

CAPITAL ORGANIZATIVO Y SU IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DE MERCADO EN EMPRESAS COMERCIALES DE TAMAULIPAS

Brandon López Luna

Licenciado en Administración. Estudiante de tiempo completo de la Maestría en Dirección Empresarial. Becario CONACYT.
loplunb.94@gmail.com

Lázaro Castillo Hernández

Doctor en Ciencias Administrativas. Profesor de tiempo completo con experiencia en el sector privado en el área de contaduría. Colaborador del Cuerpo Académico "Gestión Pública y Empresarial". Trabaja bajo la línea de investigación Gestión en Contaduría y Capital Intelectual. Forma parte del Centro de Innovación y Transferencia del conocimiento. Miembro del Instituto Mexicano de Contadores públicos. castle_her@hotmail.com

Jesús Lavín Verástegui

Doctor en Ciencias de la Administración. Director del Centro de Innovación y Transferencia del Conocimiento adscrito a la Universidad Autónoma de Tamaulipas. Profesor Investigador, miembro del Sistema Nacional de Investigadores en el nivel 1. Líder del Cuerpo Académico "Gestión Pública y Empresarial". Trabaja bajo las líneas de investigación Gestión Estratégica, Capital Intelectual y Administración Financiera. Miembro del Instituto Mexicano de Contadores Públicos. jelavin@uat.edu.mx

Resumen

A lo largo de la historia el capital intelectual ha sido un activo al cual no se le ha otorgado la importancia que se merece debido a que no se han tomado en cuenta en muchas de las empresas los aspectos intangibles como lo son el conocimiento de los empleados, así como de la estructura innovadora de la empresa. Dentro de este se encuentra el capital estructural el cual incluye las rutinas de la organización, aunado a esto se puede definir como todo aquello que permanece en la empresa u organización después de que los empleados se retiran de la misma, otorgándole la propiedad de este a la organización. Dentro del capital estructural está inmerso el capital organizativo, el cual tiene relación con la forma en que las empresas están estructuradas y aspectos de la cultura de la organización en la que se tienen en cuenta, la uniformidad cultural, los valores culturales, el clima laboral y la filosofía que tiene la organización. En la presente investigación se busca determinar el grado de impacto que tiene el capital organizativo con respecto al desempeño de mercado de las empresas comerciales en la zona conurbada de Tamaulipas comprendida por los municipios de Tampico, Madero y Altamira. El estudio se desarrolló en base a la aplicación de un cuestionario, el cual fue aplicado a una muestra de 116 gerentes de empresas en el sector comercial.

Palabras clave

Desempeño de mercado-capital organizativo-Tamaulipas-comercial

ORGANIZATIONAL CAPITAL AND ITS IMPACT ON THE MARKET PERFORMANCE IN COMMERCIAL COMPANIES OF TAMAULIPAS

Abstract

Throughout history, intellectual capital has been an asset that has not been given the importance it deserves because intangible aspects such as employee knowledge have not been considered in many of the companies, as well as the innovative structure of the company. Within this is the structural capital which includes the routines of the organization, coupled with this can be defined as everything that remains in the company or organization after the employees leave the same, giving the property of this to the organization. Organizational capital is immersed in structural capital, which is related to the way in which companies are structured and aspects of the culture of the organization in which they are considered, cultural uniformity, cultural values, the working environment and the philosophy

that the organization has. The purpose of the present investigation is to determine the degree of impact that organizational capital has with respect to the market performance of commercial enterprises in the conurbation of Tamaulipas, comprised by the municipalities of Tampico, Madero and Altamira. The study was developed based on the application of a questionnaire, which was applied to a sample of 116 managers of companies in the commercial sector.

Key Words

Market performance-organizational capital-Tamaulipas-commercial

1 INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la economía ha avanzado mundialmente, generando que las organizaciones tengan una evolución con respecto a sus elementos que le proporcionan valor, al pasar de activos tangibles, a una economía que sienta sus bases en los activos, como el conocimiento, siendo este el recurso de más relevancia en las organizaciones, emigrando a este y a la creación del mismo debido a un constante cambio existente dentro de los mercados, los productos, las tecnologías, los competidores, las regulaciones y la sociedad en general, se ubica a la innovación y el conocimiento que la permite, un aspecto importante en el desarrollo de una ventaja competitiva, siendo esta un elemento al cual se le está dando más importancia debido a su importancia por parte de las organizaciones (Bermúdez, Pertuz, & Boscan, 2015; López Ruiz, Alfaro Navarro, & Nevado Peña, 2011; Nonaka, Toyama, & Konno, 2000; Smart, Maull, Radnor, & Housel, 2003)

Se comprende que las empresas necesitan contar con una ventaja competitiva la cual sea capaz de funcionar como un diferenciador de otras organizaciones, así mismo, las empresas necesitan desarrollar una ventaja competitiva la cual no pueda ser duplicada por los competidores a través del tiempo (Porter, 2002).

En este sentido se ha utilizado un concepto, el cual puede estar relacionado a la aptitud en el proceso de la creación de valor e innovación por parte de las empresas llamado capital intelectual (CI). El capital intelectual son todos los conocimientos que pueden convertirse en valor para la empresa, es decir el conjunto de todo el conocimiento con el que cuentan los empleados y con el cual la empresa logra tener una ventaja competitiva (Edvinsson & Malone, 1997; Steward, 1998).

Una gran cantidad de entes no tienen en cuenta el valor dentro del capital estructural (CE) en relación con la creación de ventaja competitiva y por consiguiente en el desempeño de mercado de las organizaciones. Lo cual hace creer a las empresas comerciales de encontrar la ventaja competitiva en activos tangibles y no en intangibles. A su vez se desconoce la funcionalidad del capital estructural y la forma en que este contribuye a aspectos como la creación de valor de las empresas comerciales. Este tipo de conocimiento colectivo es complicado de reconocer y de compartir, sin embargo, la organización que se capaz de explotarla será capaz de triunfar (Steward, 1988).

2 DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL

La búsqueda de un concepto y de una correcta medición del desempeño ha sido un aspecto en el cual se ha prestado atención debido a su importancia en la creación de estrategias para las empresas (Venkatraman & Ramanujam, 1986).

Abordar un solo concepto de desempeño organizacional se torna complicado debido a las múltiples variantes que existen para su medición debido a la estructuración integral del desempeño, la cual toma en cuenta aspectos financieros, calidad, cuotas de mercado, innovación, satisfacción de los clientes, entre otros (Pérez-Zapata & Cortés-Ramírez, 2009).

Dentro de la literatura se ha podido encontrar dos corrientes acerca del estudio del rendimiento de las organizaciones, uno de ellos se centra en la tradición económica, destacando los factores del mercado externo como los determinantes de éxito de una organización; otra corriente está encaminada a una estructura conductual y sociológica, en la cual se exponen aspectos de la organización y su interacción con el medio ambiente como responsables del éxito de una organización, aunque cada una de estas tendencias tiene ventajas y desventajas a la hora de ser medidas (Allen, Dawson, Wheatley, & White, 2007; Hansen & Wernerfelt, 1989; McGivern & Tvorik, 1997).

El desempeño como tal, es visto de diferentes modos por las personas, desde el punto de vista de los procesos, el desempeño es la transformación de los insumos en productos terminados para cumplir con el objetivo, mientras que, para el punto de vista económico, el desempeño es la diferencia en la relación que existe entre el costo y el producto terminado, a lo que se le conoce de igual manera como efectividad. Es por esto, qué debido al gran número de criterios para evaluar el desempeño, no es posible consolidar una definición clara para este concepto (Abu Jarad, Yusof, & Wira Mohd Shafiei, 2010; Ortega Muñoz, 2013).

2.1 DESEMPEÑO DE MERCADO

El impacto que tienen las organizaciones en su rendimiento se puede definir por el mercado en que se encuentra el desempeño de mercado hace referencia hacia el comportamiento del mercado en relación con el grado de acierto que una organización tiene en sus negocios y/o mercados existentes, así como el posicionamiento en nuevos mercados (Kandemir, Yaprak, & Cavusgil, 2006). En este sentido, el desempeño de mercado es ese elemento utilizado con el objeto de medir y valorar los logros que ha obtenido en relación con su rendimiento y su productividad (Hendrayati & Gaffar, 2016). Así mismo, las empresas que están orientadas al mercado obtienen un desempeño superior con respecto a las empresas que no se orientan al mercado o tienen una orientación en menor cantidad (Kohli & Jaworski, 1990).

El desempeño de mercado ha incrementado su importancia dentro de las empresas, dicha trascendencia se ha convertido en un aspecto a considerar principalmente por los accionistas de las empresas (Doyle, 2000). Lo anterior se sienta en las bases del supuesto que las empresas ganan y son capaces de mantener una ventaja competitiva si éstas conocen las necesidades del mercado, las cuales están en constante cambio (Ynzunza-Cortés & Izar-Landeta, 2013).

3 CAPITAL INTELECTUAL

Desde el principio de la generación de las organizaciones los activos intangibles han estado presentes dentro de ellas, los cuales son importantes para el rendimiento de estas, sin embargo, no todo el tiempo se ha valorado la importancia que tienen estos (Palomo-González, 2003). El concepto de capital intelectual fue introducido por F. List (1841), quien lo describe como ese aspecto de las naciones o del ser humanos, que hace referencia al conjunto de descubrimientos, invenciones, esfuerzos y otros aspectos de generaciones anteriores.

A partir de ahí, el capital intelectual ha sido catalogado como activo intangible, entendiendo que el valor se genera a partir de activos que no pueden ser contabilizados por la administración y la contabilidad tradicional, tal es el caso del conocimiento, el cual puede ser clasificado en dos categorías, primeramente, se encuentra el conocimiento tácito, el cual está firmemente relacionado con el individuo y por lo tanto es difícil de oficializar, por otro lado se encuentra el conocimiento explícito, que suele expresarse mediante un lenguaje metódico, es decir en forma de datos, formulas científicas y manuales (Jan Mouritsen, 2003; Nonaka et al., 2000).

En este sentido, el capital intelectual está integrado por cuestiones intangibles como la información, conocimiento, propiedad intelectual y experiencia de los empleados para generar

riqueza en la organización, es por esto que también recibe los nombres de activos intangibles y activos de conocimiento, los cuales pueden ser utilizados para hacer referencia a este concepto (Ozkan, Cakan, & Kayacan, 2016; Sánchez Medina, Melián González, & Hormiga Pérez, 2007).

En la era contemporánea aquellos activos incorpóreos llamados recursos intangibles han tomado una gran importancia ya que se ha descubierto que son los encargados en gran parte a la generación de utilidades, posicionamiento en el mercado y la prosperidad de la organización, en otras palabras, el capital intelectual es el conjunto de los recursos intelectuales que fueron capturados y formalizados para la creación de activos de gran valor (Cardona 2011; Pruskas, 1998 citado en Kannan & Aulbur, 2004).

Para conceptualizar el CI se necesita hacer una revisión literaria, ya que, a través de la historia, diferentes investigadores han hecho aportes o definido este término de diferentes maneras, en torno a esto, a continuación, se muestran diferentes conceptos del CI a través del tiempo.

Tabla 1. Conceptualización de capital intelectual.

Autor	Concepto
(List, 1841)	“El resultado de la acumulación de los descubrimientos, invenciones, mejoras, perfeccionamiento, y esfuerzos de todas las generaciones que nos han precedido”.
Kendrick (1961)	“El resultado de las inversiones en el descubrimiento y difusión del conocimiento productivo”.
(Brooking, 1999)	“Conjunto de activos intangibles que le permiten a la empresa desempeñarse”.
(Edvinsson & Malone, 1997)	“Conocimiento de las partes de la empresa que pueden convertirse en valor”.
(Bontis, 1998)	“Diferencia entre el valor de mercado de la empresa y el costo del de sus activos invertidos.”
(Bueno, 1998)	“Conjunto de competencias básicas distintivas de carácter intangible que permiten crear y sostener la ventaja competitiva.”
(Sveiby,1997)	“Combinación de activos intangibles que generan crecimiento, renovación, eficiencia, y estabilidad en una organización”
(Steward, 1998)	“La suma de todos los conocimientos que poseen los empleados de una empresa y que le dan una ventaja competitiva. Material intelectual, conocimientos, información, propiedad intelectual, experiencia que se puede aprovechar para crear riqueza.”
(J. Mouritsen, Bukh, Larsen, & Johansen, 2002)	“Fuentes de conocimiento para toda la organización que, en combinación, tienen capacidades, haciendo posible que la organización pueda tomar decisiones.”

(Rastogi, 2002)	“Capacidad integral de la empresa o capacidad-meta para afrontar los retos y aprovechar las oportunidades en su interés continuo de la búsqueda de valor.”
(Mantilla, 2004)	“Conjunto de sistemas y procesos conformados por el capital humano, el capital estructural y el capital relacional, orientado a la producción y participación de conocimiento en función de objetivos estratégicos.”
Mølbjerg Jørgensen (2006)	“Conocimiento sobre el conocimiento, creación de conocimiento, y apalancamiento de este en valor social y económico”.
(Swart, 2006)	“El rendimiento tangible em forma de productos y servicios dentro del mercado de la empresa, el conocimiento único y valioso, y las habilidades tanto individuales como colectivas están integradas dentro de estos productos y servicios.”
(Kristandil y Bontis, 2007)	“Recursos estratégicos de la organización, que permiten a la misma crear valor sostenible, pero que no está disponible a un gran número de empresas. Generadores de beneficios potenciales a futuro que no pueden ser tomados por otros y que nos imitables por los competidores y no pueden ser transferibles”.
(Nazari & Herremans, 2007)	“Conjunto de elementos de naturaleza inmaterial que son imprescindibles para que la empresa pueda llevar a cabo su actividad en un entorno basado en una economía del conocimiento.”

Elaboración propia en base a revisión de literatura

En este sentido se sostiene la idea de pensar sobre la capacidad que una empresa posee para comprender, medir y controlar sus activos intangibles, en el cual figura por supuesto el capital intelectual como un aspecto fundamental en la creación de una ventaja competitiva para la organización (Calix, Vigier, & Briozzo, 2015).

Hablar acerca de las dimensiones del capital intelectual se torna complejo debido a numerosas aportaciones por parte de los diferentes autores a lo largo del tiempo, gracias a la manera en que ellos lo perciben tanto en un sentido teórico como en una forma práctica (Sánchez Medina et al., 2007).

Dentro de la literatura podemos encontrar diferentes maneras en cómo algunos autores clasifican al capital intelectual, Hall (1992) lo clasifica en dos clases, los activos de conocimiento y la propiedad intelectual; mientras que Brooking (1999) lo divide cuatro perspectivas: activos de mercado, activos de propiedad intelectual, activos de infraestructura, los activos centrados en el ser humano.

Otra propuesta se centra en la clasificación de dos dimensiones del capital intelectual, siendo estas el capital humano y el capital estructural (Bontis, 1999; Edvinsson & Malone, 1997; Petty & Guthrie, 2000; Roos & Roos, 1997). Mientras tanto Gunther (2001), Sveiby (1997), y Brennan &

Connell (2000) clasifican el capital intelectual en tres perspectivas, su clasificación quedó establecida por la estructura externa, la estructura interna y la competencia de los empleados. Stewart (1997), J. Mouritsen, Bukh, Larsen, & Johansen (2002), determinan que el capital intelectual se encuentra dividido en capital humano, capital estructural y capital del consumidor.

Si bien es cierto que según la literatura, existen diferentes clasificaciones válidas para el capital intelectual, se ha llegado a un constructo en el cual se pueden identificar 3 dimensiones que engloban las dimensiones correspondientes mencionadas o planteadas por diferentes autores, el capital humano, el capital estructural y el capital relacional son los componentes en los que se ha fraccionado, a pesar de contar cada uno de estos factores con características especiales, no se debe pasar por alto que cada una de ellas mantiene una relación con las otras (Cañibano, Covarsí, & Sánchez, 1999; Sánchez Medina et al., 2007; Sánchez, Chaminade, & Olea, 2000).

Tabla 2.

Clasificación del capital intelectual.

Autor (año)	Capital humano	Capital estructural	Capital relacional	Capital organizacional	Capital del consumidor	Capital social	Capital de innovación
(Bontis, 1998)	X	X			X		
Yli-Renko (2001)						X	
Chen (2004)	X	X			X		X
Bollen (2005)	X	X			X		
Reed (2006)	X			X		X	
Wu, Lin, & Hs (2007)	X	X	X				
Cabrera & Bontis (2008)	X	X	X				
Yang & Lin (2009)	X		X	X			
Carmona-Lavado, Cuevas-Rodríguez, & Cabello-Medina (2010)				X		X	
Cabello-Medina, López-Cabrales, & Valle-Cabrera (2011)	X					X	

Jardon & Susana Martos (2012)	X	X	X
Mention & Bontis (2013)	X	X	X

Elaboración propia en base a revisión de literatura

Tal como se menciona anteriormente, el capital intelectual puede ser clasificado en tres ámbitos principales, capital humano, capital relacional y capital estructural (Bontis, 1998; Geovany, Vigier & Briozzo, 2015).

3.1 CAPITAL ESTRUCTURAL

En este sentido, el capital estructural es en esencia el conocimiento que se integra dentro de las rutinas de la organización, aunado a esto se puede definir como todo aquello que permanece en la empresa u organización después de que los empleados se retiran de la misma, otorgándole la propiedad de este a la organización (Bontis, 1998; Ordóñez de Pablos, 2004).

Abordando un poco más en cuanto a nuestro alcance de la investigación, se toca al capital estructural, este capital es aquel que abarca el sistema, la estructura y los procesos de una organización, es decir es conformado por componentes como las bases de datos, estrategias comerciales y proceso administrativo (Ozkan et al., 2016). Dentro de este capital se encuentra el capital organizacional el cual consta de toda la infraestructura que apoya y permite al capital humano cumplir su función. (Kannan & Aulbur, 2006).

Dentro del capital estructural se pueden encontrar dos subclasificaciones de este, el capital estructural organizativo y el capital estructural tecnológico. Siendo el capital organizativo el encargado de incorporar todos los aspectos relacionados con la organización de las empresas como tal y la toma de decisiones de estas. Además, inmerso del capital organizativo se encuentra la manera en la que se encuentran estructuradas las empresas, y la manera en que se encuentran formula la cultura de la organización, en otras palabras, es aquel que se basa en cómo está conformada la empresa hacia su interior y la forma en la que se realizan las actividades dentro de la misma (Ordóñez de Pablos, 2004; Sánchez Medina et al., 2007).

Así mismo, dentro del capital organizativo, se deslumbran aspectos de la cultura de la organización en la que se tienen en cuenta, la uniformidad cultural, los valores culturales, el clima laboral y la filosofía que tiene la organización, y a su vez se encuentra inmersa toda la infraestructura que apoya y permite al capital humano cumplir su función. (Kannan & Aulbur, 2006). (trillo delgado. De tal manera se comprende que toda aquella organización que tenga la capacidad de codificar y gestionar el conjunto de conocimientos de sus empleados en materiales como manuales o base de datos contará con una ventaja sobre sus competidores, ya que estos conocimientos pueden tener un gran valor aunado a su difícil imitación, sustitución y transferencia además la fácil forma de ser replicada en cualquier lugar de la organización (Martín-de-Castro, Emilio Navas-López, López-Sáez, & Alama-Salazar, 2006; Ordóñez de Pablos, 2004).

3.2 RELACIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL Y EL DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL

El rendimiento de las organizaciones está y se ve afectado por una gran cantidad de factores, siendo el capital estructural uno de los que más importancia tiene es ente sentido. Existen numerosos estudios que han tratado de determinar una relación ya sea positiva o negativa entre el rendimiento

de las organizaciones y el capital estructural, teniendo un conjunto de resultados variados, dichos estudios han tomado gran importancia ya que en la actualidad la mayoría de las organizaciones reconocen que la ventaja competitiva se origina cada vez más a partir del conocimiento, de las capacidades y las relaciones intangibles desarrolladas por los empleados y estas toman más importancia que los activos tangibles de las organizaciones. (Alvarez Medina, Chavez Rivera, & Moreno Velarde, 2009; Salim & Yadav, 2012)

Existe un número de investigadores que plantean una relación positiva entre en capital estructural y el desempeño de las organizaciones, a partir de la examinación de 48 empresas norteamericanas y su respectivo capital estructural durante los años de 1981 y 1990, Lewellen & Roden (1995) determinaron una relación positiva entre el capital estructural y la rentabilidad de la empresa, lo cual se sustenta con estudios posteriores realizados por Champion (1999) y Ghosh, Nag, & Sirmans (2000), los cuales tienen resultados similares. Así mismo, en el periodo 1998-2002 se demuestra una relación positiva entre el capital estructural y el rendimiento de las empresas en el país de Ghana (Abor, 2005).

Diferentes estudios han demostrado algunas empresas que cuentan un índice alto en su rentabilidad, cuentan de igual manera con un alto nivel de deuda, en una investigación dónde se tomaron en cuenta 100 empresas Iraníes en un periodo de los años 2001 al 2007, se demostró que al analizar las deudas a corto plazo y las deudas totales, se encontró una relación positiva con el desempeño de las empresas (Arbabian & Safari, 2009; Hadlock & James, 2002).

Por otro lado, existen investigaciones en las cuales la relación es negativa, tal es el caso de Kester (2011), quien analizó empresas de Estados Unidos y de Japón, teniendo como resultado una relación negativa entre el capital estructural y el desempeño de las organizaciones, esta situación fue posteriormente sustentada por Friend & Lang (1988) y por Titman & Roberto (1988) en su análisis a empresas estadounidenses, y por Rajan & Zingales (1995) en su estudio en los países pertenecientes al G-7.

Teniendo estas bases, se proponen la siguiente hipótesis:

H1: el capital organizativo impacta significativamente en el desempeño de mercado en las empresas comerciales de la zona conurbada del Estado de Tamaulipas.

4 METODOLOGÍA

El presente estudio ha sido realizado en un corte cuantitativo, con la cual se midieron los aspectos del capital organizativo y el modo en que afecta al desempeño de mercado de las empresas del sector comercial en el estado de Tamaulipas y las causas de esa relación. Estos aspectos fueron medidos a partir de un cuestionario que cumplió una función como instrumento de recolección para facilitar la recopilación de datos primarios para la investigación.

La investigación cuenta con un alcance explicativo, debido a que se busca explicar el vínculo que existe entre las dos variables estudiadas y el efecto que sufre una a partir de la otra y bajo qué condición se manifiesta esa relación (Hernández-Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2004).

La investigación debido a que no existió manipulación de las variables no se denomina una investigación experimental, en su lugar se sienta sobre la investigación y análisis de ciertos fenómenos con la finalidad de poder examinar el vínculo entre las variables en cuestión. Así mismo, debido al lapso en que se efectuó la investigación, en el periodo de marzo a mayo del año 2018 esta se efectuará transversalmente, ya que es aquella que se puede obtener del objeto de estudio una

sola vez en un tiempo establecido, siendo esta la mejor manera la más conveniente a efectuar en este estudio (Bernal, 2016).

Con motivo de la recolección de datos, se aplicaron 116 cuestionarios validados a gerentes y dueños de empresas situadas en la zona sur del Estado de Tamaulipas, específicamente a los municipios de Tampico, Madero y Altamira. El trabajo de campo se realizó en el mes de abril del año 2018.

Posteriormente, con los resultados se procedió a hacer un análisis estadístico utilizando el software IBM SPSS Statics versión 24 apoyado del software Microsoft Excel 2016. El análisis estadístico llevado a cabo constó de un análisis previo de los datos, determinando primeramente los valores ausentes, encontrando la existencia de 3 de ellos a los cuales se les asignó un valor en relación con la media de respuesta de ese ítem, posteriormente se realizó un análisis para determinar valores atípicos inmersos en los datos.

En seguida se dio paso a la realización de un análisis para determinar la asimetría y curtosis de los ítems, en el cual se opta por eliminar un ítem debido a no permanecer en el rango de aceptabilidad. Después, se desarrolló un análisis para determinar la validez de los análisis factoriales, con lo que se pretende explicar de manera correcta la relación entre las variables, para lo cual se llevó a cabo un análisis de índice Kaiser- Meyer- Olkin. Utilizando el método de extracción de máxima verosimilitud y un método de rotación varimax con normalización Kaiser se realizó un análisis factorial en el cual ambas variables.

Más adelante se desarrolló una correlación de variables para medir el grado de correlación existente entre las variables de capital organizativo y desempeño de mercado, con lo cual se dio paso a la elaboración de un análisis de regresión lineal.

4.1 Unidad de análisis

Debido al poco estudio del capital intelectual y su efecto en cuanto al desempeño de mercado dentro de las empresas tamaulipecas dedicadas al comercio, se optó por determinar que la unidad de análisis serán las empresas del sector comercial del Estado de Tamaulipas, siendo los sujetos de estudios las personas de rango medio o superiores de las empresas (gerentes o dueños).

De acuerdo con el DENUÉ elaborado por INEGI en el 2017, existe un total de 48,115 unidades económicas pertenecientes al sector comercio en el Estado de Tamaulipas, lo que representa el 2.4% de la totalidad de estas empresas a nivel nacional. A su vez el sector comercial representa un 46.1% en relación con el conjunto de estructuras sectoriales en Tamaulipas, siendo este el de más impacto a nivel Estado.

En cuanto a las empresas del sector comercio ubicadas en la zona conurbada del Estado se formula siguiente tabla.

Municipio	Comercio al por mayor	Pequeña	Mediana	Grande	Comercio al por menor	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Altamira	60	42	15	3	81	66	15	0	141
Cd. Madero	24	20	3	1	102	92	10	0	126
Tampico	109	95	12	2	317	260	55	2	426
Zona conurbada	193				500				693

Elaboración propia

Se utilizará la fórmula para la determinación de una muestra de una población finita como lo mencionan Pedraza, Lavín Verástegui, Marmolejo Rodríguez, Vasconcelo Alvarez, & García Ruiz (2017) la que se muestra a continuación:

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

Dónde la n representa el tamaño de la muestra. Z es el nivel de confiabilidad. N es el total de la población. La letra p representa la probabilidad a favor mientras que la letra q equivale a la probabilidad que existe en contra; la letra e es igual al error de estimación.

Teniendo en cuenta que en la zona conurbada de Tamaulipas existen 1193 empresas con actividades dedicadas al comercio, las cuales forman en conjunto la población, se aplica la fórmula para la determinación de la muestra, la cual se expresa de la siguiente manera:

$$n = \frac{1.96^2 (48115) (0.5) (0.5)}{0.05^2 (48115 - 1) + 1.96^2 (.05) (.05)}$$

En este sentido la población total consta de 1193 empresas del sector comercial, además se espera un margen de error del 5%. A su vez, permite un margen de confianza del 95%. Dicha fórmula indica un resultado de 237 empresas del sector comercial en el Estado de Tamaulipas las cuales fungirán como la muestra significativa de la investigación a desarrollar, de las cuales se pudieron obtener 116 empresas.

5. RESULTADOS

La muestra está conformada por 116 elementos. Partiendo de la muestra obtenida de 120 cuestionarios, se procedió a la eliminación de cuatro cuestionarios, los cuestionarios 10, 57, 59 y 100. Utilizando el programa estadístico IBM SPSS versión 24 se detectó la existencia de 3 valores ausentes, correspondientes a los cuestionarios 31, 40 y 69 que pertenecen a los ítems CE2, DM11, y DM14 respectivamente, además, se decide eliminar el ítem CE13 dado a que no se encuentra en el rango de curtosis aceptable.

En primera instancia se desarrolló un análisis para determinar la validez de los análisis factoriales, con lo que se pretende explicar de manera correcta la relación entre las variables, para lo cual se llevó a cabo un análisis de índice Kaiser- Meyer- Olkin, el cual dio un resultado satisfactorio al contar con una medida de 0.745 y una significancia de 0

Posteriormente se desarrolló la agrupación de los componentes, conformando una sola dimensión considerando una rotación Varimax. La agrupación del factor único pertenece a la variable capital organizativo, en el factor quedan inmersos los ítems CE1, CE2, CE3, CE7 y CE8. Debido a no contar con la correcta carga factorial, se elimina el ítem CE7.

Antes de determinar los factores de agrupación del desempeño de mercado, se realizó una prueba que permite analizar el índice KMO de la variable, el cual tuvo un resultado adecuado debido a que se obtuvo un índice mayor a .7 y una significancia de 0.

La variable desempeño de mercado se agrupó tal y como se esperaba en un solo factor, aceptando a todos los ítems involucrados como lo son los ítems DM8, DM9, DM10, DM11, DM12, Y DM14. Los ítems DM9 y DM11 se rechazan debido a que no cumplen con la carga factorial requerida.

La correlación es una técnica estadística utilizada con la finalidad de determinar la relación entre dos o más variables. La correlación debe involucrar por lo menos dos variables, una dependiente y una independiente, o más de dos independientes dándole el nombre de correlación múltiple.

Se efectuó el análisis de correlación para efecto de determinar el grado de relación entre el capital organizativo y el desempeño de mercado de las empresas del sector comercio de la zona sur de Tamaulipas. Se realizó el análisis correlacional determinando que el capital organizativo impacta positivamente y significativamente sobre el desempeño de mercado de las empresas. El resultado de este análisis fue el siguiente:

Correlaciones

		Desempeño		Organizativo
Rho de Spearman	Desempeño	Coefficiente de correlación	1.000	.273**
		Sig. (bilateral)	.	.003
		N	115	115
	Organizativo	Coefficiente de correlación	.273**	1.000
		Sig. (bilateral)	.003	.
		N	115	115

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Elaboración a partir de análisis estadístico mediante IBM SPSS

En este sentido, el capital organizativo tiene relación con el desempeño de mercado de las organizaciones, sin embargo, estos dos factores no cuentan con una relación muy estrecha, debido que el coeficiente de correlación es de .273.

En cuanto al análisis de regresión, esta es una técnica que permite estimar la relación entre las variables, es decir, permite saber el grado en que una variable dependiente sufre una variación al modificarse el valor de una variable independiente. Además, nos permite conocer cuál de las variables independientes se relacionan con la variable dependiente.

La ecuación de regresión lineal se planteó de la siguiente manera:

$$\text{Desempeño} = a + b_1(\text{capital organizativo}) + e$$

Obteniendo los siguientes resultados:

Coefficientes

Modelo		Coefficients no estandarizados		Coefficients estandarizados		
		B	Error estándar	Beta	t	Sig.
1	(Constante)	3.557	.283		12.589	.000
	Organizativo	.186	.066	.255	2.803	.006

a. Variable dependiente: Desempeño

Elaboración a partir de análisis estadístico mediante IBM SPSS

En este caso con base en la regresión lineal se deduce que el capital organizativo contribuye .255 al desempeño de mercado.

Reflexiones

Mediante los resultados de la investigación se le da respuesta a la hipótesis H1 planteada, demostrando que el capital organizativo impacta positivamente en el desempeño de las organizaciones la zona conurbada de Tamaulipas, por lo tanto, se puede decir que se corroboran diferentes estudios hechos con anterioridad.

A pesar del hecho que la relación es positiva, está no representa un factor determinante en el desempeño de mercado de las empresas Tamaulipecas, con lo cual se hace la suposición que en estas empresas el capital organizativo no se encuentra establecido de manera correcta en las mismas.

REFERENCIAS

- Abor, J. (2005). The effect of capital structure on profitability: an empirical analysis of listed firms in Ghana. *The Journal of Risk Finance*, 6(5), 438–445. <https://doi.org/10.1108/15265940510633505>
- Abu Jarad, I., Yusof, N., & Wira Mohd Shafiei, M. (2010). The organizational performance of housing developers in Peninsular Malaysia. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 3(2), 146–162. <https://doi.org/10.1108/17538271011049768>
- Allen, R. S., Dawson, G., Wheatley, K., & White, C. S. (2007). Perceived diversity and organizational performance. *Employee Relations*, 30(1), 20–33. <https://doi.org/10.1108/01425450810835392>
- Alvarez Medina, M. T., Chavez Rivera, M. Y., & Moreno Velarde, S. A. (2009). El Balanced Scorecard, una herramienta para la planeación estratégica. *El Buzon de Pacioli*, 66, 16. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Arbabiyan, A.-A., & Safari, M. (2009). The effects of capital structure and profitability in the listed firms in Tehran Stock Exchange. *Journal of Management Perspective*, 159–175.
- Bermúdez, M., Pertuz, V., & Boscan, N. (2015). Structural capital: diagnostic analysis in groups of research and development (r&d) of public universities in colombia. *Revista Universo Contábil*, (2013), 132–149. <https://doi.org/10.4270/ruc.2015325>
- Bollen, L., Philip, V., & Schnieders, S. (2005). *Linking intellectual capital and intellectual property to company performance. Management Science Letters*. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2016.10.005>
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models. *Management Decision*, 36(2), 63–76. <https://doi.org/10.1108/00251749810204142>
- Bontis, N. (1999). Managing organisational knowledge by diagnosing intellectual capital: framing and advancing the state of the field. *International Journal of Technology Management*, 18(5/6/7/8), 433. <https://doi.org/10.1504/IJTM.1999.002780>
- Brennan, N., & Connell, B. (2000). Intellectual capital: current issues and policy implications. *Journal of Intellectual Capital*, 1(3), 206–240. <https://doi.org/10.1108/14691930010350792>
- Brooking, A. (1999). *El capital intelectual: El principal activo de las empresas del tercer milenio*.
- Cabello-Medina, C., López-Cabrales, Á., & Valle-Cabrera, R. (2011). Leveraging the innovative performance of human capital through HRM and social capital in Spanish firms. *International Journal of Human Resource Management*, 22(4), 807–828. <https://doi.org/10.1080/09585192.2011.555125>
- Cabrita, M. D. R., & Bontis, N. (2008). Intellectual capital and business performance in the Portuguese banking industry. *International Journal of Technology Management*, 43(1/2/3), 212. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2008.019416>

- Calix, C. G., Vigier, H. P., & Briozzo, A. E. (2015). Capital intelectual y otros determinantes de la ventaja competitiva en empresas exportadoras de la zona norte de Honduras. *Suma de Negocios*, 6(14), 130–137. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.10.005>
- Cañibano, L., Covarsí, M. G., & Sánchez, M. P. (1999). The Value Relevance and Managerial Implications of Intangibles : a Literature Review, (March), 1–74. <https://doi.org/10.2307/2491312>
- Carmona-Lavado, A., Cuevas-Rodríguez, G., & Cabello-Medina, C. (2010). Social and organizational capital: Building the context for innovation. *Industrial Marketing Management*, 39(4), 681–690. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2009.09.003>
- Champion, D. (1999). Fianance: The joy of leverage. *Harvard Business Review*, 77, 19–22.
- Chen, J., Zhu, Z., & Yuan Xie, H. (2004). Measuring intellectual capital: a new model and empirical study. *Journal of Intellectual Capital*, 5(1), 195–212. <https://doi.org/10.1108/14691930410513003>
- Doyle, P. (2000). Valuing Marketing's. *European Management Journal*, 18(3), 233–245. [https://doi.org/10.1016/S0263-2373\(00\)00006-2](https://doi.org/10.1016/S0263-2373(00)00006-2)
- Edvinsson, L., & Malone, M. S. (1997). El capital intelectual. El principal activo de las empresas del tercer milenio.
- Friend, I., & Lang, L. H. P. (1988). An empirical test of the impact of self interest on corporate capital structure. *The Journal of Finance*, XLIII(2), 271–282. <https://doi.org/10.1002/9781118763520.ch16>
- Ghosh, C., Nag, R., & Sirmans, C. F. (2000). The Pricing of Seasoned Equity Offerings: Evidence from REITs. *Real Estate Economics*. <https://doi.org/10.1111/1540-6229.00805>
- Hadlock, C. J., & James, C. M. (2002). Do banks provide financial slack? *Journal of Finance*, 57(3), 1383–1419. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00464>
- Hall, R. (1992). The Strategic Analysis of Intangible Resources. *Strategic Management Journal*, 13(2), 135–144.
- Hansen, G. S., & Wernerfelt, B. (1989). Determinants of firm performance: The relative importance of economic and organizational factors. *Strategic Management Journal*, 10(5), 399–411. <https://doi.org/10.1002/smj.4250100502>
- Hendrayati, H., & Gaffar, V. (2016). Innovation and Marketing Performance of Womenpreneur in Fashion Industry in Indonesia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 219, 299–306. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.04.034>
- Jardon, C. M., & Susana Martos, M. (2012). Intellectual capital as competitive advantage in emerging clusters in Latin America. *Journal of Intellectual Capital*, 13(4), 462–481. <https://doi.org/10.1108/14691931211276098>
- Kandemir, D., Yaprak, A., & Cavusgil, S. T. (2006). Alliance orientation: Conceptualization, measurement, and impact on market performance. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 34(3), 324–340. <https://doi.org/10.1177/0092070305285953>
- Kannan, G., & Aulbur, W. G. (2004). Intellectual capital: Measurement effectiveness. *Journal of Intellectual Capital*, 5(3), 389–413. <https://doi.org/10.1108/14691930410550363>
- Kendrick, J. W. (1961). Some theoretical aspects of capital measurement. *The American Economic Review*, 51(2), 102–111. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Kester, W. C. (2011). Management in Japan Capital Ownership Structure : United and Japanese Manufacturing Corporations, 15(1), 5–16.
- Kohli, A. K., & Jaworski, B. J. (1990). Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and

- Managerial Implications. *Journal of Marketing*, 54(2), 1. <https://doi.org/10.2307/1251866>
- Lewellen, W. G., & Roden, D. M. (1995). Corporate Capital Structure Decisions : Evidence from Leveraged Buyouts. *Financial Management*, 24(2), 76–87.
- List, F. (1841). Das nationale system der politischen Ökonomie. *System*, 225.
- López Ruiz, V. R., Alfaro Navarro, J. L., & Nevado Peña, D. (2011). Economic Development ant Intellectual Capital. *Revista de Economía Mundial*, 0, 27. <https://doi.org/10.5862/JE.240.2>
- Martín-de-Castro, G., Emilio Navas-López, J., López-Sáez, P., & Alama-Salazar, E. (2006). Organizational capital as competitive advantage of the firm. *Journal of Intellectual Capital*, 7(3), 324–337. <https://doi.org/10.1108/14691930610681438>
- McGivern, M. H., & Tvorik, S. J. (1997). Determinants of organizational performance. *Management Decision*, 35(6), 417–435. <https://doi.org/10.1108/00251749710173797>
- Mention, A., & Bontis, N. (2013). Intellectual capital and performance within the banking sector of Luxembourg and Belgium. *Journal of Intellectual Capital*, 14(2), 286–309. <https://doi.org/10.1108/14691931311323896>
- Mølbjerg Jørgensen, K. (2006). Conceptualising intellectual capital as language game and power. *Journal of Intellectual Capital*. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1108/MRR-09-2015-0216>
- Mouritsen, J. (2003). Intellectual capital and the capital market: the circulability of intellectual capital. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 16(1), 18–30. <https://doi.org/10.1108/09513570310464246>
- Mouritsen, J., Bukh, P. N., Larsen, H. T., & Johansen, M. R. (2002). Developing and managing knowledge through intellectual capital statements. *Journal of Intellectual Capital*, 3(1), 10–29. <https://doi.org/10.1108/14691930210412818>
- Nazari, J. A., & Herremans, I. M. (2007). Extended VAIC model: measuring intellectual capital components. *Journal of Intellectual Capital*, 8(4), 595–609. <https://doi.org/10.1108/14691930710830774>
- Nonaka, I., Toyama, R., & Konno, N. (2000). SECI, Ba and Leadership: A Unified Model of Dynamic Knowledge Creation. *Long Range Planning*, 33(1), 5–34. [https://doi.org/10.1016/S0024-6301\(99\)00115-6](https://doi.org/10.1016/S0024-6301(99)00115-6)
- Ordóñez de Pablos, P. (2004). Measuring and reporting structural capital. *Journal of Intellectual Capital*, 5(4), 629–647. <https://doi.org/10.1108/14691930410567059>
- Ortega Muñoz, V. J. (2013). Relación Entre Innovación Y Desempeño Organizacional. *Universidad Nacional de Colombia*.
- Ozkan, N., Cakan, S., & Kayacan, M. (2016). Intellectual capital and financial performance: A study of the Turkish Banking Sector. *Borsa Istanbul Review*. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2016.03.001>
- Palomo González, M. A. (2003). La evaluación de activos intangibles. *Ingenierías, UANL*, VI(20), 12–17.
- Pedraza, N. A., Lavín Verástegui, J., Marmolejo Rodríguez, J., Vasconcelo Alvarez, R., & García Ruiz, J. E. (2017). Caracterización del capital intelectual en el sector empresarial del estado de Tamaulipas , México *. *Vision Gerencial*, 16(1), 119–143.
- Pérez Zapata, J., & Cortés Ramírez, J. A. (2009). Medicion y validacion del desempeño organizacional.
- Petty, R., & Guthrie, J. (2000). Intellectual capital literature review Intellectual capital literature review Measurement, reporting and management. *Journal of Intellectual Capital*, 1(2), 155–176. <https://doi.org/10.1108/14691930010348731>

- Porter, M. E. (2002). *Ventaja Competitiva* (Segunda ed).
- Rajan, R. G., & Zingales, L. (1995). What do we know about capital structure: some evidence from international data. *J. Finance*, 50(5), 1421.
- Reed, K. K., Lubatkin, M., & Srinivasan, N. (2006). Proposing and testing an intellectual capital-based view of the firm. *Journal of Management Studies*, 43(4), 867–893. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00614.x>
- Roos, G., & Roos, J. (1997). Measuring your company's intellectual performance. *Long Range Planning*, 30(3), 413–426. [https://doi.org/10.1016/S0024-6301\(97\)90260-0](https://doi.org/10.1016/S0024-6301(97)90260-0)
- Salim, M., & Yadav, R. (2012). Capital Structure and Firm Performance: Evidence from Malaysian Listed Companies. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 65(ICIBSoS), 156–166. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.11.105>
- Sánchez Medina, A. J., Melián González, A., & Hormiga Pérez, E. (2007). El Concepto De Capital Intelectual Y Sus Dimensiones. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de La Empresa*, 13, 97–111. <https://doi.org/ISSN:1135-2523>
- Sánchez, P., Chaminade, C., & Olea, M. (2000). Management of intangibles – An attempt to build a theory. *Journal of Intellectual Capital*, 1(4), 312–327. <https://doi.org/10.1108/14691930010359225>
- Smart, P. A., Maull, R. S., Radnor, Z. J., & Housel, T. J. (2003). An Approach for Identifying values in business processes. *Journal of Knowledge Management*, 7(4), 49–61. <https://doi.org/10.1108/13673270310492949>
- Swart, J. (2006). Intellectual capital: disentangling an enigmatic concept. *Journal of Intellectual Capital*, 7(2), 136–159. <https://doi.org/10.1108/14691930610661827>
- Titman, S., & Roberto, W. (1988). The Determinants of Capital Structure Choice. *The Journal of Finance*, Vol. 43, N(Wiley for the American Finance Association), 1–19. Retrieved from url: <http://www.jstor.org/stable/2328319>
- Venkatraman, N., & Ramanujam, V. (1986). Measurement of Business Performance in Strategy Research: A Comparison of Approaches. *The Academy of Management Review*. <https://doi.org/10.2307/258398>
- Wu, S. H., Lin, L. Y., & Hsu, M. Y. (2007). Intellectual capital, dynamic capabilities and innovative performance of organisations. *International Journal of Technology Management*, 39(3/4), 279. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2007.013496>
- Yang, C. C., & Lin, C. Y. Y. (2009). Does intellectual capital mediate the relationship between HRM and organizational performance? Perspective of a healthcare industry in Taiwan. *International Journal of Human Resource Management*, 20(9), 1965–1984. <https://doi.org/10.1080/09585190903142415>
- Yli-Renko, H., Autio, E., & Sapienza, H. J. (2001). Social capital, knowledge acquisition, and knowledge exploitation in young technology-based firms. *Strategic Management Journal*, 22(6–7), 587–613. <https://doi.org/10.1002/smj.183>
- Ynzunza Cortés, C. B., & Izar Landeta, J. M. (2013). Estrategia, Orientación al Mercado y Desempeño Organizacional. *Conciencia Tecnológica*, (45), 5–11. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4425548> <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4425548>