de Nuevo León tenía 132,708 PYMES



Fuente: (INEGI, Total PYMES, 1999)

Gráfica 3. INEGI, total de 997.541 personas empleadas



Fuente: (INEGI, Total PYMES, 1999)

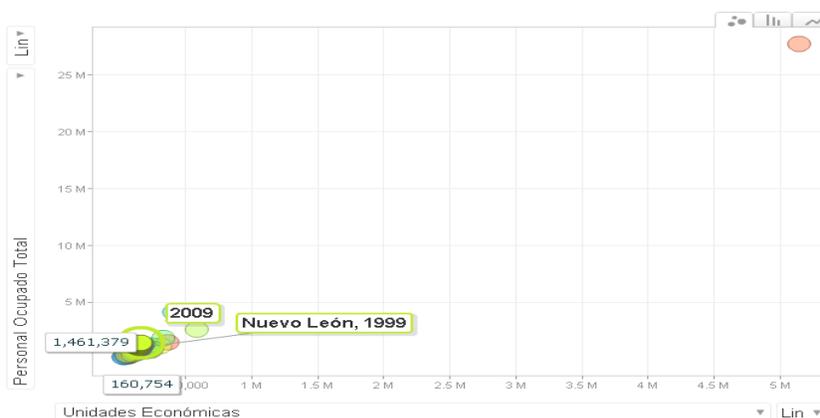
De igual manera, en los últimos 10 años el estado de Nuevo León tuvo un crecimiento del 21%, lo que significa un total de 28,046 nuevas PYMES en 1999, pero lo más importante es el crecimiento del 46% de las personas ocupadas lo que significa un total de 463,838 personas para el año 1999.

Gráfica 4. INEGI, Crecimiento de nuevas PYMES en el 2009



Fuente: (INEGI, Total PYMES, 1999)

Gráfica 5. INEGI, Crecimiento de personas ocupadas en el año 2009



Fuente: (INEGI, Total PYMES, 1999)

2.3 Casos de estudios en Latinoamérica de la práctica de medios alternos.

Con el fin de dar una visión amplia de los casos prácticos del usos de los medios alternos en la solución de controversias y que ayudan a enfrentar nuevos desafíos, podemos mencionar el caso que se presenta en la Cámara Nacional de Comercio de México que hoy utilizan su experiencia en arbitraje para poder integrarse mejor dentro del TLCAN. De igual manera los

Centros de Argentina, Chile, Brasil y Paraguay coordinan sus estrategias para ayudar a los empresarios del MERCOSUR a resolver sus conflictos. En Perú, Brasil, Costa Rica y Guatemala están trabajando para ofrecer más y mejores servicios a las pequeñas y medianas empresas. (Rospigliosi, 10 de agosto de 2008)

La demanda de los Métodos Alternos de Solución de Controversias ha sobrepasado todas las expectativas, particularmente en países como Colombia, Chile, Perú y Brasil, donde se han obtenido resultados sorprendentes. Sus centros de arbitraje y mediación reciben cientos de casos al año. (Rospigliosi, 10 de agosto de 2008)

En el caso de Perú, después de 13 años, vemos que la conciliación se está convirtiendo en la principal herramienta solucionadora de conflictos de los peruanos. En las últimas investigaciones sobre la conciliación en el 2010, Perú resolvió conflictos civiles el 50 % por conciliación, el 25% por Poder Judicial y 6 % el arbitraje, en conflictos familiares el 58 % prefiere la conciliación, el 17 % el Poder Judicial y en conflictos comerciales el 58 % prefiere también la conciliación y, el 47 % el arbitraje. Únicamente 4 % el Poder Judicial y 5 % negocia su conflicto personalmente. (www.osce.gob.pe)

En el Centro de Solución de Conflictos de Lima, Perú, Limamarc (2008) se ha realizado un análisis en donde se ha puesto en la mesa que el elemento perturbador en la consecución del fin de la conciliación, lo constituye la participación negativa de los abogados, respecto a la conciliación, pues el 61 % de las personas no llegó a un acuerdo por recomendación de los abogados y el 42 % de se negó a firmar el acta de conciliación por recomendación de sus abogado. (Rospigliosi, 10 de agosto de 2008)

En el caso de Paraguay, el impulso de usar los Métodos Alternos de Solución de Controversias permitió a los empresarios o inversionistas una mayor tranquilidad de la creación de una moderna legislación a nivel internacional desde el 2003. Según la Directora, Silvina Francezón de Pedroza, Directora del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Paraguay considera que los Métodos Alternos de Solución de Controversias nos permite aprender a profesionalizar la práctica de resolución de conflictos y a implementar un modelo de trabajo sostenible, replicable y participativo, y hará que en el mediano y largo plazo el cambio de cultura empresarial y jurídica sea una realidad. (Pedroza, 2001)

Por otra parte, Adriana Polanía, Directora Ejecutiva de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, señala que “La adecuada solución de controversias de derecho comercial constituye un verdadero soporte a la integración económica en el hemisferio de las Américas. El aporte de la creación de los Centros de Arbitraje y Mediación o de métodos alternos en los países, proporciona a las regiones estructuras modernas de arbitraje y mediación para prestar servicios eficientes al sector empresarial local y al comercio internacional por medio de la Comisión Interamericana de Arbitraje”.

A continuación en la siguiente tabla se presenta el desarrollo de los Métodos Alternos de Solución de Controversias en algunos países como fin comercial:

Tabla 4. Organismos de ejecución de métodos alternos por país y año de creación.

<i>País & Año</i>	<i>Proyecto de Métodos Alternos de Solución de Controversias</i>	<i>Organismo de Ejecución</i>
Perú 1994	Sistema de resolución comercial alternativa de disputas de Arbitraje y Conciliación	Asociación Peruana de Negociación
Colombia 1995	Métodos alternativos de resolución de disputas empresariales Cámara de Comercio de Bogotá	Cámara de Comercio de Bogotá
Uruguay 1995	Centro de mediación y arbitraje	Centro de Conciliación y Arbitraje de la Bolsa de Comercio de Montevideo
Costa Rica 1996	Centros de mediación y arbitraje	Cámara de Comercio de Costa Rica
Ecuador 1996	Ecuador 1996 Centros de mediación y arbitraje	Cámaras de Comercio de Quito y de Guayaquil
El Salvador 1996	Reforma de la legislación comercial y la resolución de disputas .	Unidad Técnica del Ministerio de Justicia y Cámara de Comercio e Industria de El Salvador
Honduras 1996	Centro de mediación y arbitraje	Cámara de Comercio e Industria de Cortés y de Tegucigalpa
Panamá 1996	Centro de mediación y arbitraje	Cámara de Comercio Industrias y Agricultura de Panamá
Guatemala 1998	Centro de mediación y arbitraje comerciales	Cámara de Comercio de Guatemala
Brasil 1999	Centros de resolución alternativa de Disputa	Confederação de Associações Comerciais do Brasil
Chile 1999	Servicios de arbitraje y mediación comerciales	Cámara de Comercio de Santiago
Nicaragua 1999	Apoyo a la resolución de conflictos sobre propiedad	Corte Suprema de Justicia
Paraguay 1999	Centro de conciliación y arbitraje	Cámara y Bolsa de Comercio de Asunción
Venezuela 1999	Centro de arbitraje y mediación comerciales	Cámara de Comercio de Caracas
Argentina 2000	Red nacional de centros de mediación y arbitraje	Cámara Argentina de Comercio
Bolivia 2000	Conciliación y arbitraje comercial	Cámara de Industria y Comercio de Santa Cruz
México 2000	Resolución alternativa de disputas	Instituto Tecnológico Autónomo de México
Trinidad y Tobago 2000	Centro de mediación y arbitraje	Cámara de Industria y Comercio de Trinidad y Tobago

Tabla propia realizada basada en cada una de las cámaras, asociaciones u organismos de cada país.

Según varios autores, los Métodos Alternos de Solución de Controversias brindan la posibilidad de elegir a las personas que resolverán el conflicto o bien permite tener a los especialistas mejor preparados para abordar las características particulares de cada conflicto, pudiendo incluir abogados, ingenieros, contadores, científicos o expertos de cada especialidad técnica.

CAPITULO 3: MARCO TEÓRICO QUE FUNDAMENTA LA INVESTIGACIÓN

3.1 Antecedentes de la ejecución de laudos en los conflictos comerciales.

Para llevar a cabo un estudio eficaz del procedimiento de ejecución de laudos arbitrales en México en la actualidad, es necesario considerar dos ámbitos: el primero que se refiere a la normativa mexicana aplicable que incluye el Código de Comercio, el Código Federal de Procedimientos Civiles, la jurisprudencia y en su caso el Código de Procedimientos Civiles de cada Estado, aunque no en todos los estados de la República como Veracruz contemplan este medio de solución de controversias; y el segundo que versa sobre el análisis de las reglas internacionales contenidas en las Convenciones o acuerdos internacionales celebrados por México. Ahora pasaremos al análisis de cada uno de estos ámbitos como sigue:

3.1.1 Procedimiento de ejecución de Laudos en los conflictos comerciales en México: Análisis bajo una óptica de Lege Lata.

El Código de Comercio es una ley federal que rige el arbitraje comercial. En 1989 después de más de 100 años de vigencia se incluyó por primera vez un título relativo al arbitraje, sólo se mencionaba someramente como referencia. Entonces a partir de esta reforma ya se le daba la importancia que tiene, aunque esta modificación fue duramente criticada por los estudiosos del derecho, circunstancia originada por miedo a la figura, era nueva y desconocida.

Posteriormente, vino la reforma de 1993 donde se adoptó la Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (por sus siglas C. N. U. D. M. I en español y en inglés U. N. C. I. T. R. A. L.) evento importante, México había participado constantemente en el debate de esta Ley donde se pretendía impulsar este medio de solución de controversias (Leonel Pereznieta Castro, 2000)

Ahora bien, antes de entrar al estudio de la ejecución de laudos arbitrales consideramos pertinente hablar brevemente sobre el laudo. El laudo es el fallo que resuelve el procedimiento arbitral. Esta resolución tiene carácter definitivo y no admite recurso de apelación en contra. Respecto a este punto James Graham, dice que efectivamente el laudo no admite el recurso de apelación, porque el laudo tiene el carácter de res judicat (Res judicata: La cosa juzgada es admitida como verdad) y porque los tribunales estatales están imposibilitados para revisar la decisión de los árbitros. (James A. Graham)

Para robustecer lo anterior se transcriben dos tesis jurisprudenciales aplicables:

ÁRBITRO. SUS RESOLUCIONES SON ACTOS DE AUTORIDAD, Y SU EJECUCIÓN LE CORRESPONDE AL JUEZ DESIGNADO POR LAS PARTES.

Para la ejecución de un laudo arbitral es preciso la mediación de un acto realizado por un órgano jurisdiccional que, sin quitarle la naturaleza privada, asume su contenido, de modo que el laudo es ejecutable por virtud del acto jurisdiccional, que sólo es el complemento necesario para ejecutar lo resuelto por el árbitro, ya sea que el laudo es una resolución dictada por el árbitro que dirime la controversia suscitada entre las partes, con calidad de cosa juzgada y constituye título

que motiva ejecución, ante el Juez competente que debe prestar los medios procesales necesarios para que se concrete lo resuelto por el laudo. Por lo tanto, el laudo es una resolución que tiene los atributos de inimpugnabilidad, inmutabilidad y coercibilidad, sólo que la eficacia y realización concreta de lo condenado quedan siempre al Juez competente designado por las partes o el del lugar del juicio. El árbitro carece de la facultad de hacer cumplir, ante sí, el laudo que emitió, porque no tiene la potestad o imperium, que es uno de los atributos de la jurisdicción y que es inherente a los órganos jurisdiccionales del Estado. Ello implica que el árbitro carece de la fuerza del Estado para hacer efectiva la condena, pero el laudo en sí mismo no está despojado de los atributos de la cosa juzgada, puesto que la facultad de decidir la controversia es una delegación hecha por el Estado a través de la norma jurídica, y sólo se reserva la facultad de ejecutar. El Juez ante quien se pide la ejecución de un laudo dictado por un árbitro, para decretar el requerimiento de pago, únicamente debe y puede constatar la existencia del laudo, como una resolución que ha establecido una conducta concreta, inimpugnable e inmutable y que, por ende, debe provenir de un procedimiento en el que se hayan respetado las formalidades esenciales del procedimiento, y que no sea contrario a una materia de orden público. (TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO. Amparo directo 1303/2001)

LAUDO ARBITRAL. SU HOMOLOGACIÓN POR AUTORIDAD JUDICIAL ORDINARIA Y EL ANÁLISIS DE ÉSTA, EN AMPARO, NO PERMITE EL ESTUDIO DE SU SENTIDO EN CUANTO AL FONDO.

Un laudo arbitral es la decisión de un órgano no estatal, así convenida por las partes, para resolver una contienda, ya sea presente o futura, así para efectos de la instancia ordinaria queda a la exclusiva potestad de la decisión del tribunal de arbitraje y pasa a ser una extensión de esa

voluntad, que por ser un acto de particulares, en cuanto a su sentido, no se encuentra sujeto a revisión constitucional; sin embargo, tal revisión constitucional sí se puede dar respecto a la resolución de homologación emitida por un órgano judicial estatal, la que, desde luego, se limitará al resultado del análisis de la debida composición del tribunal de arbitraje, del debido procedimiento de la manifestación de voluntad de las partes de someterse al arbitraje, de la materia del mismo y de los demás supuestos contemplados en el artículo 1462 del Código de Comercio, supuestos que, como se advierte, contemplan únicamente cuestiones de forma y no de fondo, y, una vez dada la homologación de los actos de ejecución con que el Juez auxilia al cumplimiento del laudo; por lo que en la vía de amparo únicamente se podrán alegar esas cuestiones y no las relativas al fondo y sentido del laudo.

Lo anterior se robustece con el criterio sostenido por la Tercera Sala de la anterior integración de la Suprema Corte de Justicia de la nación, en la tesis aislada, publicada en el Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Tomo XXXVIII, página 801, de rubro: “ARBITRAJE”, en la que considera que el arbitraje es una convención que la ley reconoce, lo que constituye una renuncia de los particulares para que la autoridad judicial conozca de una controversia, por lo que tiene una importancia procesal negativa, en cuanto que las partes confían la decisión de sus conflictos a uno o más particulares, llamados árbitros; sin embargo, éstos no son funcionarios del Estado ni tienen jurisdicción propia o delegada, y sus facultades derivan únicamente de la voluntad de las partes, expresada de acuerdo a la ley, y si bien el laudo arbitral no puede revocarse a voluntad de uno de los interesados, no es ejecutivo en sí mismo, sólo puede considerársele como una obra de la lógica jurídica que es acogida por el Estado, por lo que sólo puede ejecutarse a través de un acto realizado por un órgano jurisdiccional que, sin quitarle su naturaleza privada, asume su contenido, y es entonces que se equipara a un acto

jurisdiccional. Sin embargo, los Jueces no están autorizados para revisar los laudos de manera integral, de lo contrario podrían nulificarlos, aún por cuestiones de fondo, para lo que sería necesario que previamente las partes comparecieran ante el juez a plantearle el debate, y el sistema generalmente adoptado consiste en que si la violación contenida en el laudo transgredió el orden público, el Juez no debe ordenar su ejecución, pero si solamente perjudica intereses privados debe ordenarla; y una vez decretado judicialmente su cumplimiento se eleva a la categoría de acto jurisdiccional y es entonces que el agraviado puede ocurrir ante los tribunales de la Federación en demanda de amparo, que deberá tramitarse en la vía bi-instancial, como así se advierte de la jurisprudencia número 32/93 de la Tercera Sala de la anterior integración de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, publicada en la Gaceta del Semanario Judicial de la Federación, tomo 72, diciembre de 1993, página 41, de rubro: “LAUDO ARBITRAL, ACUERDOS DE HOMOLOGACIÓN Y EJECUCIÓN DEL PROCEDE EN SU CONTRA EL JUICIO DE AMPARO INDIRECTO, EN TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 114, FRACCIÓN III, DE LA LEY DE AMPARO, Y NO EL DIRECTO A QUE ALUDE EL 158 DEL MISMO ORDENAMIENTO” (PRIMER TRIBUNAL COLEGIADO DEL DÉCIMO QUINTO CIRCUITO. Amparo en revisión 138/2002).

Sin embargo, encontramos en la práctica que han admitido recursos de apelación en contra de la resolución incidental emitida por Jueces de Distrito del Estado de Nuevo León. Entonces tenemos que no hay un criterio bien definido, lo que causa confusión (Resolución incidental emitida el 30 de Junio de 2004).

En cuanto al amparo directo contra el laudo, que también es una posibilidad que debe ser improcedente simplemente porque el árbitro o Tribunal arbitral que resolvió el arbitraje no es considerado como autoridad responsable y por ende no procede.

Por otra parte, otro medio más para alargar el cumplimiento de lo ordenado en el laudo y existen juristas como Carlos de Silva Nava que piensan que un árbitro o comisión arbitral sí puede tener el carácter de autoridad por delegación (Leonel Pereznieta Castro compilador). Por este tipo de situaciones existe el dilema de si el juicio de amparo es un recurso o un juicio, para lo que en este caso pareciera que es un recurso que se está interponiendo para ganar tiempo.

3.1.2 Análisis de las disposiciones Nacionales en México aplicables al procedimiento de la ejecución de un laudo.

Los laudos del Tribunal de Arbitraje son sentencias definitivas contra las que no cabe recurso alguno, por lo que en su contra no procede el amparo promovido ante un juez de Distrito, sino el directo, o sea aquel de que la Suprema Corte conoce en su única instancia (Quinta Época: Amparo en revisión 3357/46. Paz de la Cajiga Álvaro).

Ahora bien, específicamente en el tema que nos ocupa, la ejecución de laudos arbitrales en materia comercial, está regulada por el Código de Comercio y supletoriamente el Código Federal de Procedimientos Civiles, el primero conoce la parte sustantiva, el fondo del asunto como la procedencia y el segundo norma la parte adjetiva, lo procesal, la forma y términos en que se llevara a cabo el procedimiento, que para la especie se trata de un procedimiento incidental.

Esto se clarifica con los criterios jurisprudenciales de algunos Tribunales Colegiados, en el sentido que establecen que en lo relacionado con el incidente de reconocimiento o ejecución de laudo arbitral comercial debe aplicarse el Código de Comercio, esto en virtud, que dicha ley remite al Código Federal de Procedimientos Civiles, esto es exclusivamente en cuanto al procedimiento incidental, es decir, las etapas procesales que se deben llevar a cabo, pero cualquier otra cuestión se deberá aplicar el Código de Comercio. Aquí aparece la jurisprudencia una fuente del derecho mexicano importante y que debe ser considerada en nuestro estudio, porque la jurisprudencia que se emita en relación al tema en estudio será aplicable y podrá variar o mejorar lo estatuido en las reglamentaciones descritas (SÉPTIMO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO. Octubre de 2002)

Para efecto de analizar las disposiciones establecidas en dichas Codificaciones transcribiremos en lo conducente las disposiciones más importantes, haciendo los comentarios respectivos a cada artículo que se mencione como sigue:

Del Código de Comercio: Es fundamental definir la competencia del juez al que se vaya a someter el conocimiento de un laudo arbitral a ejecutar. Se tendrán que analizar las reglas de competencia aplicables, por esta razón es importante revisar lo siguiente:

Artículo 1422.-“Cuando se requiera la intervención judicial será competente para conocer el juez de primera instancia federal o del orden común del lugar donde se lleve a cabo el arbitraje”

“Cuando el lugar del arbitraje se encuentre fuera del territorio nacional, conocerá del reconocimiento y de la ejecución del laudo el juez de primera instancia federal o del orden común competente, del domicilio del ejecutado o en su defecto el de la ubicación de los bienes”.

El numeral descrito nos establece qué juez será el competente para conocer de la ejecución del laudo o qué autoridad judicial conocerá del asunto cuando se requiera la intervención judicial tanto dentro del territorio nacional como fuera. Estableciéndose que puede conocer el Juez de Distrito en el caso de ámbito federal, o bien el Juez de Primera Instancia del estado donde se vaya a solicitar en caso de ámbito estatal.

Esto se determinará aplicando tres criterios, primero si se trata de un arbitraje nacional conocerá el juez del lugar donde se realizó el arbitraje; si se trata de un arbitraje realizado fuera del país se considerara el domicilio del ejecutado o el lugar donde están los bienes.

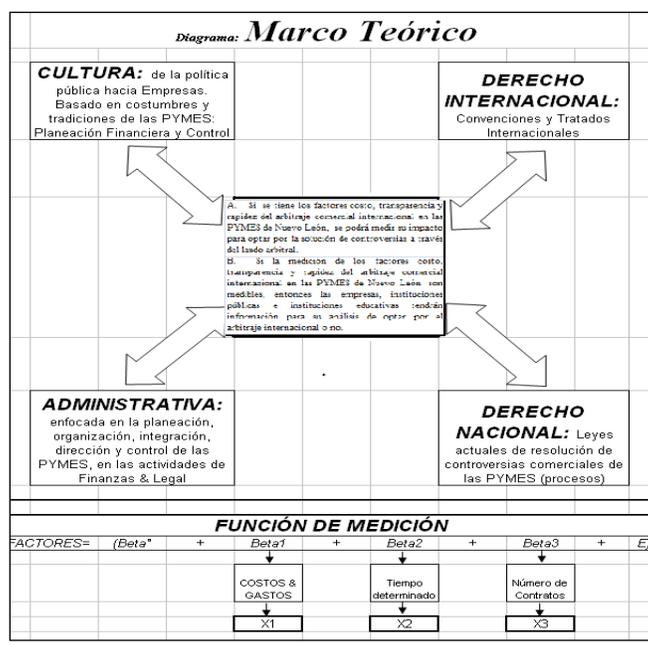
Es importante señalar que en el b) Código de Procedimientos Civiles del Estado de Nuevo León, en su Libro Sexto se establece todo lo relacionado con el arbitraje en 30 artículos, partiendo desde cuestiones generales hasta temas específicos como la ejecución del laudo arbitral. Aunque creemos que el juez local puede válidamente excluir esta ley y aplicar exclusivamente el Código de Comercio y supletoriamente el Código Federal de Procedimientos Civiles, sin tener la certeza ni existan precedentes sobre este tema. La mayoría de los Estados no tienen un capítulo que hable sobre el arbitraje, algunos ni siquiera tienen disposiciones sobre eso.

Otra cuestión importante es mencionar que es viable que conozcan del mismo laudo diferentes juzgadores, un juez que conozca del reconocimiento del laudo y otro de la ejecución,

inclusive pudiera ser que un juez local conozca del reconocimiento y un juez federal conozca de la ejecución o viceversa, situaciones que en principio pudieran parecer ilógicas considerando que sería mucho más lento concluir estas etapas, sin embargo es posible, no está prohibido en la Ley.

3.2-. Marco referencial general de la investigación.

Tabla 5. Diagrama marco teórico.



Fuente: Propia

Los países, las organización o bien entes públicos y privados cada vez se apegan a los procesos internacionales de comercialización llamado “Globalización”, en el cual los conflictos se hacen ver más frecuentemente entre las parte y demerita generar procesos que contengan mayor claridad, menores tiempos y menores costos; esta situación ha generado que las empresas o bien entes de comercio internacionales tiendan voluntariamente a dar entrada al arbitraje

internacional como solución de controversias internacionales y generación de laudos definitivos realizados por expertos. Una de las reglas del arbitraje internacional es la procuración de solución de controversias realizadas por expertos en el ramo y con la elección de personas o países que contemplen la claridad misma del proceso.

3.3 Medios de Solución de Controversias Internacionales priori Arbitraje.

Es conocido que la cultura de usar medios alternos en las PYMES para busca de solución es generalmente nula, desconocen las diferentes opciones a las que debe de recurrir para resolver sus conflictos comerciales internacionales. Es importante que las empresas PYMES se familiaricen con métodos que le ayudaran a resolver sus conflictos a través de: la conciliación, mediación, arbitraje y medios personales.

3.3.1 Procedimiento de Conciliación: es un mecanismo para la resolución de conflictos, en forma amistosa y equitativa, con la ayuda de un tercero neutral y calificado, denominado conciliador. Con ella evitamos llevar a la justicia ordinaria litigios de larga duración y mejorar las relaciones entre las partes, dado que en esta actuación no resultan perdedores, ni triunfadores. (JANDT, 1987)

La conciliación se centra en lograr un acuerdo que satisfaga los intereses de las partes, y de ser posible, en mantener o mejorar las relaciones entre las partes. Considera que las posiciones son el medio para expresar o tratar de satisfacer intereses o necesidades subyacentes. Las partes deben en primer lugar identificar sus mutuos intereses, para luego trabajar en forma

conjunta y colaborativa en la búsqueda de opciones de posibles soluciones que satisfagan en cierta medida sus intereses y posibiliten un acuerdo satisfactorio para las partes.

El conciliador debe disminuir las diferencias entre las partes, por cuanto, los conflictos surgen porque las personas tienen diferencias; por lo tanto, si se anulan o disminuyen las diferencias se terminará o se aliviará el conflicto. El conciliador debe trabajar para aumentar las semejanzas, los valores, los intereses. (SUARES, 1991)

El proceso que sigue la solución de controversias por medio de la conciliación se demuestra a continuación:

Tabla 6. Flujo de conciliación de solución controversias.

PREVIA	REUNIÓN CONJUNTA INICIAL	REUNIÓN PRIVADA	REUNIÓN CONJUNTA
· Orientación a las partes	· Presentación inicial	· Intereses	· Planteamiento de Opciones
· Preparación del lugar	· Exposición de las partes	· Opciones	· Evaluación de Opciones
	· Agenda	· Propuestas de Acuerdo	
			
ACUERDO			

(SLAIKEU, 1996)

La conciliación nos apoya en dar tratamiento diferente a los conflictos comerciales respecto al ámbito del derecho penal, donde la solución encuentra: la lentitud con que se desarrollan los procesos penales actualmente, con sus fallos y decisiones tardías, inoportunas y muchas veces ineficaces, obviando todo plazo o término legal previsto en los Códigos y leyes, dejando de lado aquel elemental aforismo jurídico que establece "la justicia tardía no es justicia". (MEWNRRY, 1989)

3.3.2 Procedimiento de Mediación: intervención de un 3er. Neutral que actúa como intermediario entre las partes con el fin de que negocien una solución a su controversia. Si logran una solución, con el apoyo de mediador, concluirán con un acuerdo que tendrá carácter de cosa juzgada (Ginebra, S., 1998).

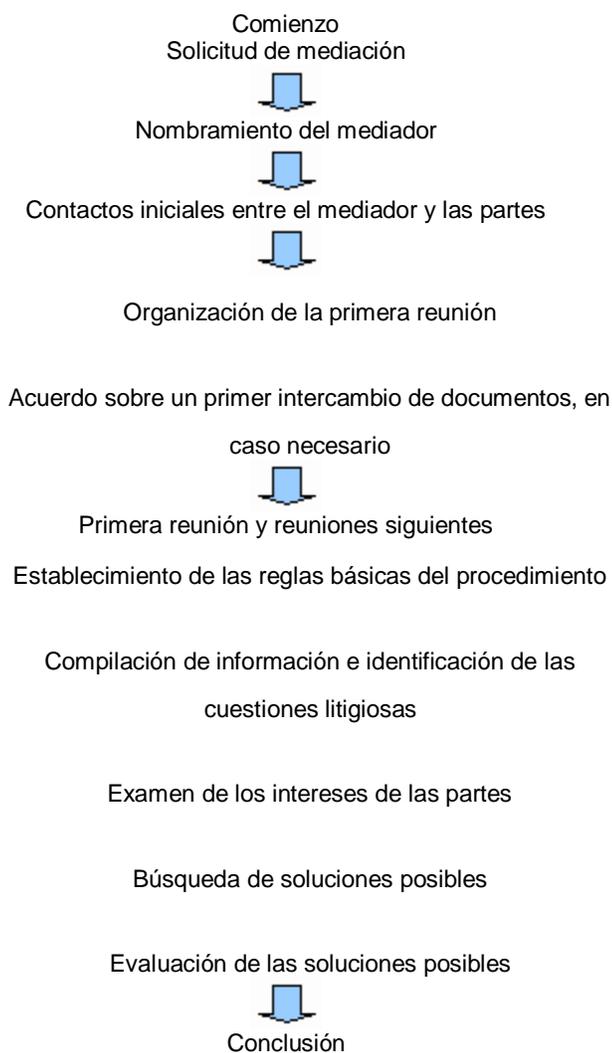
En la mediación se afirma que hay un tercero neutral que ayuda a las partes a negociar y obtener un resultado mutuamente aceptable, que constituyen un esfuerzo estructurado para facilitar la comunicación entre los contrarios, con lo que las partes pueden voluntariamente evitar el sometimiento a largo proceso judicial, con desgaste económico, pudiendo acordar una solución para su problema en forma rápida, económica y cordial. (Álvarez, 1998)

Es importante recalcar que los mediadores deben seguir el código de ética tal como:

- Buscar la comprensión y busca soluciones creativas.
- No lucro
- Procurar el decoro del mediador y difundir la mediación
- Respetar los fundamentos para la mediación, como:
 - Voluntariedad
 - Confidencialidad
 - Imparcialidad
 - Neutralidad
 - Competencia
- Dar a conocer los honorarios del procedimiento, y
- Flexibilidad para las partes para decidir la forma en que se llevar.

Las principales etapas de un procedimiento de mediación son:

Tabla 7. Flujo de mediación de solución controversias.



3.3.3 Procedimiento de Arbitraje: Este procedimiento jurisdiccional nos lleva a que uno o tres árbitros resuelven el litigio en definitiva. Opera como un juicio y las partes tiene que respetar y aplicar las decisiones del tribunal arbitral, este emitirá una decisión definitiva e inapelable denominada: “LAUDO”, que será cosa juzgada. (Explicada anteriormente en el desarrollo punto 3.5 de ésta)

3.4 Fundamentos de la solución de controversias: “Arbitraje como medio alterno”

La nacionalidad del árbitro, el lugar y sede en que se desarrolla el procedimiento arbitral algunas veces no son suficientes para internacionalizar el conflicto. No obstante, sí existe un elemento común a todo tipo de arbitraje: son las partes quienes deciden someter sus conflictos a un tercero. Es por eso que se definió el concepto de arbitraje anteriormente para no crear conceptos omnicomprendivos. Es importante recordar, que el arbitraje es voluntario por su origen pero obligatorio por el resultado.

Por otra parte, los mediadores o negociadores (mediación o conciliación) que entran a resolver un conflicto en una empresa facilitan hasta un 90% de las diferencias entre las partes involucradas (Lobo, R., 2009). Por el contrario, las resoluciones por vía judicial llegan a ser largas y costosas, tanto en lo económico como en la imagen de las empresas. El Lic. Rafael Lobo Niembro, ha destacado la importancia de utilizar procedimientos alternos de resolución de conflictos que eviten la intervención de jueces nacionales como lo es el ARBITRAJE.

Basado en la conferencia de Socios de COPARMEX de Nuevo León, se sostuvo que los conflictos entre empresas sus proveedores, o entre sus integrantes cuando son tipo familiar o bien PYMES, pueden llegar a deterioros permanentes en poco tiempo. En el caso en particular de Nuevo León, el 90% de los casos canalizados a través de la COPARMEX son resueltos por el método de la conciliación, y ellos entre un 80% y 90% de las partes están de acuerdo con la resolución alcanzada (Leal-Islas, C., 2008).

Los métodos alternos profundizan más sobre el asunto del conflicto y se ajustan más a la persona que a los procedimientos, la solución judicial sobre un conflicto no siempre es la solución definitiva en México, hay que ejecutar la sentencia contra la parte opositora y es ahí donde muchas resoluciones “mueren” por falta de cumplimiento. Los arbitrajes han sido utilizados desde hace 40 años para resolver conflictos de tipo mercantil en el mundo, es decir en instancias internacionales, como el caso de los paneles de controversias (Santos, B., 2000).

3.5 Arbitraje oficial en México

La noción del arbitraje reside en la jurisdicción paccionada o convencional que tiene su origen en la voluntad de las partes, pero con efectos procesales en la ejecución del “laudo (establece la solución final e inapelable de un conflicto o controversia internacional)”, al estar garantizado por recursos jurisdiccionales como el de exequátur(conjunto de reglas conforme a las cuales el ordenamiento jurídico de un Estado verifica si una sentencia judicial emanada de un país extranjero reúne o no los requisitos que permiten su homologación en tal Estado), que dota la eficacia al laudo homologado con la sentencia ordinaria para hacerlo cumplir forzosamente.

En la PYME normalmente la preocupación principal es la generación de utilidad enfocado en la estrategia de ventas como medio principal de supervivencia de la misma, pero dejan a un lado los conceptos de arbitraje internacional como medio jurídico de arreglo de litigios comerciales, presentes o futuros, basados en la voluntad de las partes.

El arbitraje comercial en las PYMES, es un factor básico en la negociación cuando se interviene en negociaciones en los mercados internacionales, ambas partes (comprado-

vendedor) eligen el mecanismo de designación de solución de controversias, a simples particulares a los que se confía la adopción de una decisión obligatoria –laudo arbitral- que ponga fin a la diferencia entre las partes negociadoras o bien a los convenios involucrados en conflicto, pero desafortunadamente la cultura de suscribirlos en los contratos se presenta de forma no frecuente por falta de conocimiento o asesoría de los convenios y tratados internacionales.

Es el instituido por las leyes:

- Código de Comercio (vigente)
- Ante la Comisión Bancaria
- Arbitraje Médico
- Consumidor (art. 59 ley de Protección al Consumidor)

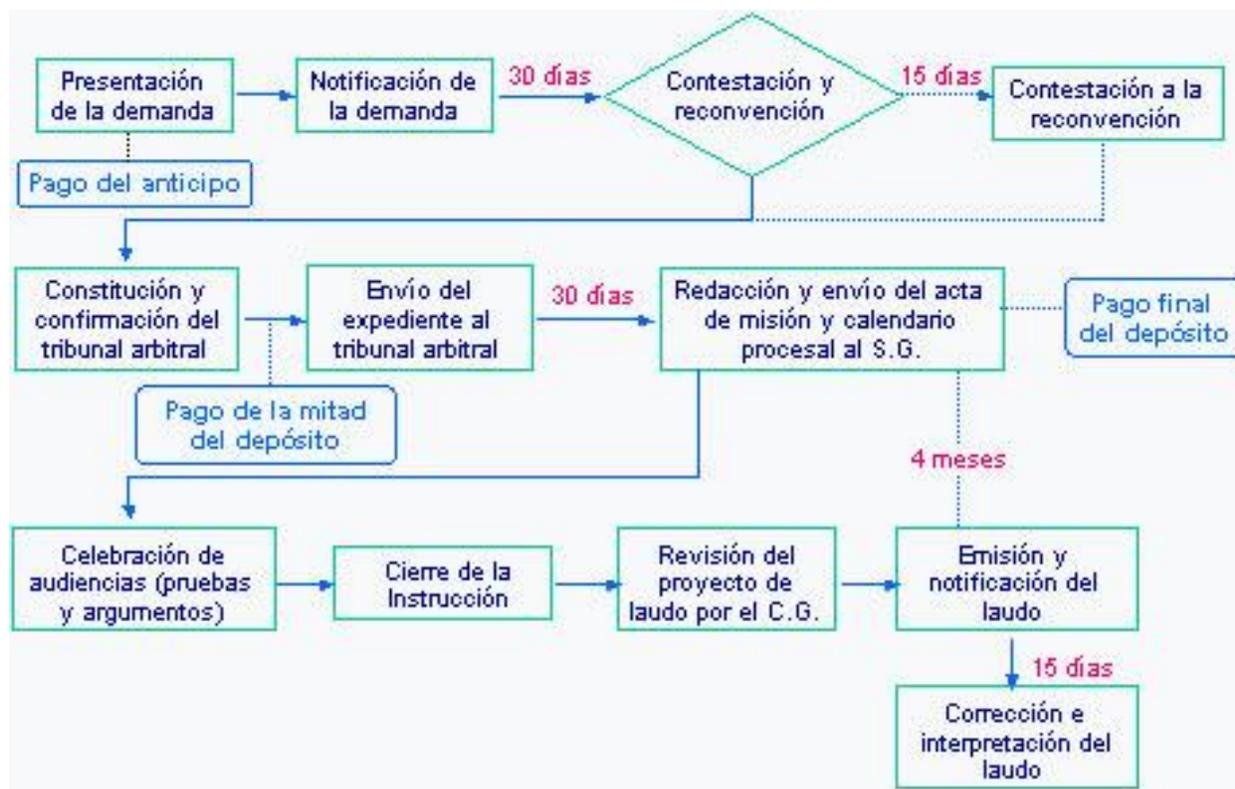
En Nuevo León, el Código de Procedimientos Civiles regula todo lo relativo al arbitraje; las fuentes del arbitraje pueden ser analizadas según su origen en públicas o privadas, existen una serie de disposiciones internacionales que cada país puede optar por firmar y eventualmente ratificar, según sus intereses.

En el derecho español, artículo 1 de la Ley de Arbitraje vigente (Ley 36 de 5 de diciembre de 1998, BOE 7-12-88) nos señala: “Mediante el arbitraje, las personas naturales o jurídicas pueden someter, previo convenio, a la decisión de uno o más árbitros las cuestiones litigiosas, surgidas o que puedan surgir en materia de su libre disposición”, con lo cual nos conlleva que las PYMES en México no son exentas a tener el mismo trato que cualquier industria o comercio consideradas como grandes contribuyentes.

Es importante señalar, que el considerar el arbitraje como medio de solución de controversia en un contrato es para interpretar y apearse a una ejecución sucesiva y no instantánea (Gorjón, G., 2001).

3.5.1 Procedimiento Arbitral-. Diagrama de Flujo del Procedimiento Arbitral del Centro de Arbitraje de México

Tabla 8. Diagrama de Flujo de procedimiento arbitral de solución controversias en México.



Fuente: CAM (Cámara de arbitraje mexicana y La información contenida se considera únicamente como una guía por parte del CAM)

Podemos asegurar que existe una jurisprudencia arbitral y esta crece cada día en importancia cuantitativa y cualitativa. Además ayuda a exceder la “Lex-Mercatoria, que en

definición no explica el Conjunto de Normas aplicables en las relaciones comerciales internacionales” en sus aspectos arbitrales.

3.5.2 Ventajas Arbitraje como medio alternativo de solución de controversias comerciales vs. Procedimiento Nacional (México)

El arbitraje institucional ofrece las siguientes ventajas: ((CCI), 2008) (Rospigliosi, 10 de agosto de 2008).

- **TIEMPO Rapidez:** el procedimiento arbitral es más expedito que el judicial y el laudo arbitral no está sujeto al recurso de apelación.
- **Certidumbre:** el laudo arbitral tiene la misma fuerza legal que una sentencia judicial y, conforme a la Convención de Nueva York de 1958, es susceptible de ejecución en el extranjero.
- **Especialización:** los árbitros designados deberán ser especialistas en el tipo de controversia sometida a su consideración.
- **Independencia e imparcialidad:** los árbitros que designa ambas parte involucradas actúan de manera independiente e imparcial.
- **Confidencialidad:** todos los procedimientos de arbitraje son administrados totalmente confidenciales por los árbitros.
- **Costo:** la rapidez y certidumbre hacen del arbitraje un procedimiento más económico que el judicial.
- **Eficacia:** la eficacia del procedimiento arbitral conduce frecuentemente a las partes a resolver su controversia por la vía amigable, antes de que se dicte un laudo.

3.5.3 Compromiso Arbitral a fomentar y exponer a las PYMES en México

Las partes también pueden someter su controversia al arbitraje conforme a las Reglas de Arbitraje del Centro de Arbitraje de México aunque no hayan incluido una cláusula arbitral en su contrato, siempre que celebren un compromiso arbitral una vez surgido el conflicto.

Las empresas privadas del País, sobre todo las PYMES, podrían ahorrarse años y costos elevados de los honorarios para abogados si recurrieran a la figura del arbitraje cuando se encuentran en una controversia internacional.

Carlos Leal-Isla, de Baker & McKenzie Abogados, y James Graham, socio de Lobo&Graham Abogados, coautores del libro Guía Práctica para el Arbitraje Internacional, coincidieron en que en México aún no se explota lo suficiente esta figura. Aseguran que menos del 5% de las empresas mexicanas solucionan sus conflictos sin llegar a los tribunales.

Y aunque no hay estadísticas, Graham (Graham, 2004) Indicó que hay estimaciones de que mientras en Estados Unidos más del 30 por ciento de las empresas envueltas en una controversia acuden al arbitraje, en México este porcentaje es muy bajo. Además, cerca del 95 por ciento de las empresas estadounidenses arreglan sus conflictos antes de llegar a los tribunales, mientras que en México es menos del 5 por ciento (Siqueiros, F., 1997). "El arbitraje constituye un método de solución de controversias de carácter privado, en donde las partes acuerdan someter sus diferencias a un tercero", especificó Leal-Isla. EL costo del arbitraje fluctúa entre un mínimo de 2 mil 500 dólares y un máximo de 112 mil dólares, aproximadamente. (Leal-Islas, 2008)

Pese a que en el mundo el uso del arbitraje se ha incrementado en los últimos años, en México su conocimiento comenzó en los 90's. Fue a partir de 1993 cuando se efectuó la reforma al Código de Comercio, estableciéndose las reglas aplicables a esta materia. A partir de los 90's y la apertura comercial internacional a través de los nuevos tratados y acuerdos comerciales México presenta un interés en cuestión de los medios de solución de controversias. (SIQUEIROS, 2003)

Así tenemos la opinión de diversos autores entre las que destacan, la de Modesto Seara Vázquez quien dice que el arbitraje “es una institución destinada a la solución pacífica de los conflictos internacionales, y que se caracteriza por el hecho de que dos estados en conflicto someten su diferencia a la decisión de una persona (árbitro) o varias personas (comisión arbitral), libremente designadas por los estados y que deben resolver apoyándose en el derecho o en las normas que las partes acuerden señalarles” (Vázquez, 1993)

Así mismo, Cesar Sepúlveda dice que es “un método por el cual las partes en una disputa convienen en someter sus diferencias a un tercero o a un tribunal constituido especialmente para tal fin, con el objeto de que sea resuelto conforme a las normas que las partes especifiquen, usualmente normas de derecho internacional y con el entendimiento que la decisión ha de ser aceptada por los contendientes como arreglo final”. (Sepúlveda, 1991)

Por su parte José María Abascal expresa que “es un medio de solución de controversias, producto de un acuerdo entre las partes por el que convienen que determinadas disputas se resolverán según determine un tribunal arbitral. El tribunal arbitral podrá estar compuesto por uno o varios árbitros. El procedimiento se seguirá conforme a las reglas que las partes

convengan” (Jorge Alberto Silva Silva, 2000.). Ahora bien, para que el arbitraje tenga mayor aceptación en nuestro país, es necesario darles certidumbre legal a los usuarios, que tengan la certeza que su controversia será resuelta conforme a las leyes aplicables de una manera justa y transparente emitiendo un laudo arbitral debidamente fundamentado y motivado.

Recordemos que el laudo es la resolución emitida por el árbitro o Comisión arbitral (decisión colegiada) donde se determina qué parte dentro del arbitraje tiene la razón en base a un análisis y estudio integral del asunto, considerando aspectos de hecho y de derecho. Es lo que pone fin al proceso de arbitraje y que para nuestro estudio es parte fundamental, acorde con lo que se resuelva en tal resolución es lo que se va a ejecutar.

El laudo arbitral deberá ser cumplimentado voluntariamente por la parte perdedora. En caso negativo, se tendrá que ejecutar de manera forzosa. Aquí es donde se piensa está uno de los problemas centrales, la ejecución del laudo arbitral en caso de no haber cumplimiento voluntario.

El Diccionario Jurídico Mexicano del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM define al laudo arbitral como: “Decisión dictada por el árbitro para resolver un conflicto que haya sido sometido a su análisis y estudio por los contendientes en un juicio, sobre cuestiones que no afecten al orden público, inspirada en el principio de equidad” (Diccionario Jurídico Mexicano, 2002)

Porras y López lo define como: “El acto jurisdiccional por virtud del cual el juez aplica normas al caso en concreto a fin de resolver sobre la incertidumbre del derecho” (López, Incertidumbre del Derecho, 1988) Por otra parte, acorde con la Convención Internacional entre

México y España en el artículo 1.3 se define a los laudos como “las resoluciones dictadas en materia mercantil por árbitros nombrados para casos determinados, así como aquellas dictadas por órganos permanentes a los que las partes e hubieran sometido, si el arbitraje hubiere tenido lugar en uno de los estados parte”

La Conferencia de la Haya de 1925 establece en el artículo 4to: “Las sentencias arbitrales dadas en cada uno de los Estados contratantes y teniendo igual autoridad que las decisiones judiciales, serán reconocidas y declaradas ejecutorias en el otro Estado, si satisfacen a las prescripciones de los artículos precedentes, en tanto sean aplicables”. (Haya, 2001)

La ejecución de laudos arbitrales en materia comercial, que viene siendo lo más importante en virtud que en una controversia, la parte reclamante requiere ver materializada su reclamación, es decir, de nada le sirve el laudo sin ejecución, podrá enmarcar la determinación del árbitro o árbitros (laudo) pero sin la ejecución de esta, no le sirve de nada y en nuestro país es poco común que la parte perdedora acate voluntariamente la resolución emitida sino que necesariamente tiene que existir una coacción o procedimiento mediante el cual se obligue a cumplir con el laudo, de ahí su importancia.

Humberto Briseño Sierra dice: “La ejecución, como un operar sobre las cosas o las personas, con la fuerza suficiente para alterar los derechos de éstas en la medida de una responsabilidad predeterminada, es competencia propia y exclusiva del estado, a través de sus órganos públicos. Cuando por motivos inherentes del acuerdo, al procedimiento o al laudo, se hace necesaria esta compulsión, el arbitraje se destronca” (Comparado, 1987)

En fin, la ejecución del laudo es la materialización de lo resuelto en el laudo arbitral utilizando los medios coactivos establecidos en la Ley aplicable necesarios para llegar a este fin.

3.6 Toma de Decisiones en las Empresas en conflictos comerciales

Es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las alternativas o formas para resolver diferentes situaciones de la vida, estas se pueden presentar en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración), etc., es decir, en todo momento se toman decisiones, la diferencia entre cada una de estas es el proceso o la forma en la cual se llega a ellas. La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una alternativa entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial, (aun cuando no se evidencie un conflicto latente).

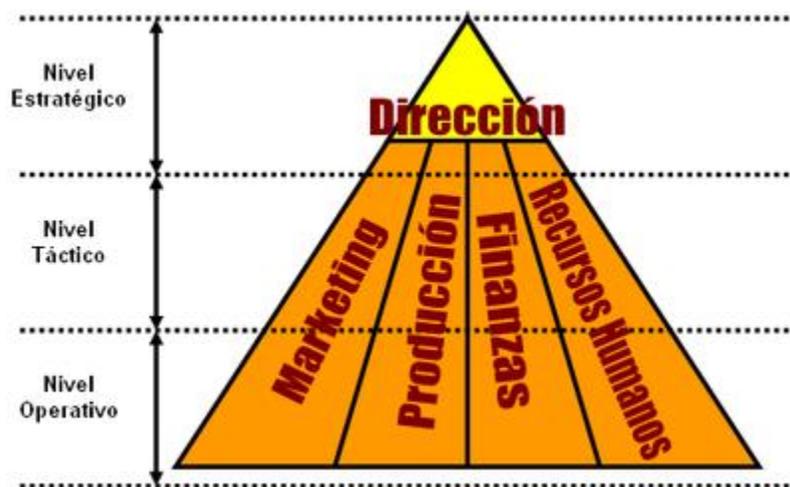
La toma de decisiones a nivel individual es caracterizada por que una persona haga uso de su razonamiento y pensamiento para elegir una decisión a un problema que se le presente en la vida; es decir, si una persona tiene un problema, ésta deberá ser capaz de resolverlo individualmente a través de tomar decisiones con ese específico motivo. En la toma de decisiones importa la elección de un camino a seguir, por lo que en un estado anterior deben evaluarse alternativas de acción. Si estas últimas no están presentes, no existirá decisión.

Decisiones programadas: Son aquellas que se toman frecuentemente, es decir son repetitivas y se convierte en una rutina tomarlas; se toman de acuerdo con políticas, procedimientos o reglas, escritas o no escritas, que facilitan la toma de decisiones en situaciones recurrentes porque limitan o excluyen alternativas. Si un problema es recurrente y si los

elementos que lo componen se pueden definir, pronosticar y analizar, entonces puede ser candidato para una decisión programada.

Decisiones no programadas: También denominadas no estructuradas, son decisiones que se toman en problemas o situaciones que se presentan con poca frecuencia, o aquellas que necesitan de un modelo o proceso específico de solución. (Finlay, P. N. 1994) Las decisiones no programadas abordan problemas poco frecuentes o excepcionales.

Gráfica 6. Organización jerárquica y departamental de una empresa.



Fuente: (Marakas, G. M., 1999).

Conforme se sube en la jerarquía de una organización, la capacidad para tomar decisiones no programadas o no estructuradas adquiere más importancia, ya que son este tipo de decisiones las que atañen a esos niveles. Por tanto, la mayor parte de los programas para el desarrollo de gerentes pretenden mejorar sus habilidades para tomar decisiones no programadas, por regla general enseñándoles a analizar los problemas en forma sistemática y a tomar decisiones lógicas.

A medida que se baja en esta jerarquía, las tareas que se desempeñan son cada vez más rutinarias, por lo que las decisiones en estos niveles serán más estructuradas (programadas).

Tabla 9. Situaciones y ambiente en la toma de decisiones.

<p>Situaciones o contextos de decisión: Las situaciones, ambientes o contextos en los cuales se toman las decisiones, se pueden clasificar según el conocimiento y control que se tenga sobre las variables que intervienen o influyen en el problema, ya que la decisión final o la solución que se tome va a estar condicionada por dichas variables.</p>	<p>Ambiente de certidumbre (certeza): La información con la que se cuenta para solucionar el problema es completa, es decir, se conoce el problema, se conocen las posibles soluciones, pero no se conoce con certeza los resultados que pueden arrojar.</p> <p>La probabilidad objetiva es la posibilidad de que ocurra un resultado basándose en hechos concretos, puede ser cifras de años anteriores o estudios realizados para este fin. En la probabilidad subjetiva se determina el resultado basándose en opiniones y juicios personales.</p>
--	--

Fuente: Elaboración Propia

Ambiente de Riesgo

Se posee información deficiente para tomar la decisión, no se tiene ningún control sobre la situación, no se conoce como puede variar o la interacción de las variables del problema, se pueden plantear diferentes alternativas de solución pero no se le puede asignar probabilidad a los resultados que arrojen. (Por esto, se lo llama "incertidumbre sin probabilidad").

- Estructurada: No se sabe que puede pasar entre diferentes alternativas, pero sí se conoce que puede ocurrir entre varias posibilidades.
- No estructurada: No se sabe que puede ocurrir ni las probabilidades para las posibles soluciones, es decir no se tienen ni idea de que pueda pasar.

Proceso de toma de decisiones

La separación del proceso en etapas puede ser tan resumida o tan extensa como se desee, pero podemos identificar principalmente las siguientes etapas:

Tabla 10. Proceso e identificación en la etapa de la toma de decisiones.

Identificar y analizar el problema	Identificar los criterios de decisión y ponderarlos	Definir la prioridad para atender el problema	Generar las alternativas de solución	Evaluar las alternativas
Esta etapa consiste en comprender la condición del momento de visualizar la condición deseada, es decir encontrar el problema y reconocer que se debe tomar una decisión para llegar a la solución de este.	Consiste en identificar aquellos aspectos que son relevantes al momento de tomar la decisión, es decir aquellas pautas de las cuales depende la decisión que se tome. Se deben tomar decisiones muy complejas y en particular en grupo, puede resultar útil explicitarlos, para evitar que al momento de analizar las alternativas se manipulen los criterios para favorecer a una u otra alternativa de solución.	La definición de la prioridad se basa en el impacto y en la urgencia que se tiene para atender y resolver el problema. Esto es, el impacto describe el potencial al cual se encuentra vulnerable, y la urgencia muestra el tiempo disponible que se cuenta para evitar o al menos reducir este impacto.	Consiste en desarrollar distintas posibles soluciones al problema. Si bien no resulta posible en la mayoría de los casos conocer todos los posibles caminos que se pueden tomar para solucionar el problema, cuantas más alternativas se tengan va ser mucho más probable encontrar una que resulte satisfactoria.	Consiste en hacer un estudio detallado de cada una de las posibles soluciones que se generaron para el problema, es decir mirar sus ventajas y desventajas, de forma individual con respecto a los criterios de decisión, y una con respecto a la otra, asignándoles un valor ponderado.
Aplicación de la decisión		Evaluación de los resultados		
Poner en marcha la decisión tomada para así poder evaluar si la decisión fue o no acertada. La implementación probablemente derive en la toma de nuevas decisiones, de menor importancia.		Después de poner en marcha la decisión es necesario evaluar si se solucionó o no el problema, es decir si la decisión está teniendo el resultado esperado o no.		

Fuente: Elaboración Propia

El nuevo proceso que se inicie en caso de que la solución haya sido errónea, contará con más información y se tendrá conocimiento de los errores cometidos en el primer intento; las

decisiones que se tomen continuamente van a tener que ser modificadas, por la evolución que tenga el sistema o por la aparición de nuevas variables que lo afecten.

La información como materia prima

El proceso de toma de decisiones utiliza como materia prima información. Ésta es fundamental, ya que sin ella no resultaría posible evaluar las alternativas existentes o desarrollar alternativas nuevas. En las organizaciones, que se encuentran sometidas constantemente a la toma de decisiones, la información adquiere un rol fundamental, y por ello un valor inigualable.

Empresas-estructura jurídica y funcional

La empresa como la unidad económico-social con fines de lucro, a través de la Administración de capital y el trabajo se producen bienes y servicios, tendientes a la satisfacción de las necesidades de la sociedad. En Economía, la empresa es la unidad económica básica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos.

Clasificación de las empresas

Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras. Sin embargo, según en qué aspecto nos fijemos, podemos clasificarlas de varias formas. Dichas empresas, además cuentan con funciones, funcionarios y aspectos disímiles, a continuación se presentan los tipos de empresas según sus ámbitos y su producción. Según la actividad, giro o de acuerdo con la actividad que desarrollen, en: A) Industriales., B) Manufactureras y C) Servicios

- De consumo final y de producción

Según la forma jurídica.

Atendiendo a la titularidad de la empresa y la responsabilidad legal de sus propietarios.

Podemos distinguir:

- Empresas individuales: si sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad limitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar (Alter, S., 1994).
- Empresas societarias o sociedades: constituidas por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria y la sociedad de responsabilidad limitada.
- Las cooperativas u otras organizaciones de economía social.

Tabla 11. Consolidación y conformación de una Empresa.

Según su dimensión:	Según Región:	Según la procedencia de capital:
A) Micro empresa: si posee 10 o menos trabajadores.	A) Empresas locales	A) Empresa privada: si el capital está en manos de accionistas particulares (empresa familiar si es la familia, empresa auto gestionada si son los trabajadores, etc.)
B) Pequeña empresa: si tiene un número entre 11 y 50 trabajadores.	B) Regionales	B) Empresa pública: si el capital y el control está en manos del Estado
C) Mediana empresa: si tiene un número entre 51 y 250 trabajadores.	C) Nacionales	C) Empresa mixta: si la propiedad es compartida
D) Gran empresa: si posee	D) Multinacionales	
E) más de 250 trabajadores.	E) Transnacionales	
	F) Mundial	

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO 4: DISEÑO Y METODOS DE LA INVESTIGACIÓN

En este capítulo se siguieron varios elementos del método científico para realizar esta investigación, pues muchos de ellos se complementan y relacionan entre sí.

La investigación utilizará como método el deductivo, ya que en él se plantea una hipótesis que se puede analizar deductiva y posteriormente comprobar experimentalmente, buscando que la parte teórica no pierda su sentido, ya que la teoría se relaciona posteriormente con la realidad (Lopez Cano, 1984), además la deducción tiene a su favor que sigue pasos lógicos y obvios que permiten el descubrimiento de algo que hemos pasado por alto.

En cuanto a la inducción al método inductivo, encontramos aspectos importantes a tomar en cuenta para realizar una investigación, ya que se tomará la cantidad de elementos del objeto de estudio, qué tanta información se puede extraer de estos elementos, las características comunes entre ellos, y así poder ser más específicos como en el caso de la inducción científica, tomando en cuenta las causas y efectos que se relacionan con mi Hipótesis (Hernandez Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 1997).

4.1-. Métodos, técnicas y procedimientos.

El trabajo propuesto en esta investigación será guiado por el proceso Cuantitativo, Comparativo y Correlacional entre los diferentes factores evaluados, ya que sus variables independientes serán fundamentadas en datos de hechos reales históricos. El estudio de

investigación correlaciona las variables independientes con la dependiente y su impacto, y a su vez analiza la relación entre las mismas para observar los fenómenos existentes.

La parte inductiva de esta investigación nos ayuda para inferir la incidencia de todos los elementos que se disponen en la Solución de Controversias y sus acciones de control efectivas en la ejecución del laudo; asimismo para inferir directamente en la investigación y de ese modo facilitar la contrastación necesaria para validar los casos que se presenten en la realidad basado en la determinación de incidencias de las variables: Costos, Transparencia, Imparcialidad, Especialización en el Tema, Confidencialidad de los procesos y Tiempo (Rapidez). Por lo que se observarán los fenómenos de los factores críticos en este estudio y su integración, basado en las empresas encuestadas, para así, analizar los datos obtenidos. Por lo que, nos permitirá analizar cada una de las encuestas, así probar la hipótesis planteada en el estudio y poder plantear sugerencias a la problemática o bien proveer datos de los factores críticos en la solución de controversias.

4.2 Técnicas de investigación

Esta investigación utiliza la técnica documental de la bibliografía especializada, y la síntesis de documentos importantes que se encuentran publicados sobre el tema. El conocimiento verdadero sobre la realidad en que vamos a accionar, la elaboración de los instrumentos investigativos y su aplicación, así como la interpretación de los datos obtenidos, lo facilitará el método inductivo- deductivo. Se pondrá de manifiesto la trayectoria real de los factores por la historia al crear la fundamentación reflejada en el marco teórico referencial de nuestra investigación.

Conforme al método de análisis y síntesis Teórico en la realización de un estudio, se tomó bibliografía especializada en el tema disponible, para elevar el conocimiento sobre el tema de los factores que atañen la solución de controversias comerciales que se llegasen a presentar en las empresas, además se utilizó la técnica de campo con la aplicación de las encuestas como el instrumento de investigación y medición en estas empresas PYMES maquiladoras en Nuevo León.

4.2.1- Tipo de análisis de la información.

La investigación a realizar utiliza la técnica de campo, ya que este método nos permitirá describir y explicar el fenómeno estudiado, relacionar las causas y efectos de las variables. Si lo adaptamos a este estudio se describen las estructura organizacional y funcional, el proceso de gestión y tomas de decisiones tácticas y estratégicas de los medios alternos de solución de controversias comerciales, relacionados directamente con los factores estudiados en la toma de decisiones para los laudos y que explican el valor agregado de las acciones del proceso.

4.3 Diseño, integración y elaboración del instrumento de aplicación.

Las encuestas aplicadas a las PYMES del sector maquiladora de Nuevo León, serán el instrumento de esta investigación, utilizadas como herramienta de investigación en las ciencias sociales; la encuesta nos ayudará a obtener la información de los factores críticos del estudio.
(MOSER C. A., 1972)

4.3.1 Diseño de la encuesta

En esta investigación se integra el diseño de la encuesta y de una guía de entrevista estructurada. La encuesta fue diseñada con 14 preguntas de información general y sobre los procesos de controversia de las PYMES, así como la guía de la entrevista estructurada como instrumentación para medir opiniones sobre eventos o hechos específicos. Aunque los dos anteriores instrumentos se basan en una serie de preguntas, en la encuesta las preguntas son administradas por escrito con unidades de análisis numérico y en la entrevista estructurada, las respuestas a las cuestiones pueden escribirse en el reporte de entrevistas o pueden llevarse en una interacción cara a cara.

La investigación por encuesta es considerada como una rama de la investigación social científica orientada a la valoración de poblaciones enteras mediante el análisis de muestras representativas de la misma (Kerlinger, 1983). Para Baker (1997) la investigación por encuesta es un método de recolección de datos en los cuales se definen específicamente grupos de individuos que dan respuesta a un número de preguntas específicas, esto para estudiar poblaciones mediante el análisis de muestras representativas a fin de explicar las variables de estudio y su frecuencia.

4.3.2 Integración de la encuesta

Basado en el marco teórico, integrado por los artículos, bibliografías, base electrónicas sacados de INEGI, Biblioteca Electrónica ITESM, Biblioteca electrónica Universidad de Monterrey e Internet, con temas relacionado con los factores críticos de una controversia

comercial, se integró las diferentes variables independientes de la hipótesis, para probarlas a nuestra encuesta.

4.3.3 Adaptación y elaboración de la encuesta

En esta investigación se trabaja con Escala de Likert y respuesta dicotómica, ya que el entrevistado o encuestado externará su respuesta en puntos de escala del 1 al 5 como instrumento de medición y otras dicotómicas (1(si) y 2(no)).

Todos los factores obtenidos teóricamente deberán ser analizados y desarrollados para complementar el estudio y formular la encuesta final.

4.4 Validación de la encuesta Resultados de las entrevistas a expertos.

4.4.1 Desarrollo de los entrevistados

Se realizó una encuesta estructurada para obtener la opinión de expertos en temas de medios alternos para la solución de controversias comerciales y a su vez validar con cada uno de ellos la encuesta realizada a las empresas.

Se entrevistaron 6 expertos los cuales contaban con la siguiente experiencia:

- A) Especialista en Mediación y Conciliación (Medio Alterno). Abogado Corporativo, Maestro en Derecho Internacional, mediador y litigios comerciales

- B) Especialista en Mediación y Conciliación (Medio Alternativo). Abogado, Maestro en derecho comercial internacional y mediador y litigios comerciales, Notario Asociado.
- C) Especialista en Mediación (Medio Alternativo). Abogado, Maestro en derecho comercial internacional Despacho PCGS, litigios comerciales y especialidad en mediación o medios alternos de la Universidad de Georgetown USA y Actual Director Jurídico de San Pedro Garza García.
- D) Especialista en Mediación y Conciliación y Arbitraje comercial. (Medio Alternativo). Abogado Maestro Derecho Aduanero, comisión de arbitraje ante las aduanas mexicanas y litigios comerciales.
- E) Especialista en Arbitraje (Medio Alternativo). Abogado, Maestro y Doctor; Comisión de arbitraje.
- F) Especialista en Arbitraje (Medio Alternativo). Abogado, Maestro y Doctor; experto en controversias internacionales Arbitraje. Notario Público.

Se podrá encontrar el formato de la encuesta estructurada realizada a cada experto en el **Anexo 3**.

Entrevista estructurada a expertos en medios alternos.

4.4.2 Estadística de los resultados a expertos.

1-. Usted ha participado en los procesos de conflictos comerciales (controversias) en los últimos años?	SI (1)	NO (0)	SI	SI	SI	SI	SI	SI= 100%
2-. Usted cree que existe un impacto económico en las empresas con los conflictos comerciales? Impacto Económico: Término utilizado en esta investigación en el desarrollo de las encuestas a las PYMES, definiéndola como el impacto en valor moneda, que se ven reflejados en la descapitalización, problemas en producción, bajas en mano de obra o pérdidas reflejadas en cualquier área de la empresa.	SI (1)	NO (0)	SI	SI	SI	SI	SI	SI= 100%
3-. Cuál considera usted con su experiencia en el ramo es la pérdida más común cuando una PYME entra en conflictos comerciales (controversia comercial)?	(1) Pérdida Monetaria, falta de pago (2) Problemas Productivos, productos cancelados o no surtidos (3) Descapitalización por prestamos pedidos para producción (4) Otro		1	4	1	1	1	Pérdida monetaria el 83% y la de otros 13%
4-. Considera usted que hay factores en los procesos de solución de controversia comercial que influyen en el impacto económico?	SI (1)	NO (0)	SI	SI	SI	SI	SI	SI 100%

En la tesis se miden 6 factores críticos que influyen en la toma de decisiones para medios alternos para la resolución de conflictos comerciales.		Conciliación (1)	Mediación (2)	Arbitraje(3)	Método Personal(4)	RESULT. TOTAL
5- ¿Cuál medio alternativo de solución de controversias considera usted que es el más utilizado en Nuevo León?:	Conciliación(1) Mediación(2) Arbitraje(3) Método Personal(4)	50%	50%	0%	0%	100%
7- ¿Cuál medio alternativo de solución de controversias considera usted que es el más utilizado en Nuevo León en específico en las PYMES?:	Conciliación(1) Mediación(2) Arbitraje(3) Método Personal(4)	83%	17%	0%	0%	100%

En la tesis se miden 6 factores críticos que influyen en la toma de decisiones para medios alternos para la resolución de conflictos comerciales.		a) Bastante(1)	b) Muy(2)	c) Algo(3)	d) Poco(4)	e) Nada(5)	RESULT. TOTAL	
8- ¿Qué tan TRANSPARENTES son los procesos de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	17%	83%	0%	0%	0%	100%	
9- ¿Qué tan IMPARCIAL es el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	50%	50%	0%	0%	0%	100%	
10- ¿Qué tan CONFIDENCIAL es el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	17%	67%	17%	0%	0%	100%	
11- ¿Qué tan COSTOSO es el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	0%	17%	67%	17%	0%	100%	
12- ¿Qué tanto TIEMPO se lleva en el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Mucho(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	0%	0%	83%	17%	0%	100%	
13- ¿Qué tanto considera usted que la ESPECIALIZACIÓN EN EL TEMA es un requisito para el uso de medios alternos en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Mucho(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	17%	50%	17%	17%	0%	100%	
14- De los factores antes mencionados, ¿En que orden de importancia considera usted el más importante o de mayor impacto para solucionar el conflicto comercial basado en su experiencia? (Favor de clasificarlo de 1 más importante a 6 el menos importante)		6- Menos Importante	5- Poco Importante	4- Indiferente	3- Algo Importante	2- Importante	1- Más importante	RESULT. TOTAL
1. Costos				83%		17%		100%
2. Transparencia			33%				67%	100%
3. Imparcialidad		17%	17%		17%	33%	17%	100%
4. Especialización en el Tema		17%	33%		33%	17%		100%
5. Confidencialidad de los procesos		17%	17%	17%		33%	17%	100%
6. Tiempo		50%			50%			100%
7. Otro								

Fuente: Elaboración Propia realizada en Excel con base en respuestas de expertos.

Podemos concretar basado en las respuestas de los expertos y su validación que los procesos a través de los medios alternos en su mayoría son muy transparentes, son bastantes o muy imparciales, son confidenciales, no toman mucho tiempo y son menos costosos y creen que la especialización en el tema no es un requisito indispensable.

Se validó la encuesta al consultar la opinión de 6 expertos en relación a nuestra encuesta e ítems comprendidos de ella llegando a los siguientes resultados.

Se demuestra que los expertos consideran indiferentes en el impacto para solucionar un conflicto el factor costo, pero en su mayoría consideran la transparencia como factor muy importante, el factor imparcialidad es considerado como importante pero por otra parte el factor especialidad en el tema se considera indiferente; el factor confidencialidad en los procesos en su mayoría se considera importante y muy importante y el factor tiempo se considera indiferente en el impacto económico en los procesos en una solución de controversia comercial

Podremos observar minuciosamente los resultados de los entrevistados en el anexo 5 de Resultados de entrevistas estructuradas a expertos de los medios alternos de solución de controversias. Con este método de análisis se validan las variables propuestas en la teoría.

4.5 Resultados del Pre-muestreo de la encuesta.

La medición de las variables establecidas en este estudio, se estableció con él pre-muestreo de 16 PYMES del sector maquiladora en Nuevo León basado en el INEGI; el cual arrojó en sus bases de datos un universo de 2,017 empresas de este tamaño y giro. La fórmula de la muestra estadística nos arrojó 62 empresas a encuestar y de allí se tomó el pre-muestreo de forma aleatoria para obtener la respuesta de 16 de las cuales se detallan a continuación los resultados según los factores expuestos o a cuestionar. Es importante mencionar que todas las encuestas fueron enviadas vía correo electrónico.

Para este pre-muestreo, se enviaron dos bloques de correos electrónicos que contienen: Nombre de la Empresa, Contacto y Correo electrónico, donde en el primer envío se colocaron 248 correos electrónicos y en el segundo 1,769 correos electrónicos para tratar de obtener las 16 encuestas necesarias para el primer paso del análisis.

Tabla 12. Pre-muestreo en SPSS

	CONFLICTOS	Y Impacto Económico	X1. COSTO IMPACTO	X2. TRANSPARENCIA IMPACTO	X3. IMPARCIALIDAD IMPACTO	X4. RAPIDEZ IMPACTO	X5. ESPECIALIZACION IMPACTO	X6. CONFIDENCIALIDAD IMPACTO	OptarVialLegalNacionalJuzgados	
1	1	0	5	2	4	4	3	5	2	1
2	1	*	5	4	5	5	3	5	2	0
3	1	*	3	3	5	5	2	5	2	1
4	1	*	2	2	3	4	5	5	1	0
5	1	*	4	2	3	4	4	5	1	1
6	1	*	2	5	5	3	3	4	2	1
7	1	*	4	3	2	4	5	4	5	0
8	1	*	1	3	5	3	3	2	3	0
9	1	*	1	5	4	5	3	4	1	1
10	1	*	1	3	4	5	5	5	1	1
11	1	*	5	2	5	4	5	5	1	0
12	1	*	1	2	4	4	3	5	5	1
13	1	*	2	5	5	4	2	2	2	1
14	1	*	3	5	4	5	2	3	3	0
15	1	*	2	3	3	4	5	5	3	1
16	1	*	2	4	5	4	4	4	1	1

Fuente: Elaboración Propia extraída de SPSS.

4.5.1 Confiabilidad en el Pre-muestreo

En esta investigación se tomó el alfa de cronbach como coeficientes más común, que orienta hacia la consistencia interna de una prueba, esto para realizar el análisis de confiabilidad y consistencia interna de los ítems, basados en la correlación promedio entre los factores de una prueba si éstos están estandarizados con una desviación estándar de uno o por otra parte la covarianza promedio entre los factores de una escala, si éstos no están estandarizados. Es por eso, que dejamos en claro que para investigación únicamente la usaremos el alpha de cronbach para validar la encuesta, su fiabilidad y no para generar puramente la confiabilidad el alfa de cronbach, ya que la encuesta cuenta única y exclusivamente con variable simples o sencillas, es

decir no está construida con constructos (una pregunta con sub preguntas a validar, que sería lo correcto para calcular el peso de cada sub pregunta y eliminar la que menos favorezca en los resultados de alfa).

A continuación corremos el modelo en SPSS solamente como explicación de los supuestos. La técnica supone que los factores están correlacionados positivamente unos con otros miden en cierto grado una entidad en común, y de no ser así, no hay razón para creer que puedan estar correlacionados con otros factores que pudiesen ser seleccionados, por lo que no habrá una relación entre la prueba y otra parecida.

El alfa de cronbach puede ser interpretado de dos maneras diferentes:

- a) Puede referirse a una correlación entre la prueba que se tiene y otra que pudiese ser elaborada a partir del universo de factores que miden la característica en cuestión.
- b) Se puede considerar Alpha como el cuadrado de la correlación entre los resultados obtenidos de un factor en una escala en particular y los puntajes que se obtendrían si se contestaran todos los factores disponibles en el universo.

Esta medida se entiende como un coeficiente de correlación con un rango de cero hasta uno. Los valores negativos de α resultan cuando los ítems no se relacionan de manera positiva entre ellos, lo que conduce a la violación del modelo de confiabilidad. (Factores que se orientan en diferentes direcciones respecto al constructo)

El valor depende de la extensión de la prueba y de la correlación de los ítems que constituyen la prueba. Se puede obtener un coeficiente de confiabilidad alto aunque el promedio

de correlación entre los ítems sea pequeño, si el total de ítems contenidos en la prueba es suficientemente grande.

También es importante tomar en cuenta que el número de casos incluidos en la observación puede contribuir a diferentes resultados. Una vez realizada la observación, el procedimiento puede conducir a la eliminación de aquellos ítems que al retirarlos de la prueba contribuyen a un incremento significativo del valor alfa.

Tabla 13. Resumen del procesamiento de los casos y estadístico de fiabilidad de SPSS con pre-muestreo.

Resumen del procesamiento de los casos

	N	%
Casos Válidos	16	100.0
Excluidos ^a	0	.0
Total	16	100.0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.796	7

En este pre-muestreo se obtuvo un valor de .796 aceptando el alfa de cronbach debido a una covarianza promedio entre los elementos, lo cual aprueba los supuestos del modelo de fiabilidad. Se comprobó las codificaciones de los elementos y esto a pesar de ser no muy grande el pre-muestreo arroja información positiva para la aprobación de la encuesta y así poder correr el modelo SPSS, únicamente con estas 16 encuestas completas obtenidas.

Tabla 14. Resumen del procesamiento de los casos en SPSS con pre- muestreo.

	N	%
Casos Válidos	16	100
Excluidos(a)	0	0
Total	16	100

Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Tabla 15. Estadísticos total-elemento en SPSS con pre-muestreo.

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-tot al corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
X2Transparencia	17.88	20.783	.677	.782	.739
X3Imparcialidad	17.19	17.363	.813	.842	.701
X5Confidencialidad Procesos	17.75	20.067	.664	.642	.740
YImpactoEconomico	18.06	28.463	.111	.654	.822
X1Costo	18.44	26.396	.237	.650	.814
X4EspecializacionTema	17.31	21.963	.609	.445	.754
X6TiempoRapidez	17.50	23.600	.505	.334	.773

Al haber corrido el modelo SPSS 15 español con 16 encuestas completas, el valor de alfa de cronbach arroja fiabilidad en la escala y que se observa que se encuentra dentro de los rangos .7 y .8 considerados como la garantía de la fiabilidad. Con esto validamos los supuestos del modelo de fiabilidad y pueden ser comprobados las codificaciones de los elementos.

4.6 Muestreo de la Población de la Investigación.

En esta etapa se realizó un muestreo de la población objetivo PYMES de la industria maquiladora en Nuevo León. Esto nos llevará a tener un mayor aseguramiento para la muestra analizar y empezar a encuestar la población.

4.6.1 Selección y características del universo para obtención de la muestra.

La base de datos para realizar la muestra fue obtenida del INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática), base de datos de Mayo del 2012 en las oficinas de Nuevo León.

Basado en la estratificación de las PYMES sector industria maquiladora en Nuevo León existe un universo en Nuevo León de 2,017 empresas en 10 municipios; con esta población se tomó la muestra a investigar y se aplicó la fórmula para obtener Tamaño de la Muestra confiable.

Tabla 16. Sectores de la industria maquiladora en Nuevo León del estudio.

<i>Unidad económica PYMES Maquiladoras Industria</i>											
SECTOR ACTIVIDAD	Municipio										Total
	19009	19012	19018	19019	19026	19033	19038	19039	19046	19006	
31-33	37	14	32	51	370	28	12	1,000	247	226	2,017

Fuente: INEGI

Fuente: INEGI

Tabla 17. Estratificación por número de empleados de la industria.

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
Mediana	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%

Fuente: Transcritos por Edward A. Saucedo Elizondo de la SE

Fuente: INEGI

4.6.2 Población y muestra.

En el estado de Nuevo León existen registradas un universo de 2,017 PYMES en el sector maquiladora como económicamente activas en la producción nacional, basado en el INEGI Mayo 2012. Esta investigación toma como base los datos del INEGI quien es la encargada a nivel nacional de recopilar datos económicos del país. Partimos de la población de las Bases de Datos INEGI PYMES en Nuevo León sector maquiladora, donde se envió un muestreo piloto para saber cuáles empresas tuvieron controversias comerciales y de la que nos contestaron el 63.33% (38 encuestas) de que no habían tenido controversias por lo tanto el 36.67% (22 encuestas) si han tenido controversias; de acuerdo a esta proporción podemos considerar que el 36.67% de las PYMES en Nuevo León sector maquiladora si han tenido controversias, de esta manera nuestra POBLACIÓN DIANA es de 740 empresas que han tenido controversias.

Con esta información haremos el cálculo del tamaño de nuestra muestra (obtener su confiabilidad) para realizar las encuestas.

Tabla 18. Fórmula para el cálculo del tamaño de nuestra muestra con error 10%.

Población de PYMES industria maquiladora en Nuevo León:						740
e (error): 10%						
Tamaño de la Muestra						30
Tamaño	=	N	*	P	Q	=
		740	*	0.5	0.5	=
Muestra		(N-1)	E*1	P	Q	
		739	0.01	+	0.5	0.5
		22				
		1.64				
Tamaño	=	740	*	0.25		=
Muestra		7.39	+	0.25		
		2.690				
Tamaño	=	185				=
Muestra		2.748	+	0.25		
Tamaño	=	185		=	62	
Muestra		2.998				

*Fuente de Universo PYMES: SE PYMES (31-33) INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
*Fuente de Universo PYMES: Diario Oficial de la Federación - México

La muestra de esta investigación será de 62 empresas PYMES del sector maquiladora en N.L. basado en la formula estadística del tamaño de la muestra como antes se demuestra.

Se envió la encuesta a toda la población y únicamente se obtuvo respuesta de 22 empresas y 8 más que se realizaron con entrevista estructurada específica para llegar al total de 30 que tuvieron conflictos comerciales; desafortunadamente NO obtuvimos mayor información, por lo tanto, partiendo de una muestra de 30 empresas despejamos la fórmula para el cálculo del error el cual nos dio $e=14.78\%$ el cual se considera es permisible basado en la información con la que contamos.

Tabla 19. Fórmula para el cálculo del tamaño de nuestra muestra con error 14.78%.

Población de PYMES industria maquiladora en Nuevo León:						740
e (error): 14.78%						
Tamaño de la Muestra						30
		N		P	Q	
Tamaño	=	740	*	0.5	0.5	=
Muestra		(N-1)	E*1		P	Q
		739	0.021845	+	0.5	0.5
		22				
		1.64				
Tamaño	=	740	*	0.25		=
Muestra		16.14334	+	0.25		
		2.690				
Tamaño	=	185				=
Muestra		6.002	+	0.25		
Tamaño	=	185		=		
Muestra		6.252			30	
<i>*Fuente de Universo PYMES: SE PYMES (31-33) INDUSTRIAS MANUFACTURERAS</i>						
<i>*Fuente de Universo PYMES: Diario Oficial de la Federación - México</i>						

4.6.3 Determinación de la “N óptima”

Para obtener la “n” óptima utilizaremos el método de “Distribución Poisson”, ya que las muestras se obtendrán de una forma aleatoria (al azar) y los datos serán discretos por ser enteros y absolutos.

$$\text{La } n_{\text{opt}} = (N_{\text{Total}} * p * q) / ((N_{\text{Total}} - 1) * (b^2 / z^2) + (p * q))$$

Consideraciones:

- -En el caso de “p” y “q” será de .5 y .5 para evitar el sesgo en el éxito o en el fracaso. (50%)
- -Con un $\alpha = 10\%$, la Z por tablas da = 1.64
- -El NTotal del INEGI es de 740 PYMES
- -El margen de error “b” aceptable para la investigación será de 10%, basado en el uso frecuente en investigaciones de ciencias sociales, ya que las respuestas provienen y dependen de la percepción que tenga el entrevistado del estudio a tratar.
- $-n_{\text{opt}} = (740 * .5 * .5) / ((2,017 - 1) * (.10^2 / 1.64^2) + (.5 * .5)) = \mathbf{62 \text{ muestras}}$
- -POBLACIÓN DIANA con $e = 14.78\%$ da una muestra de **30**.

4.6.4 Tipo Muestra

En esta Investigación la muestra se obtiene encuestando al universo de 2,017 PYMES en Nuevo León a través del envío de correos electrónicos, página encuestadora de Survey y entrevistas con la encuesta estructurada, para así buscar recolectar la respuesta de empresas con

conflictos comerciales de 62 empresas que se requieren para la muestra. Pero pudimos recolectar únicamente 30 empresas con conflictos comerciales de ese total con una población de 740 basado en la POBLACIÓN DIANA.

4.7 Metodología estadística para comprobación de hipótesis.

Esta investigación es un estudio paramétrico, ya que se analizará únicamente la muestra obtenida del total de las PYMES en Nuevo León. Este parámetro de investigación se obtuvo con el resultado de la “N óptima”; si el estudio muestra tendencias bajas en las respuestas se incrementara el número de los encuestados a discreción y nuestro aumentar nuestro margen.

Sé plantea una hipótesis que se puede analizar deductiva y posteriormente comprobar experimentalmente, buscando que la parte teórica no pierda su sentido, ya que la teoría se relaciona posteriormente con la realidad (Lopez Cano, 1984)

Para el análisis estadístico de este estudio se tomará como medio de cálculo el SPSS (Software estadístico: Statistical Package for the social Sciences Versión 15 español):

❖ Ya obtenida la información de las encuestas realizada en las PYMES Maquiladoras en Nuevo León se vaciará la información en la hoja de cálculo y se obtendrá lo siguiente:

- ✓ Análisis de Estadística Descriptiva
- ✓ Análisis de Fiabilidad (alfa de cronbach) que nos dará el impacto en las variables.
- ✓ Análisis ANOVA

- ✓ Análisis Regresión Lineal Múltiple
- ✓ Obtención Gráfica de resultados
- ✓ Interpretación de resultados cuantitativos y cualitativos
- ✓ Exposición de resultados obtenidos y demostración de Hipótesis

4.7.1 Diseño en el análisis de resultados

Toda la información obtenida como resultado de las encuestas será transcrita en hojas de cálculo Excel y de allí podremos pasar los mismos a sistema estadístico SPSS 15 español, esto nos ayudará para correr las fórmulas de comprobación y validación a través del alfa de cronbach, éste será realizado en dos fases claves:

- ✓ Validar el instrumento (encuesta) para que sus preguntas sean claras hacia el encuestado y tenga solidez (esto a través de 12 encuestas pre-muestreo).
- ✓ Validar finalmente el modelo propuesto de estudio a través del muestreo final (Nóptima=62 y POBLACIÓN DIANA de 30)

La forma o medio de llegar a los encuestados será:

- ✓ Envío de encuestas vía correo electrónico y Survey web a las empresas muestra (basado en la información de INEGI)
- ✓ Entrevistas personal cuando exista la posibilidad de tiempo y recursos.

4.7.2 Representación y ecuación general resultante del modelo conceptual.

Tabla 20. Modelo propuesto.

	Variables Independientes		Variables Dependientes
X1.	Costos	β_1	IMPACTO ECONÓMICO
X2.	Transparencia	β_2	
X3.	Imparcialidad	β_3	
X4.	Especialización en el Tema	β_4	
X5.	Confidencialidad de los procesos	β_5	
X6.	Tiempo	β_6	

Fuente: Elaboración Propia.

La tabla anterior muestra el resultado de las variables que construyen el modelo conceptual y significancia respecto a las β 's BETAS de las variables independientes en la variable dependiente.

Como recordaremos en el capítulo uno, se explicó a nivel esquemático que esta figura soporta la Ecuación general de la investigación:

$$\hat{Y} = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_6 X_6 + e \text{ (que son los 6 factores de análisis)}$$

Con la regresión lineal múltiple, las BETAS serán impactadas de forma lineal para las variables independientes (incluyendo el error al sesgo).

La investigación tomó como muestra toda aquella información primaria y secundaria relevante al caso de solución de las PYMES de Nuevo León, México, los cuales fueron utilizados para fundamentar la información necesaria para convalidar la investigación. Como se mencionó anteriormente en el estado de Nuevo León existen registradas un universo de 2017 PYMES en el sector maquiladora, basado en el INEGI como económicamente activas en la producción nacional.

Los procedimientos o técnicas para calcular la correlación que son la representación gráfica de un diagrama de dispersión y el coeficiente de correlación producto-momento, de Pearson (Ander-Egg, 1976), utilizara el símbolo (r =regresión), que es coeficiente de correlación. Si el análisis a utilizar es la regresión lineal múltiple, el coeficiente r se llamaría coeficiente de correlación múltiple. Se realizará una regresión lineal para cada uno de los factores.

Aplicaremos un alfa de cronbach para mediar la confiabilidad de las encuestas (saber si funcionan) a través del SPSS, ya que podremos obtener el peso de cada factor, así como el significado por importancia de los factores críticos y sus impactos.

Con este método de investigación podremos comprobar la causa y efecto de los factores, que nos lleva a una correlación entre variables para así obtener la intensidad de las variables como Costos, Transparencia, Imparcialidad, Especialización en el Tema, Confidencialidad de los procesos y Tiempo (Rapidez) de controversias comerciales internacionales en las PYMES en Nuevo León, México.

CAPITULO 5: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo a la comprobación estadística de análisis multivariante, utilizaremos la regresión lineal de acuerdo a la hipótesis planteada, considerando la seis variables predictoras y la variable dependiente de respuesta “impacto económico”; para la regresión lineal multivariante es necesario cumplir con: a) Prueba Normal, b) Homocedasticidad y c) Independencia, que más adelante se expondrán cada una de forma precisa.

Los resultados de la investigación se analizaran en este capítulo con la muestra definitiva y con las entrevistas estructuradas. Seguido a esta explicación se desarrollaran los resultados de la investigación, donde tendremos el resultado de todas las empresas encuestadas a través de la estadística descriptiva y la estadística inferencial.

Se describen los resultados obtenidos de la validación de la encuesta a través del paquete estadístico SPSS 15 español y se presentaran los instrumentos diseñados para la investigación “Los factores críticos en la resolución de controversias comerciales: Las PYMES en el sector maquiladoras en Nuevo León”, así como el alfa de cronbach, normalidades, fiabilidades, correlación la colinealidad de las variables. Se corrió regresiones lineales, pruebas en EXCEL de dispersión de todas las variables contestadas y dispersiones de las repuestas entre empresas, pruebas de correlación de Pearson, pruebas No Paramétricas BINOMIAL, análisis de Fiabilidad y una prueba de probabilidad y estadística de todas las combinaciones donde pudiese haber Significancia y Durbin-Watson en los parámetros aceptables

5.1 Resultado de la estadística descriptiva de la muestra final.

La muestra final para las encuestas se realizó con las Bases de Datos de INEGI, donde se enviaron 2,017 de correos electrónicos utilizando el medio pagado de Survey (medio donde se puede enviar correos masivos y contiene un repositorio de información).

Se realizó una muestra de dispersiones tomando en cuenta la relación entre lo que se contestaba entre cada empresa y por otra parte como se contestaba cada encuesta respecto a cada variable evaluada y contestada.

Tabla 21. Contestación y dispersión entre empresas de la muestra. Realizado en Excel con elaboración propia.

		CIA 1	CIA 2	CIA 3	CIA 4	CIA 5	CIA 6	CIA 7	CIA 8	CIA 9	CIA 10	CIA 11	CIA 12
x1	COSTO	2	2	2	1	3	3	4	3	3	1	1	2
x2	TRANSPARENCIA	3	3	4	3	2	5	3	1	2	2	1	2
x3	IMPARCIALIDAD	5	5	5	3	2	5	4	1	4	2	1	2
x4	ESPECIALIZACIÓN EN EL TEMA	4	5	4	3	4	5	4	2	3	4	1	2
x5	CONFIDENCIALIDAD	5	4	4	3	1	5	4	1	4	3	2	1
x6	TIEMPO (Rapidez)	5	3	5	3	3	4	4	3	1	2	2	3
	CIA 1 Vs. CIA 2	Y	0.8942	x	0.3405	R ²		CIA 6 Vs. CIA 7	Y	0.8240	x	-3.954	R ²
	CIA 1 Vs. CIA 3	Y	0.9808	x	0.6731	R ²		CIA 6 Vs. CIA 8	Y	0.3680	x	-0.67	R ²
	CIA 1 Vs. CIA 4	Y	0.6538	x	0.5385	R ²		CIA 6 Vs. CIA 9	Y	0.6240	x	0.074	R ²
	CIA 1 Vs. CIA 5	Y	0.5577	x	-0.937	R ²		CIA 6 Vs. CIA 10	Y	0.5280	x	0.409	R ²
	CIA 1 Vs. CIA 6	Y	1.0673	x	-0.865	R ²		CIA 6 Vs. CIA 11	Y	0.2880	x	-0.224	R ²
	CIA 1 Vs. CIA 7	Y	0.8943	x	-6.004	R ²		CIA 6 Vs. CIA 12	Y	0.4240	x	-0.764	R ²
	CIA 1 Vs. CIA 8	Y	0.4038	x	-0.663	R ²							
	CIA 1 Vs. CIA 9	Y	0.6635	x	-0.349	R ²		CIA 7 Vs. CIA 8	Y	0.4831	x	0.1259	R ²
	CIA 1 Vs. CIA 10	Y	0.5673	x	0.1508	R ²		CIA 7 Vs. CIA 9	Y	0.7416	x	0.1137	R ²
	CIA 1 Vs. CIA 11	Y	0.3269	x	-0.3365	R ²		CIA 7 Vs. CIA 10	Y	0.6067	x	0.0183	R ²
	CIA 1 Vs. CIA 12	Y	0.4615	x	-0.923	R ²		CIA 7 Vs. CIA 11	Y	0.3483	x	0.0983	R ²
								CIA 7 Vs. CIA 12	Y	0.5169	x	-0.112	R ²
	CIA 2 Vs. CIA 3	Y	1.0455	x	0.03	R ²		CIA 8 Vs. CIA 9	Y	1.1200	x	-2.46	R ²
	CIA 2 Vs. CIA 4	Y	0.7045	x	0.3045	R ²		CIA 8 Vs. CIA 10	Y	0.9600	x	-1.805	R ²
	CIA 2 Vs. CIA 5	Y	0.6250	x	-0.568	R ²		CIA 8 Vs. CIA 11	Y	0.6000	x	-1.25	R ²
	CIA 2 Vs. CIA 6	Y	1.1705	x	-0.269	R ²		CIA 8 Vs. CIA 12	Y	0.9600	x	-0.48	R ²
	CIA 2 Vs. CIA 7	Y	0.9659	x	-7.277	R ²							
	CIA 2 Vs. CIA 8	Y	0.4205	x	-0.954	R ²		CIA 9 Vs. CIA 10	Y	0.7455	x	-0.394	R ²
	CIA 2 Vs. CIA 9	Y	0.7500	x	0.1951	R ²		CIA 9 Vs. CIA 11	Y	0.4000	x	-1.4	R ²
	CIA 2 Vs. CIA 10	Y	0.6364	x	0.5568	R ²		CIA 9 Vs. CIA 12	Y	0.5636	x	-3.264	R ²
	CIA 2 Vs. CIA 11	Y	0.3295	x	-0.832	R ²							
	CIA 2 Vs. CIA 12	Y	0.4886	x	-1.494	R ²		CIA 10 Vs. CIA 11	Y	0.9000	x	-0.875	R ²
								CIA 10 Vs. CIA 12	Y	0.7105	x	-2.408	R ²
	CIA 3 Vs. CIA 4	Y	0.6667	x	0.8	R ²		CIA 11 Vs. CIA 12	Y	1.3353	x	-1.333	R ²
	CIA 3 Vs. CIA 5	Y	0.5784	x	-0.613	R ²							
	CIA 3 Vs. CIA 6	Y	1.0882	x	-0.202	R ²							
	CIA 3 Vs. CIA 7	Y	0.9020	x	-6.224	R ²							
	CIA 3 Vs. CIA 8	Y	0.4118	x	-0.594	R ²							
	CIA 3 Vs. CIA 9	Y	0.6569	x	-0.608	R ²							
	CIA 3 Vs. CIA 10	Y	0.5686	x	0.0588	R ²							
	CIA 3 Vs. CIA 11	Y	0.3235	x	0.0074	R ²							
	CIA 3 Vs. CIA 12	Y	0.4804	x	-0.23	R ²							
	CIA 4 Vs. CIA 5	Y	0.8478	x	-0.806	R ²							
	CIA 4 Vs. CIA 6	Y	1.6304	x	0.2236	R ²							
	CIA 4 Vs. CIA 7	Y	1.3163	x	-8.73	R ²							
	CIA 4 Vs. CIA 8	Y	0.5870	x	-0.894	R ²							
	CIA 4 Vs. CIA 9	Y	0.9783	x	-0.607	R ²							
	CIA 4 Vs. CIA 10	Y	0.8696	x	0.3967	R ²							
	CIA 4 Vs. CIA 11	Y	0.4783	x	-0.109	R ²							
	CIA 4 Vs. CIA 12	Y	0.6957	x	-0.87	R ²							
	CIA 5 Vs. CIA 6	Y	1.5349	x	-5.771	R ²							
	CIA 5 Vs. CIA 7	Y	1.3488	x	-11.92	R ²							
	CIA 5 Vs. CIA 8	Y	0.7209	x	0.4515	R ²							
	CIA 5 Vs. CIA 9	Y	0.9302	x	-1.604	R ²							
	CIA 5 Vs. CIA 10	Y	0.8372	x	-0.474	R ²							
	CIA 5 Vs. CIA 11	Y	0.4419	x	-1.703	R ²							
	CIA 5 Vs. CIA 12	Y	0.7442	x	-0.093	R ²							

Tabla 22. Contestación y dispersión entre cada una de las variables de las encuestas realizadas de la muestra. Realizado en Excel con elaboración propia.

x1	x2	x3	x4	x5	x6
¿Cómo impactó en el resultado el factor COSTO (Pagos en el Proceso) en el proceso de solución de controversia comercial que enfrentó su compañía? seleccione de menor impacto(1) a mayor impacto(5) :	¿Qué tanto la TRANSPARENCIA del proceso para obtener un resultado o laudo impactó la solución de la controversia comercial? seleccione de menor impacto(1) a mayor impacto(5) :	¿Qué tanto la IMPARCIALIDAD del personal (Mediadores, Conciliadores o Arbitros) impactó el resultado o laudo de la controversia comercial? seleccione de menor impacto(1) a mayor impacto(5) :	Qué tanto la ESPECIALIZACIÓN EN EL TEMA que tenía el personal (Mediadores, Conciliadores o Arbitros) impactó en el resultado /laudo de la controversia comercial? seleccione de menor impacto(1) a mayor impacto(5) :	Qué tanto la actitud de CONFIDENCIALIDAD del personal (Mediadores, Conciliadores o Arbitros) de medio alterno impactó el resultado? seleccione de menor impacto(1) a mayor impacto(5) :	¿Qué tanto impactó el TIEMPO en obtener las solución del conflicto comercial? Seleccione de menor impacto(1) a mayor impacto(5) :
2	3	5	4	5	5
2	3	5	5	4	3
2	4	5	4	4	5
1	3	3	3	3	3
3	2	2	4	1	3
3	5	5	5	5	4
4	3	4	4	4	4
3	1	1	2	1	3
3	2	4	3	4	1
1	2	2	4	3	2
1	1	1	1	2	2
2	2	2	2	1	3
X1 Vs X2	Y=	1.0141 x		R ²	-0.4740
X1 Vs X3	Y=	1.2958 x		R ²	-0.2670
X1 Vs X4	Y=	1.3521 x		R ²	-0.6080
X1 Vs X5	Y=	1.1972 x		R ²	-0.4950
X1 Vs X6	Y=	1.2394 x		R ²	-0.7190
X2 Vs X3	Y=	1.2421 x		R ²	0.7015
X2 Vs X4	Y=	1.2421 x		R ²	0.3834
X2 Vs X5	Y=	1.1579 x		R ²	0.5332
X2 Vs X6	Y=	1.1368 x		R ²	0.1561
X3 Vs X4	Y=	0.9677 x		R ²	0.3002
X3 Vs X5	Y=	0.9290 x		R ²	0.7905
X3 Vs X6	Y=	0.8710 x		R ²	-0.1760
X4 Vs X5	Y=	0.8917 x		R ²	0.4317
X4 Vs X6	Y=	0.8726 x		R ²	-0.050
X5 Vs X6	Y=	0.8993 x		R ²	-0.506

En esta verificación pudimos observar que existía una gran dispersión entre las respuestas de cada una de las empresas y por otra parte en la contestación de su experiencia en cada una de las variables.

Se enviaron 2,017 correos electrónicos que contienen: Nombre de la Empresa, Contacto y Correo electrónico. Sé obtuvo muy baja respuesta por parte de las empresas y únicamente se pudieron obtener por parte del medio electrónico 12 respuestas y otras 18 se obtuvieron a través de entrevistas personales y telefónicas. El número requerido fue de 62 encuesta, pero solamente se obtuvo un total de respuestas de 30 conformadas como anteriormente se mencionó. Basado en la medida de Confianza y Fiabilidad del instrumento, donde la muestra estadística nos indica que

la muestra mínima para una investigación científica puede ser de 30 encuestados, considero que ésta es REPRESENTATIVA en particular. (Duhacheck, & Iacobucci, 2003)

Los resultados de la muestra investigada muestran los siguientes resultados por encuesta consolidados:

Tabla 23. Información de la muestra de cada variable introducida en SPSS

	X1Costo	X2Transparencia	X3Imparcialidad	X4Especializacion Tema	X5Confidencialida dProcesos	X6Tiempo Rapidez	Y= Impacto Economico
Encuesta 1	2	3	5	4	5	5	2
Encuesta 2	2	3	5	5	4	3	3
Encuesta 3	2	4	5	4	4	5	3
Encuesta 4	1	3	3	3	3	3	2
Encuesta 5	3	2	2	4	1	3	3
Encuesta 6	3	5	5	5	5	4	2
Encuesta 7	4	3	4	4	4	4	4
Encuesta 8	3	1	1	2	1	3	3
Encuesta 9	3	2	4	3	4	1	3
Encuesta 10	1	2	2	4	3	2	2
Encuesta 11	1	1	1	1	2	2	2
Encuesta 12	2	2	2	2	1	3	3
Encuesta 13	1	5	5	4	3	3	2
Encuesta 14	2	4	5	2	2	4	2
Encuesta 15	4	3	4	3	3	3	4
Encuesta 16	2	2	3	4	2	3	2
Encuesta 17	1	2	4	3	5	5	5
Encuesta 18	4	4	5	4	5	4	4
Encuesta 19	5	4	2	2	5	5	3
Encuesta 20	5	2	1	4	3	5	3
Encuesta 21	5	4	4	3	3	4	2
Encuesta 22	3	5	5	2	3	2	2
Encuesta 23	4	3	3	4	2	3	1
Encuesta 24	1	5	4	5	3	4	2
Encuesta 25	3	5	5	3	2	1	3
Encuesta 26	4	5	5	4	4	3	2
Encuesta 27	3	5	5	4	3	2	3
Encuesta 28	4	5	5	2	1	3	1
Encuesta 29	4	4	5	3	3	2	2
Encuesta 30	3	3	5	5	5	4	5

5.2 Resultado de la estadística inferencial de la muestra final

Al igual que en el pre-muestreo, aclaramos, es por eso, que dejamos en claro que para investigación únicamente la usaremos el alpha de cronbach para validar la encuesta, su fiabilidad y no para generar puramente la confiabilidad el alfa de cronbach, ya que la encuesta cuenta única y exclusivamente con variable simples o sencillas, es decir no está construida con

constructos (una pregunta con sub preguntas a validar, que sería lo correcto para calcular el peso de cada sub pregunta y eliminar la que menos favorezca en los resultados de alfa).

Al realizar la corrida con 30 encuestas se pudo observar un cambio en el alfa de cronbach como coeficientes más común, que orienta hacia la consistencia interna de una prueba, y como antes mencionado en la correlación promedio entre los factores de una prueba si éstos están estandarizados con una desviación estándar de uno; o por otra parte la covarianza promedio entre los factores de una escala, si éstos no están estandarizados, con esta corrida se obtuvieron datos con un alfa de cronbach de .640 y una significancia de .002 (Debajo de .05). Estos datos fueron obtenidos al correr en SPSS el análisis de fiabilidad sin seleccionar que fuera descriptivo para “escala si se elimina elemento”.

Tabla 24. Tablas de estadísticos de fiabilidad y ANOVA obtenidos en SPSS de la muestra SIN el descriptivo para “escalas si se elimina elemento”.

Estadísticos de fiabilidad					
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos			
.640	.633	7			

ANOVA					
	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-personas	96.495	29	3.327	3.565	.002
Intra-personas Inter-elementos	25.648	6	4.275		
Residual	208.638	174	1.199		
Total	234.286	180	1.302		
Total	330.781	209	1.583		

Media global = 3.21

Fuente: Elaboración Propia obtenida con SPSS 15 Español.

Al correr el modelo estadístico de fiabilidad CON el descriptivo para “escalas si se elimina elemento”, pudimos observar que el X1Costo no es tan relevante de acuerdo a la opinión de los entrevistados o encuestados, ya que eliminando el X1Costo y correr el SPSS nos da un mejor alfa de cronbach en .675.

Tabla 25. Tablas de estadísticos de fiabilidad y ANOVA obtenidos en SPSS de la muestra CON el descriptivo para “escalas si se elimina elemento”.

Estadísticos total-elemento					
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-tot al corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
X1Costo	19.63	20.240	.120	.138	.675
X2Transparencia	19.10	17.541	.373	.695	.596
X3Imparcialidad	18.67	15.747	.488	.698	.553
X4EspecializacionTema	19.07	18.409	.407	.253	.589
X5Confidencialidad Procesos	19.33	15.264	.619	.525	.507
X6TiempoRapidez	19.20	19.062	.293	.290	.620
YImpactoEconomico	19.80	20.717	.175	.381	.648

Fuente: Elaboración Propia obtenida con SPSS 15 Español.

Considerando que .640 es aceptable en términos generales, pero no llega a .7 que es el valor significativo para alfa de cronbach, se considera la eliminación de la variable que menos contribuye que es X1Costo y con esto tendríamos un alfa de cronbach de .675 dando mayor relevancia; la variable costo es necesaria medir y se tomó la decisión de dejarla en el modelo estadístico ya que el alfo con esta variable es de .640.

Antes proseguir con la regresión lineal se validó las posibles combinaciones para eliminación de variables que pudiesen estar afectando el modelos y podemos observar la tabla

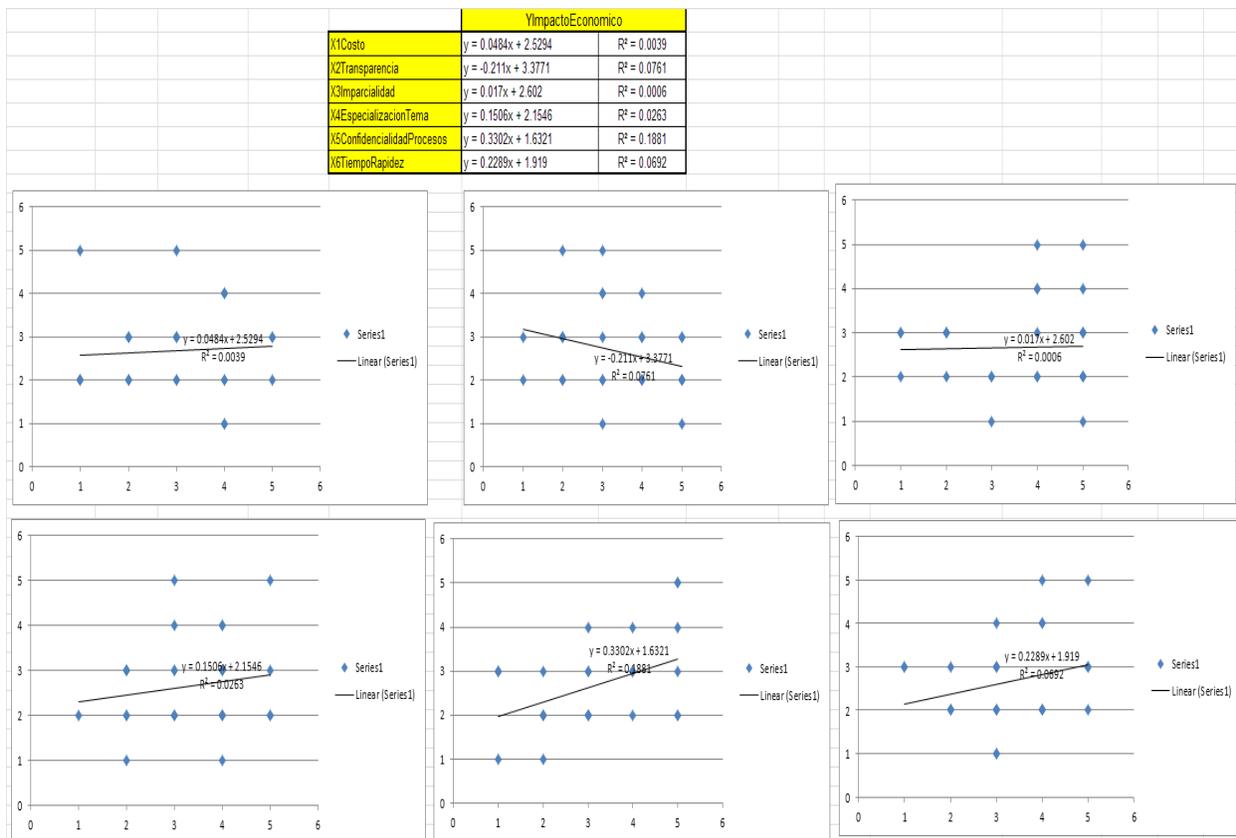
Las medidas de distribución nos permiten identificar la forma en que se separan o aglomeran los valores de acuerdo a su representación gráfica. Estas medidas describen la manera como los datos tienden a reunirse de acuerdo con la frecuencia con que se hallen dentro de la información. Su utilidad radica en la posibilidad de identificar las características de la distribución sin necesidad de generar el gráfico. Sus principales medidas son la Asimetría y la Curtosis.

Los resultados de la tabla 39 resultado nos dan que todas las variables están dentro de H_0 (entre -1 y 1) con excepción de X2 Transparencia que tiene como resultado -1.177 es decir está fuera de H_0 , lo cual rechaza la hipótesis nula ya que al menos una de las variables se encuentra por encima de la condicionantes de -1 hasta 1, como se explicó anteriormente, sin embargo se tomarán todas las variables para el análisis de regresión lineal final.

Tabla 27. Análisis de KURT y SKEW para comprobación de normalidades de la muestra y dispersiones.

	X1Costo	X2Transparencia	X3Imparcialidad	X4EspecializacionTema	X5ConfidencialidadProcesos	X6TiempoRapidez	YImpactoEconomico		
	2	3	5	4	5	5	2		
	2	3	5	5	4	3	3		
	2	4	5	4	4	5	3		
	1	3	3	3	3	3	2		
	3	2	2	4	1	3	3		
	3	5	5	5	4	4	2		
	4	3	4	4	4	4	4		
	3	1	1	2	1	3	3		
	3	2	4	3	4	1	3		
	1	2	2	4	3	2	2		
	1	1	1	1	2	2	2		
	2	2	2	2	1	3	3		
	1	5	5	4	3	3	2		
	2	4	5	2	2	4	2		
	4	3	4	3	3	3	4		
	2	2	3	4	2	3	2		
	1	2	4	3	5	5	5		
	4	4	5	4	5	4	4		
	5	4	2	2	5	5	3		
	5	2	1	4	3	5	3		
	5	4	4	3	3	4	2		
	3	5	5	2	3	2	2		
	4	3	3	4	2	3	1		
	1	5	4	5	3	4	2		
	3	5	5	3	2	1	3		
	4	5	5	4	4	3	2		
	3	5	5	4	3	2	3		
	4	5	5	2	1	3	1		
	4	4	5	3	3	2	2		
	3	3	5	5	5	4	5		
KURT	-1.034412218	-1.177049605	-0.689070251	-0.612899101	-0.905904802	-0.528926198	0.434675114		KURTOSIS
SON Normales SI O NO? Entre -1 y 1	SI	NO, se rechaza H_0	SI	SI	SI	SI	SI		
SKEW	0.02109563	-0.1404731	-0.850721177	-0.354701005	-0.063977971	-0.120395821	0.743487927		SKEWNESS

Fuente: Elaboración Propia obtenida con estadísticos de Excel



Fuente: Elaboración Propia obtenida con estadísticos de Excel

Por otra parte se demuestra que:

A) VARIABLE COSTO → Es Normal ya que la significancia de $0.497 > 0.05$

		costo
N		30
Parámetros normales ^{a,b}	Media	2.83
	Desviación típica	1.289
	Absoluta	.151
Diferencias más extremas	Positiva	.141
	Negativa	-.151
Z de Kolmogorov-Smirnov		.830
Sig. asintót. (bilateral)		.497

a. La distribución de contraste es la Normal.

b. Se han calculado a partir de los datos.

B) Variable Imparcialidad → No es normal ya que la significancia de $0.028 < 0.05$

		imparcialidad
N		30
Parámetros normales ^{a,b}	Media	3.80
	Desviación típica	1.424
	Absoluta	.267
Diferencias más extremas	Positiva	.200
	Negativa	-.267
Z de Kolmogorov-Smirnov		1.462
Sig. asintót. (bilateral)		.028

a. La distribución de contraste es la Normal.

b. Se han calculado a partir de los datos.

C) Variable transparencia → Es normal ya que la significancia de $0.408 > 0.05$

		transparencia
N		30
Parámetros normales ^{a,b}	Media	3.37
	Desviación típica	1.299
	Absoluta	.162
Diferencias más extremas	Positiva	.154
	Negativa	-.162
Z de Kolmogorov-Smirnov		.889
Sig. asintót. (bilateral)		.408

a. La distribución de contraste es la Normal.

b. Se han calculado a partir de los datos.

D) La variable especialización en el tema → es normal ya que $0.053 > 0.05$

		esptema
N		30
Parámetros normales ^{a,b}	Media	3.40
	Desviación típica	1.070
	Absoluta	.246
Diferencias más extremas	Positiva	.154

	Negativa	-.246
Z de Kolmogorov-Smirnov		1.347
Sig. asintót. (bilateral)		.053

- a. La distribución de contraste es la Normal.
b. Se han calculado a partir de los datos.

E) La variable confidencialidad \rightarrow es normal $0.324 > 0.05$

		confidencia
N		30
Parámetros normales ^{a,b}	Media	3.13
	Desviación típica	1.306
	Absoluta	.174
Diferencias más extremas	Positiva	.174
	Negativa	-.159
Z de Kolmogorov-Smirnov		.953
Sig. asintót. (bilateral)		.324

- a. La distribución de contraste es la Normal.
b. Se han calculado a partir de los datos.

F) La variable tiempo \rightarrow es normal $0.217 > 0.05$

		tiempo
N		30
Parámetros normales ^{a,b}	Media	3.27
	Desviación típica	1.143
	Absoluta	.192
Diferencias más extremas	Positiva	.192
	Negativa	-.174
Z de Kolmogorov-Smirnov		1.053
Sig. asintót. (bilateral)		.217

- a. La distribución de contraste es la Normal.
b. Se han calculado a partir de los datos.

G) La variable dependiente Impacto es ligeramente No Normal $0.049 < 0.05$. Pero dada la gran cercanía, podemos considerarla normal para efectos del estudio.

Tabla 28. Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra

		impacto
N		30
Parámetros normales ^{a,b}	Media	2.67
	Desviación típica	.994
	Absoluta	.249
Diferencias más extremas	Positiva	.249
	Negativa	-.185
Z de Kolmogorov-Smirnov		1.362
Sig. asintót. (bilateral)		.049

a. La distribución de contraste es la Normal.

b. Se han calculado a partir de los datos.

En resumen de estas tablas se puede consolidar para poder observar el comportamiento de normalidad en la siguiente tabla, donde se observan todas las variables

Continuación Tabla 28. Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra

		Imp.	costo	transp	impar	espte	conf	tiem
N		30	30	30	30	30	30	30
Parámetros normales ^{a,b}	Media	2.67	2.83	3.37	3.80	3.40	3.13	3.27
	Desviación típica	.994	1.289	1.299	1.424	1.070	1.306	1.143
	Absoluta	.249	.151	.162	.267	.246	.174	.192
Diferencias más extremas	Positiva	.249	.141	.154	.200	.154	.174	.192
	Negativa	-.185	-.151	-.162	-.267	-.246	-.159	-.174
Z de Kolmogorov-Smirnov		1.362	.830	.889	1.462	1.347	.953	1.053
Sig. asintót. (bilateral)		.049	.497	.408	.028	.053	.324	.217

a. La distribución de contraste es la Normal.

b. Se han calculado a partir de los datos.

Fuente: Elaboración Propia obtenida con SPSS 15 Español.

5.2.2 Prueba de homogeneidad de varianzas

Esta prueba se refiere en lo particular en el que sólo existan dos clases en la variable a medir. Al correr el programa SPSS cambia la hipótesis de contraste de unilateral a bilateral según sea el valor propuesto de la proporción en la hipótesis nula. Al plantear esta proporción como 0.5 el contraste lo realiza como alternativa bilateral en esta investigación se consideró cumplir con las condiciones de dicha aproximación con el tamaño muestra aplicado con 30 empresas encuestadas y así poder contrastar con la prueba los distintos valores proporción para la hipótesis planteada nula. Podemos observar en el cuadro siguiente que las variables Costo e Imparcialidad no pasan la prueba de significancia estadística ya que sus valores 0.046 y 0.033 son menores de 0.05

Tabla 29. Prueba de homogeneidad de varianzas

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
costo	2.823	4	25	.046
transparencia	1.381	4	25	.269
imparcialidad	3.110	4	25	.033
Esp. tema	.658	4	25	.627
confidencia	1.650	4	25	.193
tiempo	1.663	4	25	.190

Fuente: Elaboración Propia obtenida con SPSS 15 Español.

5.2.3 Análisis de Independencia de variables.

Podemos demostrar que existe independencia entre las variable, realizando el análisis de correlaciones, ya que la variables en su mayoría no tienen relación o dependencia una de otra como demuestran los resultados en la tabla 35, donde los valores de correlación se

encuentran entre -1 y 1 con tendencia a cero, lo cual demuestran independencia al verificar cada una de ellas, siendo la más alta correlación de .749 entre las variables imparcialidad y transparencia, sin llegar a demostrar que pudiese existir dependencia.

Podemos decir que todas las variables dentro de esta investigación son independientes al correr el análisis para observar el impacto económico en la solución de conflictos comerciales a través de medios alternos.

Tabla 30. Correlación de Pearson en SPSS de la muestra final

Correlaciones		Y Impacto Económico	X1 Costo	X2 Transparencia	X3 Imparcialidad	X4 Especialización Tema	X5 Confidencialidad Procesos	X6 Tiempo Rapidez
Correlación de Pearson	Y Impacto Económico	1.000	0.063	-0.276	0.024	0.162	0.434	0.263
	X1 Costo	0.063	1.000	0.202	0.019	-0.050	0.075	0.125
	X2 Transparencia	-0.276	0.202	1.000	0.749	0.213	0.214	0.002
	X3 Imparcialidad	0.024	0.019	0.749	1.000	0.349	0.423	-0.008
	X4 Especialización Tema	0.162	-0.050	0.213	0.349	1.000	0.454	0.248
	X5 Confidencialidad Procesos	0.434	0.075	0.214	0.423	0.454	1.000	0.461
	X6 Tiempo Rapidez	0.263	0.125	0.002	-0.008	0.248	0.461	1.000

Fuente: Elaboración Propia obtenida con SPSS 15 Español.

5.2.4 Regresión Lineal en la muestra final

En este análisis de regresión lineal como base estadística fue utilizada para estudiar la relación entre variables cuantitativas y utilizarse para explorar y cuantificar la relación entre la variable llamada dependiente o criterio (Y) y variables llamadas independientes (X1, X2, X3, X4, X5 y X6).

Los resultados estadísticos arrojó el sistema SPSS basado en la alimentación de los variables independientes y la variable dependiente fueron:

Tabla 31. Estadísticos descriptivos corriendo el modelo en SPSS con la muestra.

	Media	Desviación típ.	N
YImpactoEconomico	2.67	.994	30
X1Costo	2.83	1.289	30
X2Transparencia	3.37	1.299	30
X3Imparcialidad	3.80	1.424	30
X4EspecializacionTema	3.40	1.070	30
X5ConfidencialidadProcesos	3.13	1.306	30
X6TiempoRapidez	3.27	1.143	30

Fuente: Elaboración Propia obtenida con SPSS 15 Español.

En esta tabla anterior se muestra cada uno de los promedios aritméticos de las variables independientes y dependiente, es decir la suma dividida del número de empresas que contestaron en cada una de las variables (media), así como la dispersión en torno a la media representada con la raíz cuadrada de la varianza que nos apoyó en medir el grado en que las puntuaciones de la variables independientes y dependiente se alejan de su media (desviación típ).

El modelo arrojó 21 datos de correlación que proporciono la variación conjunta existente entre las mismas variables. En este apartado vamos a estudiar un tipo particular de relación llamada lineal y se limita a considerar únicamente el caso de dos variables cuantitativas (correlación simple). El coeficiente de correlación de Pearson, nos ayuda a encontrar la escala mínima de intervalo, ya que es un índice que mide el grado de co-variación entre distintas variables relacionadas linealmente.

Tabla 32. Correlaciones y significancia corriendo el modelo en SPSS con la muestra.

Fuente: Elaboración Propia obtenida con SPSS 15 Español.

Correlaciones		YImpactoEconomico	X1Costo	X2Transparencia	X3Imparcialidad	X4EspecializacionTema	X5ConfidencialidadProcesos	X6TiempoRapidez
Correlación de Pearson	YImpactoEconomico	1.000	0.063	-0.276	0.024	0.162	0.434	0.263
	X1Costo	0.063	1.000	0.202	0.019	-0.050	0.075	0.125
	X2Transparencia	-0.276	0.202	1.000	0.749	0.213	0.214	0.002
	X3Imparcialidad	0.024	0.019	0.749	1.000	0.349	0.423	-0.008
	X4EspecializacionTema	0.162	-0.050	0.213	0.349	1.000	0.454	0.248
	X5ConfidencialidadProcesos	0.434	0.075	0.214	0.423	0.454	1.000	0.461
Sig. (unilateral)	YImpactoEconomico		0.371	0.070	0.449	0.196	0.008	0.080
	X1Costo	0.371		0.142	0.461	0.396	0.347	0.255
	X2Transparencia	0.070	0.142		0.000	0.129	0.128	0.497
	X3Imparcialidad	0.449	0.461	0.000		0.030	0.010	0.482
	X4EspecializacionTema	0.196	0.396	0.129	0.030		0.006	0.093
	X5ConfidencialidadProcesos	0.008	0.347	0.128	0.010	0.006		0.005
N	YImpactoEconomico	30	30	30	30	30	30	30
	X1Costo	30	30	30	30	30	30	30
	X2Transparencia	30	30	30	30	30	30	30
	X3Imparcialidad	30	30	30	30	30	30	30
	X4EspecializacionTema	30	30	30	30	30	30	30
	X5ConfidencialidadProcesos	30	30	30	30	30	30	30
X6TiempoRapidez	30	30	30	30	30	30	30	

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error tip. de la estimación	Estadísticos de cambio					Durbin-Watson
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. del cambio en F	
1	.617 ^a	.381	.219	.879	.381	2.356	6	23	.064	2.168

a. Variables predictoras: (Constante), X6TiempoRapidez, X2Transparencia, X1Costo, X4EspecializacionTema, X5ConfidencialidadProcesos, X3Imparcialidad

b. Variable dependiente: YImpactoEconomico

Fuente: Elaboración Propia obtenida con SPSS 15 Español.

Al correr el modelo con todas las variables encontramos un .381 R cuadrada y .219 de R cuadrada corregida, que explica que el 38.1% es la variabilidad del impacto económico de los factores en la solución de controversias comerciales por medios alternos.

ANOVA(b)						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	10.913	6	1.819	2.356	.064(a)
	Residual	17.754	23	0.772		
	Total	28.667	29			

a. Variables predictoras: (Constante), X6TiempoRapidez, X2Transparencia, X1Costo, X4EspecializacionTema, X5ConfidencialidadProcesos, X3Imparcialidad

b. Variable dependiente: YImpactoEconomico

Fuente: Elaboración Propia obtenida con SPSS 15 Español.

El análisis de varianza ANOVA compara las medidas de cada variable para definir que existe una independencia entre las variables independientes, por lo que se deduce que el modelo aceptado, muestra la independencia contra las otras variables por tener un valor cercano del 5% de .064 de significancia con F de 2.356. por lo que al seguir el proceso de Step-Wise para valuar las variables que permitan obtener una mejor significancia, el SPSS arroja que eliminando las variables: X1Costo, X3Imparcialidad, X4EspecializacionTema,X6Tiempo Rapidez da una significancia de .024, por lo que al correr el modelo con las variables X2Transparencia y X5 confidencialidad demuestran la significancia en el cambio del modelo por debajo de 0.05; continuando con el modelo Durbin-Watson nos arroja 2.156 que está dentro de los rangos correctos de aceptación, esto aunque el modelo explica únicamente el 33.1% de variabilidad del impacto económico con una R de .331: con este proceso los resultados de la significancia y Durbin-Watson justifican la misma.

Tabla 33. Coeficientes, Factor de inflación de la varianza y la significancia entre las variables obtenidas en SPSS de la muestra

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	Intervalo de confianza para B al 95%		Correlaciones			Estadísticos de colinealidad		
		B	Error típ.	Beta			Limite Inferior	Limite Superior	Orden cero	Parcial	Semiparcial	Tolerancia	FIV	
1	(Constante)	1.982	0.794		2.497	0.020	0.340	3.625						
	X1Costo	0.115	0.134	0.149	0.856	0.401	-0.163	0.393	0.063	0.176	0.140	0.890	1.124	
	X2Transparencia	-0.495	0.203	-0.646	-2.440	0.023	-0.914	-0.075	-0.276	-0.453	-0.400	0.384	2.606	
	X3Imparcialidad	0.242	0.202	0.346	1.195	0.244	-0.177	0.661	0.024	0.242	0.196	0.320	3.122	
	X4Especializacion Tema	-0.005	0.176	-0.006	-0.029	0.977	-0.370	0.360	0.162	-0.006	-0.005	0.747	1.338	
	X5Confidencialidad Procesos	0.292	0.171	0.383	1.709	0.101	-0.061	0.645	0.434	0.336	0.280	0.536	1.867	
	X6TiempoRapidez	0.064	0.169	0.073	0.377	0.709	-0.286	0.413	0.263	0.078	0.062	0.715	1.400	

Fuente: Elaboración Propia obtenida con SPSS 15 Español.

En esta tabla anterior se puede observar que las variables con significancia son Transparencia y Confidencialidad en los Procesos, esto realizado con la corrida en SPSS con 6

variables independientes y la variable dependiente impacto económico (constante); para el índice del factor de inflación de la varianza define el modelo y la significancia entre las variables se puede observar que no se muestra multicolinealidad entre las variables independientes mostrando una colinealidad aceptable mediante el índice del factor FIV, debido que sus valores aceptado son inferiores a 10. Por otra parte se puede considerar que existen problemas de colinealidad si algún FIV es superior a 10 que en esta regresión no es el caso. (D.G. Kleinbaum, 1988.)

Por lo que al seguir el proceso de Step-Wise para valuar las variables que permitan obtener una mejor significancia (Tabla 31), el SPSS arroja que eliminando las variables: X1Costo, X3Imparcialidad, X4EspecializacionTema, X6Tiempo Rapidez da una significancia de .024, por lo que al correr el modelo con las variables X2Transparencia y X5 confidencialidad demuestran la significancia en el cambio del modelo por debajo de 0.05; continuando con el modelo Durbin-Watson nos arroja 2.156 que está dentro de los rangos correctos de aceptación, esto aunque el modelo explica únicamente el 33.1% de variabilidad del impacto económico con una R de .331: con este proceso los resultados de la significancia y Durbin-Watson justifican la misma.

Tabla 34. Resumen de la muestra en el modelo de SPSS- R cuadrado, R corregida, F, Durbin-Watson.

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio					Durbin-Watson
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. del cambio en F	
1	.575 ^b	.331	.281	.843	.142	5.744	1	27	.024	2.156

b. Variables predictoras: (Constante), X5ConfidencialidadProcesos, X2Transparencia

c. Variable dependiente: YImpactoEconomico

Fuente: Elaboración Propia obtenida con SPSS 15 Español.

5.5 Resultados finales obtenidos.

De acuerdo al análisis de todos los resultados obtenidos usando los pasos estadísticos necesarios para probar la hipótesis, y como se demuestra en la Tabla 34. “Resumen de la muestra en el modelo de SPSS- R cuadrado, R corregida, F, Durbin-Watson”, se **RECHAZA la hipótesis nula (Ho) y se acepta la Hipótesis de Investigación**, ya que podemos ver que es estadísticamente significativa habiendo corrido el modelo con dos de las variables propuestas: **X2 Transparencia y X5 Confidencialidad en el Proceso.**

Tabla 35. Variables de estudio y su resultado en significancia basado en t.

Variables del Estudio	t	Sig.	Impacto de las Variables
Y=Impacto Económico	2.497	0.020	Acepta significancia con t de 2.497
X1. Costos	0.856	0.401	Se elimina, sin significancia con t de 0.856
X2. Transparencia	2.440	0.023	Acepta significancia con t de 2.44
X3. Imparcialidad	1.195	0.244	Se elimina, sin significancia con t de 1.195
X4. Especialización en el Tema	0.029	0.977	Se elimina, sin significancia con t de 0.029
X5. Confidencialidad de los Procesos	1.709	0.101	Acepta significancia con t de 1.709
X6. Tiempo (Rapidez)	0.377	0.709	Se elimina, sin significancia con t de 0.377

El impacto de estas variables independientes sobre la variable dependiente Impacto Económico (Y) resulto dos de ellas que impactan positivamente, mientras de 4 de ellas tienen impacto estadísticamente negativo. Esto explica de otra manera, que cuando tenemos un

impacto económico usando medios alternos, dentro las variables independientes se puede deducir que entre más Transparencia y Confidencialidad exista en los procesos de solución de controversias comerciales con medios alternos en las PYMES sector maquiladora menor es el impacto económico que tendrán estas empresas.

CAPITULO 6: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones de la investigación

Como se ha observado y analizado en este trabajo de investigación, se ha tratado de fundamentar teórica y estadísticamente los factores críticos en la resolución de controversias comerciales en las PYMES en el sector maquiladora en Nuevo León, y así poder determinar los factores críticos vinculados al impacto económico que las PYMES maquiladoras tienen en una controversia comercial para la resolución de conflictos y que permita el uso de medios alternos comerciales en Nuevo León, por lo que después del apartado de la interpretación de los resultados teóricos y prácticos de éste, se exponen las conclusiones y más adelante las recomendaciones y futuras líneas de investigación.

Se expuso en el capítulo 3, el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las alternativas o formas para resolver diferentes situaciones en conflicto basado en la toma de decisiones empresarial ; en todo momento se toman decisiones, la diferencia entre cada una de estas es el proceso o la forma en la cual se llega a ellas. La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una alternativa entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial, (aun cuando no se evidencie un conflicto latente).

Fundamentamos esta investigación en información cualitativa y cuantitativa, teniendo como objetivo el resultado cuantitativo pasando los diferentes pasos:

- A. Se realizó la búsqueda de marco conceptual de los factores de los procesos de los medios alternos en la solución de los conflictos comerciales donde pudimos encontrar Costos, Transparencia, Imparcialidad, Especialización en el Tema, Confidencialidad de los procesos y Tiempo (Rapidez) y de allí continuamos fundamentando las variables teóricamente con expertos en el tema.
- B. Para la investigación se realizó cuestionarios para encuestar a las PYMES del sector maquiladora en Nuevo León.
- C. Se realizó el análisis de la muestra a encuestar
- D. Se realizó el pre-muestreo a 16 empresas
- E. Con esta información se corrió el alfa de cronbach para realizar las pruebas de confiabilidad y validez al cuestionario.
- F. Establecer la muestra a expertos en el tema para poder validar el cuestionario en cuestión, así como se realizó una entrevista con 6 expertos en el tema.
- G. Se realizaron las corridas estadísticas de la muestra con 30 empresas encuestadas a través de survey, correos electrónicos y entrevistas estructuradas.
- H. Al obtener los resultados del muestreo se corrió en su mayoría en SPSS y Excel para obtener resultados de: Resultados de la regresión lineal múltiple , Resultados del análisis de fiabilidad, Pruebas no paramétricas-BINOMIAL, Resultados de Coeficiente de correlación lineal de Pearson, y Análisis de KURTOSIS (curtosis) y SKEWNESS (coeficiente de asimetría) para comprobación de normalidades , para sí obtener resultado y aprobar o rechazar la hipótesis nula H_0 , lo cual al final fue RECHAZADA H_0 .

La conclusión de estos resultados estadísticos muestra a forma de resumen, las diferentes pruebas estadísticas que se manejaron para los resultados de la investigación. Se visualizaron los resultados del pre-muestreo (16 muestras analizadas) que muestran que las variables X2 Transparencia y X5 Confidencialidad en el Proceso son estadísticamente favorecidas en significancia sobre el modelo.

Se analizó también el modelo estadístico de fiabilidad con el descriptivo para el método de “escalas si se elimina elemento”, donde pudimos observar que el X1 Costo no es relevante de acuerdo a la opinión de los entrevistados o encuestados, ya que eliminando el X1 Costo y correr el SPSS nos da un mejor Alfa de Cronbach en .675.

Sobre la parte de la estadística inferencial, se muestra que las variables independientes de mayor impacto son X2 Transparencia y X5 Confidencialidad en el Proceso. Las cuatro variables independientes restantes (Costos, Imparcialidad, Especialización en el Tema, y Tiempo (Rapidez no tuvieron un impacto mayor para predecir la varianza en la variable dependiente (Impacto económico))). La significancia de las variables fue aceptable para decir que el modelo lo definen solamente dos variables de las seis que se pensaba que tenían un impacto económico en los procesos de solución de controversias comerciales en las PYMES sector maquiladora de Nuevo León.

Con todo este proceso se obtuvo que las variables en la que los tomadores de decisiones consideran que tiene un menor impacto económico en la solución de conflictos comerciales en las PYMES sector maquiladora de Nuevo León son: X2 Transparencia y X5 Confidencialidad en el Proceso. Este resultado es la principal aportación al conocimiento en esta investigación

doctoral, ya que en la mayoría de los estudios analizados se presentaban los procesos de los medios alternos para la solución de controversias comerciales (Arbitraje, mediación, conciliación, etc.) pero no se encontraron estudios que analizaban los factores críticos que impactan económicamente los procesos de solución de conflictos comerciales.

Una parte importante que se pudo recopilar en esta investigación es que hoy las empresas cuentan con personal profesionalista y capacitado observado en las encuestas ejecutadas en esta investigación, pero por otra parte muestran mantenerse conservadores a otros medios que dan soluciones a sus conflictos esto basado en los resultados de las empresas encuestadas, esto a pesar de que en su mayoría cuentan con una estructura de decisiones más flexibles, ya que ocupan puestos específicos como líderes en la toma de decisiones, aunado a esto en que su mayoría siguen conservando sus jerarquías en mandos familiares, ya que los dueños son los directores generales, administradores o bien quien finalmente toman la decisión de los negocios.

6.2 Conclusiones en base a los objetivos de investigación

Debido a la apertura comercial de los países, el intercambio de bienes y servicios se ha incrementado notablemente. Derivado de este incremento, se celebran una mayor cantidad de contratos y por ende surgen más controversias comerciales a resolver. De ahí que se requieran medios alternos de solución de conflictos comerciales que pueda ser resuelto con la influencia de los factores: menores costos, mayor transparencia, mayor imparcialidad, con mejor especialización en el tema, con mayor confidencialidad de los procesos y en menores Tiempo

(Rapidez) y a su vez ayuden a aminorar los impactos económicos de quienes participan en conflicto.

La investigación llevo a cabo lo siguiente para concluirse en esta etapa:

- El análisis del marco teórico referente a los elementos de arbitraje, mediación y conciliación como medios alternos en la resolución de controversias comerciales tanto internacional como nacional.

Se obtuvo la información suficiente y plena, ya que se revisó las distintas fuentes de datos para obtener la teoría, las definiciones de conceptos y modelos seguidos, esto en libros, artículos, bases de datos electrónicas y tesis de maestría y doctorales de diferentes universidades incluyendo la UANL independientemente su división, con esto pudimos ver los procedimientos actuales de medios alternos para solución de controversias y los diferentes factores que involucra el proceso en los diferentes modelos.

- Se determinó los factores críticos de los proceso de resolución de conflictos comerciales en las PYMES del sector maquiladora de Nuevo León, que pueden ayudar a optar por un medio alternativo para la resolución de sus controversias comerciales. (Análisis del marco teórico)

Se verificó ampliamente hasta tener los procesos específicos que las asociaciones de arbitraje, la asociación de mediación tomaban como proceso y los procesos de

conciliación demostrados con el flujo a seguir; de allí obtuvimos los factores que se soportaron teóricamente.

- Se integraron las variables independientes y la variable dependiente y se realizó su aplicación para determinar cuáles son los factores de mayor impacto económico.

Se cumplió la selección de los diferentes factores que se involucran en el proceso de solución de controversias comerciales y fundamentadas en las asociaciones de medios alternos, procesos en otros países y todos aquellos puntos que se llevan en unos procesos de laudo sin medio alterno (juzgados).

- Se determinó a través de una muestra el número de encuestas a realizar para a las PYMES Maquiladoras en Nuevo León (Alfa de Chronba); se realizó un pre-muestreo de 16 empresas y una muestra de 30 empresas.

Se completó ampliamente, ya que después de crear el cuestionario, se buscó la base de datos de INEGI donde se encuentran las empresas PYMES del sector maquiladora en Nuevo León y se aplicaron las mismas a través de una empresa de survey, entrevistas y correos electrónicos, logrando obtener la muestra de 16 y correr el modelo en el SPSS para validar el cuestionario; es importante que se corrió el alfa de cronbach para validar únicamente ya que esta investigación no cuenta con constructos sino únicamente con ítems simples.

- Se codificó, midió y validó los factores a través de estadística y obtener su significancia y correlación utilizando el SPSS 15 Español y se obtuvieron resultados de los factores de investigación y se revelaron sus resultados.

Se cumplió el objetivo al obtener todos los resultados con una muestra de 30 la cual fue generada de las respuestas de los surveys, mails y entrevistas estructuradas tanto a empresas como a expertos. En el capítulo 5 se explica ampliamente los diferentes modelos aplicados en SPSS y Excel donde por consiguiente nos arroja rechazar la hipótesis nula como resultado final.

- Se buscó medir que la práctica de solución de conflictos por medios alternos de solución controversias comerciales en las PYMES del sector maquiladora en Nuevo León tiene un impacto económico en el resultado de las negociaciones, esto basado en el análisis de factores que nos lleva a su medición en nuestra investigación en lo particular.

Se comprobó que al menos dos de ellas tiene un impacto económico significativo en la investigación y en las entrevistas las seis si son importantes, con esto podemos señalar que estas variables fueron el aporte en este estudio a la ciencia para formar un modelos que muestra un impacto positivo en los procesos de medios alternos para la solución de controversias comerciales en las PYMES sector maquiladora de Nuevo León.

6.3 Recomendaciones de la investigación

La presente investigación dentro de sus principales hallazgos muestra que solo 2 de 6 factores en los procesos de medios alternos para la solución de controversias comerciales en las PYMES del sector maquiladora en Nuevo León pueden influir al impacto económico en las empresas involucradas en conflicto y es importante que se diseñen programas de fomento a los procesos de arbitraje, mediación y conciliación que permitan brindar las herramientas necesarias que les permita a las empresas aprovechar los diferentes medios de solución de controversias sin llegar a los juzgados puramente y entorpecer las relaciones de negocio. Estos medios alternos deben estar plasmados en todos los niveles de la economía, es decir promovidos por las instancias gubernamentales de fomento económico de federal, estatal, municipal y en los diferentes organismos no gubernamentales que asesoran a las compañías.

Una recomendación primordial es que se impulsen programas enfocados a desarrollar habilidades en los tomadores de decisión de cada empresa enfocados en la cultura de solucionar los conflictos comerciales a través de medios alternos que beneficia la relación con su contraparte y puede seguir los negocios futuros, que por otra parte no pasa cuando los laudos entran en disputa de jueces de tribunales gubernamentales.

La aportación del presente estudio, es que las PYMES del sector maquiladora en Nuevo León utilicen esta investigación metodológica y consideren los factores críticos para las solución de controversias comerciales a través de medios alternos que se enuncian a continuación al tener un conflicto comercial: Costos, Transparencia, Imparcialidad, Especialización en el Tema, Confidencialidad de los procesos y Tiempo (Rapidez) como los factores que se siguen en los

medios alternos y que al menos uno de ellos tienen impacto económico como se demostró a través de los encuestados y entrevistados.

A pesar del desarrollo de nuestro país en tratados comerciales, el formato de solución de conflictos de medios alternos en las PYMES del sector maquiladora en Nuevo León como se muestra en los resultados, sigue sin desarrollar una cultura menos conservadora en los empresarios para la toma de decisiones como se demostró en las encuestas de esta investigación, ya que en su mayoría pudimos ver que muchos de ellos seguían el medio alternativo de solución como personal es decir preferían no arriesgar o poner en juego su negocio al ir a un tribunal o entrar en un pleito de laudo, es por eso que como se menciona en la tesis del Dr. Oscar Enrique López Treviso Diciembre 2010, es recomendable fortalecer en las PYMES en todos los procesos que conlleva el desarrollo económico de las mismas y sus posibles impactos al hacer negocios de una manera productiva económicamente.

Hoy se ha avanzado en los estímulos de inversión para las empresas y a la par el desarrollo de PYMES en México, pero no se ha promovido el asesorarlos para desarrollar sus negocios al haberlos puesto en marcha, ya que todavía no es suficiente las asesorías cuando nos enfocamos a estudiar los procesos internos de decisión de las PYMES que les permita avanzar y evolucionar en temas globalizados como los medios alternos de solución de controversias, siendo esta una situación cotidiana que pasan los negocios al comerciar.

Una recomendación importante es que todos aquellos organismos no gubernamentales que apoyan o asesoran a las PYMES del sector maquiladora en Nuevo León deban estar cumpliendo ante las entidades de gobierno de los tres niveles, con capacitaciones intensivas de

los temas de solución de controversias comerciales y los medios alternos para solucionarlos y así apoyar a mantener los negocios a futuro que puedan estar en riesgo al ir a un tribunal nacional con procesos de un juzgado de gobierno puro.

Nuestro país requiere ir avanzando económicamente y parte de ellos son las capacitaciones de mejora continua global en las PYMES, esto con el fin de mantener una buena negociación por años y no una negociación que se pueda quebrantar por procesos de solución de controversias comerciales.

6.4 Futuras líneas de investigación

Este estudio mostró que cuatro de las seis variables originalmente planteadas en el modelo no dan la significancia relativa a la hipótesis presentada, aun habiéndose soportado teóricamente; al momento de realizar las encuestas y entrevistas estructuradas a empresas PYMES del sector maquiladora en Nuevo León solamente fueron dos variables las que le daban significancia al modelo donde existe un impacto económico como variable dependiente.

Las líneas futuras recomendadas y basadas en esta investigación son:

- 1-. Aumentar la población encuestada de las PYMES del sector maquiladora de Nuevo León.

- 2-. Recrear esta Tesis en otras poblaciones como todas aquellas empresas que han seguido única y exclusivamente procesos de solución de conflictos comerciales en juzgados con operatividad gubernamental y compararlo con esta tesis.

- 3-. Ampliar la investigación a empresas de otros sectores y no únicamente maquiladoras.
- 4-. Ampliar la investigación con otros factores como liderazgo y cultura en la toma de decisiones.
- 5-. Realizar las encuestas con constructos (más preguntas) que nos ayuden a poder ampliar el conocimiento de la investigación.

Este tema de medios alternos de solución de controversias comerciales en México es relativamente nuevo (10-15 años), es por eso que es de mi especial interés en orientar el trabajo a futuras líneas de investigación apegadas al tema, ya que la globalización comercial en el mundo cada día se incrementa más y las empresas requieren procesos innovadores que den confianza a nuestra inversión nacional y extranjera en el área de conflictos comerciales.

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de congruencia	28
Tabla 2. INEGI, Resultados de Censo Económico	34
Tabla 3. Estructura Económica de las unidades económicas en México Censo 2009	36
Tabla 4. Organismos de ejecución de métodos alternos por país y año de creación.	41
Tabla 5. Diagrama marco teórico.	50
Tabla 6. Flujo de conciliación de solución controversias.	52
Tabla 7. Flujo de mediación de solución controversias.	54
Tabla 8. Diagrama de Flujo de procedimiento arbitral de solución controversias en México.	58
Tabla 9. Situaciones y ambiente en la toma de decisiones.	66
Tabla 10. Proceso e identificación en la etapa de la toma de decisiones.	67
Tabla 11. Consolidación y conformación de una Empresa.	69
Tabla 12. Pre-muestreo en SPSS	78
Tabla 13. Resumen del procesamiento de los casos y estadístico de fiabilidad de SPSS con pre- muestreo.	80
Tabla 14. Resumen del procesamiento de los casos en SPSS con pre- muestreo.	80
Tabla 15. Estadísticos total-elemento en SPSS con pre-muestreo..	81
Tabla 16. Sectores de la industria maquiladora en Nuevo León del estudio.	82
Tabla 17. Estratificación por número de empleados de la industria.	82
Tabla 18. Fórmula para el cálculo del tamaño de nuestra muestra con error 10%.	83

Tabla 19. Fórmula para el cálculo del tamaño de nuestra muestra con error 14.78%.	84
Tabla 20. Modelo propuesto.	88
Tabla 21. Contestación y dispersión entre empresas de la muestra. Realizado en Excel con elaboración propia.	91
Tabla 22. Contestación y dispersión entre cada una de las variables de las encuestas realizadas de la muestra. Realizado en Excel con elaboración propia.	92
Tabla 23. Información de la muestra de cada variable introducida en SPSS	93
Tabla 24. Tablas de estadísticos de fiabilidad y ANOVA obtenidos en SPSS de la muestra SIN el descriptivo para “escalas si se elimina elemento”.	94
Tabla 25. Tablas de estadísticos de fiabilidad y ANOVA obtenidos en SPSS de la muestra CON el descriptivo para “escalas si se elimina elemento”.	95
Tabla 26. Posibles combinaciones que dan como resultado significancia corriendo el modelo en SPSS con la muestra.	96
Tabla 27. Análisis de KURT y SKEW para comprobación de normalidades de la muestra y dispersiones.	97
Tabla 28. Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	101
Tabla 29. Prueba de homogeneidad de varianzas	102
Tabla 30. Correlación de Pearson en SPSS de la muestra final	103
Tabla 31. Estadísticos descriptivos corriendo el modelo en SPSS con la muestra.	104
Tabla 32. Correlaciones corriendo el modelo en SPSS con la muestra.	105
Tabla 33. Coeficientes, Factor de inflación de la varianza y la significancia entre las variables obtenidas en SPSS de la muestra	106
Tabla 34. Resumen de la muestra en el modelo de SPSS- R cuadrado, R corregida, F, Durbin-Watson.	107

Tabla 35. Variables de estudio y su resultado en significancia en t

108

LISTA DE GRÁFICAS

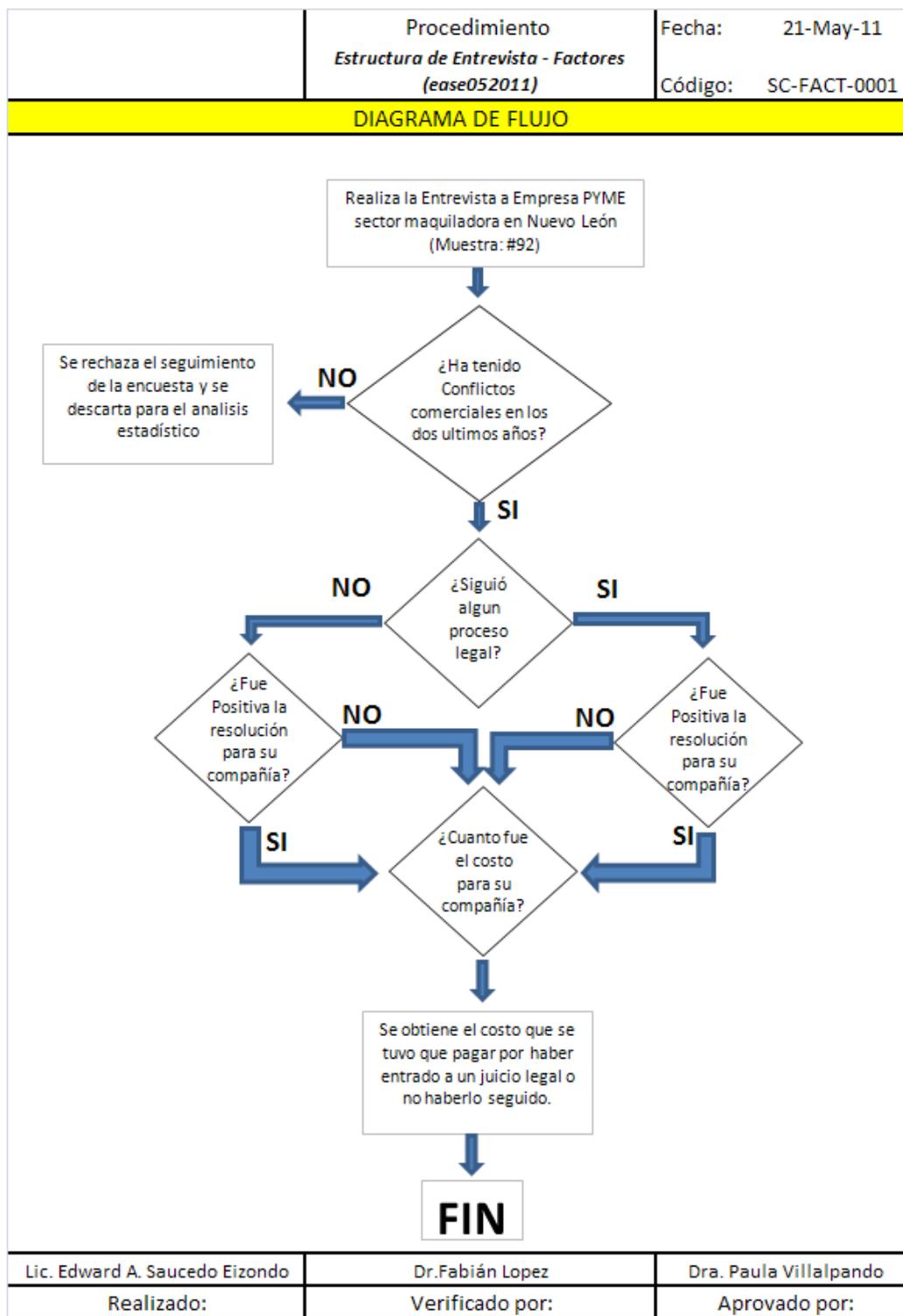
Gráfica 1. INEGI, Resultados de Censo Económico-total empleados por actividad económica	35
Gráfica 2. INEGI, Estado de Nuevo León tenía 132,708 PYMES	37
Gráfica 3. INEGI, total de 997.541 personas empleadas	37
Gráfica 4. INEGI, Crecimiento de nuevas PYMES en el 2009	38
Gráfica 5. INEGI, Crecimiento de personas ocupadas en el año 2009	38
Gráfica 6. Organización jerárquica y departamental de una empresa.	65

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Diagrama de flujo de la encuesta vía entrevista o correo electrónico	126
Anexo 2. Encuesta a empresas PYMES	127
Anexo 3. Entrevista estructurada a expertos en medios alternos	128
Anexo 4. Resultados de entrevistas estructuradas a expertos de los medios alternos de solución de	130
Anexo 5. Carta a PYMES para llenado de Encuesta	131

DIAGRAMA DE FLUJO DE LA ENCUESTA

Anexo 1. Diagrama de flujo de la encuesta vía entrevista o correo electrónico



ENCUESTA

Anexo 2. Encuesta a empresas PYMES

Nombre de la Empresa:			
Dirección :			
Giro de la Empresa:	Producto o Servicio que se ofrece:		
Número de Trabajadores:			
Puesto que ocupa:			
Encuesta de Investigación Doctorado UANL			
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN DOCTORADO EN FILOSOFÍA CON ESPECIALIDAD EN ADMINISTRACIÓN “Los factores críticos que se involucran en la resolución de controversias comerciales utilizando medios alternos para las PYMES en el sector de Maquiladoras en Nuevo León”			
Solicitamos amablemente su apoyo el llenado del cuestionario para mejorar la resolución de los conflictos comerciales de las PYMES.			
Instrucciones de Llenado: a) Favor de leer detenidamente todas las preguntas y marcar la respuesta más apropiada b) Las preguntas son cerradas, a cada una de ellas se deberá marcar qué tan de acuerdo se esta con lo mencionado o bien un si o un no así convenga. c) Su respuesta deberá referirse a la situación real que usted observe en su compañía. d) Se le agradece contestar todas las preguntas.			
1- Ha tenido su compañía conflictos comerciales (controversias) en los cinco últimos años?	SI (1)	NO (0)	
2- Si si lo ha tenido, continuar con la encuesta y señalar por que via la enfrento?	(A) Proceso legal Nacional Juzgados	(B) Proceso con Medio alterno - No Juzgados	
3- Si utilizó algún medio alterno de solución de controversia, cual fue?	Conciliación (1) Mediación(2) Arbitraje(3) Método Personal(4)		
4- Cómo impactó en el resultado el factor COSTO (Pagos en el Proceso) en el proceso de solución de controversia comercial que enfrentó tu compañía? seleccione de menor impactó(1) a mayor impactó(5) :	(1)	(2)	(3) (4) (5)
5- ¿Qué tanto la TRANSPARENCIA del proceso para obtener un resultado o laudo impactó la solución de la controversia comercial? seleccione de menor impactó(1) a mayor impactó(5) :	(1)	(2)	(3) (4) (5)
6- ¿Qué tanto la IMPARCIALIDAD del personal (Mediadores, Conciliadores o Arbitros) impactó el resultado o laudo de la controversia comercial? seleccione de menor impactó(1) a mayor impactó(5) :	(1)	(2)	(3) (4) (5)
7- ¿Qué tanto la ESPECIALIZACIÓN EN EL TEMA que tenía el personal (Mediadores, Conciliadores o Arbitros) impactó en el resultado /laudo de la controversia comercial? seleccione de menor impactó(1) a mayor impactó(5) :	(1)	(2)	(3) (4) (5)
8- ¿Qué tanto la actitud de CONFIDENCIALIDAD del personal (Mediadores, Conciliadores o Arbitros) de medio alterno impactó el resultado? seleccione de menor impactó(1) a mayor impactó(5) :	(1)	(2)	(3) (4) (5)
9- ¿Qué tanto impactó el TIEMPO en obtener la solución del conflicto comercial? Seleccione de menor impactó(1) a mayor impactó(5) :	(1)	(2)	(3) (4) (5)
10- De los factores antes mencionados, ¿En que proporción o porcentaje considera usted el más importante o de mayor impacto para solucionar el conflicto comercial en su empresa? (Favor de proporcionar específicamente porcentajes que de un total del 100%) 1. Costos 2. Transparencia 3. Imparcialidad 4. Especialización en el Tema 5. Confidencialidad de los procesos 6. Tiempo 7. Otro	_____ _____ _____ _____ _____ _____		
11- ¿Qué impactó económico tuvo la solución del conflicto comercial para su empresa basado en su expectativa inicial? (1-5; donde 1 es Nulo y 5 Excelentes) (Y)	a)Muy Bajo(1) b)Bajo(2) c)Medio(3) d)Alto(4) e)Muy Alto(5)		
12- Dada su experiencia en el conflicto comercial anterior resuelto en su empresa, ¿Porqué via optaria usted?	1) Proceso legal Nacional (Juzgados)	2) Proceso con Medio alterno (No Juzgados)	
13- Basado en su expectativa del COSTO de la solución, el costos final fue:	a)Muy Bajo(1) b)Bajo(2) c)Igual(3) d)Más Alto(4) e)Muy Alto(5)		
14- ¿ Qué costos genero para usted en moneda este conflicto comercial al seguir algún método alterno se solución de controversias?	\$ _____		
<small>*Esta información será confidencial y será utilizada únicamente con fines de investigación para la tesis doctoral del Alumno Edward A. Saucedo Elizondo estudiante del Post-Grado Doctoral en Filosofía en Administración. Medio de contacto: edward.saucedo.e@gmail.com</small>			

Anexo 3. Entrevista estructurada a expertos en medios alternos

Nombre de la compañía a quién representa:		
Nombre de la Persona Experta:		
Puesto que ocupa:		
Área de Experiencia de Medios Alternos:		
Años de Experiencia de Medios Alternos:		
Encuesta a Expertos para Investigación Doctorado UANL		
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN DOCTORADO EN FILOSOFIA CON ESPECIALIDAD EN ADMINISTRACIÓN “Los factores críticos que se involucran en la resolución de controversias comerciales utilizando medios alternos para las PYMES en el sector de Maquiladoras en Nuevo León”		
		
1-. Usted ha participado en los procesos de conflictos comerciales (controversias) en los últimos años?	SI (1)	NO (0)
2-. Usted cree que existe un impacto económico en las empresas con los conflictos comerciales? Impacto Económico: Término utilizado en esta investigación en el desarrollo de las encuestas a las PYMES, definiéndola como el impacto en valor moneda, que se ven reflejados en la descapitalización, problemas en producción, bajas en mano de obra o pérdidas reflejadas en cualquier área de la empresa.	SI (1)	NO (0)
3-.Cuál considera usted con su experiencia en el ramo es la perdida más común cuando una PYME entra en conflictos comerciales (controversia comercial)?	(1) Perdida Monetaria, falta de pago (2) Problemas Productivos, productos cancelados o no surtidos (3) Descapitalización por prestamos pedidos para producción (4) Otro	
4-. Considera usted que hay factores en los procesos de solución de controversia comercial que influyen en el impacto económico?	SI (1)	NO (0)
En la tesis se miden 6 factores críticos que influyen en la toma de decisiones para medios alternos para la resolución de conflictos comerciales.		
5-.¿Cuál medio alternativo de solución de controversias considera usted que es el más utilizado en Nuevo León?:	Conciliación (1) Mediación(2) Arbitraje(3) Método Personal(4)	

6- ¿Cuál medio alternativo de solución de controversias considera usted que es el más utilizado en Nuevo León en específico en las PYMES?:	Conciliación (1) Mediación(2) Arbitraje(3) Método Personal(4)
7- ¿Qué tan TRANSPARENTES son los procesos de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)
8- ¿Qué tan IMPARCIAL es el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)
9- ¿Qué tan CONFIDENCIAL es el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)
10- ¿Qué tan COSTOSO es el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)
11- ¿Qué tanto TIEMPO se lleva en el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Mucho(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)
12- ¿Qué tanto considera usted que la ESPECIALIZACIÓN EN EL TEMA es un requisito para el uso de medios alternos en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Mucho(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)
13- De los factores antes mencionados, ¿En qué orden de importancia considera usted el más importante o de mayor impacto para solucionar el conflicto comercial basado en su experiencia? (Favor de clasificarlo de 1 más importante a 6 el menos importante) 1. Costos 2. Transparencia 3. Imparcialidad 4. Especialización en el Tema 5. Confidencialidad de los procesos 6. Tiempo 7. Otro	_____ _____ _____ _____ _____ _____
*Esta información será confidencial y será utilizada únicamente con fines de investigación para la tesis doctoral del Alumno Edward A. Saucedo Elizondo estudiante del Post-Grado Doctoral en Filosofía en Administración. Medio de contacto: edward.saucedo.e@gmail.com	

Anexo 4. Resultados de entrevistas estructuradas a expertos de los medios alternos de solución de controversias.

Nombre de la compañía a quién representa:									
Puesto que ocupa:									
Área de Experiencia de Medios Alternos:									
Años de Experiencia de Medios Alternos:									
Encuesta a Expertos para Investigación Doctorado UANL									
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN FACTULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN DOCTORADO EN FILOSOFÍA CON ESPECIALIDAD EN ADMINISTRACIÓN "Los factores críticos que se involucran en la resolución de controversias comerciales utilizando medios alternos para las PYMES en el sector de Maquiladoras en Nuevo León"									
1- Usted ha participado en los procesos de conflictos comerciales (controversias) en los últimos años?	SI (1) NO (0)	SI= 100%							
2- Usted cree que existe un impacto económico en las empresas con los conflictos comerciales? Impacto Económico: Término utilizado en esta investigación en el desarrollo de las encuestas a las PYMES, definiéndola como el impacto en valor moneda, que se ven reflejados en la descapitalización, problemas en producción, bajas en mano de obra o pérdidas reflejadas en cualquier área de la empresa.	SI (1) NO (0)	SI= 100%							
3- ¿Cuál considera usted con su experiencia en el ramo es la pérdida más común cuando una PYME entra en conflictos comerciales (controversia comercial)?	(1) Pérdida Monetaria, falta de pago (2) Problemas Productivos, productos cancelados o no surtidos (3) Descapitalización por prestamos pedidos para producción (4) Otro	Pérdida monetaria el 83% y la de otros 13%							
4- Considera usted que hay factores en los procesos de solución de controversia comercial que influyen en el impacto económico?	SI (1) NO (0)	SI 100%							
En la tesis se miden 6 factores críticos que influyen en la toma de decisiones para medios alternos para la resolución de conflictos comerciales.		Conciliación (1)	Mediación (2)	Arbitraje(3)	Método Personal(4)	RESULT. TOTAL			
5- ¿Cuál medio alternativo de solución de controversias considera usted que es el más utilizado en Nuevo León?:	Conciliación(1) Mediación(2) Arbitraje(3) Método Personal(4)	50%	50%	0%	0%	100%			
7- ¿Cuál medio alternativo de solución de controversias considera usted que es el más utilizado en Nuevo León en específico en las PYMES?:	Conciliación(1) Mediación(2) Arbitraje(3) Método Personal(4)	83%	17%	0%	0%	100%			
En la tesis se miden 6 factores críticos que influyen en la toma de decisiones para medios alternos para la resolución de conflictos comerciales.		a) Bastante(1)	b) Muy(2)	c) Algo(3)	d) Poco(4)	e) Nada(5)	RESULT. TOTAL		
8- ¿Qué tan TRANSPARENTES son los procesos de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	17%	83%	0%	0%	0%	100%		
9- ¿Qué tan IMPARCIAL es el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	50%	50%	0%	0%	0%	100%		
10- ¿Qué tan CONFIDENCIAL es el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	17%	67%	17%	0%	0%	100%		
11- ¿Qué tan COSTOSO es el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Muy(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	0%	17%	67%	17%	0%	100%		
12- ¿Qué tanto TIEMPO se lleva en el proceso de medios alternos en su experiencia en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Mucho(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	0%	0%	83%	17%	0%	100%		
13- ¿Qué tanto considera usted que la ESPECIALIZACIÓN EN EL TEMA es un requisito para el uso de medios alternos en la solución de la controversia comercial?	a) Bastante(1) b) Mucho(2) c) Algo(3) d) Poco(4) e) Nada(5)	17%	50%	17%	17%	0%	100%		
14- De los factores antes mencionados, ¿En qué orden de importancia considera usted el más importante o de mayor impacto para solucionar el conflicto comercial basado en su experiencia? (Favor de clasificarlo de 1 más importante a 6 el menos importante)		6- Menos Importante	5- Poco Importante	4- Indiferente	3- Algo Importante	2- Importante	1- Más importante		
1. Costos				83%		17%			
2. Transparencia			33%				67%		
3. Imparcialidad		17%	17%			17%	33%	17%	
4. Especialización en el Tema		17%	33%			33%	17%		
5. Confidencialidad de los procesos		17%	17%	17%		33%	17%		
6. Tiempo		50%				50%			
7. Otro									
*Esta información será confidencial y será utilizada únicamente con fines de investigación para la tesis doctoral del Alumno Edward A. Saucedo Elizondo estudiante del Post-Grado Doctoral en Filosofía en Administración. Medio de contacto: edward.saucedo.e@gmail.com									

-----Los factores críticos en la resolución de controversias comerciales: Las PYMES en el sector Maquiladoras en Nuevo León-----

CARTA A PYMES PARA LLENADO DE ENCUESTA

Anexo 5. Carta a PYMES para llenado de Encuesta

 UANL <small>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN</small>	 FACPYA <small>FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN</small> DIRECCION
OF. No. FACPYA SP-831/11	
Carta dirigida a los dueños de las PYMES para llenado de encuesta.	
A quien corresponda:	
<p>La presente tiene el propósito de avalar la investigación doctoral que está realizando el Lic. Edward A. Saucedo Elizondo como parte del programa de Doctorado en Filosofía con especialidad en Administración, del cual cursa a la fecha con matrícula 1537232.</p> <p>Su investigación "LOS FACTORES CRÍTICOS EN LA RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS COMERCIALES: Las PYMES en el sector maquiladoras en Nuevo León", tiene como objetivo el comprobar empíricamente que las variables que componen el modelo (Costos, Transparencia, Imparcialidad, Especialización en el Tema, Confidencialidad de los procesos y Tiempo) marcan la diferencia para determinar los factores críticos vinculados al impacto económico que las PYMES en el sector maquiladora en Nuevo León tienen en una controversia comercial para la resolución de conflictos.</p> <p>Para poder llevar a cabo esta investigación se necesita la valiosa participación de su empresa y su tiempo, los cuales se solicitan de manera más atenta posible. El contestar la encuesta permitirá recolectar los datos necesarios para probar el escenario antes mencionado.</p> <p>Este estudio es cien por ciento académico por lo tanto la confiabilidad de los datos está segura y no tiene otro fin más que académico.</p> <p>Agradezco de antemano la atención y el apoyo prestado, quedo en usted.</p>	
 ATENTAMENTE "ALERE FLAMMAM VERITTATIS" CIUDAD UNIVERSITARIA, 26 DE NOVIEMBRE DE 2011.	
 CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y POSGRADO DE FACPYA	 Dr. Francisco Javier Jardines Garza Subdirector de CEDEEM Y Área de Estudios de Posgrado
FDIRE04-01	www.facpya.uanl.mx <small>UANL, Ciudad Universitaria, Av. Universidad s/n C.P. 66451, San Nicolás de los Garza, Nuevo León, México Tel. (81) 8329-4243 / 8376.8557 Fax. (81) 8376.3575</small>

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA

Bibliografía (Obras, Artículos, Legislación Mexicana y Lecturas)

Obras

Azar (Compilador), Manual de Arbitraje comercial, Porrúa, México DF, 2004

Briceño Sierra, El arbitraje comercial. Doctrina y legislación, 2 ed., Limusa, México DF, 1999.

González de Cossío, Arbitraje, Porrúa, México DF, 2004

Gorjón Gómez, Arbitraje comercial y Ejecución de laudos, McGrawHill, México DF, 2001

Graham, Leal-Isla & Tijerina, Guía Práctica para el Arbitraje Internacional, Lazcano, Monterrey, 2005

Graham, Guía Práctica para la ejecución de sentencias y laudos internacionales, Lazcano, Monterrey, 2007

Pereznieto Castro (Compilador), Arbitraje comercial internacional, DJC, México DF, 2000

Rodríguez Gonzalez-Valadéz, México ante el arbitraje comercial internacional, Porrúa, México DF, 1999

Santos Belandro, Arbitraje comercial internacional, 3ª. Ed. Oxford University Press, México DF, 2000.

Silva Silva, Arbitraje comercial en México, 2 ed., Oxford, México DF, 2001

Siqueiros, El arbitraje en los negocios internacionales de naturaleza privada, Porrúa, México DF, 1992

Urribarri, Arbitraje en México, Oxford, México DF, 1999

Urribarri, Derecho arbitral mexicano, Porrúa, México DF, 2006

Artículos

Abascal Zamora, La interpretación uniforme de la Convención de Nueva York y del título cuarto del libro quinto del Código de Comercio, Arbitraje Comercial Internacional, Doctrina Jurídica Contemporánea, México, 2000. 129.

Aguilar Álvarez, El título cuarto del Código de comercio mexicano y la legislación comparada en materia de arbitraje comercial internacional, Centenario del Código de comercio, Instituto de Investigaciones jurídicas de la UNAM, p.53

Aguilar Álvarez, La Recusación de Árbitros, Arbitraje Comercial Internacional, Doctrina Jurídica Contemporánea, México, 2000. 45.

Andrade Max, Las personas morales de derecho público como partes en el arbitraje comercial internacional, Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, 1993.

Araujo Valdivia, El arbitraje comercial y su reglamentación legal, Revista jurídica Messis, 1974.

Araujo Valdivia, El arbitraje comercial y su reglamentación legal, Revista de la Asociación Nacional de Abogados, 1980.

Arellano García, Personalidad y partes conforme a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional, Revista de la Facultad de Derecho de México, 1986.

Briceño Sierra El arbitraje mercantil en México, Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, 1977.

Briceño Sierra, El arbitraje privado internacional, El Foro, Órgano de la Barra Mexicana, Colegio de Abogados, 1979.

Briceño Sierra, El arbitraje comercial en México y las leyes-tipo internacionales, Revista de la Corte Española de Arbitraje, Madrid, 1984.

Briceño Sierra, El arbitraje y los negocios, Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, 1994.

Briceño Sierra, El arbitraje mercantil en México, Revista de la Facultad de Derecho de México, 1997

Cavazos Flores, El mito del arbitraje potestativo, Jus, 197

Cremades, Los colegios de abogados en el momento actual del arbitraje comercial, El Foro, Órgano de la Barra Mexicana, Colegio de Abogados, 1982.

Cruz Barney, Breve panorama del procedimiento de arbitraje internacional de la Cámara Internacional de Comercio CCI, Anales de Jurisprudencia, TSJDF, México, 1994.

Cruz Barney El arbitraje en México: notas en torno a sus antecedentes históricos, Ars Iuris, 2000.

Cruz Miramontes, El arbitraje en México, El Foro, Órgano de la Barra Mexicana, Colegio de Abogados, 1990.

Cruz Miramontes, El arbitraje y su función en la aplicación de los principios sobre los contratos comerciales internacionales, Contratación internacional, Universidad Panamericana-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 199

De Silva Nava, El arbitraje y el amparo, Arbitraje Comercial Internacional, Doctrina Jurídica Contemporánea, México, 2000. 157.

Flores García, Arbitraje, Nuevo diccionario jurídico mexicano, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 199

Flores García, Arbitraje, conciliación, amigable composición, Revista de la Facultad de Derecho de México, 1995.

Flores García, El arbitraje privado, Revista de la Facultad de Derecho de México, 1990.

Frisch & Flores, Innovaciones en el procedimiento de homologación de sentencias para su ejecución en México, El Foro, Órgano de la Barra Mexicana, Colegio de Abogados, 1994.

García Moreno, Arbitraje internacional, Nuevo diccionario jurídico mexicano, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 199

Garza Cánovas, La Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional: un paso firme, Revista de Derecho Privado, 1991.

Ginebra Serrabour, Los mecanismos de solución de controversias en los contratos internacionales, El Foro, Órgano de la Barra Mexicana, Colegio de Abogados, 199

Graham, Donde se queda la legítima expectativa de los Estados en los arbitrajes sobre inversión extranjera?, Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado, 2004.

Graham, La fase post-arbitral en materia de controversias comerciales internacionales, Revista Internacional de Derecho y Ciencias Sociales, # 5, 2004.

Graham, La práctica de la revisión de los laudos en materia de arbitraje institucional, Revista Internacional de Derecho y Ciencias Sociales, # 6.

Graham, La figura del amparo y la ejecución de los laudos en México, Revista Brasileña de Arbitraje; 2004.

Graham, La atracción del no-firmante de la cláusula compromisoria al procedimiento arbitral, Liber amicorum Cruz Miramontes, UNAM, 2007.

Graham & Leal-Isla, Note sous l'arrêt du 11/1/2006 de la Suprême Cour du Mexique, Revue d'arbitrage, 2006.

Graham Tapia, La cláusula arbitral: aspectos prácticos, Revista de Derecho Privado, 199

Herrera Gózález, El arbitraje y su interacción con el juicio de amparo, Revista del Instituto de la Judicatura Federal, 2002.

- Loperena Ruiz, Notas en relación con el arbitraje comercial en México, Pauta, 2000.
- Loperena Ruiz, Ejecución de laudos arbitrales comerciales extranjeros en México, Arbitraje Comercial Internacional, Doctrina Jurídica Contemporánea, México, 2000. 107.
- Mantilla Serrano, Las relaciones entre los árbitros y los jueces, Arbitraje Comercial Internacional, Doctrina Jurídica Contemporánea, México, 2000. 167.
- Medina Lima, Amigable composición, Nuevo diccionario jurídico mexicano, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 199
- Medina Lima, El arbitraje privado en nuestro derecho, Revista de la Facultad de Derecho de México, 198
- Medina Mora, Cláusula y acuerdo arbitral, Arbitraje Comercial Internacional, Doctrina Jurídica Contemporánea, México, 2000.
- Muggenburg, La cláusula de jurisdicción y el arbitraje. Contratos de licencia y franquicia, Revista de Investigaciones jurídicas, 2004.
- Ogarrío, El procedimiento arbitral, Arbitraje Comercial Internacional, Doctrina Jurídica Contemporánea, México DF, 2000.
- Pereznieto Castro, Interpretación del artículo 1424 del Código de Comercio por el Cuarto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito (amparo directo, exp. 9514/99), Pauta, 2000.
- Pereznieto Castro, Constitución del tribunal arbitral, Arbitraje Comercial Internacional, Doctrina Jurídica Contemporánea, México, 2000.
- Pereznieto & Graham, CNUDMI Model Law Related Case Law, Revista Latinoamericana de Mediación y Arbitraje, 2004
- Pereznieto & Graham, Chroniques de jurisprudence mexicaine, Revue d'arbitrage, 2005

Pereznieto & Graham, La muerte programada del Estado sede del arbitraje?, Liber amicorum Patricio Aylwin Azócar, Santiago de Chile, 2006

Pereznieto & Graham, Hacia una verdadera justicia arbitral, Revista Latinoamericana de Mediación y Arbitraje, 2007.

Rangel Medina, Propiedad industrial y arbitraje, Revista Mexicana de Propiedad Artística, 1977.

Silva Silva, Resolución de controversias civiles por medio del arbitraje (propuesta de codificación), Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado, 1997.

Siqueiros, El arbitraje comercial en México, Revista de la Facultad de Derecho de México, México, 1965.

Siqueiros, Panorama actual del arbitraje comercial internacional, El Foro, Órgano de la Barra Mexicana, Colegio de Abogados, México, 1975.

Siqueiros, Reconocimiento y ejecución de laudos extranjeros en la República Mexicana, Revista de la Facultad de Derecho de México, México, 1977.

Siqueiros, Inmunidad soberana y acto de Estado, El Foro, Órgano de la Barra Mexicana, 198

Siqueiros, Arbitraje comercial en Latinoamérica, Estudios en honor de Barrera Graf, UNAM, México DF, 1989.

Siqueiros, El arbitraje comercial, un mecanismo idóneo para resolver controversias en forma extra-judicial, Homenaje a Fernando Vázquez Pando, Barra Mexicana, Colegio de Abogados, Themis, México, 1996.

Siqueiros, El arbitraje de naturaleza privada en el marco del TLCAN, Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado, México, 1997.

Siqueiros, ¿Puede ejecutarse un laudo extranjero que ha sido anulado por juez competente?, Revista de Derecho Privado, México, 1997.

Siqueiros, Arbitraje comercial, Nuevo diccionario jurídico mexicano, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 199

Siqueiros, El arbitraje, marco normativo, tipos de arbitraje, compromiso arbitral y cláusula compromisoria, Pauta, México, 2000.

Toledo Cabrera, El arbitraje internacional en México, Revista Facultad de Derecho, México, 1991.

Treviño La nueva legislación mexicana sobre arbitraje comercial, Revista de Derecho Privado, México, 1995.

Villalobos Jion, El procedimiento arbitral, Lecturas Jurídicas, Chihuahua, 1993.

Villalobos Chaparro & Gómez-Urrutia, Arbitraje comercial internacional: la importancia de la selección del árbitro, Ars Iuris, México, 1996.

Zamora Etcharren, El contrato de arbitraje, Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, México, 1999.

Von Wobeser, El desarrollo del procedimiento arbitral, Arbitraje Comercial Internacional, Doctrina Jurídica Contemporánea, México, 2000.

Von Wobeser, La situación legislativa y jurisprudencial del arbitraje en México, Ars Iuris, Universidad Panamericana, # 11, 1994

Von Wobeser, Comentarios al reglamento de procedimiento de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, Enero-Marzo 1997.

Von Wobeser, Partes comprometentes: capacidad y representación. Árbitros: competencia y funciones del Árbitro, Memoria del Seminario: El Arbitraje en las Relaciones de Consumo, Procuraduría Federal del Consumidor, 1997.

Von Wobeser, Enforcement of Arbitration Agreements in Latin America: Mexico, in Cremades, Enforcement of Arbitration Agreements in Latin America; Papers Presented at the 1998 Vancouver IBA Conference, Kluwer Law International, 1990.55.

Von Wobeser, El desarrollo del procedimiento arbitral, in Pereznieto, Arbitraje Comercial Internacional, 2000.

Von Wobeser, Evidentiary Privileges in International Arbitration, "Mexico", Arbitration and ADR: Newsletter of SBL Committee D, December 2000.

Von Wobeser, Mexico, in Blackaby & Lindsey, International Arbitration in Latin America, 2003.

Alter, S. L. (1980). Decision support systems: current practice and continuing challenges. Reading, Mass., Addison-Wesley Pub.

Druzdzal, M. J. and R. R. Flynn (1999). Decision Support Systems. Encyclopedia of Library and Information Science. A. Kent, Marcel Dekker, Inc.

Finlay, P. N. (1994). Introducing decision support systems. Oxford, UK Cambridge, Mass., NCC Blackwell; Blackwell Publishers.

Turban, E. (1995). Decision support and expert systems: management support systems. Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall. ISBN 0-02-421702-6

Little, J.D.C.(1970, April). "Models and Managers:The Concept of a Decision Calculus." Management Science, Vol.16,NO.8

Moore, J.H.,and M.G.Chang.(1980,Fall)."Design of Decision Support Systems." Data Base,Vol.12, Nos.1 and 2.

Keen, P. G. W. (1980). Decision support systems: a research perspective. Decision support systems : issues and challenges. G. Fick and R. H. Sprague. Oxford ; New York, Pergamon Press.

ab Power, D. J. (1997). What is a TOMADORES? The On-Line Executive Journal for Data-Intensive Decision Support 1(3).

Power, D.J. A Brief History of Decision Support Systems TOMADORESResources.COM, World Wide Web, version 2.8, May 31, 2003.

Haettenschwiler, P. (1999). Neues anwenderfreundliches Konzept der Entscheidungsunterstützung. Gutes Entscheiden in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Zurich, vdf Hochschulverlag AG: 189-20

Gachet, A. (2004). Building Model-Driven Decision Support Systems with DicodeSS. Zurich, VDF.

Stanhope, P. (2002). Get in the Groove: building tools and peer-to-peer solutions with the Groove platform. New York, Hungry Minds

Haag, Cummings, McCubrey, Pinsonneault, Donovan (2000). Management Information Systems: For The Information Age. McGraw-Hill Ryerson Limited: 136-140. ISBN 0-07-281947-2

Marakas, G. M. (1999). Decision support systems in the twenty-first century. Upper Saddle River, N.J., Prentice Hall.

Legislación Mexicana

Tercer Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito.

Amparo directo 1303/2001. Constructora Aboumrad Amodio Berho, S.A. de C.V., 8 de marzo de 2001. Unanimidad de votos. Ponente: Neófito López Ramos. Secretaria: Lina Sarriá González Juárez.

Primer Tribunal Colegiado del Décimo Quinto Circuito.

Amparo en revisión 138/2002. Mecaluz, México, S.A. de C.V. 28 de mayo de 2002. Unanimidad de votos. Ponente: Pedro Fernando Reyes Colín. Secretario: Ángel Rodríguez Rico.

Resolución incidental emitida el 30 de Junio de 2004 por el Juez Primero de Distrito en materias Civil y de Trabajo en el Estado de Nuevo León.

Quinta Época: Amparo en revisión 3357/46. Paz de la Cajiga Álvaro. 2 de septiembre de 1946. Cinco votos. Amparo Directo 2414/47. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. 16 de julio de 194 Unanimidad de cuatro votos. Amparo Directo 8994/46. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. 2 de agosto de 194 Unanimidad de cuatro votos. Amparo Directo 2923/47. Rueda Morales, Juan. 3 de septiembre de 194 Unanimidad de cuatro votos. Amparo Directo 8794/46. Secretaría de Educación Pública. 3 de septiembre de 194 Unanimidad de cuatro votos. NOTA: De acuerdo con las reformas a las fracciones V y VI del artículo 107 Constitucional, así como con los artículos 158 de la Ley de Amparo y 44 de la Ley Orgánica del Poder Judicial de la Federación, que entraron en vigor el 15 de enero de 1988, el amparo directo de substancia, ordinariamente, ante los Tribunales Colegiados de Circuito.

Incidente de reconocimiento o ejecución de laudo arbitral comercial. En materia de recursos, debe aplicarse el Código de Comercio. SÉPTIMO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO. Registro 185,741, Tesis aislada, Materia Civil, Novena Época, Instancia Tribunales Colegiados de Circuito, Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Tomo XVI, Octubre de 2002, Página 1385, Tesis: I.7°.C.37 C

Lecturas

Alter, S. Transforming TOMADORES jargon into principles for TOMADORES success (1994), en: P. Gray (Ed.), Decision Support and Executive Information System, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, pp. 2-26.

Turban & Aronson. Decision Support Systems and Intelligent Systems (2001). Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

Turban, McLean & Wetherbe. Information Technology for Management (2002). Massachusetts: Wiley.

Resumen Autobiográfico

Lic. Edward Antonio Saucedo Elizondo **MAF MDI MANI**

Candidato para obtener el Grado de Doctor en Filosofía con Especialidad en Administración.

Título de Tesis Doctoral: LOS FACTORES CRÍTICOS EN LA RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS COMERCIALES: Las PYMES en el sector maquiladoras en Nuevo León.

Campo de Estudio: Administración

Línea de Investigación: Negocios, Controversias Comerciales PYMES.

Académico:

- Lic. Comercio Internacional (1992-1996) ITESM
- Maestría en Finanzas (1997-2000) ITESM EGADE
- Maestría en Derecho Internacional (2001-2005) ITESM EGAP
- Maestría en Administración con Especialidad en Negocios Internacionales (2008-2009) UR

Libros y artículos realizados:

- “Investment in Initial Public Offerings” para todas las compañías en México las cuales ofrecen acciones al mercado público, 2000 ITESM, EGADE
- “Conflicts between Virtual Buys vs. Physical Buys in International Business”, 2005 ITESM, EGAP
- Co-autor del Libro “ABC de los contratos internacionales”, Septiembre 2006, Explica cómo se pueden apoyar todas aquellas PYMES que quieren empezar a negociar en el

comercio internacional. (Contratos internacionales, Cuestiones Aduaneras, Logística Internacional, así cuestiones legales de contratos).

Estudios en el Extranjero:

- Thurston High School (Redford, Michigan, USA, 1991-1992 Average 3.8)
- Udine Italia, 5 meses viviendo de trabajo. (1998)
- Londres Inglaterra, 3 meses (Curso con la compañía CYDSA-UCB 2001)
- Seminarios en Georgetown University en Washington, USA “Regulaciones Industriales” (Verano 2005), Convenio Maestría
- Seminarios en Harvard University en Cambridge, USA “Desarrollo Económico en el Sur de México y Ambiente Internacional” (Verano 2006) Convenio Maestría
- Seminarios en Universidad Autónoma de Barcelona, USA “Desarrollo Internacional” (Verano 2007), Convenio Maestría

Docencia: como maestro en licenciatura en el ITESM Campus Monterrey & ATENEO de Monterrey, maestro en maestría UANL & UdeM en materia de comercio exterior, derecho aduanero & Logística y temas relacionados con el comercio exterior.

Experiencia Profesional: se cumple *16 años de experiencia en Negocios Internacionales*

(desde 1996) en:

- Procesos Aduanales (Todas las fronteras y puertos en México) & Ley Aduanera. (IMPORT & EXPORT),
- Logística Nacional e Internacional (todos los medios de transporte),
- Tratados Internacionales y Acuerdos Internacionales (NAFTA, EUFTA, MERCOSUR, G3, ALADI, etc.),y

- Procesos de Exportación e Importación en todo el mundo, y la Planeación de Compras (nacional e internacional) para desarrollo de la cadena de suministro mundial y su operación.

E-mail:Edward.saucedo.e@gmail.com