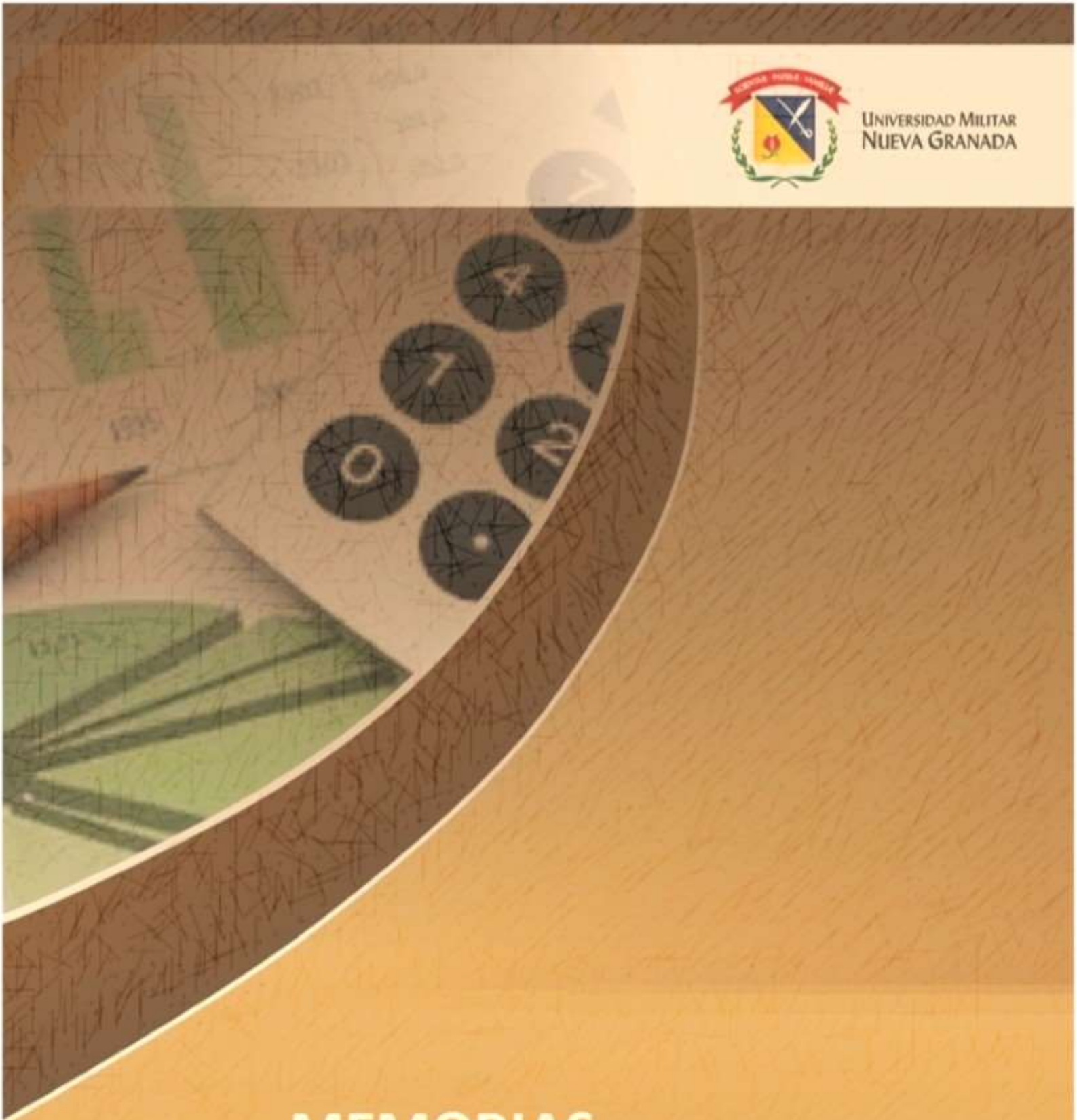


UNIVERSIDAD MILITAR
NUEVA GRANADA

MEMORIAS

ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Universidad Militar Nueva Granada

Memorias Encuentro de Investigación en Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Vol. I

Facultad de Ciencias Económicas

Primera edición: Diciembre 1 de 2014, Bogotá, Colombia.

ISSN: 2422-2658 (En línea)

Diseño de Caratula: División de Publicaciones y Comunicaciones, UMNG.

Editores: Ángel David Roncancio García y David Andrés Camargo Mayorga

Director: Fernando Arturo Rodríguez Martínez

Cra. 11 N° 101-80, Facultad de Ciencias Económicas, Bloque C, Piso 1.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada o transmitida de manera alguna, ni por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico de grabación o fotocopia sin permiso del autor y/o Editorial Universidad Militar Nueva Granada.

Página web/www.umng.edu.co

publicaciones@unimilitar.edu.co

Copyright©

Rector
MG Eduardo Herrera Berbel

Vicerrector General
BG Hugo Rodríguez Duran

Vicerrectora Académica
Martha Lucía Bahamón Jara

Vicerrector Administrativo
CN Rafael Antonio Tovar Mondragón

Vicerrector de Investigaciones
Fernando Cantor Rincón

Decano
Fernando Arturo Rodríguez Martínez

Vicedecana
María Irma Botero Ospina

Directora Centro de Investigaciones
Yenni Viviana Duque Orozco

Director
Fernando Arturo Rodríguez Martínez

Editores
Ángel David Roncancio García
David Andrés Camargo Mayorga

Cualquier inquietud sobre la originalidad de un contenido incluido en las memorias, deberá hacerse directamente al autor. Rectificaciones y otros procesos, deberán ser reportados a los editores de las memorias, con el fin de aclarar dudas o posibles omisiones. En todo caso, ni los organizadores del II Encuentro, ni la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada serán responsables de esta situación.

COMITÉS
COMITÉ CIENTÍFICO EXTERNO

Claudia Nelcy Jiménez Hernández. Ingeniera Química, Magister en Administración y candidata a Doctora en Ingeniería, Industria y Organizaciones de la Universidad Nacional de Colombia. Docente del Departamento de Ingeniería de la Organización, Facultad de Minas, Universidad Nacional de Colombia, sede Medellín.

Daniel Caballero Martínez. Administrador de Empresas Universidad Nacional de Colombia. Especialista en Gestión del desarrollo administrativo de la Universidad Militar Nueva Granada. Se desempeña actualmente como profesional en la Corporación Somos Más.

Laura Andrea Cristancho. Economista de la Pontificia Universidad Javeriana, Magister en Economía de la Pontificia Universidad Javeriana. Docente Investigadora Universidad San Buenaventura.

María Luisa Galán Otero. Diplomatura en Turismo de la Escola Universitaria de Hotelería y Turismo (Barcelona), Magister en Gestión de Destinos turísticos locales Escola Universitaria de Hotelería y Turismo (Barcelona). Docente Investigadora de la Universidad Externado de Colombia.

Mayra Alejandra Arias Cante. Administradora de Empresas Universidad Nacional de Colombia, Especialista en Evaluación y Desarrollo de Proyectos Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Se desempeña actualmente como profesional en el DANE.

Nancy Edith Arévalo Galindo. Contadora Pública Universidad Nacional de Colombia, Magister en Administración de Empresas Universidad Nacional de Colombia. Docente de la Universidad de La Salle.

Javier Sabogal Aguilar. Administrador de Empresas Universidad Nacional de Colombia. Magister en Medio Ambiente y Desarrollo; Candidato a Doctor en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Estudiante del doctorado Environmental Conservation, Environmental Policy de la Universidad de Massachusetts Amherst.

Jorge Alexander Rodríguez Otálora. Contador Público y Magister en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Docente Investigador Universidad Libre de Colombia, seccional Cali.

Jorge Eduardo Vargas Vargas. Filósofo, especialización en: gestión de

empresas asociativas, gerencia financiera, pedagogía y docencia universitaria, Maestría en docencia. Docente-investigador Grupo de investigación Ética educación y sociedad, Departamento de Educación, Universidad Militar Nueva Granada.

José Joaquín Ortiz Bojacá. Economista, Especialista en Sistemas con énfasis en el diseño de sistemas de auditoría Universidad Nacional de Colombia, Magister en Ciencias Financieras y de Sistemas Fundación Universidad Central. Docente Investigador Universidad Libre, seccional Bogotá.

Sarai Miranda. Doctora en Estudios de Población de El Colegio de México. Asesora de ONU-Mujeres México y Docente de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México.

Yenny Naranjo Tuesta. Contadora Pública de la Universidad Nacional de Colombia, Especialista en Pedagogía y Docencia Universitaria de la Universidad La Gran Colombia, Magister en Administración de la Universidad Nacional de Colombia. Docente Investigadora de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad de La Salle.

Ricardo Escarpetta Pérez. Contador Público Universidad Central de Colombia, especialista en Altas Finanzas y Gerencia Financiera de la Universidad Autónoma de Manizales (Universidad Warwich, Inglaterra) Docente catedrático Universidad Militar Nueva Granada en el área de finanzas, Asesor y Consultor de Empresas.

Ricardo Ernesto Buitrago Rubiano. Profesional en Comercio Internacional de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Especialista en Negocios Internacionales de Universidad Jorge Tadeo Lozano. Magister en Relaciones Internacionales de la Pontificia Universidad Javeriana. Director del Programa de Negocios Internacionales de la Universidad de la Salle.

Néstor Raúl Díaz Ramírez. Biólogo Marino de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Magister en Administración de Empresas de la Universidad de La Salle. Docente catedrático de la Universidad de Militar Nueva Granada e Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano en el área de gestión ambiental.

Jenny Paola Lis Gutiérrez. Economista, Magister en Análisis de problemas Políticos, Magister en Sociétés Contemporaines Comparées Europe Amérique Latine», Spécialité Géographie, Aménagement Et Urbanisme, Candidata a Doctora en Industria y Organizaciones de la Universidad Nacional de Colombia. Docente de la Universidad Externado y Nacional de Colombia.

COMITÉ CIENTÍFICO INTERNO

Adriana Carolina Silva Arias. Economista de la Universidad del Rosario, Magister en Economía de la Universidad de los Andes, Doctora en Estudios de Población de El Colegio de México. Docente Investigadora de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Alejandro Ramírez Vigoya. Economista de la Universidad Militar Nueva Granada, candidato a Magister en Economía de la Universidad de los Andes. Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Ángel David Roncancio García. Contador Público de la Universidad Militar Nueva Granada; Candidato a magister en Filosofía Pontificia Universidad Javeriana. Docente Investigador y editor de la Revista de estudiantes Criterios, Facultad de ciencias económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Beatriz Hecmira Herrera Meza. Administradora de Empresas de la Universidad EAN, Especialista en Docencia e Investigación Universitaria de la Universidad El Bosque, Magister en Gestión de Organizaciones de la Universidad de Quebec y la Universidad EAN. Directora Ejecutiva de ASCOLFA, Docente Investigadora de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Bibiana Carolina Moncayo Orjuela. Administradora de Empresas de la Universidad Militar Nueva Granada, Especialista en Gerencia de Recursos Humanos y Magister en Administración de Empresas de la Universidad Externado de Colombia. Docente Investigadora de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Carlos Andrés Vergara Tamayo. Economista de la Universidad Nacional de Colombia, Magister en Economía de los Recursos y del Medio Ambiente de la Universidad de Concepción, Chile. Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Carlos Andrés Yanes Guerra. Economista de la Universidad de Cartagena. Especialista en Cooperación Internacional de la Universidad San Buenaventura y de la Universidad de Pavía (Italia). Magister en Economía de la Universidad de los Andes. Docente del programa de Economía, Universidad Militar Nueva Granada.

David Andrés Camargo Mayorga. Economista y candidato a Magister en Economía de la Pontificia Universidad Javeriana. Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas UMNG.

Editor de la Revista Facultad de Ciencias Económicas Investigación y Reflexión, Universidad Militar Nueva Granada.

Edison Fredy León Paime. Contador Público de la Universidad Nacional de Colombia, Magister en Investigación Social e Interdisciplinar de la Universidad Distrital Francisco José De Caldas, candidato a Doctor en Educación de la Universidad Distrital. Docente Investigador y Editor de la Revista Facultad de Ciencias Económicas-Investigación y Reflexión, Universidad Militar Nueva Granada.

Enrique Hurtado Aguirre. Administrador de Empresas de la Universidad EAN, Especialista en Gestión Integral de la Calidad y en Docencia Universitaria de la Universidad Militar Nueva Granada, Magister en Administración de la Universidad Nacional de Colombia. Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Gustavo Enrique Mira Alvarado. Contador Público y Especialista en Docencia Universitaria de la Universidad Militar Nueva Granada. Candidato a Magister en Derecho con énfasis en Tributación en la Universidad Externado de Colombia. Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Jaime Andrés Sarmiento Espinel. Economista y Magister en Economía de la Pontificia Universidad Javeriana, Doctor en Economía de El Colegio de México. Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Jorge Andrés Salgado Castillo. Contador Público de la Universidad del Valle, estudiante de la maestría en Gestión de las Organizaciones de la Universidad Militar Nueva Granada. Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Luis Eduardo Sandoval Garrido. Economista de la Universidad Militar Nueva Granada, Magister en Economía de la Pontificia Universidad Javeriana, Doctor en Economía de la Universidad de Chile. Docente Investigador de la Facultad de Ciencias, Económicas Universidad Militar Nueva Granada.

María Carolina Ortiz Riaga. Psicóloga y Magister en Educación de la Pontificia Universidad Javeriana, Especialista en Docencia Universitaria de la Universidad Militar Nueva Granada. Docente Investigadora de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

María Eugenia Morales Rubiano. Administradora de Empresas y Magister en Administración de la Universidad Nacional de Colombia. Docente

Investigadora de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada

Jeremías Turmequé Silva. Contador Público de la Universidad Libre de Colombia. Especialista en Docencia de la Universidad Militar nueva Granada y en Planeamiento estratégico y Control de la Universidad Libre de Colombia. Magister en Gestión Ambiental de la Pontificia Universidad Javeriana. Docente investigador de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Martha Lucia Oviedo Franco. Administradora de Empresas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Especialista en Docencia Universitaria de la Universidad Militar Nueva Granada, Especialista en Auditoria Tributaria de la Universidad Santo Tomás**,** Magister en Organización de Empresas y Doctora en Dirección de Empresas de la Universidad San Pablo CEU, de Madrid. Directora de Posgrados, Universidad Militar Nueva Granada.

Robinson Dueñas Casallas. Contador Público y magister en Relaciones Internacionales de la Universidad Militar Nueva Granada. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Santiago García Carvajal Administrador de empresas y Magister en Administración con énfasis en Mercadeo, tiene experiencia en Periodismo, Consumo Masivo, Marketing Bancario y experiencia Docente e investigativa. Es como coordinador de la especialización en Alta Gerencia a Distancia en la Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá-Colombia.

Sandra Liliana Bermeo Rojas. Administradora de Empresas de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia, Matemática y Física de la Universidad de la Amazonía, Especialista en Gerencia Tributaria y Magister en Administración de la Universidad del Valle. Docente Investigadora de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Sandra Liliana Boton Gómez. Economista y Contadora publica de la Universidad Militar Nueva Granada. Estudiante de la maestría en Economía de la Pontificia Universidad Javeriana. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Yenni Viviana Duque Orozco. Administradora de Empresas, Especialista en Gerencia de la Calidad Integral y Magíster en Gestión de Organizaciones de la Universidad Militar Nueva Granada. Docente Investigadora de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

COMITÉ EJECUTIVO

Fernando Arturo Rodríguez Martínez. Contador Público de la Universidad Externado de Colombia, Magister en Dirección Universitaria de la Universidad de los Andes, Magister en Investigación y Docencia Universitaria de la Universidad Santo Tomás. Decano de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

María Irma Botero Ospina. Economista de la Universidad Militar Nueva Granada, Especialista en Formulación y Evaluación de Proyectos de la Universidad Santiago de Chile, Especialista en Finanzas Internacionales de la Universidad de La Sabana, Especialista en Docencia Universitaria de la Universidad Militar Nueva Granada, Magister en Gestión Pública del Tecnológico de Monterrey. Vicedecana de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Yenni Viviana Duque Orozco. Administradora de Empresas, Especialista en Gerencia de la Calidad Integral y Magíster en Gestión de Organizaciones de la Universidad Militar Nueva Granada. Docente Investigadora de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada. Directora del centro de Investigaciones Económicas.

Yeannette Mireya Durán Arias. Economista de la Universidad Autónoma de Colombia, Especialista en Economía Internacional de la Universidad Antonio Nariño, Magister en Relaciones Internacionales de la Pontificia Universidad Javeriana. Directora del Programa de Economía, Universidad Militar Nueva Granada.

Ruth Marina Meneses Riveros. Contadora Pública de la Universidad Libre de Colombia, Especialista en Investigación y Docencia Universitaria de la Escuela de Cadetes "General José María Córdoba", Magister en Planeación Socioeconómica de la Universidad Santo Tomás. Directora del Programa de Contaduría Pública, Universidad Militar Nueva Granada.

Juan Carlos Reyes Rojas. Administrador de Empresas de la Universidad Externado de Colombia, Especialista en Docencia Universitaria de la Universidad Cooperativa de Colombia, Magister en Educación de la Universidad Externado de Colombia, Magister en Mercadotecnia del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Director del Programa de Administración de Empresas, Universidad Militar Nueva Granada.

Martha Lucia Oviedo Franco. Administradora de Empresas de la

Universidad Jorge Tadeo Lozano, Especialista en Docencia Universitaria de la Universidad Militar Nueva Granada, Especialista en Auditoria Tributaria de la Universidad Santo Tomás, Magister en Organización de Empresas y Doctora en Dirección de Empresas de la Universidad San Pablo CEU, de Madrid. Directora de Posgrados, Universidad Militar Nueva Granada.

COMITÉ LOGÍSTICO

Yenni Viviana Duque Orozco. Administradora de Empresas, Especialista en Gerencia de la Calidad Integral y Magíster en Gestión de Organizaciones de la Universidad Militar Nueva Granada. Docente Investigadora de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada. Directora del centro investigaciones económicas.

Diana Briggite Ochoa Díaz: Economista de la Universidad Militar Nueva Granada. Joven Investigador de la Universidad Militar Nueva Granada. Joven vinculada al Semillero de Estudios Económicos de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Diana Fernanda Vargas Bernal. Administradora de empresas de la Universidad Militar Nueva Granada. Auxiliar de Investigación vinculada al grupo de Estudios Contemporáneos en Contabilidad Gestión y Organizaciones de la Universidad Militar Nueva Granada.

José Luis Lozada Puentes. Administrador de empresas de la Universidad Militar Nueva Granada. Joven Investigador de la Universidad Militar Nueva Granada. Joven vinculado al Semillero de Gestión Ambiental de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Fabian Arley Ninco Hernández. Administrador de Empresas de la Universidad Militar Nueva Granada. Joven Investigador de la Universidad Militar Nueva Granada. Joven vinculado al Semillero de Estrategia y Gestión de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Fabio Andrés Fandiño Cuca. Administrador de empresas de la Universidad Militar Nueva Granada. Especialista en Gerencia de Proyectos de la Universidad EAN**.** Asistente de investigación. Auxiliar de Investigación vinculada al grupo de Estudios Contemporáneos en Contabilidad Gestión y Organizaciones de la Universidad Militar Nueva Granada.

Jenny Paola Beltran Beltran: Contadora Pública de la Universidad Militar Nueva Granada. Joven

Investigador de la Universidad Militar Nueva Granada. Joven vinculado al Semillero Grupo de Estudios Contables de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada.

Nataly Marcela Muñoz Murcia. Lic. En Humanidades y Lengua Castellana Universidad Distrital "Francisco José de Caldas". Asistente de Investigación Universidad Militar Nueva Granada. Asistente de investigación vinculada al grupo GECS, de la facultad de Ciencias Económicas.

Carlos Andrés Baquero Acero. Filósofo y Humanista Universidad Sergio Arboleda, Asistente de Investigación Universidad Militar Nueva Granada. Docente de ciencias sociales, Colegio San Tarsicio. Asistente de Investigación Universidad Militar Nueva Granada. Asistente de investigación vinculada al grupo GECS, de la facultad de Ciencias Económicas.

Andrés Jiraldo Cabrera Gómez. Contador Público, estudiante del Programa de Economía, Universidad Militar Nueva Granada, Asistente de Investigación. Asistente de Investigación Universidad Militar Nueva Granada. Asistente de investigación vinculada al grupo GECS, de la facultad de Ciencias Económicas.

PRESENTACIÓN DE LAS MEMORIAS

El II Encuentro de Investigación en Ciencias Económicas, Administrativas y Contables estuvo dirigido a profesores investigadores, estudiantes de maestría y semilleros de investigación. Este evento de carácter académico- investigativo tuvo tres conferencistas magistrales de reconocimiento internacional, y ponentes de diferentes universidades de Colombia.

Además, en el marco de este evento se desarrolló el II Panel de Empresarias "Mujer e Innovación" y el IV Panel Editores de Revistas Indexadas de Ciencias Económicas.

En lo académico el balance es positivo, se postularon 79 ponencias de docentes-investigadores de las cuales se aprobaron 41 y se presentaron 40, en los ejes temáticos:

1. Complejidad y organizaciones.
2. Contabilidad y finanzas.
3. Desarrollo humano y responsabilidad social.
4. Discusiones sobre la educación en las disciplinas económicas, administrativas y contables.
5. Emprendimiento e innovación.
6. Gestión ambiental.
7. Migración, conflicto y economía laboral.
8. Macroeconomía y políticas económicas.

En lo que respecta a la mesa de estudiantes, se recibieron 22 ponencias de las cuales se aprobaron 12 y se presentaron 10. Las cuales trabajaron temáticas propias de los ejes presentados anteriormente.

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada, agradece a los conferencistas, ponentes y panelistas por su contribución al evento, al Comité Científico tanto externo como interno por su esfuerzo y colaboración oportuna, a los Coordinadores de Mesa, a los jóvenes investigadores y auxiliares de investigación de la Facultad por su apoyo incondicional y a los asistentes por confiar en la organización del evento.

Por ello nos complace presentar las memorias del II Encuentro de Investigación en Ciencias Económicas, Administrativas y Contables. Las ponencias han sido editadas en cuanto a estilo, forma de citación y presentación, por lo cual se ha mantenido en lo posible el estilo propio de cada autor. Las ponencias se presentan por la agrupación de mesa temática en la cual fueron presentadas.

TABLA DE CONTENIDO

COMITÉS 4
COMITÉ CIENTÍFICO EXTERNO 4
COMITÉ CIENTÍFICO INTERNO 6
COMITÉ EJECUTIVO 9
COMITÉ LOGÍSTICO 10
PRESENTACIÓN DE LAS MEMORIAS 12
COMPLEJIDAD Y ORGANIZACIONES 20
IMAGINARIOS DE LA ORGANIZACIÓN, GESTIÓN Y COMPLEJIDAD 21
Luz Marina Córdoba Pinzón 21
CARACTERIZACIÓN DEL MUNICIPIO DE GRANADA (META) COMO ESTRATEGIA PARA DISEÑAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE COMUNICACIONES INTEGRADAS DE MERCADO PARA MOVILIZAR EL SECTOR AGRÍCOLA 42
Paola Consuelo Ladino Marín, ... 42
Sandra Clemencia Peña & 42
Luis Eduardo Bejarano Jiménez – 42
CARACTERÍSTICAS DE LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO AL SECTOR PRODUCTIVO EN LA UMNG: CASO CONTROL BIOLÓGICO DE ÁCAROS 67
Fabián Arley Ninco Hernández, ... 67
Paola Andrea Plata Pacheco & 67
María Eugenia Morales Rubiano – 67
MEDICIÓN DEL ACOSO PSICOLÓGICO EN ESTUDIANTES-TRABAJADORES DE LA UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA SEDE PEREIRA 82
Carlos Andrés Dávila Londoño 82
& Richar Camilo Ospina Millán – 82
PERCEPCIÓN DE LOS USUARIOS MICROFINANCIEROS, EL CASO DEL MICROCRÉDITO EN BOGOTÁ 100
Santiago García Carvajal 100
& Ángel David Roncancio García – 100
CONTABILIDAD Y FINANZAS 118
LA CULTURA AMBIENTAL EMPRESARIAL Y LA CONTABILIDAD AMBIENTAL 119
Luis Alfonso González Feliciano 119

& Betsy Cristina Mena Marmolejo - 119
ESTIMACIÓN DE FACTORES DE RIESGO MACROECONÓMICOS SOBRE LOS ACTIVOS DE LA CANASTA COLCAP EN COLOMBIA EN LOS PERIODOS 2007-2012 129
Diana Milena Carmona Muñoz 129
ESTUDIO E IMPACTOS DE LA IMPLEMENTACION DE LAS NIIF EN LAS MIPYMES DEL QUINDIO 148
Luz Deisy Garcés Upegui 148
DESARROLLO HUMANO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL 155
LA EMPRESA DE ECONOMÍA SOLIDARIA, UNA ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN PARA COMUNIDADES VULNERABLES EN EL MUNICIPIO DE SOACHA, COMUNA IV, ALTOS DE CAZUCÁ 156
Blanca Rosa Restrepo de Peña, ... 156
José Elvis Sierra Borras & 156
María Martha Bayona Cabeza 156
EL SABER OBRAR EN EL MUNDO EMPRESARIAL: HACÍA LA FUNDAMENTACIÓN EPISTEMOLÓGICA DE LA ÉTICA EMPRESARIAL 172
Jhon Jairo Losada Cubillos 172
ESTADO ACTUAL DE LA GESTIÓN HUMANA EN CIUDADES INTERMEDIAS DE COLOMBIA CASO MANIZALES E IBAGUÉ 185
Alba Ruth Vargas Montealegre 185
Diana Patricia Toro Ladino 185
METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DE UN SISTEMA DE IMPLEMENTACIÓN DE ESTÁNDARES EN DERECHOS HUMANOS, PARA LA SOSTENIBILIDAD DE EMPRESAS EN ENTORNOS CONFLICTIVOS 200
Margarita Marín Jaramillo, ... 200
Angélica Aguilera Muñoz, ... 200
Juan David González Ramírez, ... 200
Jorge Restrepo & 200
Luz Adriana Rocha Acevedo 200
RESPONSABILIDAD SOCIAL AMBIENTAL EMPRESARIAL (RSAE), CASO BOGOTÁ 219
Eduardo Ramírez Bustos 219

PRÁCTICAS DE RESPONSABILIDAD MEDIOAMBIENTAL EN LAS ORGANIZACIONES ADHERIDAS AL PACTO GLOBAL EN COLOMBIA 234
Yenni Viviana Duque Orozco.....234
& María Carolina Ortiz Riaga – 234
DISCUSIONES SOBRE LA EDUCACIÓN EN LAS DISCIPLINAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 250
TENDENCIAS DEL CONOCIMIENTO EN EL PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS ABIERTA Y A DISTANCIA..... 251
Sandra Carolina Carvajal Sierra, ... 251
Rocío Suárez Alarcón & 251
Claudia Marcela Pineda Chávez 251
CARACTERIZACIÓN PERFIL OCUPACIONAL DEL EGRESADO DEL PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS.....266
Diego Fernando Tovar Murillo.....266
LA DIDÁCTICA COMO ESTRATEGIA EN LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS CASO CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DEL META 276
Faizully Andrea Barbosa Moreno.....276
LOS CLÁSICOS DE LA CONTABILIDAD, UN ESTUDIO EVOLUTIVO DE LA ENSEÑANZA DE LA CONTABILIDAD Y SU RELACION CON EL LIBRO DE TEXTO.....283
Ángel David Roncancio García,.....283
Gustavo Enrique Mira Alvarado & 283
David Andrés Camargo Mayorga 283
VALOR DE LA PREGUNTA PARA FORTALECER EL APRENDIZAJE EN LOS ESTUDIANTES DE CONTADURÍA PÚBLICA..... 303
Juan Carlos Ayala Serrano – 303
UNA REVISIÓN A LA DESIGUALDAD DE OPORTUNIDADES EDUCATIVAS 316
Andrés Felipe Virgüez, ... 316
Ángela Rocío López Sánchez, ... 316
Jaime Andrés Sarmiento Espinel &..... 316
Adriana Carolina Silva Arias – 316
PERSPECTIVA DE GÉNERO APLICADA A LA GRADUACIÓN UNIVERSITARIA EN ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EN COLOMBIA (2001-2011) 329

Jenny Paola Lis Gutiérrez.....329
PERFIL DEL ESTUDIANTE NEOGRANADINO DE PREGRADO: CASO FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.....362
Henry Acuña Barrantes.....362
CARACTERIZACIÓN DE LAS TRAYECTORIAS DOCENTES DE LOS FORMADORES EN EMPRENDIMIENTO EN INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN COLOMBIA.... 371
María Carolina Ortiz Riaga..... 371
Julián Gutiérrez..... 371
Sandra Marcela Rodríguez..... 371
EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN.....387
UNA MIRADA AL TENDERO BOGOTANO: LOCALIDAD DE CHAPINERO..... 388
Mónica Eugenia Peñalosa Otero, ... 388
José Alberto Dueñas Guarnizo &..... 388
Liliana Catherine Suárez Báez..... 388
USO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS, LAYOUT YCOMPETITIVIDAD EN ESTABLECIMIENTOS DE RETAIL.....401
Richard Orlando Buitrago Reyes.....401
& Julio Alberto Perea Sandoval.....401
ESTUDIOS SOBRE LA FINANCIACIÓN DE EMPRESAS COLOMBIANAS EN SUS PRIMEROS AÑOS DE VIDA.....418
Bernardo Barona Zuluaga 418
& Jorge Alberto Rivera – 418
LOS CONSORCIOS DE PATENTES: EFECTOS Y RETOS.....436
Jenny Paola Lis Gutiérrez.....436
INSTITUCIONES Y EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: UN ESTUDIO CUANTITATIVO 448
David Andrés Camargo Mayorga 448
& Diana Fernanda Vargas Bernal,..... 448
GESTIÓN AMBIENTAL.....462
RECUPERACIÓN DE LOS CORREDORES BIOLÓGICOS EN VILLAVICENCIO, CASO CAÑO SURÍA, VALORACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL.....463

Juan Manuel Ochoa Amaya....463
EL BUEN VIVIR YANACONA Y SUS PRÁCTICAS TRADICIONALES: UN ENFOQUE DE DESARROLLO SUSTENTABLE 477
Hugo Alexander Semanate 477
Stella Isabel Domínguez Sandoval 495
MIGRACIÓN CONFLICTO Y ECONOMÍA LABORAL....510
LAS SOCIEDADES POR ACCIONES SIMPLIFICADAS UNA PROMESA PENDIENTE EN LA MEJORA DE LA SATISFACCIÓN LABORAL: UNA MIRADA DESDE EL TOLIMA 511
Julián Ricardo Rodríguez Soto....511
CARACTERIZACIÓN DEL TRABAJO DIGNO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ....520
Laura Andrea Cristancho 520
INCIDENCIA DE LOS ROLES DE GÉNERO EN LAS TRAYECTORIAS EDUCACIONALES Y LABORALES DE LOS JÓVENES EN COLOMBIA 535
Jenny Carolina Hernández Cardozo,....535
Adriana Carolina Silva Arias 535
& Jaime Andrés Sarmiento Espinel....535
UNA PRIMERA REVISIÓN A LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS JOVENES QUE NI ESTUDIAN NI TRABAJAN - NiNis....549
Diana Ochoa Díaz, ...549
Adriana Carolina Silva Arias &....549
Jaime Andrés Sarmiento Espinel –....549
SITUACIÓN LABORAL DE LOS DOCENTES COLOMBIANOS DESDE LA PERSPECTIVA DEL CAPITAL HUMANO (2009 -2012) 562
Dustin Tahisin Gómez Rodríguez....562
PERCEPCIÓN DE INSEGURIDAD Y VICTIMIZACIÓN DE LAS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA....581
Johanna Lozano Cuadros 581
& Luis Eduardo Sandoval –....581
MACROECONOMÍA Y POLÍTICAS ECONÓMICAS 601
MECANISMO DE FINANCIACIÓN DE OBRAS DE INFRAESTRUCTURA A TRAVÉS DE LOS PORTAFOLIOS DE PENSIONES EN COLOMBIA.... 602

Jhon Milton Díaz Villarraga 602
ACTIVIDAD ECONÓMICA Y DESARROLLO FINANCIERO: UNA APROXIMACIÓN DESDE UN VAR PANEL (1980 – 2011) 620
Dennis Sánchez Navarro, ... 620
Juan Pablo Herrera Saavedra, ... 620
Jacobo Campo Robledo 620
& Jenny Paola Lis 620
SISTEMA PENSIONAL EN COLOMBIA: ¿MERCADO SOLIDARIO U OLIGOPOLIO INEFICIENTE? 646
Rafael Gustavo Mora Castro 646
& Lina Fernanda Carvajal Acero – 646
PONENCIAS DE ESTUDIANTES 662
INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES, UN MODELO DE DIAGNÓSTICO PARA ACCEDER A MERCADOS EXTRANJEROS 663
Lorena Serrano Moreno 663
PRÁCTICAS LABORALES Y MECANISMOS SALARIALES EN EL MARCO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA LOCALIDAD DE USAQUÉN 687
Miguel Ángel Gómez Mutis 687
ALCANCES Y LIMITACIONES DE LAS HERRAMIENTAS DE LA AUDITORÍA FORENSE, APLICADAS A LOS PROCESOS LICITATORIOS PARA GARANTIZAR SU ADECUADO DESARROLLO, PARTICULARMENTE EN EL CONTRATO IDU 137 DE 2007 699
Lady Julieth Osorio Castro 699
& Ángela Katherine Chacón Gómez – 699
ESTUDIO DE CASO SOBRE LOS PERFILES MORALES EN AUDITORES, BASADO EN EL MYERS BRIGGS TYPE INDICATOR (MBTI) 711
Julián Nayidh Doncel Ortiz, ... 711
Nury Stefany Murcia Ortiz 711
& Sebastián Alfredo Pachón Quitián 711
INCIDENCIA DEL CLIMA ORGANIZACIONAL Y LA SATISFACCIÓN EN LA EFICIENCIA Y EFECTIVIDAD DE EMPRESAS PYME DE LA LOCALIDAD DE USAQUÉN (BOGOTÁ – COLOMBIA) 720
David Nieto Martínez 720

SALTO INSTITUCIONAL Y SUS EFECTOS EN EL EMPRENDIMIENTO: EVIDENCIA EMPÍRICA PARA LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS Y DEL CARIBE 730

Katherine Pinzón, Pablo Solano 730

& Jennifer Salgado – 730

EFECTOS DEL CONTROL DE LA CORRUPCIÓN EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: EVIDENCIA PARA 22 PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2000-2010).....746

Miguelangel Ramírez Suarez, Santiago Castillo Acuña.....746

& Sandy Dayann Manrique Parra – 746

¿CÓMO LAS INSTITUCIONES ECONÓMICAS FAVORECEN LA INNOVACIÓN?: ANÁLISIS PRÁCTICO PARA PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE ENTRE 2000 Y 2011 767

Martha Lucia Gallo García, Jair Ayala Aguilera & 767

Viviana González Núñez.....767

Yessica Rocio Hernández Castro –.....784

DINERO ELECTRÓNICO, BANCARIZACIÓN, INCLUSIÓN FINANCIERA Y COMERCIO, UN ACERCAMIENTO A SU FUNCIONAMIENTO Y SUS IMPLICACIONES.....793

Octavio Cardona García.....793

& Javier Andrés Niño Parrado – 793

COMPLEJIDAD Y ORGANIZACIONES

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Complejidad y Organizaciones

IMAGINARIOS DE LA ORGANIZACIÓN, GESTIÓN Y COMPLEJIDAD

Luz Marina Córdoba Pinzón
– Universitaria Agustiniana

Resumen

Este trabajo investigativo surge a partir de la indagación que se realizó con los gerentes de 16 organizaciones empresariales de Bogotá, para determinar los imaginarios que se tienen en torno las organizaciones y su desarrollo humano y social desde el punto de vista de la teoría de la complejidad. A partir de la indagación en grupos focales con estudiantes de maestría se plantean unos conceptos propuestos desde la experiencia y la construcción cultural que posee cada uno de los integrantes. El trabajo tiene los siguientes apartes: en la primera parte en el marco teórico se profundiza en torno a la organización desde las representaciones sociales, el papel de los imaginarios, el proceso del desarrollo humano y social desde el marco de la complejidad y se concluye con la ilustración de los resultados matriciales, que nos permiten observar cómo son percibidos las diferentes dimensiones del ser humano y su desarrollo social en las organizaciones con elementos constitutivos de la teoría de la complejidad.

Palabras Clave: Imaginarios, organizaciones, complejidad.

1. Introducción

El presente documento es fruto del trabajo de investigación titulado: *Imaginarios de las organizaciones, desarrollo humano y social desde la perspectiva de la complejidad*, que indaga acerca de cómo se dan los procesos de construcción de los imaginarios de las organizaciones y el desarrollo humano y social en los individuos.

En las teorías organizacionales que históricamente se han trabajado, el concepto de humanismo inicia a partir de las teorías clásicas de Taylor, Fayol y Babbagge, pasando por la teoría humanista de Mayo, sistémica de Bertanlanffy y de contingencias, desde varios enfoques, que han sido útiles para el ámbito organizacional de cada época, pero es necesario que se reconozca que uno de los

grandes retos es el de aumentar las dimensiones del desarrollo humano desde que el individuo se inserta a su campo laboral hasta que logra terminar su periodo productivo.

Los procesos de construcción de la organización y la forma como trabajadores acceden a la actividad laboral no escapan de esta mirada, se reconoce que la formación académica es el primer nivel como algo prioritario para la inserción laboral, y desde las perspectivas de inclusión y diversidad como elemento transversal del individuo. Se evidencia un rompimiento en las prácticas académica con las laborales que se utilizan para la transformación de bienes o servicios, en el nivel operativo, y las utilizadas en los mandos medios y altos; así como también la organización no contempla desde sus objetivos la articulación de estas dimensiones humanas desde su componente manual de convivencia o en los objetivos organizacionales.

El Desarrollo Humano según Barbero (2003) "es un derecho y una condición esencial de ciudadano. Sin este desarrollo integral, los trabajadores y en general todas las personas que pertenecen a una organización quedan en condición de exclusión social, lo cual significa que no pueden acceder a los bienes simbólicos de la cultura"

Los trabajadores desde el deber ser no tienen las mismas posibilidades para ese acceso a la mejora en la calidad de vida en algunas ocasiones hace más difícil ese tránsito para ascender en la escala social. En palabras de Barbero (2003) "El mundo de la comunicación sigue aún hegemonizado por concepciones instrumentales", dado que en algunos casos la organización encamina sus acciones con otras perspectivas (economicista) y pierde de vista su esencia como motor del desarrollo humano y social.Conocer la manera cómo el pensamiento gerencial concibe la organización, el desarrollo humano en sus organizaciones, la incidencia en su calidad de vida, desde la mirada de la complejidad. Además, la búsqueda de los marcos referenciales existentes del entorno y las interrelaciones entre los individuos, como componentes determinantes para la construcción nuevas alternativas para explorar los imaginarios de los gerentes en el proceso humano y social.

2. Referentes teóricos

2.1. Las organizaciones

Desde el inicio de la vida, el hombre ha sido un ser social. Desde la prehistoria, el hombre ha trabajado de manera asociada en cada una de las épocas de la historia, se observan varias formas

de asociación generando grandes aportes a la humanidad, la protección, el sostenimiento, las herramientas, las estructuras sociales, las tecnologías.

Como lo afirmó Darwin (1958) "todo organismo evoluciona de manera permanente", la organización se compara con esas formas de evolución, es decir que las organizaciones son vistas como un ser vivo que nace, crece, se desarrolla y muere, esta reflexión permite acercar a las organizaciones a una realidad dinámica desde el deber ser, que permite comprenderla como una entidad sistémica, que constantemente replantea su razón de ser, dentro del ámbito de desarrollo humano y social.

Ahora bien, esta necesidad de ver a la organización desde otra perspectiva podría asimilarse con la desviación inicial de la disciplina como parte estructural de las ciencias sociales aplicadas. En palabras de Chanlat (2002) "La administración ha desembocado en la racionalización de las Ciencias Sociales, llevándolas al punto de ser una herramienta de gestión administrativa. La sociología ha pasado a ser, no una ciencia en búsqueda de conocer lo que es la realidad humana- sino un mecanismo de dirección organizacional orientada a reproducir las realidades humanas".

2.2. Los imaginarios

Teniendo en cuenta el énfasis del proyecto, es necesario observar cuales son los imaginarios de las personas, que factores se utilizan sobre el desarrollo humano y social, y a la vez que éstos tienen su incidencia sobre las organizaciones y su entorno. En este sentido, se hace necesario –para la administración- insertar en el campo del conocimiento el concepto de la Complejidad.

Pensar en una sociedad donde las organizaciones no tienen en cuenta los efectos de imaginarios que poseen los individuos, no tiene sentido. Sin embargo, tampoco es entendible considerar los efectos de los métodos racionales, economicista y lineales que en algunos casos pueden estar ocasionando la ruptura entre el sentido de lo humano y social, lo que implica el hecho de que puedan manipular o controlar bajo ciertas condiciones y parámetros dinámicos.

La idea principal detrás de este proyecto, es la de mostrar los significados o imaginarios que poseen los individuos de las organizaciones en contraste con las prácticas organizacionales (realidad) enfocado en la nueva perspectiva de la complejidad. En términos de García (2007), podemos decir que: "los imaginamos, es lo no conocido, o lo que no es, o lo que aún no es. En otras

palabras, lo imaginario remite a un campo de imágenes diferenciadas de lo empíricamente observable. Los imaginarios corresponden a elaboraciones simbólicas de lo que observamos o de lo que nos atemoriza".

El concepto de imaginario, según Castoriadis et al. (1997) "Constituye una categoría clave en la interpretación de la comunicación en la sociedad posmoderna como producción de creencias e imágenes colectivas. Por lo cual, ésta se convierte en el espacio de construcción de identidades colectivas a la manera de verse, imaginarse y pensarse como. Esta perspectiva permite entender las cuestiones de cultura, desde la reflexión de la identidad a la reflexión sobre la diversidad".

Por lo tanto, esta interpretación y comprensión que el individuo hace de su realidad, podríamos afirmar que posibilita la elaboración de paradigmas que subyacen, en el transcurrir del tiempo de acuerdo a su formación, sus experiencias, sus creencias, su propio entorno, las organizaciones y comprender la sociedad que lo constituye.

Ahora bien, si la sociedad, es dinámica, flexible, y está en permanente cambio, con elementos de incertidumbre, podemos afirmar que esta concepción permea a las organizaciones y se visualizan desde un concepto orgánico, que nacen, crecen, se reproducen y mueren. Esta nueva forma de concebir la realidad organizacional desarticula la necesidad inminente de control e influencia del pensamiento gerencial, el cual se visualiza con nuevos fenómenos de interpretación, comprensión, desarrollo y acción en un mundo sistémico y complejo.

2.3. Desarrollo humano y social

Para vincular los imaginarios con el desarrollo humano y social requiere de interpretar y comprender que es un individuo y sus diversas formas de construcciones simbólicas de sus realidades. De acuerdo con Piaget (1896-1980) "El individuo es un organismo totalmente activo y es a través de su actividad, que va construyendo, sus propias estructuras tanto biológicas como las mentales, para el desarrollo individual hay tipos de herencia una estructural y otra funcional".
Por lo tanto, estas construcciones tanto biológicas como mentales, posibilitan comprender por qué el individuo modifica sus comportamientos y conductas teniendo en cuenta sus actividades dentro de la organización, es decir existe influencia directa en sus comportamientos y conductas a partir de esas estructuras biológicas, pero también funcionales y que estas a su vez influyen o no en el desarrollo humano y social. Por su parte, para Delval (2008) "El individuo viene al mundo con

una serie de estructuras biológicas que condicionan su relación con el entorno y que son propias de cada especie, estas estructuras hacen que pueda relacionarse con el entorno, pero a la vez hace que sean limitantes, pues, relaciona el mundo de una determinada manera, en cambio la actividad de la razón no tiene esos límites sino, que los desborda, ya que podemos concebir otro tipo de radiaciones que no vemos".

Estas radiaciones, permiten comprender al individuo como unidimensional, como si fuera posible observarlo en una sola dirección, por el contrario es necesario comprenderlo como un ser multidimensional, lo que implica comprender que posee diversas dimensiones y que hacen parte de su esencia, el relacionarse, expandirse y de influenciar a otros y a su contexto.En lo concerniente a lo biológico el ser humano siempre tendrá un límite de acuerdo a su capacidad, pero no en cuanto a la razón, ésta posibilita expandir los horizontes más allá de las limitaciones física, lo cual se ve reflejado cuando se potencia elementos en lo humano y social.

Por lo tanto, si observamos el desarrollo potencial del ser humano, según Vigostky (2007) citado por Delval (2008) "El desarrollo del individuo se produce indisolublemente ligado a la sociedad en la que vive y que la estructura del funcionamiento individual se deriva de él y refleja de la estructura del funcionamiento social, esto lleva a la ley general desarrollo de las funciones mentales superiores, lo que conduce a la zona del *desarrollo potencial*".

Teniendo en cuenta lo anterior, la organización parece tener en cuenta el desarrollo humano de forma fraccionada dirigida a la dimensión económica, olvidando que en el ser humano, existen otras dimensiones, "la capacidad de aprender tanto psíquica, como afectiva, la necesidad de tener diferencia con el otro, la necesidad de aprender nuevos lenguajes y expresarlo de forma clara y ordenada, la necesidad de contextualizar en espacio y tiempo, la posibilidad de expresar emociones y sentimientos, la posibilidad de participar dinámica y armónicamente en el entorno que lo rodea" (Chanlat. 1984).

Para observar otro enfoque que permite visualizar los elementos de desarrollo humano de forma global y sustentable, dentro del marco internacional de la organización, podemos mencionar que para el PNUD (2012) "El desarrollo humano es mucho más que el crecimiento o caída de los ingresos de una nación. Busca garantizar el ambiente necesario para que las personas y los grupos humanos puedan desarrollar sus potencialidades y así llevar una vida creativa y productiva conforme con sus necesidades e intereses".

Teniendo en cuenta esta premisa, surge la pregunta, entonces ¿El ser entendido como trabajador desarrolla una vida creativa y productiva conforme a sus necesidades e intereses? De acuerdo a las construcciones observadas en los hallazgos se observa que muy pocas veces lo consigue.
Se requiere de observar cuáles son las opciones para poder desarrollar las capacidades humanas y así saber si se están desarrollando. Para esto observemos que el PNUD (2012) plantea que "Para ampliar estas opciones es fundamental construir capacidades humanas. Las capacidades más básicas para el desarrollo humano son: llevar una vida larga y saludable, tener acceso a los recursos que permitan a las personas vivir dignamente y tener la posibilidad de participar en las decisiones que afectan a su comunidad. Sin estas capacidades muchas de las opciones simplemente no existen y muchas oportunidades son inaccesibles." La precisión en este punto es ubicar ese concepto de desarrollo humano y social a que necesidades del individuo y está dirigida desde su concepción axiológica.

2.4. La complejidad

Para unir los conceptos de imaginarios de la organización gestión y complejidad se necesita comprender los nuevos enfoques a nivel de gestión que se evidencia con la comprensión sistémica de los fenómenos y la complejidad. Es decir, las organizaciones se visualizan dentro de los sistemas y subsistemas, marcados con elementos dinámicos, flexibles, interdisciplinares y multidisciplinares, que se encuentran en permanente cambio, ópticas polivalentes, que permiten las posibilidades simultáneas y multivariables, que posibilitan el cambio, por medio de la interpretación, comprensión y proposición con respuestas diversas y múltiples.

Desde la perspectiva holística de la complejidad, "(…) ver el mundo como un todo integrado más que como una discontinua colección de partes. La interdependencia fundamental entre todos los fenómenos y el hecho de que, como individuos y como sociedades, estamos todos inmersos en (y finalmente dependientes de) los procesos cíclicos de la naturaleza (…). Ante la visión holística" (Capra, 1998).

Por lo tanto cada decisión, que se tome en las organizaciones influye en su ecosistema, y genera cambios reversibles pero en su gran mayoría irreversibles que implica otro modo de concebir y pensar el universo que no busca complicar, sino abrir la mente hacia otros conceptos y progresar hacia la comprensión de lo complejo (Maldonado, 2005). En términos generales un sistema complejo adaptativo se encuentra en procesos que adquieren información obtenida de su entorno

como de la interacción entre el propio sistema y dicho entorno, identificando regularidades, colocándolas en esquemas en competencias, y los resultados de la acción entre el mundo real influyen de modo retroactivo en dicha competencia" (Murra, 1994)

Lo que se pretende es tener un conocimiento de las cosas desde un punto de vista caótico, pero dándole a la palabra "caos" el significado de un nuevo orden. Partiendo de la premisa que al inicio del universo todo era caos y de ese caos surgió todo lo conocido en la actualidad. En el universo se puede dar explicación a los fenómenos a partir de modelo matemáticos predecibles, por medio de sistemas dinámicos que parten de pequeñas variaciones que generan grandes cambios en el sistema (Murray, 1994). Para las organizaciones los principios del sistema están sustentados mantener el control del sistema, es necesario avanzar en los conceptos de la ecoorganización, autoorganización, autoadpatación, siendo un estado de equilibrio, y que a mayor perturbación se enfrente un sistema mayor rapidez en su auto-organización. Por lo tanto, teniendo en cuenta que "la complejidad a través de los sistemas, que son un conjunto de estados donde sus elementos se auto organizan, autorregulan y autoevalúan de tal manera, que permiten responder a los cambios del entorno y sobrevivir a las perturbaciones e incertidumbres" (Ashby, 2004).

Para comprender mejor las dinámicas de las organizaciones podemos considerar lo que Ashby (2004) dice en cuanto a que "El aspecto central del concepto auto organización se encuentra en la idea de condicionalidad, tan pronto como las relaciones entre dos entidades A Y B llegan a estar condicionadas por el valor o estado de C, Esto sería una Organización". El segundo aspecto es la comunicación: "Al observar las organizaciones, se identifica un Espacio- Producto, (aquel que entrega un conjunto de posibilidades), dentro de este espacio algún subconjunto de elementos indican la realidad, este subconjunto se encuentra formado por los elementos que están en la interacción condicionalmente, por ende la existencia de la comunicación" (Ashby, 2004).

Por lo tanto, de acuerdo con la restricción: las organizaciones, se identifican como un espacio de productos o servicios, es decir aquel que entrega un conjunto de posibilidades, dentro de este espacio algún subconjunto de elementos indican la realidad, este subconjunto se encuentra formado por los elementos que están en la interacción condicionalmente, por ende la existencia de la comunicación (Ashby, 2004).

Ahora bien, el pensamiento humano y la evolución de la sociedad, han marcado y dado grandes giros en la historia de la humanidad, las creencias y costumbres han cambiado de acuerdo a los esquemas cognitivos y al modo en que el ser humano mira su entorno (Ashby, 2004). Por lo tanto

podemos afirmar que si las organizaciones no modifican su pensamiento gerencial, desde sus planteamientos estratégicos que permitan intervenir de manera integrada con elementos globalizados que den respuesta inmediata a un mundo dinámico, flexible, ambivalente de caos e incertidumbre, podríamos afirmar que estarían al borde de colapsar o desaparecer, ya sea por absorción en el propio sistema al que pertenece o por eliminación debida a la incapacidad de repuesta oportuna a su propio sistema.

3. Metodología

3.1. Tipo de investigación

La metodología aplicada para este análisis fue el método cualitativo, debido a que este nos permite conocer lo que los miembros de los grupos piensan, sus creencias, sus percepciones y experiencias, como " espacio de construcción de identidades colectivas a la manera de "verse, imaginarse y pensarse" (Castoriadis et al. 1997).

El objeto de estudio de esta investigación se ubica en comprender como se ve a la organización y los elementos de desarrollo humano y su impacto en el desarrollo social, pretende conocer las realidades organizacionales en lo referente a las prácticas de desarrollo humano, y su efecto en el entorno "Esta perspectiva permite entender las cuestiones de cultura como desde la reflexión de la identidad a la reflexión sobre la diversidad" (Castoriadis et al. 1997).

Por lo tanto, este ejercicio permite conocer las formas como trabajan los grupos interdisciplinarios, sus significaciones, sus interpretaciones y la comprensión de realidades tanto simbólicas como pragmáticas, así, como destacar el logro de la mirada integral, a partir de cada experiencia disciplinal, realizando una comprensión holística de los elementos que las constituyen e interpretan la dinámica que cada una de estas organizaciones posee en su entorno específico de actividad.

La aplicación del método fenomenológico, es conveniente debido a que su conexión con el objeto de investigación "(...) la investigación fenomenológica es el estudio de la experiencia vital, del mundo de la vida, de la cotidianidad (...) es la descripción de los significados vividos, existenciales (...) procura explicar los significados en los que estamos inmersos en nuestra vida cotidiana (...) es la exploración del significado del ser humano (...) busca conocer los significados que los individuos dan de su experiencia (...)" (Reichardt & Cook, 1995).

El tipo de investigación es exploratoria descriptiva, la cual nos permite conocer las significaciones presentes en los integrantes profesionales del grupo interdisciplinario seleccionado. Como lo señala Taylor & Bogdan (1996) "(...) el investigador trata de proporcionar una imagen (...) de lo que la gente dice y del modo en que actúa; se deja que las palabras y acciones de las personas hablen por sí mismas. Los estudios descriptivos se caracterizan por un mínimo de interpretación y conceptualización. Están redactados de modo tal que permiten a los lectores extraer sus propias conclusiones y generalizaciones a partir de los datos".

3.2. Población

La población tenida en cuenta para el desarrollo de los Grupos Focales es la de profesionales directivos y estudiantes de maestrías de la Facultad de Administración de Empresas. Los grupos de estudiantes seleccionados fueron:

Grupos	Número de estudiantes
1	24
2	26
3	25
4	25

3.3. Muestra

La muestra seleccionada para el desarrollo de los 16 Grupos Focales, hace referencia a los profesionales directivos estudiantes inscritos en la Maestría en Gestión de Organizaciones y complejidad de la Facultad de Administración de Empresas.

Los criterios utilizados para escoger la muestra fueron: i) La selección de la muestra se realiza de manera aleatoria; ii) Los equipos de trabajo son interdisciplinarios; y iii) Los grupos de trabajo deben tener experiencia laboral.

Los instrumentos utilizados para esta investigación fueron:

- *Los focos grupales:* Se aplica de manera grupal, para conocer como comprenden, interpretan y describen a la organización, su experiencia respecto al desarrollo humano en la vida laboral y el impacto que este ha generado en su aspecto social.

- *Estudios de caso:* Cada integrante del grupo describe su experiencia en lo referente a la vida laboral, su comprensión, interrelación y descripción de cada una las experiencias dentro de las organizaciones. Es pertinente aclarar que una vez finalizada la discusión el líder de cada grupo entrega de manera sucinta los resultados obtenidos. También se realizó grabación, filmación y transcripción de los resultados de los grupos focales.

4. Procedimiento

4.1 Etapa preliminar

En esta etapa, se planifico: se programó la fecha, el lugar de la actividad, se citaron los grupos y aplicaron los criterios para el grupo elegido, se diseñó el cuestionario, y el formato para los participantes, se realizó la recolección de los datos de información obtenidos. Es importante señalar que previamente se dieron a conocer los objetivos de la investigación, solicitándoles a los participantes, la disponibilidad de tiempo, la disposición y el interés en el momento de realizar la actividad, y el compromiso de mantener los temas de confidencialidad

4.2Etapa de recolección de la información

En cuanto al proceso de recolección de la información se aplicó el método de grupos focales y estudio de casos, con el propósito de hacer un registro textual de los imaginarios que tienen los participantes de este proceso investigativo sobre el imaginario de las organizaciones con perspectiva a la complejidad. Para tratar el primer método, de los grupos focales, se solicitó autorización para ser grabados, su proceso de discusión, interpretación, acuerdos, desacuerdos y la construcción de discusión, interpretación en su expresión verbal relacional, respecto a cada experiencia, creencia, postulado, entre otros, llegando a la convergencia del registro de sus apreciaciones.

En el punto de los estudios de caso, se realizó un escrito en el cuál cuentan su experiencia en lo referente al tema de investigación y como se aplica en cada una de las organizaciones, para efectos de confidencialidad, no se registran los nombres de las compañías. Finalmente, cabe destacar que el procedimiento que se realizó para la selección de la información fue el análisis de contenido y la categorización, proceso que consistió en transcribir, la discusión del encuentro de los grupos,

categorizar la información en subgrupos de acuerdo con sus características, elaborando así en un primer momento una matriz, de tal forma que permitiera organizar la información obtenida.

4.3Etapa de análisis de contenido

El instrumento que se utiliza, en esta investigación, para procesar la información recogida, es el cuestionario con preguntas de abiertas, y se complementa con la descripción del funcionamiento cada empresa, en la que cada integrante del equipo trabaja. El análisis de la información y categorización, consistió en: i) Transcripción del video; y ii) Recopilar la información en la matriz de resultados. Clasificar en categorías de acuerdo a los criterios de Chanlat y Max Neef. La importancia de este procedimiento radico en que permitió, identificar, describir y conocer las significaciones que poseen los participantes en lo referente a los elementos de las organizaciones, el desarrollo humano, el desarrollo social y la complejidad.
De acuerdo con las etapas propuestas por Taylor & Bogdan (1996), el análisis de los datos se obtuvieron en los siguientes momentos:

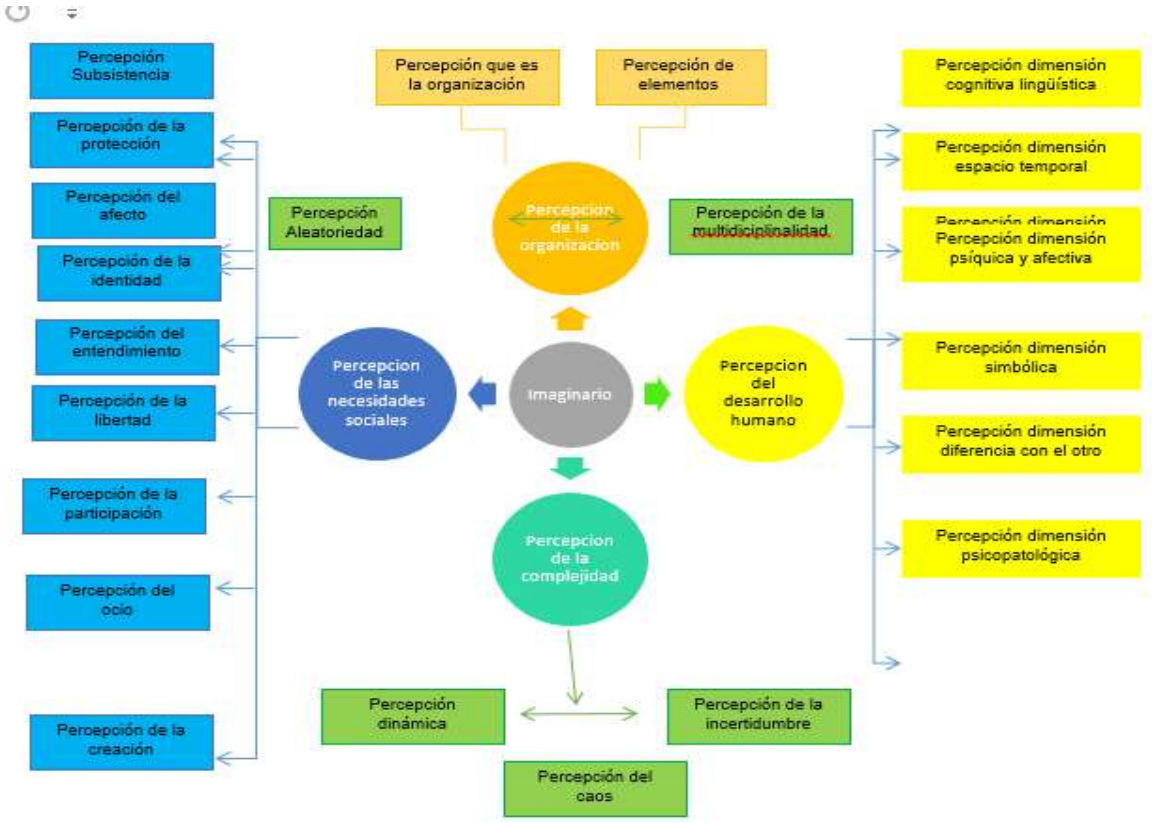
- Fase de descubrimiento: En esta etapa se hizo una lectura minuciosa de los datos recogidos y se analizaron las ideas más importantes, se tomaron los datos más repetidos y se realizó una reflexión.
- Fase de codificación: En esta fase se revisaron los temas más recurrentes para ubicar y organizar la información en la matriz, de acuerdo con cada categoría y subcategoría.
- Fase de revitalización de datos: En esta fase se realizó la interpretación de la información en el contexto en el que se desarrolló la actividad, para finalizar se contrastan la teorías planteadas en el marco conceptual y la información de los hallazgos evidenciados que permiten construir las conclusiones de esta investigación.

4.3.1. Procedimiento y validez de la información

Para realizar la validación de la información, se puede destacar que durante el proceso de recolección de información, no hubo limitantes para expresión libre de las ideas, percepciones y la construcción de las conclusiones y su manera de interrelacionarse.

Las dinámicas de trabajo de cada grupo se fueron elaborando de acuerdo con la propuesta y el consenso que se logró en cada grupo, al mismo tiempo que la integración de los participantes. Por lo tanto para el análisis se tuvieron en cuenta las preguntas iniciales propuestas en la herramienta, estas preguntas, consintió desarrollar los objetivos propuestos y a su vez logro, el planteamiento de nuevos interrogantes generados por algunos grupos, finalmente, hasta la obtener las conclusiones válidas en cada uno de los grupos de trabajo. Por último, se realizó el análisis de triangulación de técnica, sustentado en la herramienta de preguntas, por medio de las cuales se obtuvo información que fue comparada y contrastada con la información teórica ampliando de esta forma la validez del conocimiento en las conclusiones vamos a observar los resultados.

Gráfica 1. Matriz de preguntas y Respuestas con las Categorías, Mapa Conceptual de fase de estructura[1]



[1] Elaboración propia.

5 Hallazgos y resultados

5.1 Imaginario de la organización

A continuación se identifica como los participantes entienden, comprenden e interpretan a la organización, desde su construcción ontológica, axiológica, praxeológica y epistemológica. Los Resultados de la aplicación de la matriz de consolidación de necesidades humanas vs. dimensiones del ser humano se explicitan de la siguiente manera:

La organización es concebida como la construcción de objetivos ajenos a los de los individuos, que implementa teorías administrativas representadas en sus modelos de gestión y dirección. Las tareas deben ser divididas, jerarquizar, especialización de los trabajadores y la motivación de los empleados para que la compañía prospere. La organización debe buscar la adaptación al medio.
Se evidencia en las respuestas, que los trabajadores perciben a las organizaciones, de acuerdo a necesidades ajenas y no a las suyas o de su sociedad, administradas con los métodos antiguos de medición de tiempos, supervisión permanente, la medición cuantitativa del desempeño organizacional sustentado en eficiencia y eficacia, a través de indicadores que reflejan énfasis economicista, lineal, implementadas en la teoría clásica de la Administración.

5.2 El imaginario del ser humano y su desarrollo en la organización

"El ser humano es tratado como herramienta de producción", es decir, está directamente relacionado como factor de producción que genera utilidades o pérdidas. Teniendo como referente los costos de producción, entre más bajo el costo de mano de obra aumenta la utilidad para la empresa, lo que indiscutiblemente se relaciona directamente proporcional con la calidad de vida de las personas.

El trabajador manifiesta sentirse instrumentalizado, posee en su interior la necesidad sentirse parte la construcción de la organización (construir, proponer, desarrollar ideas, estar protegido, seguro y estable), desarrollar su ser dentro de la organización y no simplemente las necesidades básicas, cuando, evidenciamos esta necesidad, podemos pensar en un cambio de paradigma repensar a la organización como un sistema complejo.

En términos generales un sistema complejo adaptativo que se encuentra en procesos que adquieren información obtenida de su entorno como de la interacción entre el propio sistema y dicho entorno, identificando regularidades, colocándolas en esquemas en competencias y los

resultados de la acción entre el mundo real influyen de modo retroactivo en dicha competencia (Murray, 1994).

Teniendo en cuenta lo anterior el ser humano siente esa conexión con su entorno debido a que los objetivos no los representa y los esquemas con los que trabaja son ajenos a su naturaleza humana, es decir, la persistente presión cuantitativa se observa más como un condicionante de la productividad y no de desarrollo y creatividad.

Es así como lo expresa Maldonado (2005): "El pensamiento complejo implica otro modo de concebir y pensar el universo que no busca complicar, sino abrir la mente hacia otros conceptos y progresar hacia la comprensión de lo complejo. Y esta comprensión de lo complejo implica aceptar la ambigüedad, la contradicción, la no trivialidad, la poli-causalidad, la orientación hacia la acción, la falta de precisión, y la impredecibilidad, entre muchas otras".

Por tal razón los elementos que obstruyen el desarrollo humano es la falta de acceso a sus formas de cultura, pese a los elevados horarios y tareas que debe cumplir un trabajador, se observa que no existe reciprocidad en los descansos y remuneraciones que obtiene por sus tareas, es decir, sus ingresos resuelven sus necesidades básicas y no le permite acceder a otras opciones de desarrollo socio cultural.

5.3 Las practicas del desarrollo humano en la organización

En esta categoría se espera, mostrar cómo se realiza el desarrollo humano en las organizaciones, mediante la identificación, interpretación, comprensión de las variables se encontraron en los participantes y su quehacer. Se interpreta, que la organización cumple funcionalmente en algunos casos rigurosamente, lo establecido en la ley. La pregunta ¿son suficientes estos elementos para lograr el desarrollo humano y social?

Lo anterior, conlleva a plantear como potenciar el desarrollo individual en todas sus dimensiones humanas, no sólo en la búsqueda de un requisito legal, sino en el ser humano en su integralidad. ¿Será conveniente para la organización?, la "Ley general desarrollo de las funciones mentales superiores, lo que conduce a la zona del desarrollo potencial" (Vygostky, 1979). Para lograr diversos niveles de desarrollo humano, se requiere entender el entorno y sus relaciones para poder consolidar al sujeto el ser y el objeto la organización, en su quehacer disciplinar, se necesita

fortalecer interrelaciones y las relaciones, compartir sus formas de conocimiento y construir relaciones con otros grupos (Delval, 2008; Bertanlanfly, 2008).

Las organizaciones presentan unas condiciones físicas: Se observa en las respuestas de los participantes que en la medida que las empresas son más pequeñas los riesgos laborales son mayores a nivel de seguridad psicosocial e industrial, es decir que los trabajadores tienen menos probabilidad de desarrollar como mínimo su dimensión económica básica, por lo tanto es más difícil, pensar en desarrollar otro tipo de dimensión en este tipo de empresas.

A pesar, de la diversidad de dimensiones del ser humano que se pueden trabajar en las organizaciones, la dimensión económica, marca una tendencia de gran impacto, tanto para los empleadores, que buscan reducir los costos, como para los trabajadores que buscan aumentar sus ingresos, por parte de la organización no se evidencia la necesidad de trabajar otras dimensiones del ser humano. Según lo expresado por los participantes tiene gran impacto, el hecho de que en este siglo los trabajadores no tengan las herramientas mínimas para realizar de una forma adecuada del trabajo, de igual forma la manifestación de querer participar en los cambios que subyacen en la organización.

Por lo tanto surge la pregunta ¿Cuáles son las dimensiones humanas que se han olvidado? Las dimensiones: La dimensión cognitiva, dimensión espacio temporal, psíquica y afectiva, simbólica, la económica y la diferencia con el otro (Chanlat, 2006).

5.3 ¿Cómo influye la organización en el desarrollo humano y social de las personas?

La organización se encuentra constituida por elementos diversos heterogéneos, dinámicos que permite crear condiciones únicas en cada fenómeno organizacional, por lo tanto las condiciones que rodean a los trabajadores, constituyen a los constructos mentales, afectivos, sociales que se elaboran simbólicamente y potencializan al individuo.

Por tal razón, la realidad del concepto de organización, se define de forma estática, sin dinámica, poco flexible, creando manuales de respuestas de conductas de comportamiento que impiden la evolución natural del individuo, su desarrollo y en consecuencia su impacto en la sociedad, tal vez por la formas mecánicas del trabajado, el continuo control, no posibilita la inclusión, la participación del individuo en la construcción colectiva y la dinámica de la organización.

Teniendo en cuenta lo anterior, se evidencia la dificultad de construir el desarrollo de inteligencias colectivas, dentro de los grupos organizacionales, para que su propio sistema se autorregule, autoevalúe y autogenere y pueda crear sus propios elementos y capacidad de reacción a los diversos estados de emergencia y caos (Prigogine, 1996, 2008).Cuando se analiza el concepto de la organización e impacto en el desarrollo social, se converge en el dilema de sí el desarrollo humano que ofrece la organización es directamente proporcional al desarrollo social de la humanidad. La rivalidad entre la maximización de los beneficios económicos y la maximización del beneficio social son inversamente proporcional, o por lo menos ese es el gran dilema.

Plantear una visión alternativa del desarrollo humano y social desde la perspectiva de la complejidad, pretende alejarse de la posición estrictamente lineal, economicista y rentista de las organizaciones, y por lo tanto comprender desde la óptica holística, como parte integral de un todo que se encuentra interconectado, integrado como un sistema. La matriz elaborada permite relacionar los conceptos percibidos por los participantes de desarrollo humano en sus organizaciones y su impacto en el enfoque social, desde las dimensiones humanas de Chanlat, hasta las necesidades axiológicas del individuo, en los cuatro e De acuerdo con la matriz se destacan dos premisas:

La categoría de necesidades axiológicas y satisfactores postulados las cuales son las necesidades de subsistencia, de protección, de afecto, de entendimiento, de participación, de ocio, de creatividad, de identidad, de libertad.Las dimensiones de desarrollo humano ubicadas en: La dimensión cognitiva, dimensión espacio temporal, psíquica y afectiva, simbólica, la diferencia con el otro y económica (Chanlat, 2006).

La dimensión cognoscitiva y la necesidad de subsistencia, en la cognitiva: A través de la cual el ser humano ordena sus pensamientos e ideas para aprender y usa el lenguaje para expresarlos de manera clara y ordenada (Chanlat, 2006). La dimensión cognoscitiva y necesidad de subsistencia: Se encontró que estas dos variables, se interrelacionan de manera directa, si poseo una mejor capacitación tengo mejores posibilidades de subsistencia en el medio como lo expresan los participantes.

Para los participantes la dimensión cognitiva y la necesidad de creación genera la continua posibilidad de innovar, con la posibilidad explorar nuevos conocimientos en otros saberes de hacerlo a través de los incentivos en organizaciones, por tal razón el estar en continuo, cambio y

aprendizaje de saberes genera la posibilidad de aumentar de manera significativa las destrezas innovadoras y creativas, para ello, es evidente mejorar los ingresos, los tiempos y espacios para lograrlo.

De la misma forma, la dimensión cognoscitiva y la necesidad de identidad: la generación de la identidad del individuo en la organización en su dimensión cognoscitiva, se percibe limitada, por la forma de administración clásica que existe en las organizaciones, debido a la racionalización del trabajo, y su énfasis en los racional, cuantitativo y lineal, por tal razón decimos que la identidad del individuo en la organización puede variar de acuerdo con la forma en que se administra una organización, ya sea por conveniencia o por adaptación. Como lo expresan los participantes, respecto a este punto el significado es "el ser humano, se concentra en lo conceptual y operativo". Al igual que manifiestan la importancia de construir relaciones psicoafectivas - psicosociales, que les permita, sentirse parte de un grupo, aumenta el nivel de seguridad emocional y de status, ser útil para otros.

Por lo tanto, existe un componente, "la competitividad", que influye en el comportamiento del individuo, cuando en la organización establecen indicadores cuantitativos, "ser el número uno de la organización", se olvida del trabajo colectivo, y se lucha por el objetivo y reconocimiento individual dejando en segundo plano elementos colectivos, ocasionando ruptura entre las relaciones de sus integrantes y en las áreas administrativas, se olvida del concepto colectivo, "trabajar para la sociedad es trabajar para uno mismo", como lo refleja la complejidad en sus elementos básicos (Maldonado, 2005).

La combinación entre los elementos de la dimensión de espacio temporal y la necesidad de subsistencia, se percibe como la posibilidad de estabilidad. La dimensión de espacio temporal y la necesidad de participación: para los participantes es importante tener la posibilidad de acceder a una carrera administrativa que le propicie, tranquilidad emocional, mejora económica, aumento del status dentro de la organización y la posibilidad acceder a una mejor posición social.

Teniendo en cuenta lo anterior se observa una problemática, las organizaciones poseen cuellos de botellas, que limitan los ascensos del personal, cuentan en sus nóminas con mucha mano de obra calificada, que no le es posible acceder a mejores puestos dentro de la estructura organizacional, generando inconformidad y desarraigo por su labor, los trabajadores, se perpetuán en los cargo por la estabilidad, teniendo perfil especializado, con remuneraciones no acordes con sus conocimientos lo que genera incongruencias para la dinámica del ser organización y sociedad.

Por tal razón, la estabilidad, se encuentra en permanente cambio desde la complejidad nos manifiesta, el caos como un nuevo orden de las cosas y la necesidad de aplicar esa nueva interpretación, comprensión y adaptación, de concebir a la organización con la necesidad de supervivencia desde otro paradigma (Maturana & Varela, 2007).

Además, en la dimensión simbólica los participantes la ubican en la necesidad de participación y la necesidad de tener una asertiva comunicación de retroalimentación que posibilite el desarrollo real como potencial de cada ser, de esta manera se sienten reconocidos en el medio en que se encuentran y permanecen más del 80% de su tiempo de vida.

Ahora bien, en la dimensión económica, se percibe una marcado interés de trabajador por el dinero, como la más básica forma de mantenerse vigente en el mercado laboral, el trabajador una vez estable, salarialmente y satisfecho en sus necesidades y las de su familia, se ubica en una zona de confort, pone en evidencia la disminución de avanzar en otros propósitos más de largo plazo, generando una desmotivación para repensarse con una mirada de prospectiva:

5.4¿Sera posible un cambio de paradigma organizacional?

La organización es percibida, como un dinamizador de una nación, tanto en los aspectos: económico, social, político, cultural, entre otros. Existe la percepción, que la organización desarrolla programas sociales, para cumplir con los requisitos que exige la ley, los participantes sienten que estas actividades se ejecutan con el fin de cumplir a nivel normativo y de estándares de calidad que permitan vender más y lograr mayor competitividad.

La posibilidad de generar una estructura organizacional, más dinámica, menos funcionalista, no tan controladora, más auto-reguladora, autogestora, con elementos inherentes a su propio sistema, que le permita generar sus propios elementos emergentes ante situaciones caóticas.

La concepción de la organización se percibe con una administración tradicional, que proviene de la escuela científica administrativa, creada por Taylor, Fayol y Babbage, es decir, es vigente el concepto de valoración cuantitativa, de la mano de obra en sus tiempos y movimientos y en la medición de su desempeño organizacional sustentada en la eficiencia y eficacia que permitan lograr resultados.

Las formas de administración organizacional, deben direccionarse hacia la gestión de empresas, es decir el gestor visto desde una óptica flexible, dinámica, multidisciplinar con elementos propositivos, integradores y con un enfoque de socialmente activo.

Se evidencia en las percepciones descritas con anterioridad, que en el desarrollo humano, no se exploran en su totalidad las dimensiones de los individuos, siendo la dimensión más importante la económica, para suplir las necesidades de los seres humanos, pero tampoco se percibe que se cubran el total de necesidades requeridas, para lograr satisfacer las necesidades axiológicas del desarrollo social.

Por lo tanto, es necesario interpretar, comprender y proponer a la organización con la perspectiva fenoménica desde la gestión, teniendo en cuenta que el mundo en el que todos convergemos, se encuentra en permanente cambio, con interrelaciones múltiples, para poder comprender como funcionan y evolucionan, es decir en complejidad se denomina "Autopoiesis" la capacidad que tiene un sistema de auto-organizar, autoevaluar y crear sus propios elementos. (Maturana & Varela, 2007). Se evidencia que gerentes en las construcciones simbólicas creen que es posible una organización diferente, abierta, propositiva con más condiciones para que el ser humano, pueda explorar más elementos inherentes de percepción, sensibilidad, cultura, símbolos, para un desarrollo humano más dirigido a desarrollo social.

Desde la perspectiva de desarrollo humano, las representaciones sociales juegan un papel importante en el campo organizacional y desde esta mirada, esta investigación trabaja con las construcciones simbólicas de los gerentes como una posibilidad de construcción desde lo que el individuo posee, percibe y construye. Las construcciones del ser humano en la organización, debe proceder a partir de su propia esencia, su naturaleza, sus deseos, sus percepciones, sus sentimientos, su espiritualidad, su construcción espacio temporal y cultural que posibilita una interacción con los elementos sociales de su entorno, por tal razón la organización debe posibilitar dichos estados inherentes al ser humano, para que pueda trascender su verdadero potencial dentro y fuera de la organización.

Reconocer la importancia que tienen estas construcciones simbólicas en los seres humanos y las organizaciones, permite un acercamiento a la realidad empresarial, que posibilita la construcción de nuevas premisas para construir nuevos modelos de gestión más pertinentes a nuestros entornos cultural, social, político y económico, que sean más sustentables y sostenibles en el tiempo.

Las organización, es necesario comprenderla desde su una óptica humana, que posibilite la conexión con las necesidades de su entorno, focalizar los elementos de productividad hacia las leyes naturales sociales y no económicas, que constituyan elementos propios del sistema.

Comprender, que en el mundo de las organizaciones se encuentra implícita, elementos como la incertidumbre, que hace posible, comprender que no existen mecanismos que controlen los sistemas, sino que es posible comprender de forma fenoménica cómo funcionan los sistemas de para interpretarlos y comprenderlos y de esta forma tener la capacidad de reaccionar en la toma de decisiones de las organizaciones en coherencia con las necesidades humanas y sociales.

Bibliografía

Aktouf, O, (2009). La administración: entre tradición y renovación. Edición Artes Graficas Univalle. Cali, Colombia.

Ashby, W. (2004). Classical Papers - Principles of the self-organizing system. En: ECO Special Double, 6 (1-2): 102-126.

Capra, F, (1998). La Trama de la Vida: Una nueva perspectiva de los sistemas vivos. Anagrama, Barcelona.

Castoriadis, C. et al. (1997). La Institución Imaginaria de la sociedad. Fabula Tusquest Editores, España.

Chanlat, J. (2006). Hacia una Antropología de la Organización. Fondo Editorial Universidad EAFIT. Medellín, Colombia.

Delva, J. (2008). Desarrollo Humano. España, Siglo XXI.

García, C. (2007). Que son los imaginarios y cómo actúan en la ciudad. Eure Entrevista: 90-99.

Maldonado, C. (2005). Ciencias de la Complejidad, Ciencias de los cambios súbitos. Bogotá Colombia, Editorial CIPE. Universidad Externado de Colombia.

Max Neef, M. (2006). Desarrollo a escala humana, conceptos y aplicaciones y algunas reflexiones. Barcelona España. Icaria Editorial SA.

Maturana & Varela (2007). Autopoiesis en acción. Buenos Aires, Argentina. Editorial Argentas: Gac.

Morin, E. (1994). Introducción al pensamiento Complejo. Gedisa, Barcelona.

Murray, G. (1994). El Quark y el Jaguar. Tusquets - Colección Metatemas. Barcelona, España.

PNUD - Programa de las Naciones Unidad (2012). Informe sobre el desarrollo humano. París.

Prigogine, I. (1996). El fin de la certidumbre. (pág. 88). Editorial Tauros, Santiago de Chile.

Prigogine, I. (2008). Las leyes del caos. Colección Drankontos Bolsillo No.26.

Reichardt, C. & COOK, T. (1995). Métodos cuantitativos y cualitativos en evaluación. En: R. C. Thomas, “Hacia una superación del enfrentamiento entre los Métodos". Ediciones Morata, Madrid.

Taylor & Bogdan. (1996). Introducción a los métodos cualitativos de Investigación. Ediciones Paidós. Barcelona España.

Vygostky, L (1979). Ley genética general del desarrollo cultural.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Complejidad y Organizaciones

CARACTERIZACIÓN DEL MUNICIPIO DE GRANADA (META) COMO ESTRATEGIA PARA DISEÑAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE COMUNICACIONES INTEGRADAS DE MERCADO PARA MOVILIZAR EL SECTOR AGRÍCOLA

Paola Consuelo Ladino Marín,
Sandra Clemencia Peña &
Luis Eduardo Bejarano Jiménez –
Fundación Universitaria del Área Andina

Resumen

La propuesta de investigación busca generar una estrategia de comunicaciones integradas de mercadeo para el sector agrícola en el municipio de Granada (Meta), con el objetivo gestionar, promocionar y movilizar sus productos bajo un esquema comunicaciones competitivo y eficaz. Para ello, se desarrollarán tres fases; la primera, caracteriza el municipio en sus dimensiones demográficas, sociales, culturales y económicas; esta etapa es clave, ya que nos permitirá reconocer de primera mano los rasgos identitarios y socioculturales de una región ajena a la cotidianidad académica de sus investigadores, además de ser el insumo más importante para diseñar un plan comunicacional que se ajuste a las realidades y dinámicas de la región. La segunda fase se enfoca en seleccionar un subsector económico agrícola que distinga a la región y reconocer sus principales procesos productivos y de distribución, para bajo este contexto, y en una tercera etapa, diseñar un plan que perfile nichos de mercados y públicos objetivos para definir estrategias, tácticas e indicadores de gestión para el plan de comunicaciones integradas de mercadeo. Este proyecto es una investigación de tipo aplicada; su objeto de estudio será el plan de comunicaciones de marketing; el enfoque será mixto, por cuando desde la perspectiva cuantitativa se medirá de forma sistemática y objetiva las variables que caractericen la región y desde el enfoque cualitativo, se buscará llevar a los representantes del sector agrícola a participar en la construcción del plan estratégico de mercadeo. La propuesta que a continuación se presentará, está en la primera fase de desarrollo, donde se visibiliza la caracterización regional de Granada desde su macro entorno, partiendo de las categorías económicas, políticas, sociales y culturales.

Palabras Clave: Comunicaciones integradas de mercadeo, Granada, planeación.

1. Introducción

Las Comunicaciones Integradas de Mercadeo (CIM), son la extensión del elemento promocional de la estrategia de la mezcla de marketing. En esencia, esta integración es el reconocimiento de la importancia de comunicar el mismo mensaje a diversas audiencias. Este esquema comunicacional debe sustentarse sobre un plan que considere un objetivo estratégico que se enfoque en posicionar, recordar, persuadir o informar respecto a un producto o servicio; generando unas tácticas, que obedecen a las actividades o herramientas que servirán de canal para alcanzar dicho fin, sea desde las relaciones públicas, el marketing directo, la venta personal o la promoción de ventas.

Básicamente, las CIM se sustentan con una labor de planeación estratégica, ideada para coordinar la promoción con la planeación de producto, la asignación de precios y la estipulación de la distribución, elementos vitales de la mezcla de marketing. (Stanton, 2007) El adecuado uso de estos instrumentos determinará la efectividad del plan de comunicación, por esto, se debe plantear un sistema pertinente que se ajuste a la necesidad, el producto y la audiencia. Considerar implementar un plan de comunicaciones para el sector agrícola en el municipio de Granada (Meta), es repensar las formas de movilizar e impactar la producción agrícola frente a las demás regiones, es ubicar un diferencial que impulse un mensaje a los distintos agentes que intervienen en la cadena de valor (productores, intermediarios y consumidor final). Es movilizar toda una tradición, un respaldo, una cultura, una economía y una calidad productiva que resalte el trabajo de la región bajo una sola marca.

Para el caso de Granada, es ubicar sus principales fuentes productivas en la mente del consumidor o intermediario a nivel regional, nacional e incluso internacional, contemplando un valor agregado que se vincule con las características culturales y sociales del territorio, una marca - región que visibilice la identidad del municipio hacia el exterior.

De acuerdo al Plan de Desarrollo del municipio de Granada, 2010-2014; los principales productos que lideran la economía del sector son: el plátano, la yuca, el cacao, el maíz, el arroz, la guayaba, la piña, la naranja, la mandarina, entre otros cítricos y productos agrícolas; así como la producción pecuaria con el ganado. Es así como asociando y apropiando estos elementos constitutivos de la economía granadina, se determinará una sola marca que comercialice una trayectoria productiva, y por ende active un desarrollo sostenible, responsable y competitivo frente a las oportunidades de mercado que la demanda le exige.

Un mercadeo agrícola que conoce las características del producto y sus diferenciales, así como su gente y su región. A la vez que reconoce las dinámicas del precio y los procesos de distribución, un

engranaje entre las P's (Producto, Precio, Plaza y Promoción, Kotler, 1998) del mercadeo, fundamentando una producción limpia, que respeta el medio ambiente y genera sostenibilidad, como principal objetivo de un mercadeo verde. El crear una marca región, obedece a distintas técnicas en la gestión del mercadeo, que no solo se dan con el objetivo creativo, si no que se complementan con diversos elementos inherentes al territorio y el recurso humano, aspectos importantes que se consideran en la construcción lógica de la marca y promoción territorial.

Actualmente, la gestión de *branding* (marca), se aplica a diversos sectores de la sociedad, no sólo a bienes y servicios de consumo, sino también a personas, países, ciudades, organizaciones sociales, entre otras entidades; se podría afirmar que en la actualidad, casi todo es marca, entendida como el activo corporativo más importante de una organización.
En este sentido, vale la pena destacar la afirmación del filósofo, político y economista inglés John Stuart, quien consideró importante rescatar: "*Si esta empresa tuviera que dividirse, yo me quedaría encantado con las marcas y los nombres registrados y los demás podrían llevarse el cemento. Les aseguro que yo saldría ganando*".

El componente estratégico que conlleva el proponer una marca región, que para el presente proyecto se concentra en el municipio de Granada-Meta, es crear un sello que lo identifique y diferencie de un sector tan competitivo, una imagen corporativa que gestione los principales productos del sector agrícola, donde las ventajas de la región sean definidas e insertadas dentro de la competitividad a través de su identidad, dinamizada y planificada en un plan de comunicaciones integradas de mercadeo.

2. La comunicación integrada de mercadeo como un factor de competitividad

Hoy en día, las tendencias competitivas y los procesos de comercialización masiva, exigen que los sistemas productivos agrícolas se ajusten a las nuevas demandas competitivas, no solo regionales, si no también internacionales; en donde se considera la tecnificación y la calidad productiva, como factores claves en la producción y comercialización de dichos productos. Estas variables, inciden directamente en el precio que estipule el productor, y por ende en su margen de ganancia. Ya que productos agro de excelente calidad, podrán ser comercializados a un mejor precio, por su puesto teniendo en cuenta factores del macro entorno, como la temporada de la cosecha, la competencia, el clima, el costo del combustible e incluso, el estado de las vías; componentes que generan la fluctuación del precio en la cadena de abastecimientos.

Es así como considerar un proyecto que justamente movilice a través de la comunicación estos valores, y que contemple en su proceso de planeación públicos diversos, que para el caso se encuentran en los productores, intermediarios y consumidores finales, es concatenar una triada de elementos constitutivos que lleven a generan todo un sistema que establece mensajes dirigidos a cada target, concretando instrumentos, métodos y tiempos que se ajusten a las lógicas de cada público.

El desarrollo económico provee un gran impulso para lograr sistemas de mercados más eficientes y competitivos. Dixie citado por Actaf (2012) plantea que en la medida en que crecen los países económicamente, la tasa de urbanización aumenta substancialmente. Mientras que la tasa de crecimiento de la población en los PVD promedia un 3% por año, las ciudades y pueblos crecen alrededor del 4% anual. Esto significa que en las áreas urbanas el número de personas requieren ser alimentadas por la población rural que se duplica en 16 años.

Considerar este panorama, implica para la producción agrícola y los sistemas de mercadeo, una oportunidad de negocio sustancial y sostenible, ya que dirigen la producción hacia mercados potenciales y logran la distribución en lugares de consumo. Es posible, y de acuerdo a las nuevas tendencias disciplinares y laborales, que la agricultura disminuya en su disposición, en la medida en que los agricultores centren su atención a otras ofertas de la urbanización, generándose una disminución en el número de cultivadores, pero un aumento en su tamaño estructural, concibiendo que la agricultura se convierta menos intensa en la mano de obra y más intensiva en el uso de capital.

Uno de los objetivos fundamentales, antes de elaborar un plan que persuada, es responder a las lógicas que demanda el país, un desarrollo sostenible y responsable, que fortalezca la región.

No hay que desconocer una realidad que vive el entorno, y es la desigualdad de ingresos entre áreas rurales y urbanas, generando que las personas que se dedican a la labor del agro, se retiren de la producción agrícola y ubiquen una gran presión sobre áreas laborales de servicios e infraestructuras en las ciudades.

Sin embargo, no hay se debe omitir, que siendo una región agrícola por naturaleza comparativa, las empresas de base rural, incluyendo las parcelas, pueden mejorar significativamente sus ganancias al adoptar una orientación al mercado. Pueden incluso generar diferencial sumándoles

utilidad. Los productos con valor agregado normalmente detentan un margen mayor que los productos primarios.

Es así como que la gestión estatal es primordial dentro de estos propósitos de mercadeo agrícola, ya que moviliza una economía con fortalezas diferenciadoras; y aunque Colombia ha enfrentado difíciles situaciones, en donde la corrupción ha desplazado la oportunidad para que el campesino se beneficie de una productividad agrícola, vale la pena repensar que desde la academia se proponga una estrategia de movilice una práctica sana y sostenible dentro de la región.

Es sabido entonces, que al no funcionar idóneamente el Estado en su estrategia económica y de crecimiento desde el agro, aparezcan medidas como la privatización y el crecimiento de la empresa privada en estas áreas, por su puesto con niveles de competitividad altos, que exigen que tanto productores, como comercializadores, generen estrategias de mercadeo para su competitividad, y es allí donde el consolidar un plan de comunicaciones integradas, funciona como estrategia viabilizadora dentro del sistema (Actaf, 2012).

Hay que señalar, que el mercadeo es intrínsecamente social, ya que se trabaja básicamente sobre necesidades humanas de diversos sectores de la sociedad, y es allí donde se debe pensar un producto que satisfaga dichas necesidades, sean de carácter nutricional, dietario, entre otros fines.

Es así como la planeación y el estudio de necesidades y tendencias, cobra importancia sobre producción agrícola. Se destaca entonces que *"El consumo es el único propósito final de toda producción, y el interés del producto debe ser atendido solamente en tanto pueda ser necesario para promover el del consumidor"* (Smith, 1776)

3. Antecedentes de la problemática

De acuerdo al DANE[2], la economía colombiana creció en el 2011 un 5,9%, cifra positiva para el país, y aun cuando desde el 2003 se vienen registrando niveles de crecimiento del 4% y 7%. En la industria manufacturera y de agricultura se presentaron tasas de crecimiento relativamente moderadas, pero positivas, del 3,9 y 2,2 por ciento respectivamente.

Sin embargo, estudios económicos del sector, han evidenciado una tendencia en el tipo de crecimiento de Colombia, en el que predominan los sectores extractivos, como la minería y la

[2] Consultar: http://www.dane.gov.co/

producción de petróleo, y los no transables. Esto se hace, infortunadamente, a costa de los sectores agrícola e industrial. Ello tiene importantes implicaciones para el desarrollo del país y para el manejo de la política económica.

Lo deseable sería que el crecimiento entre sectores fuera más equilibrado, dada su capacidad de generación de empleo. Ya que el movilizar un sector agrícola, y para el presente estudio, en el municipio de Granada (Meta), cobra importancia para el desarrollo sostenible y lucrativo de la región, donde se moviliza no solo agro, sino también tradición, cultura y calidad territorial.

Según el DANE, el crecimiento de 2,2 por ciento de la agricultura en 2011 respondió al aumento de 4,2 por ciento del subsector pecuario y del 3,8 por ciento en los cultivos diferentes al café. Las cifras de crecimiento de algunos productos, indican que el impacto del invierno no fue tan fuerte como se esperaba y que la demanda interna, que lideró el crecimiento de la economía durante el año anterior, se convirtió en la principal fuente de impulso del sector agropecuario.

De acuerdo a estas cifras, se detecta que la locomotora de la agricultura avanza de manera lenta, aunque lo hace lejos de las potencialidades que tiene el sector. Por ello, es importante que el Gobierno y los entes privados, visibilicen estas tendencias y generen estrategias que fortalezcan y cambien estas cifras con tendencia a la baja. Ya que el sector agrícola e industrial son los que se ven afectados.

Sin embargo, desde una mirada regional y analizando los datos del departamento del Meta, el crecimiento económico en la agricultura, para el año 2011, se destacó por mayor crecimiento en el caucho; que pasó de 10.182 hectáreas en 2010 a 12.143 hectáreas ese año; y la palma africana, la cual contaba con 138.602 hectáreas en 2010 y en 2011 subió a 162.497 hectáreas de siembra; en Colombia, de las 402.012 hectáreas que se siembran, la Orinoquía produce un poco más de la tercera parte, la zona mayor productora de palma es la oriental (Meta, Casanare, Cundinamarca y Caquetá), y el departamento del Meta se destaca como el primer productor. (Gobernación del Meta, 2011)

Es así como la riqueza del departamento se manifiesta en productos agrícolas como, la ganadería, las enormes posibilidades de generación hidroeléctrica, la oferta ambiental y forestal, el desarrollo turístico y los grandes depósitos de hidrocarburos. Dichos recursos, impulsado también, a través de una inversión que el Gobierno colombiano aplicó en el sistema vial, como el proyecto de doble calzada en la vía (Bogotá – Villavicencio), que se ha logrado considerar como la columna vertebral para la conectividad del país con los mercados del Oriente, Europa y Norteamérica, y con el cual

se contribuirá a resolver la problemática de la falta de infraestructura física que aparece como la principal limitación del desarrollo de esta región. (Gobernación del Meta, 2011)

Las ventajas comparativas de la región, como la posición geográfica, la extensión de tierras aptas para la diversidad de cultivos y las grandes cuencas hidrográficas que han generado que el departamento aumente su crecimiento.

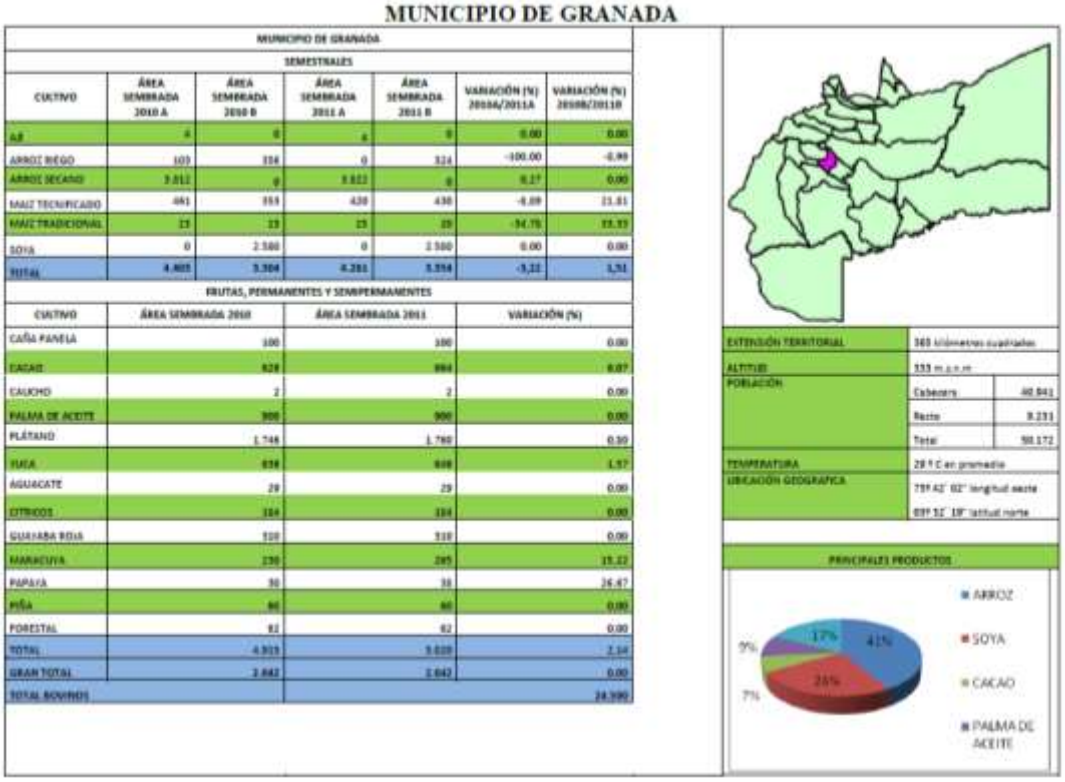
De acuerdo a las políticas de gobierno *(*Gobernación del Meta, 2011), esta región del país es definitiva para el desarrollo nacional, como productor de seguridad alimentaria, y que de hecho, el gobierno departamental le apuesta en sus lineamientos a la agroindustria, una evidencia de este objetivo, es que mientras en Colombia existen 330.000 hectáreas de palma sembradas, el Meta aporta aproximadamente 162.000, casi un 40% del total de la producción nacional.

> "*En el llano está el gran futuro alimenticio de la región y del país. Los nuevos llegan a un área con deficiencias en infraestructura, para invertir sus recursos en arreglos de suelos, equipos y demás en función de unos retornos económicos a mediano plazo y con un nivel de riesgo importante. Cuando se retorne esa inversión, otros actores económicos, seguramente entrarán a hacer sus apuestas y esperar sus dividendos" (*Gobernación del Meta, 2011).

Centrándonos en la economía de Granada, para el año 2011, clasificó dentro los municipios con mayor producción de maíz en el departamento con 850 hectáreas. Así mismo, con los cultivos de Soya, el municipio generó 2.580 hectáreas. Respecto al Cacao, Granada obtuvo una cifra de 664 hectáreas. Con relación a la caña panelera, se presentaron 100 hectáreas sembradas y frente al plátano 1.760 hectáreas.

El primer lugar, respecto a los demás municipios de la región, en producción de yuca, lo ocupa con una producción de 646 hectáreas, datos que nos permiten afirmar que la región presenta una evidente producción agrícola.

Gráfico 1. Principales productos económicos del municipio de Granada [3]



MUNICIPIO DE GRANADA

MUNICIPIO DE GRANADA						
SEMESTRALES						
CULTIVO	ÁREA SEMBRADA 2010 A	ÁREA SEMBRADA 2010 B	ÁREA SEMBRADA 2011 A	ÁREA SEMBRADA 2011 B	VARIACIÓN (%) 2010A/2011A	VARIACIÓN (%) 2010B/2011B
AJÍ	4	0	4	0	0.00	0.00
ARROZ RIEGO	103	324	0	324	-100.00	-0.99
ARROZ SECANO	3.012	0	3.012	0	0.27	0.00
MAIZ TECNIFICADO	461	353	430	430	-6.69	21.81
MAIZ TRADICIONAL	23	23	23	23	-34.75	33.33
SOYA	0	2.500	0	2.500	0.00	0.00
TOTAL	4.603	3.304	4.281	3.354	-5.22	1.51
FRUTAS, PERMANENTES Y SEMIPERMANENTES						
CULTIVO	ÁREA SEMBRADA 2010	ÁREA SEMBRADA 2011	VARIACIÓN (%)			
CAÑA PANELA	100	100	0.00			
CACAO	828	894	8.07			
CAUCHO	2	2	0.00			
PALMA DE ACEITE	900	900	0.00			
PLÁTANO	1.748	1.760	0.70			
YUCA	858	848	-1.17			
AGUACATE	29	29	0.00			
CÍTRICOS	184	184	0.00			
GUAYABA PERA	310	310	0.00			
MARACUYA	230	285	23.22			
PAPAYA	30	38	26.67			
PIÑA	60	60	0.00			
FORESTAL	82	82	0.00			
TOTAL	4.919	5.020	2.14			
GRAN TOTAL	2.842	2.842	0.00			
TOTAL BOVINOS		28.990				

EXTENSIÓN TERRITORIAL	583 kilómetros cuadrados	
ALTITUD	333 m.s.n.m	
POBLACIÓN	Cabecera	40.941
	Resto	9.231
	Total	50.172
TEMPERATURA	28 ° C en promedio	
UBICACIÓN GEOGRÁFICA	73° 42' 02" longitud oeste	
	03° 32' 19" latitud norte	

PRINCIPALES PRODUCTOS

Esta contextualización del renglón económico que lidera región, permite evidenciar el potencial insumo que se tiene para sustentar un plan de comunicaciones integradas que promueva una economía regional, respaldada en la riqueza comparativa que tiene la región.

Bajo esa mirada; *¿Cómo implementar un plan estratégico de comunicación integrada de mercadeo, dirigido al sector agrícola en Granada (Meta)?*

4. Pertinencia social, económica y cultural

En la medida que los miembros de una sociedad especializan sus actividades económicas, van dependiendo cada día de diversas disciplinas para abastecerse con distintos productos y servicios, es así como se genera un proceso de intercambio entre los vendedores y compradores. Y justamente allí, la economía se expande, así como el número de intercambios, y se hace necesario contar con servicios de mercado especializados; punto de inflexión donde el mercadeo agrícola

[3] Fuente: Gobernación del Meta (2011)

entra a jugar un papel importante, ya que debe contemplar que la tipificación de los productos es diferente, así como los nichos de mercado.

Estos esquemas, generan distintos contactos, que promueven comunicaciones entre ellos y que se canalizan a través de un sistema complejo de intermediarios, que requieren tratamientos especiales. Es así como la relevancia del mercadeo para el sector agrícola en un país en vía de desarrollo, y para el presente proyecto, en el municipio de Granada, es vital para la movilización y el crecimiento de este sector.

Hoy en día, la demanda exige calidad, acceso, diferencial y pronta entrega en sus productos, para el tema agrícola, es común que estos tangibles no se comercialicen bajo ninguna marca, solo se produzcan y movilicen en masa, sin ningún esquema que destaque el valor real que es intercambiar un alimento nutricional que aporta en la calidad de vida de un ser humano, y que es el potencializador más importante y básico para vivir.

La cantidad de regiones que producen y comercializan distintos productos agrícolas en Colombia es muy amplia, pocas regiones han logrado posicionar sus productos en la mente del consumidor, atándolos a su región, un ejemplo puede ser el café antioqueño, la esmeralda en muzo, el oro chocoano o incluso la papa en la sabana. Recordaciones regionales que por su puesto se vinculan a la calidad productiva, que seguramente el municipio de Granada la tiene con la producción agropecuaria, la palma africana, el maíz tecnificado, la caña panelera, los frutos cítricos, el cacao, el arroz y la yuca y con una tradición ganadera extensiva, que se convierten en la perfecta vitrina para exhibir y presentar su riqueza natural.

Justamente, esta es la materia prima para generar un plan de comunicaciones integradas, que vincule toda la cadena de abastecimiento de estos productos, un trabajo comunicativo que debe fundamentarse en el reconocimiento de los actores, tanto de productores, como intermediarios y consumidores finales, un trabajo en equipo que se sustenta en reconocer los nichos de mercado y las necesidades de cada sector.

Este ejercicio participativo y enriquecedor, movilizaría un mercado, potencializaría diferenciales y establecería redes entre el gobierno, el sector privado, el consumidor, y por supuesto, la academia, en pro de un desarrollo sostenible con responsabilidad social, que evidencia las oportunidades de negocio a nivel local, regional y hoy, día con los tratados de libre comercio, una oportunidad internacional.

Básicamente, es fundamentar una propuesta que no solo venda un producto agrícola sino que venda sus beneficios nutritivos, preventivos, curativos e incluso beneficiosos para el desarrollo de productos secundario enriquecidos con el valor de estos productos. Y vale la pena destacar que le consumidor de hoy se preocupa por llevar un mejora alimentación, pues factores como el estrés, la recarga laboral y la contaminación en general, incidan negativamente en su funcionamiento vital, buscando en los mercados productos que contrarresten estos aspectos negativos. Y es que solo revisando la oferta de productos de alimenticios procesados e incluso de aseo, se evidencia que en sus componentes se incluyen vitaminas extraídas de las frutas, verduras, entre otros productos agro, marcando una tendencia importante hacia el cuidado humano. Estas estrategias en torno al desarrollo de un producto, inciden en el proceso de selección del consumidor, algunas veces, solo este factor persuade en la selección del mismo, incluso, por encima del precio, pues en muchas ocasiones, las diferencias en torno a esta variable, pueden ser solo en centavos.

El sector agro debe fortalecer estas oportunidades y abrirse a competir en mercados nacionales e internacionales, actuando bajo las lógicas de la globalización y la persuasión, así como el reconocimiento frente a otros mercados; estipulando estrategias de reconocimiento y movilización, con prácticas sostenibles y responsables, como lo exige un mercadeo verde que es consiente que uno de los principales objetivos del mundo es cuidar la sostenibilidad de sus territorios, la calidad de vida de sus gentes, y la productividad sana.

Es así como el cambiante y competitivo entorno productivo, exige proyectarse y presentarse con aspectos definitivos regionales, aquí la marca territorio se convierte en un poderoso elemento de diferenciación, las regiones buscan posicionarse asertivamente, a través de sus principales características y atributos, con el objetivo de ser competentes y por ende proyectar su desarrollo económico, social y territorial.

Un marketing rural que movilice servicios y productos de la región, pues es evidente que la producción agrícola mueve no solo tangible, ya que activa servicios como el transporte, la logística, el almacenamiento, entre otras áreas proyectan la región, logrando procesos asertivos de comercialización, que se deben fortalecer con medio como la comunicación, la publicidad y la promoción.

Es por ello, que se debe suscitar un mercadeo agrícola que persuada, comunique e informe sobre lo que se está haciendo en la región, promocionando sus atributos más interesantes para alcanzar distintos fines estratégicos y trasladar ese valor cultural.

Adelantar ese plan, sirve para evaluar las potencialidades de Granada, mejorar su competitividad, destacando sus características económicas, culturales, agrónomas, gastronómicas, entre otras, siendo aún más atractiva para diversos públicos. Hasta hace poco, algunos municipios solo tenían nombre, un escudo y diversos símbolos tradicionales, hoy cada vez es más frecuente que tenga también, marca, logotipo, imagen corporativa, eslóganes e incluso *merchandising* propio.

Gestionar la marca territorial parte del proceso de la construcción de un concepto general que consolida las características específicas de un territorio, y se precisa aún más con gestión de sus diferenciales, con el fin de proponer una oferta de valor dirigida a la colectividad con la que permanentemente interactúa o busca conquistar, proyectándola a través de una expresión gráfica que facilite su proceso de comunicación. Posteriormente, vincularlo con un plan promocional territorial, que se convierta en un motor que facilita, gestiona y atrae diversos flujos capitales, además de personas locales, regionales y extranjeras, logrando su reconocimiento y diferenciación como territorio.

Es buscar crear una marca que identifique y posicione la región en el imaginario cultural, como el del municipio de Granada- Meta. Fundamentalmente, es hacer tangible y cristalizar a partir de una imagen moderna, pero íntimamente relacionada con el territorio llanero, un concepto que se enlaza con un primer aspecto en torno a lo físico, destacando su espacialidad geográfica, riqueza natural y ubicación geo-estratégica.

Una vez identificado el territorio y su respectivo patrimonio, visibilizado en una marca personal, el siguiente paso consiste en informar, persuadir y recordar el sello territorial, promoviendo sus recursos tangibles ante la comunidad, un ejercicio promocional que forja cultura e identidad.

5. Metodología

5.1. Tipo de investigación

Para este estudio se desarrolló una investigación de tipo aplicada, por cuanto el objeto de estudio fue el diagnóstico y la fundamentación conceptual tanto del municipio de Granada, como de las comunicaciones integradas de mercadeo para el sector agrícola.

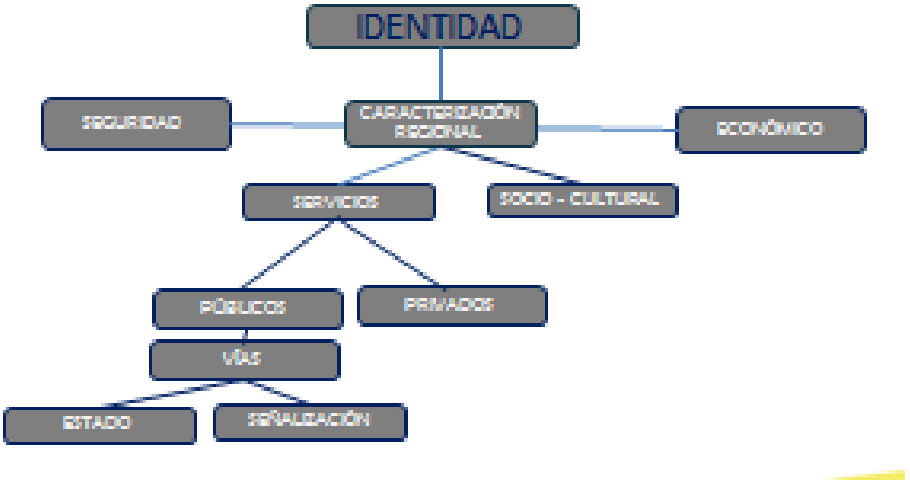
Tiene un enfoque cuantitativo, puesto que se realizó una medición con objetividad, de forma controlada sobre variables del macro-entorno del municipio de Granada en el departamento del Meta.

Esta encuesta buscaba reconocer la identidad regional y recolectar datos demográficos que permitieran perfilar la región. Así como la información característica a nivel socio-cultural, con sus ferias y fiestas, y estructura económica con los productos que lideraban el renglón de la economía local.

Este instrumento se seleccionó, ya que permite de forma práctica reconocer las tendencias y percepciones sobre las variables del macro entorno de la región. En donde se puede identificar exactamente las áreas en las que se encuentra una oportunidad de negocio e incluso, nichos de mercado potenciales. Así como en su objetivo inicial, caracterizar la región y reconocer su percepción.

Esta técnica fue desarrollada a partir de un cuestionario estructurado que medía las siguientes categorías de análisis:

Gráfico 2. Categorías de análisis[4]



Así mismo, tuvo un enfoque cualitativo, ya que se realizó una revisión documental de los principales conceptos que incidían dentro de la investigación, enmarcando la planeación, el mercadeo, las comunicaciones integradas y las tendencias de marketing agrícola y verde. Principales aspectos que darán fundamentación teórica y conceptual, al ejercicio práctico y aplicado que se ejecutará en última fase de la investigación, con la creación del plan de

[4] Fuente: Semillero de investigación, Idear negocios, el arte de emprender, 2012.

comunicaciones integradas de mercadeo para el municipio de Granada (Meta), relacionando tanto las características del territorio, sus productos y nichos de mercado reales y potenciales.

5.2. Población

La población objeto de estudio para el proyecto de investigación, fueron los habitantes del municipio de Granada (Meta), cuyo universo corresponde a 50.837 habitantes del área urbana y rural de dicho municipio. Esta información fue suministrada por el Área de planeación de Granada, según el último censo realizado por el Departamento Administrativo Nacional de estadística -DANE- en el 2006.

5.3. Muestra

Para la selección de la muestra de esta investigación se tuvo en cuenta el número de habitantes del municipio de Granada, para tal caso se aplicó el método de muestreo aleatorio simple, con el objetivo de determinar una muestra representativa de acuerdo al tamaño de la región, como se ilustra a continuación en la fórmula para establecer el tamaño de muestra con población infinita:

$$n = \frac{Z^2\ p * \ q\ N}{e^2}$$

Donde:
n = tamaño de la muestra
N = población
Z = nivel de confianza
p = probabilidad de SI
q = probabilidad de NO
e = error muestral

5.4. Intervalos de confianza

Cuando en una investigación no existen estudios previos, se parte de una de la probabilidad del 50%* 50%, que bajo esta consideración, equivaldría a un intervalo de confianza del 95% y el error muestral es de Z=1,96.Estos datos del intervalo de confianza y el error muestral se establecieron de acuerdo a la fórmula - intervalos de confianza –

$$SP = \sqrt{\frac{(p) * (q)}{n}}$$

Despejando la fórmula, se obtuvo el siguiente resultado:

$S_p = \frac{\sqrt{(0{,}59x(0{,}5)}}{100}$= 0,049 intervalo de confianza

De acuerdo a la tabla -Valores de Z - El valor de Z arroja 95% equivalente a 1,96. Intervalo de confianza.

Tabla 1. Valores de Z (nivel de confianza)[5]

90%	1.645
91%	1.663
92%	1.681
93%	1.699
94%	1.71
95%	1.96
96%	2.06
97%	2.08
98%	2.101
99%	2.575

Con los valores definidos para cada variable, se despeja la fórmula para hallar el tamaño de la muestra, así:

$$n = \frac{(1{,}96)^2(0{,}5)(0{,}5)(50837)}{(0{,}05)^2(50837-1) + [(1{,}96)^2(0{,}5)(0{,}5)]} = 381$$

La muestra equivalente obedece a 381 personas, la muestra tomada finalmente, fue de 104 personas, que por regla de tres, obedece al 36.7%, lo que nos da un sondeo de general de mercado.

[5] Philip (2008).

5.5. Etapas de la investigación

La primera etapa, obedece a la caracterización de la región, en donde se estipuló una revisión del Plan de Desarrollo del Municipio de Granada, y la caracterización del municipio. A continuación, se ilustran los aspectos que intervinieron en nuestra ruta metodológica.

Gráfico 3. Fase inicial del proyecto[6]

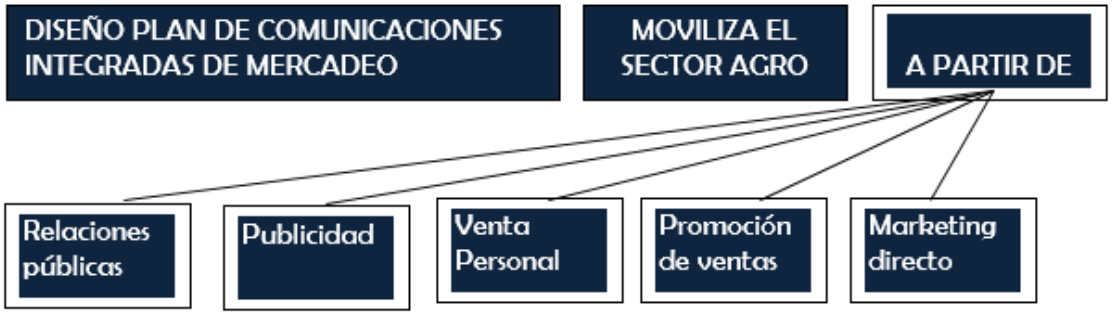
La segunda etapa, corresponde a la fundamentación esencial de los conceptos claves dentro del proceso de investigación y la selección del sub renglón económico agrícola que será el foco del proyecto para que a partir de reconocimiento de la cadena de abastecimiento se diseñe el plan.

Gráfico 4. Segunda fase del proyecto[7]

La tercera fase, busca considerar la creación del plan, como resultado de la correlación entre las características de la región, el sub renglón económico agrícola y la conceptualización de las comunicaciones integradas de mercadeo, fase que se contempla desarrollar en el año 2014.

[6] Fuente: Elaboración propia.
[7] Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 5. Tercera fase del proyecto[8]



6. Resultados (primera fase)

6.1. Granada y su gente

El siguiente informe se elabora a partir de la categorización que se estableció para caracterizar el municipio de Granada en el departamento del Meta, estipulando variables de orden socio-cultural, económico, de seguridad y servicios, que se tendrán en cuenta para establecer finalmente los rasgos identitarios a nivel regional de los granadinos**.**

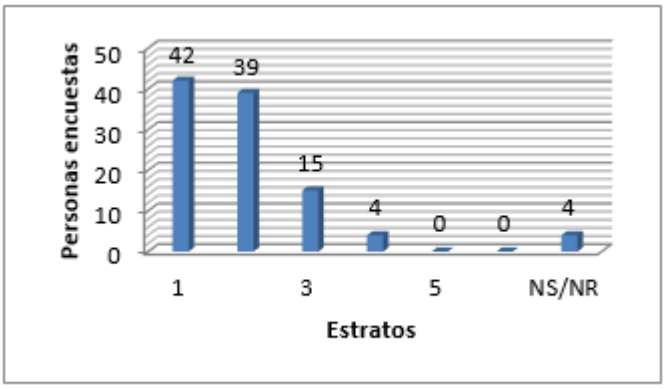
Gráfico 6. Categorías de análisis del estudio (variables del marcro-entorno)[9]

La muestra de la población de Granada Meta tomada como referencia para esta encuesta, en su mayoría es oriunda del municipio (96%, 98 personas) y tan sólo 6 personas son de lugares

[8] Fuente: Elaboración propia.
[9] Fuente: Elaboración propia.

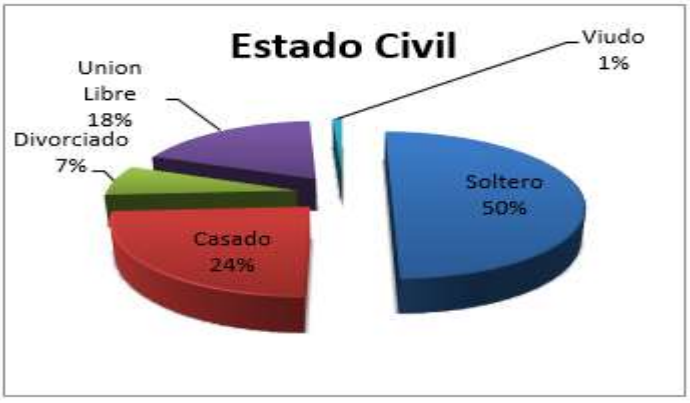
aledaños, ubicados en la escala social entre los estratos1 y 2, correspondientes al 77.8% en lo equivalente a 81 habitantes.

Gráfico 7. Estratificación social[10]



Se encuentra que estas personas están en una etapa productiva joven, contemplando que el 75% (78 personas) de la muestra encuestada está entre los 18 a 44 años de edad, siendo este rango una etapa de la vida productiva joven. Adicionalmente, los tipos de géneros están distribuidos equitativamente entre hombres (49%) y mujeres (51%), evidenciando igualdad de oportunidades para ambos géneros (femenino y masculino), en lo referente a los procesos de formación, inclusión y apertura al mercado laboral y profesional; que puede gestionar el gobierno municipal con miras al desarrollo y crecimiento de la región. Así como potencial recurso humano, para fortalecer el sector agrícola.

Gráfico 8. Estado civil[11]



[10] Fuente: Elaboración propia.
[11] Fuente: Elaboración propia.

Otros factores a tener en cuenta en esta caracterización, es el estado civil, estrato y el nivel de formación de los participantes. Al respecto se encuentra que el 50% de la muestra están solteros y su nivel de formación es básico secundario, aspecto que se considera relevante, puesto que si hay una mayor inversión por parte de las entidades municipales para aumentar el nivel educativo de sus pobladores, genera otra visión de municipio con miras a fortalecer sus condiciones sociales, culturales y educativas.

Gráfico 9. Educación en Granada[12]

Pero a la vez, este nivel genera preocupación en la medida que la proyección a estudios superiores se visualiza en 14 personas que ya culminaron en universidades externas a la región. Al corroborar este dato con los encuestados, ellos manifiestan que hay ausencia de instituciones académicas universitarias en el municipio, convirtiéndose este factor en una oportunidad de mercado para la formación de los habitantes si de mejorar las condiciones sociales y culturales se trata. Respecto a la ocupación de los pobladores, se encuentra que todos los encuestados se desempeñan como estudiantes, empleados, independientes, ganaderos, agricultores y campesinos. Para el caso, la mayoría son empleados (44%, 46 personas), seguido de los independientes que corresponden a (27%, 27 personas) y sólo 10 personas (26%) se dedican a estudiar.

[12] Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 10. Ocupación poblacional[13]

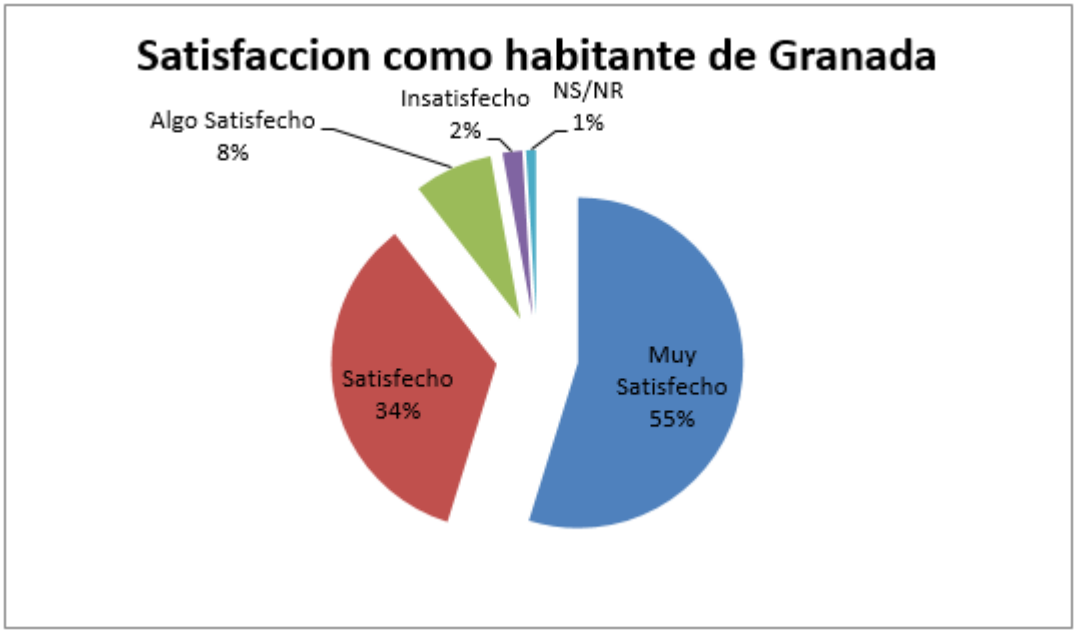
En este municipio predomina el estrato socioeconómico bajo, concentrándose en su gran mayoría, en estratos uno y dos (42 y 39 personas respectivamente, equivalente al 78%). Sin embargo, cabe aclarar que algunos de los habitantes desconocen el estrato socioeconómico al cual pertenecen.

6.2. Identidad de los granadinos

El 89% de los encuestados se sienten orgullosos de su región y lo corroboran, cuando evalúan su satisfacción con el nivel de vida que llevan en el municipio de Granada, pues nuevamente, el 89% está satisfecho con su estilo de vida. Es importante considerar que esta satisfacción, va de la mano con la implementación de programas estatales, vinculados a proyectos internacionales, como el Hospital Departamental de Granada, impulsado y apoyado por la Unión Europea, entre otros programas que aportan a mejorar el nivel de vida, como los comedores comunitarios y los subsidios escolares y de vivienda.

[13] Fuente: Elaboración propia.

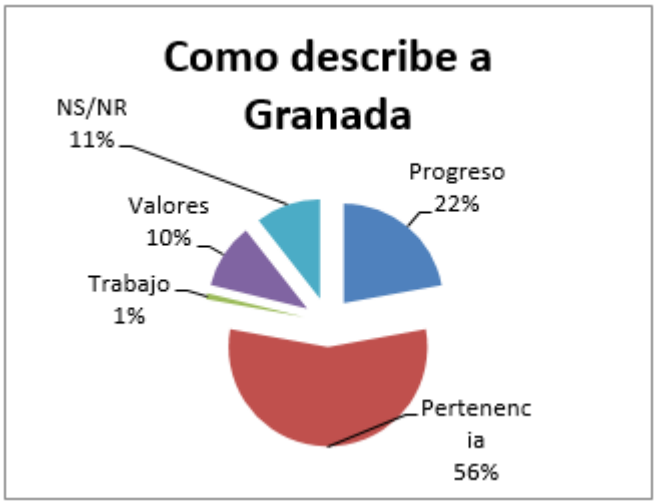
Gráfico 11. Satisfacción de los granadinos frente a su región[14]



La identidad se ve reflejada en sus habitantes con expresiones vinculadas al progreso (23 personas), la pertenencia (58 encuestados) y los valores (11). Es importante considerar que 11 participantes, se abstienen de opinar.

[14] Fuente: Elaboración propia.

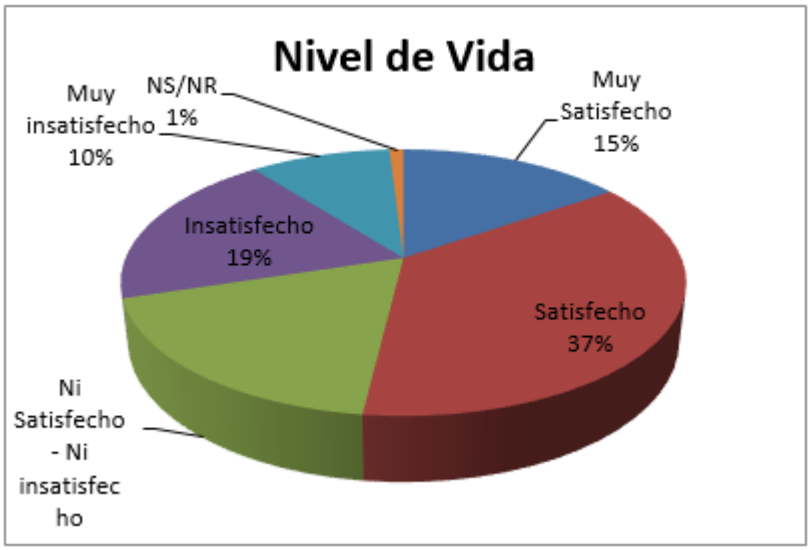
Gráfico 12. Términos con los que relacionan sus habitantes a Granada[15]



6.3 Economía y calidad de vida

De acuerdo a los habitantes del municipio de Granada (Meta), el renglón económico que lidera la región es el sector agrícola, con un 79%, posterior a esta área, se encuentra la ganadería con un (9%) de habitantes que la determinan entre los productos que impulsa la economía regional.

Gráfico 13. Calidad de vida de los granadinos[16]



[15] Fuente: Elaboración Propia.
[16] Fuente: Elaboración propia.

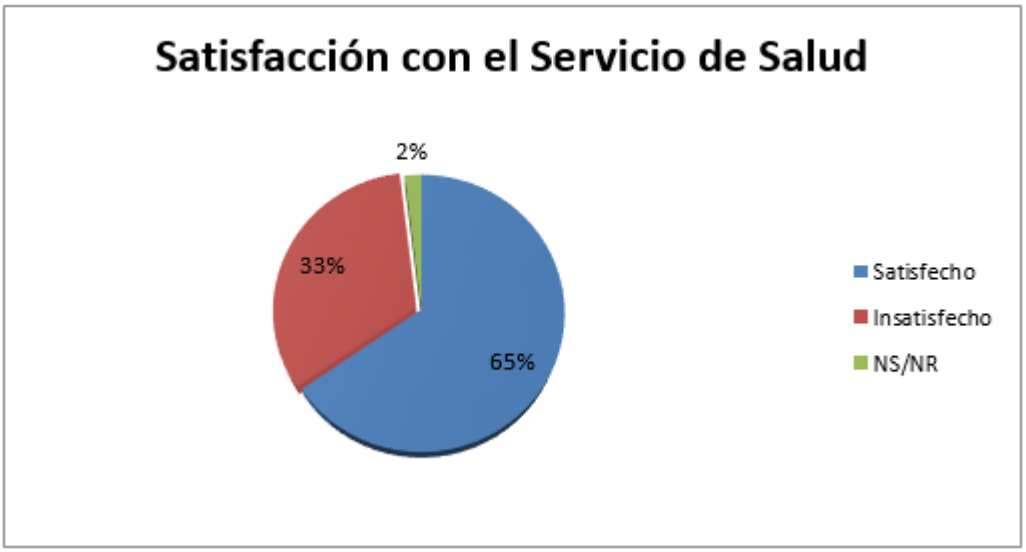
Entre los sectores que los habitantes consideran se deben impulsar más, están la agricultura (55 personas), el turismo (19 personas), la ganadería (7 personas) y el comercio (6 personas).

Por otra parte, los habitantes evaluaron el nivel de vida que les brinda la región, calificación positiva para su población, ya que una gran mayoría (52%) de los habitantes del municipio están satisfechos con el nivel y la calidad de vida que viven en su región, entre los que se destacan (muy satisfecha 37% y satisfecha 15%). Aun así, se promedió que el 37% de habitantes en el último año han tenido dificultades económicas, y los servicios en los que han presentado endeudamiento han sido los servicios públicos, principalmente en los privados, con el servicio de telefonía móvil (43%), y posteriormente los servicios de televisión (29%) e internet (28%).

6.4 Servicios

El servicio de salud lo demanda un 80% de los habitantes, y su nivel de satisfacción es bueno con un 65%, aunque un 33% de la población se encuentra insatisfecha con la prestación, su mayor observación, es por los tiempos de atención. Es importante considerar, que la entidad hospitalaria tiene cobertura departamental.

Gráfico 14. Percepción del sistema de salud[17]



Por su parte, el servicio de agua que recibe la región, en su mayoría, es por pozo, con un 87% y 6% en acueducto. Respecto a la calificación de estos servicios, la energía es la que presenta una mejor

[17] Fuente: Elaboración propia.

evaluación, con un promedio de (2,4), al parecer, presenta en algunas épocas corte del servicio, aunque tiene una cobertura del 100%. La telefonía celular recibe una asertiva calificación con un promedio de (3,9), ya que es el medio de comunicación de los habitantes, pues la telefonía fija es casi nula.

El gas recibe una calificación baja (2), pues la infraestructura no existe en el municipio, su servicio de recibe a través de pipetas, aunque departamentalmente existe el proyecto de implementar este servicio. Entre los servicios privados, el internet es el que recibe en promedio una calificación de (3,9/5), entre las consideraciones se determinó que el servicio tiene una cobertura. La televisión por cable, tiene una calificación promedio de (3,3/5). Respecto a las entidades financieras, su calificación promedio es de 3,9, vale la pena destacar que la oferta que existe es variada, con las sedes financieras del grupo aval, banco Caja Social y Bancolombia. La población califica con un promedio de (4.4) las vías de acceso a la región, pero el estado de las vías lo evalúa regular con un promedio de 2, pues hace falta mantenimiento en las vías internas del municipio.

6.5 Seguridad

Los habitantes del municipio se sienten seguros, con una valoración de (muy seguros (12 personas) y seguros de 61 personas), aunque 30 personas afirman tener inseguridad, es importante considerar que Granada es una región cercana a zonas rojas donde el paramilitarismo y las guerrillas están presentes en zonas aledañas. Dentro de los delitos que afirman fueron víctimas, está el atraco (9 personas), aunque 85 personas no tipifican delito, pues no han sido víctimas.

Gráfico 15. Delitos en Granada[18]

7. Conclusiones

- Granada Meta, municipio de riqueza agrícola, como muchos de nuestro país, encuentra una herramienta del marketing para dar valor a sus productos agrícolas por medio de la CIM.
- El renglón de la económica que lidera la región es el sector agrícola, aspecto que sustenta y corrobora por qué invertirle a un plan de comunicaciones integradas, que fortalezca el impulso del agro, no solo regionalmente, sino coyunturalmente a tratados comerciales, y más aún con el Tratado de Libre Comercio que entra en vigencia.
- Las CIM ayudan a encontrar mercados múltiples en donde los productos agrícolas lleguen al productor, intermediario, consumidor con mensajes efectivos y apropiados aprovechando los medios asertivos para crear posicionamiento de la región y del país.
- Se deben fortalecer las economías locales ampliando y cualificando fundamentalmente a los recursos humanos con capacitación y mejoramiento continuo en sus procesos y procedimientos.
- Facilitar espacios de cooperación en la región, que impulsen y gestionen el sector, factor que se tendrá en cuenta, dentro de las estrategias de comunicación (Relaciones Públicas).
- Facilitar, capacitar al productor en la creación de cooperativas solidarias.

[18] Elaboración propia

- Implementar un plan de comunicaciones integradas que se ajuste a las características de la región y que contribuya al desarrollo sostenible del sector agrícola.
- Generar continuidad en la formulación de proyectos con impactos social y de competitividad en comunidades

Bibliografía

Bernal, C. (2006). Metodología de la investigación para la administración, economía, humanidades y ciencias sociales. Bogotá Colombia. Editorial Pearson.

Chiavenato, I. (2006). Introducción a la teoría general de la administración. México, editorial Mcgraw-Hill.

Duran Naffah, A. (2003). Promoción y publicidad, elementos básicos de mercadotecnia. Armenia, Colombia, Grupo Helga Ltda.

Méndez, C. (2006). Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. Bogotá Colombia. Editorial Limusa.

Gobernación del Meta (2008) Plan de desarrollo "visión regional granada"2008-2011, Disponible en: http://www.granada-meta.gov.co/apc-aa-files/6634306135626233333930393536316 2/Microsoft_Word___Plan_de_desarrollo_municipal_GRANADA_ok.pdf

Gobernación del Meta (2012) Plan de desarrollo "seguimos firmes y comprometidos con granada" 2012-2015, Disponible en: http://granada-meta.gov.co/apc-aa-files/61663463323765313135313233326361/PROGRAMA_DE_GOBIERNO.pdf

Mora, M. & Sepúlveda, P. (1999). Metodología de la investigación. México Editorial Limusa.

Programa de las Naciones Unidad- PNUD (2003). Informe sobre el desarrollo humano, París.

Philip, K (2003). Fundamentos de mercadeo. México. Editorial Pearson.

Sánchez, L (2012). Biocomercio, la apuesta de la industria para una economía sostenible. Disponible en: http://www.ideaspaz.org/tools/download/51875

Schultz, S. L. (1993). Comunicación de marketing integrada. Argentina, Ediciones Granica.

Schultz, D. & Tannenbaum, S. (1993). Comunicaciones de marketing integradas, cómo lograr una ventaja competitiva. . Barcelona, España. Ediciones Granica.

Stanton, E. (2007). Fundamentos de mercadeo. México, Mcgraw -Hill.

Tamayo, M. (1998), Aprender a investigar. Serie ICFES módulo 2 y 3. Documento ICFES. Bogotá.

Verderber, R. (2004) Comunícate. México, Thomson editores.

Eje temático: Complejidad y Organizaciones

CARACTERÍSTICAS DE LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO AL SECTOR PRODUCTIVO EN LA UMNG: CASO CONTROL BIOLÓGICO DE ÁCAROS[19]

Fabián Arley Ninco Hernández,
Paola Andrea Plata Pacheco &
María Eugenia Morales Rubiano –
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

El objetivo de esta ponencia es identificar las características de la transferencia de conocimiento al sector productivo en el caso de control biológico de ácaros de la Universidad Militar Nueva Granada- UMNG. La investigación realizada fue de tipo cualitativa y exploratoria y se enmarca dentro de las ciencias sociales tomando como método el estudio de caso. Se encontró que el caso de control biológico de ácaros representa un ejemplo de transferencia efectiva de resultados de investigación desde la UMNG hacia el sector productivo. Se concluye que los avances logrados en este caso, se deben en gran parte a la interacción con los demás actores participantes del Sistema de Ciencia Tecnología e innovación -SCTI, donde la generación de redes de trabajo mediante acuerdos escritos y la vinculación directa con el sector productivo son fundamentales.

Palabras Clave: Transferencia de conocimiento, relación universidad y sector productivo.

1. Introducción

En el contexto actual el conocimiento se ha convertido en un factor estratégico para generar ventajas competitivas, razón por la cual es fundamental estudiar cómo el conocimiento generado en las universidades es transferido al sector productivo. Este documento busca identificar las características de la transferencia de conocimiento al sector productivo en el caso de control biológico de ácaros de la UMNG, con el fin de aportar en la construcción los factores determinantes

[19] Ponencia derivada del proyecto de Iniciación Científica PIC-ECO 1422 "Factores determinantes de la transferencia de conocimiento al sector productivo en la UMNG: caso control biológico de ácaros" y del proyecto Inv Eco-1480 "Factores determinantes de la transferencia de resultados de investigación colaborativa hacia el sector productivo en cuatro universidades públicas del país". Financiado por la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad Militar Nueva Granada, vigencia 2014.

de la transferencia de resultados de investigación colaborativa hacia el sector productivo en las universidades públicas del país.

La ponencia presenta inicialmente algunos referentes teóricos sobre transferencia de conocimiento e innovación entre las universidades y el sector productivo. Continúa con la explicación metodológica, para finalmente mostrar los resultados obtenidos de la documentación del caso y las reflexiones finales.

2. Referentes teóricos

2.1. La transferencia de conocimiento como parte de un sistema complejo

La interacción de las diversas organizaciones que conforman el sistema nacional de innovación permite desplegar capacidades y recursos para que el conocimiento tenga un impacto real tanto para el desarrollo social como para el crecimiento económico (Etzkowitz & Leydesdorff 1996 en Azagra, 2003; Fernández et al., 2007). Las interacciones dentro de estos sistemas implican que no solo se den relaciones entre la universidad, la empresa y Estado, sino que se vinculen múltiples actores transdisciplinares bajo diversas condiciones del entorno (Lundvall, 1997 citado en Pineda, Morales & Ortiz 2011).

Una forma de analizar la transferencia de conocimiento universidad-entorno, es tomar como marco el Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación - SCTI de Colombia, el cual se compone de múltiples organizaciones que cumplen las funciones de facilitar, producir conocimiento, proveer plataforma para el desarrollo tecnológico, ser un motor productivo en la economía y soportar financieramente las actividades que se desarrollen en el sistema; estas organizaciones conforman un sistema complejo que se entrelazan para generar capacidades de innovación en la nación (Monroy, 2006; Robert & Yoguel, 2010).

2.2. Arquitectura de relaciones para la transferencia de conocimiento e innovación

Las relaciones que se forman en torno a las actividades de transferencia de conocimiento e innovación permiten identificar niveles y actores en el proceso de creación e importación de conocimiento y tecnologías aplicadas al sector productivo. Las diversas capacidades y comportamientos que estas organizaciones presentan permiten identificar cuatro actores principales en los procesos relacionados con la transferencia de conocimiento e innovación entendidos como: el innovador, quien es la persona que genera el nuevo conocimiento, el

funcionario de la oficina de transferencia de resultados de investigación OTRI, quien se encarga de estructurar y desarrollar procesos para que el conocimiento trascienda al sector productivo, la organización del sector productivo, quien al vincularse con la universidad busca innovar en su sector económico y la universidad, que en su misión contempla las actividades de docencia, investigación y extensión para apoyar tanto el crecimiento económico como el desarrollo social (Bozeman 2000; Clark & Burton, 1998; OECD, 2013).

Al estudiar las dinámicas que surgen en la interacción de los cuatro actores se identifican a su vez seis categorías mediante las cuales se pueden describir tanto las capacidades, como los procesos de estos actores para crear un esfuerzo común para el desarrollo de innovación útil para la sociedad. Estas seis dimensiones se identifican como: Enfoque de la universidad, unidades y mecanismos de enlace, características de los actores, proceso de investigación y desarrollo I+D, capacidades de la universidad y condiciones del entorno (ver tabla 1).

Tabla 1. Categorías para la caracterización de la transferencia entre universidad y entorno[20]

Niveles	**Categorías**	**Descripción**	**Referentes teóricos**
NIVEL MICRO	*Enfoque de la universidad*	El enfoque (económico-social; cultural-social) que se le da a la producción científica y tecnológica que realiza la universidad.	Acevedo et al, 2005; Arias & Aristizábal, 2011; COLCIENCIAS, 2006; García, 2008
	Proceso de investigación y desarrollo I+D	Los aspectos que se tuvieron en cuenta desde la planeación de la investigación hasta que se hizo efectiva la transferencia.	ASCUN, 2004; Azagra, 2003; Bozeman, 2000; Correa, Arango & Álvarez, 2012; Nieto, 2005; Trajtenberg, Henderson, & Jaffe, 1997
	Características de los actores	Los aspectos generales que han llevado a que los actores: innovador, funcionario de unidad de transferencia, organización beneficiaria y universidad,	Bozeman 2000; Clark & Burton, 1998; OECD, 2013; Turriago 2009; Vestergaard,

[20] Adaptado de Morales, Sanabria, Plata & Fandiño (2013)

		se relacionen en procesos de transferencia de conocimiento.	2007; Villareal & García, 2004
NIVEL MESO	*Unidades y mecanismos de enlace*	Las unidades se identifican como aquellas organizaciones internas o externas de la universidad que permiten enlazarla con el entorno. Los mecanismos como los canales por los cuales se establecen relaciones: formales o informales.	Morales, Sanabria, Caballero y Fandiño, 2012; Siegel, Waldman, Atwater & Link, 2004
	Capacidades de la universidad	Las habilidades y recursos con los que cuenta la universidad para hacer frente a procesos de transferencia de conocimiento hacia el entorno.	ASCUN. 2004; Siegel et al 2004; Vestergaard, 2007.
NIVEL MACRO	*Condiciones del entorno*	Las condiciones que presentan las organizaciones del sector productivo, el Estado como agente promotor y la sociedad como el marco en donde se desarrollan las relaciones de transferencia de conocimiento.	Cuéllar, 2011; García, 2008; López et al, 2009; Morales, 2008; Vestergaard, 2007

3. Metodología

La investigación realizada fue de tipo cualitativa y exploratoria y se enmarca dentro de las ciencias sociales tomando como método el estudio de caso. Se utiliza este método con el fin de identificar características de la transferencia de conocimiento al sector productivo en la UMNG, abordando un entorno real, desde múltiples posibilidades, variables y fuentes, que permitan establecer elementos claves en el caso de control biológico de ácaros.

La metodología de esta investigación se dividió en tres etapas: inicialmente, se realizó una revisión conceptual sobre la transferencia de conocimiento como parte de un sistema complejo y la arquitectura de relaciones para la transferencia de conocimiento e innovación en la relación universidad-sector productivo, en esta etapa se decidió tomar seis categorías relacionadas en

Morales, Sanabria y Plata (2013): enfoque de transferencia, unidades y mecanismos de enlace, capacidades de la universidad, características de los actores, proceso de transferencia, condiciones del entorno.

La segunda etapa consistió en identificar casos representativos de transferencia de la UMNG hacia el sector productivo a través de entrevistas semiestructuradas a los jefes de la Unidad de emprendimiento e Innovación y de la División de Desarrollo Tecnológico de la UMNG, además de la revisión en bases de datos indexadas y por suscripción. A partir de la información obtenida, se identificaron tres casos desarrollados por la Facultad de Ciencias Básicas y Aplicadas (FCBA). Finalmente en la última etapa se realizó la documentación del caso control biológico de ácaros por ser el caso que desde el año 2001 ha buscado a través del desarrollo de proyectos, la interacción con el sector productivo logrando transferir estrategias para el manejo de plagas mediante el uso de organismos benéficos al sector floricultor de la sabana de Bogotá (UMNG, 2011c).

4. Resultados

Desde el año 2001 el grupo de investigación "Estrategias alternativas para la protección de cultivos de importancia económica, con énfasis en control biológico" de la FCBA de la UMNG, ha desarrollado proyectos de interacción con el sector productivo desplegando estrategias para el manejo de plagas mediante el uso de organismos benéficos como insectos, hongos y ácaros (UMNG, 2011c). Estos proyectos han tenido una implementación paulatina y exitosa en el desarrollo competitivo del sector agropecuario en Colombia (ver tabla 2).

Tabla 2. *Casos de transferencia de conocimiento UMNG*[21]

Caso: Producción de un Bio-controlador de la mosca blanca, en plantas de frijol bajo invernadero.	***Caso: Integración de conocimientos en tecnologías de polinización.***

[21] Adaptado de UMNG, 2011; Aguilar et al., 2010

La creación del bio-controlador a través de la avispa parasitoide, se realiza un esfuerzo para mitigar la proliferación de plagas agrícolas como la mosca blanca presente en los invernaderos de la sabana de Bogotá (UMNG, 2011c). El fin es ofrecerla comercialmente, como alternativa efectiva y económica en el control de la mosca blanca, plaga que afecta diferentes cultivos de gran importancia económica en Colombia.	La introducción de un abejorro para el control de plagas en cultivos comerciales de tomate, bajo invernadero (Aguilar et al., 2010). Aún no existe un desarrollo definitivo pero la Universidad ha lanzado diferentes cartillas técnicas que permiten corroborar los avances logrados y los objetivos propuestos para el futuro (Aguilar et al., 2010).

Con el fin de contribuir con la competitividad comercial de las empresas de flores y otros cultivos de la sabana de Bogotá, el caso de control biológico a partir de ácaros, representa un ejemplo de transferencia efectiva hacia el sector productivo desde la UMNG (Díaz, Cantor & Rodríguez, 2012).

El grado de desarrollo tecnológico alcanzado ha sido tan significativo, que de acuerdo con la UMNG (2011c) se precisa poner en funcionamiento la incubadora neogranadina de empresas de base tecnológica, con el fin de promover y gestionar relaciones e interacciones entre la Universidad y su entorno, particularmente, con el sector empresarial, en el área del desarrollo e innovación tecnológica. De esta forma, la UMNG y el consultorio de la FCBA (2012) han desarrollado un canal de comunicación eficiente con el sector floricultor de la sabana de Bogotá, a través de la prestación de servicios como: Las estimaciones periódicas para muestreo de poblaciones de ácaros y depredadores, para la toma de decisiones:

- Asesoría en manejo del ácaro fitófago con ácaros depredadores.
- Venta de ácaros depredadores para el control biológico.
- Pruebas de efectividad de acaricidas.
- Pruebas de compatibilidad de productos químicos sobre enemigos naturales.

En este caso se muestra la articulación de diferentes actores del SCTI). Por un lado el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural ha sido facilitador mediante la formulación y coordinación de políticas sectoriales que busquen el beneficio del sector floricultor. Además de la participación

activa de Ceniflores y Asocolflores como enlaces productivos que permiten generar vínculos con los floricultures de rosa de la sabana de Bogotá. La UMNG se convierte en un actor científico-académico, el cual busca la generación y transferencia del conocimiento, en relación con a los avances logrados por el grupo de control biológico de la FCBA. De igual forma se encuentra la participación de la UMNG y Colciencias como entidades financiadoras.

4.1. Enfoque de la transferencia de conocimiento

En el caso de los ácaros, se demuestra por parte de la UMNG el adelanto de este proyecto orientado hacia un enfoque de la transferencia para el desarrollo económico y social a través de I+D conjunta con el sector productivo, formalizado en convenios establecidos entre el grupo de control biológico, el consultorio de la FCBA y empresas afiliadas a la asociación colombiana de exportadores Asocolflores.

Se evidencia además que, desde el comienzo del proyecto el consultorio de la FCBA se ha encargado de establecer relaciones estrechas con el sector productivo mediante la prestación del servicio de asesorías y apoyo técnico/tecnológico a los floricultores de la sabana. Ejemplo de ello se puede identificar en la emisión de la cartilla "Rosa", que identifica los resultados del proyecto de ácaros en cultivos de rosa (Consultorio de la Facultad de Ciencias Básicas y Aplicadas, 2012).

También en el caso de los ácaros se demuestra que ha sido de gran interés trabajar en la formación de personal científico y técnico esto se puede identificar en la formación de más de diez jóvenes investigadores y la participación de auxiliares de investigación tomando el desarrollo de este proyecto como opción de grado y vinculación laboral (Díaz et al., 2012).

4.2. Unidades de enlace

Por parte de la UMNG se encuentra la participación activa del grupo de investigación de control biológico en representación del laboratorio biológico que tiene la FCBA donde se desarrollan los avances del caso de ácaros así como el consultorio de la misma facultad, quien se encarga de generar el vínculo comercial con el floricultor. El consultorio busca diseñar y desarrollar modelos tecnológicos que contemplen la identificación y solución de problemas del sector agropecuario de la sabana de Bogotá incluyendo esquemas de mejoramiento social.

4.3. Mecanismos de enlace

Existen diversos mecanismos de enlace desarrollados por la UMNG en relación al caso de los ácaros. Un primer acercamiento en la construcción de una estructura para la relación formal entre Universidad-Empresa (Convenios, contratos). Esto ocurre con gremios como Asocolflores quien informa a las empresas afiliadas los desarrollos en control biológico de plagas y estas empresas o floricultores contactan a la Universidad mediante contratos para la aplicación de estas pruebas, formalizando la relación entre la Universidad y las empresas.

Por otro lado Ceniflores, que es el centro de innovación de la floricultura colombiana quien cumple la función de ser el centro de referencia en innovación para asegurar la competitividad del sector floricultor bajo estándares sociales y ambientales. Ceniflores promueve diversas actividades como conferencias, ferias, agendas regionales sobre temas de transferencia tecnológica que permitan evaluar los proyectos y compartir los resultados logrados con la implementación de los estudios en ácaros. Esto implica que la UMNG contacta el conferencista y/u organiza el evento y esta entidad apoya mediante la promoción y/o financiación de los eventos.

Además se promueven convenios mediante acuerdos escritos con universidades extranjeras que apoyan los proyectos de control biológico mediante financiación externa; pese a no existir una forma de contratación clara. Se ofrecen servicios de consultoría de acuerdo a los proyectos alcanzados.

4.4. Características de los actores

Los innovadores de este proyecto han liderado por más de diez años los proyectos de control biológico de la UMNG, destacándose en sus hojas de vida publicaciones en revistas indexadas de categoría A, dirección de tesis en maestría, especialización y pregrado (Colciencias, 2014).

En relación con la posición del innovador hacia la transferencia tecnológica se puede identificar que estos innovadores han estado dispuestos a participar en acuerdos de investigación, consorcios, extensión incubadoras y I+D colaborativa. Estos avances claramente se observan en las redes de trabajo conformadas que han generado un valor agregado al desarrollo del grupo como el establecimiento de convenios y proyectos financiables entre la UMNG con más instituciones, como lo son: El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (Cantor, Rodríguez, Escobar, Rozo, Vega, Bustos, Numa, Hilarion y Niño, 2011). Convenios en proyectos y redes de trabajo con la Universidad Federal de Lavras (Brasil) 2012, también del Scientific and Academic whit University

of Amsterdam 2013, y con la Universidad de California 2013, (Colciencias, 2014). También la Asociación Colombiana para la Ciencia ACAC (Asocolflores, 2008; Ceniflores, 2012). Además de preferir realizar la transferencia través de la docencia.

La UMNG también se puede analizar como otro actor participante en el desarrollo de estos proyectos de ácaros, pues ha facilitado el acercamiento con el sector productivo a través de recursos para los desarrollos de estos estudios. Sin embargo debido a sus procesos administrativos se presentan retrasos en las ejecuciones de los proyectos evidenciándose como un factor limitante en la transferencia. Por parte de los beneficiarios del proceso, estos reciben el conocimiento y lo apropian para su uso en el sector productivo, es de recalcar que existen empresas privadas que impulsan el desarrollo de estos proyectos como las fincas asociadas a Ceniflores y Asocolflores.

Además de la participación activa y constante de la Asociación Colombiana para la Ciencia (ACAC), quien se encarga de promover y apoyar las actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico además de contribuir a la creación de mecanismos que posibiliten la integración de la comunidad científica y tecnológica colombiana dentro del contexto internacional.

4.5. Proceso de transferencia

Se destacan factores como tener el aval de una autoridad universitaria para la solicitud de recursos para proyectos de I+D además se ha consolidado con el paso del tiempo los procesos y costos necesarios para la protección de la propiedad industrial (PI), gestionada por el consultorio de la FCBA.

Siendo así que, desde el año 2001 se han desarrollado proyectos de interacción con el sector productivo desplegando estrategias para el manejo de plagas mediante el uso de organismos benéficos como insectos, hongos y ácaros (UMNG, 2011c). Con el fin de contribuir con la competitividad comercial de las empresas de flores y otros cultivos de la sabana de tal forma que garanticen sus ventas (Díaz et al., 2012).

Durante este proceso han participado claramente docentes, estudiantes de pregrado y posgrado, así como personal de las empresas colaboradoras y floricultores quienes participan en el proceso de aplicación de pruebas. En relación al desarrollo o ejecución de la I+D, se encuentra el desarrollo en conjunto gracias a que los gremios, las corporaciones regionales y el Estado participan activamente en la ejecución de los proyectos. Otra característica relevante ha sido la participación conjunta de universidades extranjeras mediante las redes de trabajo establecidas por la Universidad previamente.

En ese orden de ideas el estado de la transferencia del conocimiento en los avances logrados en el caso ácaros abordan los siguientes factores: i-La investigación o el desarrollo salieron de la institución académica a otro contexto. Este factor se identifica a través del establecimiento de redes de trabajo con otras universidades; además ii-La I+D transferida, generó un impacto económico en el sector productivo gracias a la relación del consultorio de la FCBA con el sector floricultor logrando así; iii-Evaluar el costo oportunidad del uso adecuado de los recursos. Finalmente con el desarrollo de los ácaros; iv-las empresas manifiestan interés por los desarrollos que en este campo realice la Universidad.

A partir de lo anteriormente relacionado y la documentación evaluada, se puede inferir que existe una apropiación de la transferencia de la I+D a través del reconocimiento de la comunidad científica por medio de las publicaciones realizadas por el grupo. También existe un reconocimiento social a través del establecimiento de relaciones en investigación con el sector productivo.

4.6. Capacidades internas

La UMNG establece espacios de política orientada hacia una relación con el entorno activa a través de diversos mecanismos como acuerdos y políticas tal como el sistema de ciencia tecnología e innovación colombiano. Monroy (2006) establece parámetros para el desarrollo de conocimiento transformado en PI y directrices orientadas hacia la relación con el sector productivo. También las resoluciones 0733 y 2947 de la UMNG (2011a) UMNG (2011b), que establecen los programas de redes científicas para los docentes investigadores y crea los comités de convenios interinstitucionales de la UMNG con el sector externo. Además del Acuerdo 02 de 2014 por el cual se modifica el acuerdo 08 de 2013 del Estatuto del Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación (C+T+I) de la UMNG y la Resolución 0788 /2014 por el cual se crea el Programa de Divulgación Científica de la Vicerrectoría de Investigaciones de la UMNG y se establecen los procedimientos y requisitos para incentivar la publicación de artículos científicos (UMNG, 2014a; UMNG, 2014b).

Esto con el fin de mejorar la posición académica frente a otras universidades. A través del consultorio se evidencian los primeros acercamientos de la UMNG hacia el desarrollo de proyectos. La relación que se ha creado entre el consultorio y el sector productivo gira entorno a las consultorías técnicas mediante la elaboración de cartillas técnicas del proceso. Esto impulsa a la Universidad a dinamizar la economía y generar valor agregado al sector floricultor de acuerdo a las necesidades presentadas en relación al control de plagas.

4.7. Condiciones del entorno

Las empresas del sector floricultor se encuentran en un proceso de adaptación frente a los desarrollos del grupo de control biológico ya que las organizaciones buscan resultados inmediatos al desarrollar proyectos de I+D (Morales, Sanabria, Plata, & Fandiño, 2013). Y este proceso aunque ya está en fase de transferencia aún es un proceso de implementación que se encuentra en fase inicial. Por eso las organizaciones deben estar sujetas a las condiciones que la Universidad propone para implementar sus procesos.

Con respecto al Estado se evidencia que este, facilita la interacción del productor, el consumidor y el marco legal e institucional para la producción del conocimiento y la innovación a través de instituciones como el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y la ACAC que establecen canales de interacción mediante la convocatoria y financiación de los proyectos de ácaros.

Finalmente, se puede indicar que existen recursos desde diversas instituciones públicas y privadas para el fomento de la innovación y la transferencia de desarrollos que permiten vincular a la universidad con el sector productivo, sin embargo algunas organizaciones buscan resultados inmediatos y la universidad tiene trámites administrativos demorados que retrasan los procesos, generando barreras para participar en los procesos de I+D que tiene la UMNG en el caso de los ácaros (Morales et al., 2013).

5. Conclusiones

La participación de diferentes actores del SCTI colombiano con el caso de los ácaros desarrollado por la UMNG, evidencia la articulación de actores como: el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural que se ha convertido en facilitador del proceso de transferencia de conocimiento, mediante la formulación y coordinación de políticas sectoriales que busquen el beneficio del sector floricultor. Además, de la participación activa de Ceniflores y Asocolflores como enlaces productivos que permiten generar vínculos con los floricultures de rosa de la sabana de Bogotá.

Por otro lado la UMNG se convierte en un actor científico-académico, el cual busca la generación y transferencia del conocimiento, en relación a los avances logrados por el grupo de control biológico de la FCBA. Así mismo se reconoce a la UMNG y Colciencias como las entidades financiadoras.

En este orden de ideas los avances logrados en el caso ácaros identificaron un proceso de transferencia, donde se exteriorizó con los demás actores participantes del SCTI, la evolución de

los avances logrados en el tema. Estos avances son la generación de redes de trabajo mediante acuerdos escritos con universidades de Brasil, Estados Unidos y Países bajos que apoyan los proyectos de control biológico mediante la cooperación en diversos recursos, impulsando la creación de redes de trabajo exterior y la vinculación directa con el sector productivo.

Es necesario resaltar que este proceso de transferencia logrado por la UMNG, generó un impacto económico en el sector floricultor gracias a la relación establecida entre el consultorio y el sector. Es el caso de la creación de las cartillas técnicas; los resultados de estos impactos se relacionaron directamente con la estructura de costos del floricultor, siendo un beneficio importante para el desarrollo del sector.

Un elemento clave para facilitar la interacción con otros actores del SCTI son las políticas y la reglamentación. En este sentido en la UMNG, ha desarrollado elementos políticos y de planeación como el acuerdo 02/2014 y la resolución 0788/2014 que establecen el Estatuto del Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación (C+T+I) y el Programa de Divulgación Científica de la Vicerrectoría de Investigaciones de la UMNG. Los cuales incentivan una vinculación clara con el sector externo, generando en la sociedad el reconocimiento en proyectos de transferencia (I+D) como el de ácaros.

Como reflexiones finales, es importante que la Universidad explote el canal que ha creado con el sector productivo mediante los casos de la Facultad de Ciencias Básicas y Aplicadas, esto con el fin de impulsar alternativas en la construcción de canales colaborativos a través de la participación de más actores como las demás facultades de la UMNG, proporcionando diversidad en el conocimiento y ampliando la propuesta de valor de la UMNG hacia el sector productivo.

La empresa es una fuente de experiencia en I+D, por el dominio que puede poseer acerca de las mejores prácticas innovadoras en su campo específico de la producción, constituyéndose en un terreno fértil para absorber la I+D universitaria. Aquí se demuestra también que esta relación universidad-empresa puede potenciar los resultados en beneficio mutuo; como lo ha logrado el caso del control biológico de ácaros, en función de la transferencia de conocimiento mediante los trabajos desarrollados por todos los actores participantes.

Bibliografía

Acevedo, M.; González, O.; Zamudio, L.; Abello, R.; Camacho, J. y., Gutiérrez, M., (2005). Un análisis de la transferencia y apropiación del conocimiento en la investigación de universidades colombianas. Investigación y Desarrollo, 13(1), 128.

Aguilar, M., Cantor, F., Cure, J. R., & Rodríguez, D. (2010). Integración de conocimientos y tecnologías de polinización y control biológico. Bogotá: UMNG.

Arias, J. & Aristizábal, C. (2011). Transferencia de conocimiento orientada a la innovación social en la relación ciencia-tecnología y sociedad. Pensaminto & Gestión Pensam. Gest, 31.

ASCUN. (2004). Las políticas universitarias para la promoción de vinculaciones con el sector empresarial en I&D. el caso de Colombia (Documento de trabajo). Bogotá: Asociación Colombiana de Universidad.

Asocolflores. (2008). Florverde se homologa con GlOBALGAP. Noticias frescas, 1-16.

Bozeman, B. (2000). Technology transfer and public policy: A review of research and theory. Research Policy, 29(4–5), 627-655.

Cantor, F., Rodríguez, D., Escobar, A., Rozo, M., Vega, J., Bustos, A., Numa, S., Hilarion, A., Niño, A. (2011). Estrategias para el control integrado de ácaros en cultivos. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada.

Ceniflores. (12 de junio de 2012). Centro de Innovación de la Floricultura Colombiana. Obtenido de Centro de Innovación de la Floricultura Colombiana: http://www.ceniflores.org/noticias/item/107-memorias-seminario-control-biol%C3%B3gico-de-%C3%A1caros-en-flores-de-corte

Clark, B. & Burton, J. (1998): «Creando Universidades Emprendedoras». Revista Valenciana de Estudios Autonómicos, 21: 373-392.

Colciencias. (2006). 75 maneras de generar conocimiento en Colombia. Bogotá: COLCIENCIAS.

Colciencias. (24 de 02 de 2014). Plataforma GroupLac. Obtenido de Plataforma GroupLac: http://190.216.132.131:8080/gruplac/jsp/visualiza/visualizagr.jsp?nro=00000000001399

Consultorio de la Facultad de Ciencias Básicas y Aplicadas. (30 de 01 de 2012). Alternativas Biológicas para el control de la arañita Roja En cultivos de rosa. Alternativas Biológicas para el control de la arañita Roja. Cajicá Cundinamarca, Colombia: Brochure de presentación.

Correa, J. Arango, M. & Álvarez, K. (2012). Metodología de valoración para proyectos de transferencia tecnológica universitaria. Caso aplicado - Universidad de Antioquia. Revista Facultad De Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión, XX, 91-106.

Cuéllar, J. (2011). La articulación estado-empresa para el desarrollo de la competitividad empresarial - análisis descriptivo del caso coreano. Documentos De Investigación. Administración De Empresas, 7, 9-28.

Díaz, M. A., Cantor, F., & Rodríguez, D. (2012). Análisis estadístico de la producción de un biocontrolador de la mosca blanca en plantas de frijol bajo invernadero. Comunicaciones en estadística, 95-107.

Monroy, S. (2006). Nuevas políticas y estrategias de articulación del sistema de ciencia, tecnología e innovación colombiano. INNOVAR. Revista De Ciencias Administrativas y Sociales, 16, 157-172.

Morales, M., Sanabria, P., Plata, P. (2013). Características de la transferencia de conocimiento en casos de propiedad industrial protegidos por dos universidades en Colombia. XV Congresso Latino-Iberoamericana de Gestâo de Tecnologia. Porto, Portugal 27 a 31 de octubre de 2013. ALTEC.

Morales, M., Sanabria, P., Plata, P., & Fandiño, F. (2013). Factores determinantes de la transferencia de conocimiento e innovación hacia el sector productivo en casos de propiedad industrial protegidos en tres universidades del país. Bogotá: Sometido a proceso de evaluación, Revista Cuadernos de Administración de la Universidad del Valle, 30, no. 51 de 2014.

Robert, V., & Yoguel, G. (2010). La dinámica compleja de la innovación y el desarrollo económico. Desarrollo Económico, 50(199), 423-453.

Siegel, D. S. Waldman, D. A., Atwater, L. E. & Link, A. N. (2004). Toward a model of the effective transfer of scientific knowledge from academicians to practitioners: Qualitative evidence from the commercialization of university technologies. Journal of Engineering and Technology Management, 21 (1–2), 115-142.

Trajtenberg, M.; Henderson, R. & Jaffe, A. (1997). University versus Corporate Patents: A Window on the Basicness of Invention. Economics of Innovation and New Technology 5, no. 1, 19-50.

UMNG. (26 de febrero de 2014a). Acuerdo 02. Obtenido de acuerdo Acuerdo 02: http://www.umng.edu.co/web/guest/acuerdos

UMNG (26 de febrero de 2014b) Resolución 0788. Obtenido de Resolución 0788: http://www.umng.edu.co/web/guest/resoluciones

UMNG. (10 de mayo de 2011a). Resolución 0733. Obtenido de Resolución 0733: http://www.umng.edu.co/web/guest/resoluciones

UMNG. (15 de 01 de 2011b). La UMNG que proyectamos. Obtenido de La UMNG que proyectamos: http://www.umng.edu.co/documents/10162/45376/PresentacionCeinvCiencias.pdf

UMNG. (21 de diciembre de 2011c). Resolución 2941. Obtenido de Resolución 2941: http://www.umng.edu.co/web/guest/resoluciones

UMNG. (01 de diciembre de 2009). Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación. Obtenido de Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación: http://www.umng.edu.co/documents/10162/8c492d85-6043-415a-b38c-e3df725ac267

Vestergaard, J. (2007). Innovation and university interaction with industry in Colombia: innovation and university interaction with industry in Colombia - policies, experiences and future challenges (Study commissioned by the World Bank Department of Management, Politics and Philosophy Copenhagen Business School.

Eje temático: Complejidad y Organizaciones

MEDICIÓN DEL ACOSO PSICOLÓGICO EN ESTUDIANTES-TRABAJADORES DE LA UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA SEDE PEREIRA

Carlos Andrés Dávila Londoño
& Richar Camilo Ospina Millán –
Universidad Cooperativa de Colombia - Sede Pereira

Resumen

La presente ponencia tiene por objetivo mostrar los resultados de una investigación sobre acoso psicológico en el trabajo, llevada a cabo en la Universidad Cooperativa de Colombia sede Pereira, Se evalúa la prevalencia del acoso psicológico o *mobbing* en los estudiantes-trabajadores de los programas de Administración de Empresas y Contaduría Pública, a partir de la teoría que sobre el fenómeno existe. De acuerdo con los objetivos de la investigación, se utiliza el instrumento auto-administrado Barómetro Cisneros, desarrollado por el profesor Iñaki Piñuel de la Universidad Alcalá de Henares de España, que permite conocer el estado de la violencia en el entorno laboral de las organizaciones, a través de 43 ítems que objetivan y valoran 43 conductas de acoso psicológico de manera periódica. Los resultados muestran una prevalencia del acoso psicológico del 23,5%. Se encontró una asociación estadísticamente significativa entre la tasa de acoso psicológico y la capacitación sobre prevención del *mobbing*, y la existencia de un Comité de Convivencia Laboral.

Palabras Clave: Acoso psicológico, *mobbing*, acoso laboral, violencia psicológica en las organizaciones.

1. Introducción

En las organizaciones y en sus dinámicas de trabajo, se presenta cada vez, de manera más evidente el fenómeno de la violencia. Allí, no solamente existe la violencia física y sexual, también está presente la violencia psicológica, representada principalmente por el fenómeno acoso psicológico, *mobbing* o acoso laboral. Un tipo de violencia sofisticada, silenciosa, sutil y difícil de identificar; que genera desigualdad, discriminación, estigmatización y revictimización. El acoso psicológico es un problema que sufren millones de personas en todo el mundo, y es un problema que se presenta

en todos los países y en todos los contextos de trabajo (OIT, 2002). Es considerado un factor de alto riesgo psicosocial, y alberga una gran cantidad de conductas hostiles e inmorales como la humillación, las ofensas, el maltrato verbal, el hostigamiento, la exclusión, el aislamiento, o el interferir negativamente las tareas de las personas.

Se trata de un fenómeno invisibilizado en las organizaciones, por su carácter sofisticado, sutil y silencioso, que afecta la salud física y mental de las personas; sus relaciones personales y familiares; y deteriora la convivencia laboral, la productividad y la competitividad en las organizaciones. Este trabajo tiene por objetivo realizar una medición del acoso psicológico en los estudiantes-trabajadores pertenecientes a los programas de Administración de Empresas y Contaduría Pública de la Universidad Cooperativa de Colombia sede Pereira.

2. Referentes teóricos

La violencia siempre ha estado presente en el trabajo, no obstante, las actuales condiciones laborales le han dado a este fenómeno y un papel más preponderante. Factores como el aumento de contratos precarios y temporales, la subcontratación, las maquilas, el incremento de horarios labores, la reducción de salarios y la migración de la fuerza de trabajo en busca de oportunidades laborales, son solo algunas condiciones que han favorecido su incremento. Sumado a esto, las trasformaciones culturales, sociales, políticas y económicas, hacen de la violencia en el trabajo un problema que requiere cada día mayor atención.

Dentro de las diferentes formas de violencia en el trabajo, a la que más atención se le ha prestado en los últimos años, es a la violencia psicológica; considerada como un problema prioritario en las organizaciones (Gold & Caborn, 2003). Este tipo de violencia está asociada siempre a otras formas de violencia, en este sentido, toda violencia física o sexual implica siempre un daño psicológico o emocional en las víctimas. Puede adoptar la forma de insultos, injurias, aislamiento, rechazo, amenazas, indiferencia emocional, menosprecio (Pinheiro, 2006), abuso verbal, intimidación, atropello; y puede afectar el desarrollo físico, mental y social del trabajador (OIT, CIE, OMS, & ISP, 2002).

El *mobbing* se puede entender como "[…] toda conducta abusiva (gesto, palabra, comportamiento, actitud…) que atenta, por su repetición o sistematización, contra la dignidad o la integridad psíquica o física de una persona, poniendo en peligro su empleo o degradando el ambiente de trabajo" (Hirigoyen, 2001, p. 19). Para poder tipificar las conductas como *mobbing*, estas deben ser frecuentes y persistentes (al menos una vez por semana), y deben ocurrir a lo largo de un período de tiempo prologado (al menos durante seis meses) (Leymann, 1996).

En Colombia, la ley 1010 de 2006, representa un intento del Estado por intervenir en la actividad de las organizaciones respecto al acoso laboral. Fue expedida por el Congreso de la República, el 23 de enero de 2006, con el objetivo de beneficiar a todas las personas que laboran en las organizaciones donde el ambiente de trabajo es agresivo y hostil, donde se presentan situaciones que degradan la dignidad humana, y sancionar a aquellas empresas que permiten el maltrato y el abuso del trabajador en el ámbito laboral (Peralta, 2006). Esta Ley busca:

> *[…] definir, prevenir, corregir y sancionar las diversas formas de agresión, maltrato, vejámenes, trato desconsiderado y ofensivo y en general todo ultraje a la dignidad humana que se ejercen sobre quienes realizan sus actividades económicas en el contexto de una relación laboral privada o pública* (Congreso de la República de Colombia, 2006)[22].

La ley señala como bienes jurídicos protegidos "el trabajo en condiciones dignas y justas, la libertad, la intimidad, la honra y la salud mental de los trabajadores, empleados, la armonía entre quienes comparten un mismo ambiente laboral y el buen ambiente en la empresa" (Congreso de la República de Colombia, 2006)[23].

Para efectos de dicha ley, se define acoso laboral o *mobbing*, como:

> (…) *toda conducta persistente y demostrable, ejercida sobre un empleado o trabajador por parte de un empleado, jefe o superior jerárquico inmediato o mediato, un compañero de trabajo o un subalterno, encaminada a infundir miedo, intimidación, terror y angustia, a causar perjuicio laboral, generar desmotivación en el trabajo, o inducir la renuncia del mismo* (Congreso de la República de Colombia, 2006)[24].

El acoso psicológico en el trabajo es considerado uno de los principales factores de riesgo psicosocial, que ocasiona enfermedades profesionales, afecciones mentales y accidentes laborales. Este se "reproduce, repercute y actúa en entornos laborales y (…) puede ser objetivado, medido (…), prevenido y, por supuesto, reducido o eliminado" (Hernández & Cuellar, 2013).

22 Artículo 1o.
23 Artículo 1o., segundo inciso.
24 Artículo 2o.

Para el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, en su Nota Técnica Preventiva (NTP) 443, los factores psicosociales son:

> (…) *Aquellas condiciones que se encuentran presentes en una situación laboral y que están directamente relacionadas con la organización, el contenido del trabajo y la realización de la tarea, y que tienen capacidad para afectar tanto al bienestar o a la salud (física, psíquica o social) del trabajador como al desarrollo del trabajo*. (Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo)

Según el Ministerio de la Protección Social (2008), son factores psicosociales de riesgo son aquellas condiciones existentes en las organizaciones que afectan negativamente la salud de los empleados y las tareas en el trabajo. Los factores protectores psicosociales, son por el contrario, las condiciones laborales que promueven el bienestar y la salud de los trabajadores (Art. 6).

Las conductas derivadas del acoso psicológico en el trabajo pueden llegar a vulnerar derechos fundamentales como: el derecho a la integridad; el derecho al trabajo en condiciones dignas; los derechos a la integridad física, psíquica y moral; el derecho a la protección de la honra y la protección de la vida privada; los derechos a la honra y a la libertad; y la prohibición de someter a alguien a tratos crueles, inhumanos y degradantes (Garzón, 2011).

Las principales causas del acoso psicológico pueden obedecer a tres tipos de factores. El primero tiene que ver con las características o rasgos de la personalidad (tanto de la víctima como del acosador). Desde la personalidad de la víctima, las potenciales causas pueden ser la baja autoestima, la timidez (Einarsen, 1999), la forma de actuar, las capacidades para desempeñarse en el trabajo, el perfeccionismo (Hirigoyen, 2001), y la envidia (Björkqvist, Österman, & Hjelt-Bäck, 1994). Desde los rasgos del victimario o acosador, los comportamiento agresivos pueden estar relacionados con el tipo de personalidad narcisista, que consiste en tener una autoimagen enfermizamente sobrevalorada, que le permite realizar actos de violencia, al percibir a los demás compañeros de trabajo o subordinados como una fuente de amenaza a su autoimagen (Piñuel, 2001).

El segundo grupo de causas tiene que ver con las características de las interacciones humanas (convivencia). En este caso el *mobbing* se puede generar, por ejemplo, cuando existe rivalidad por obtener un puesto de trabajo o cuando en un mismo puesto son colocados dos trabajadores y ambos tienen la creencia que la compañía quiere deshacerse de alguno de ellos (Hirigoyen, 2001).

El tercer grupo está compuesto por los factores organizacionales. Se ha relacionado el padecer de acoso psicológico con factores como: la sobrecarga de trabajo; las deficiencias en los estilos de liderazgo (Leymann, 1996); las deficiencias en el diseño de la tarea; el conflicto de rol en la organización; la insatisfacción con el clima y la cultura organizacional (Einarsen, 2000); los problemas de comunicación interna (Einarsen, Raknes & Matthiesen, 1994), y las políticas de aumento de productividad y reducción de costos (López, Seco & Ramírez, 2011), entre otros.

Los efectos de la exposición al acoso psicológico en las organizaciones tienen múltiples consecuencias, que no solo afectan al empleado y a sus familias, sino también la eficiencia y rentabilidad de las organizaciones. Se han demostrado efectos nocivos en los empleados expuesto al acoso psicológico, tales como depresión, ansiedad, desesperación, ira (Leymann, 1990); insomnio, síntomas nerviosos, melancolía, apatía, falta de concentración, agresividad, fobia social (Björkqvist, et al., 1994), estrés (Vartia, 2001), trastorno del sueño, cambios en la personalidad, síndrome de estrés pos-traumático (Piñuel, 2001), problemas psicológicos, trastornos psicosomáticos (Mikkelsen & Einarsen, 2002), e incluso suicidios (Leymann, 1990).

En el entorno familiar y social, se han evidenciado tensiones y conflictos, retraimiento de la víctima hacia sus familiares, abandono de los amigos, estigmatización social (Piñuel, 2001), aislamiento social, e inadaptación social (Leymann, 1990). Esto ocurre muchas veces porque el empleado lleva el estrés de su trabajo hasta el contexto familiar y social, trasmitiendo inconscientemente a sus familiares y amigos el maltrato al cual es sometido.

En las organizaciones, las principales consecuencias asociadas al *mobbing* son entre otras: disminución de productividad y compromiso, ausencias prolongadas por enfermedad (Hoel & Cooper, 2000), insatisfacción en el trabajo, mayor rotación de personal, intención de dejar el puesto (Quine, 1999), costos de producción más elevados, disminución de la motivación (Leymann, 1996), bajas laborales continuadas, y reducción forzada de la jornada laboral (Piñuel, 2001).

3. Metodología

3.1. Instrumento

Para el presente estudio se llevó a cabo la aplicación del cuestionario mecanizado Barómetro Cisneros, elaborado por el profesor Iñaki Piñuel de la Universidad de Alcalá de Henares de España. Consta de 44 preguntas de opción múltiple, las cuales tienen por objetivo conocer el autor de las conductas de acoso psicológico en el entorno laboral y su respectiva frecuencia (Fidalgo & Piñuel, 2004).

3.2. Características de la muestra

El tamaño de la muestra no se estableció *a priori* por las características de la investigación. Se estableció que una forma de recoger la mayor cantidad de cuestionarios sería ir directamente a los salones de clase, haciendo presencia en todos los semestres académicos activos en los dos programas académicos. Resultando 8 semestres de Administración de Empresas y 10 semestres de Contaduría Pública. A partir de esto se decidió que la muestra estaría conformada solamente por los cuestionarios válidos recibidos. Sin realizar ninguna corrección a los cuestionarios, se determinó que el tamaño de la muestra era n=277.

El muestreo realizado es de tipo aleatorio, ya que la aplicación del cuestionario garantiza el anonimato de la respuesta y reduce así cualquier factor que determine una respuesta no aleatoria. Es decir, todos los estudiantes que han recibido el cuestionario contestaron porque han querido y han podido contestar (Fidalgo & Piñuel, 2004). Se considera un Universo formado por todos los estudiantes de los programas de Administración de Empresas y Contaduría Pública de la Universidad Cooperativa de Colombia sede Pereira a la fecha 14 de febrero de 2014; esto es N= 538. De los cuales 167 pertenecían al programa de Administración de Empresas y 371 a Contaduría Pública. Del total de estudiantes matriculados en el programa de Administración de Empresas, el 65,9% respondió la encuesta (110); en el caso de Contaduría Pública, del total matriculados, el 45% respondió la encuesta (167).

3.3. Procedimiento

Los participantes fueron los estudiantes de los programas de Administración de Empresas y Contaduría Pública, ciclo nocturno, de la Universidad Cooperativa de Colombia sede Pereira. Se incluyeron todos los semestres de la carrera, y se encuestaron todos aquellos que en el momento del sondeo estuvieran trabajando como dependientes en alguna empresa.

Se procedió a entregar los cuestionarios directamente a los estudiantes trabajadores en sus salones de clase, previa autorización de la Decanatura de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas y el permiso de los docentes a cargo en el momento de ir a las aulas de clase. Se les garantizó desde el principio el anonimato, explicándoles que en ningún momento debían poner el nombre de ellos, ni el nombre de la empresa, además se les dejó claro que la información sería tratada con confidencialidad. Una de las condiciones para llenar la encuesta era que solo podían

hacerlo aquellos estudiantes que estuvieran en ese momento trabajando en alguna empresa como dependientes.

Previo a la entrega de los cuestionarios, y con el propósito de que pudieran saber si eran víctimas o no, de alguna de las conductas relacionadas con el cuestionario, se dio a conocer a los participantes la definición de acoso psicológico en el trabajo elaborada por Iñaki Piñuel (2004, p. 10):

> *"Continuado y deliberado maltrato verbal y modal que recibe un trabajador por parte de otro u otros, que se comportan con él cruelmente con vistas a lograr su aniquilación o destrucción psicológica y a obtener su salida de la organización a través de diferentes procedimientos ilegales, ilícitos, o ajenos a un trato respetuoso o humanitario y que atentan contra la dignidad del trabajador".*

Luego se les explica que el cuestionario consta de dos páginas, la primera que contiene preguntas generales (sexo, edad, antigüedad en la empresa, tamaño de la empresa, tipo de contrato, cargo que realiza, tipo de empresa, número de personas a cargo y número de jefes, entre otras), pero se advierte que en ninguna parte se les va a pedir información que pueda poner en riesgo la identidad del encuestado o de la empresa donde trabaja. En la segunda hoja se encuentran las 43 preguntas relacionadas con comportamientos de acoso en el trabajo. Al frente de estas preguntas se les solicita que identifique el autor de tal conducta: Jefes o Supervisores (1), Compañeros de trabajo (2), y Subordinados (3). Y en la parte final se encuentra la frecuencia de dichas conductas: Nunca (0), Pocas veces al año o menos (1), Una vez al mes o menos (2), Algunas veces al mes (3), Una vez a la semana (4), Varias veces a la semana (5), Todos los días (6)[25].

3.4. Características de la muestra

Tabla 1. Características sociolaborales de la muestra (n=277)[26]

		N	%
Género	Hombre	96	34,1%
	Mujer	179	65,1%

[25] El sondeo se realizó entre el 17 y el 27 de febrero de 2014.

[26] Fuente: Elaboración propia.

	Total	275	100,0%
Edad	Menos de 21 años	37	13,5%
	Entre 21 y 25 años	115	42,0%
	Entre 26 y 30 años	62	22,6%
	Entre 31 y 35 años	43	15,7%
	Entre 36 y 40 años	11	4,0%
	Más de 41 años	6	2,2%
	Total	274	100,0%
Antigüedad en la empresa	Menos de 30 días	7	2,6%
	Más de 30 días y hasta 6 meses	41	15,3%
	Más de 6 meses y hasta 1 año	47	17,5%
	Más de 1 año y hasta 2 años	48	17,9%
	Más de 2 años y hasta 4 años	62	23,1%
	Más de 4 años y hasta 6 años	22	8,2%
	Más de 6 años y hasta 10 años	33	12,3%
	Más de 10 años	8	3,0%
	Total	268	100,0%
Tamaño de la empresa	Menos de 10 empleados	71	25,6%
	Entre 11 y 50 empleados	83	30,0%
	Entre 51 y 200 empleados	46	16,6%
	Más de 200 empleados	77	27,8%
	Total	277	100,0%
Tipo de contrato	Término fijo	99	36,0%
	Término indefinido	137	49,8%
	Contrato de obra	13	4,7%
	Prestación de servicios	22	8,0%

	Contrato aprendizaje	4	1,5%
	Total	275	100,0%
Cargo que realiza	Operativo	63	23,1%
	Administrativo	201	72,6%
	Directivo	9	3,3%
	Total	273	100,0%
Tipo de empresa	Pública	31	11,2%
	Privada	238	86,2%
	Mixta	7	2,5%
	Total	276	100,0%
Ubicación de la empresa	Pereira	197	71,1%
	Dosquebradas	60	21,7%
	La Virginia	2	0,7%
	Santa Rosa de Cabal	5	1,8%
	Cartago	1	0,4%
	Cerritos	3	1,1%
	Otra ciudad	9	3,2%
	Total	277	100,0%
Tiene personas a cargo	Si	85	30,7%
	No	192	69,3%
	Total	277	100,0%
Número de jefes	Un jefe	75	27,4%
	Dos jefes	98	35,8%
	Tres jefes	59	21,5%
	Cuatro jefes	25	9,1%
	Más de cuatro jefes	17	6,2%

	Total	274	100,0%
Hay Comité de Convivencia Laboral	Si	140	50,5%
	No	137	49,5%
	Total	277	100,0%
Ha recibido capacitación sobre Acoso Laboral	Si	76	27,4%
	No	201	72,6%
	Total	277	100,0%
Ha recibido capacitación sobre Riesgos Psicosociales	Si	85	30,7%
	No	192	69,3%
	Total	277	100,0%

4. Resultados

4.1. Prevalencia del acoso psicológico

Para determinar la prevalencia del acoso psicológico en los estudiantes-trabajadores, se revisó el número de respuestas afirmativas y su frecuencia, con el fin de agrupar a los encuestados en dos grupos: acosados y no acosados. Para clasificar a un encuestado como víctima, se tuvo en cuenta la definición estadística que han aportado varios teóricos del *mobbing* (Einarsen & Hauge, 2006; Leymann, 1990; Leymann & Gustafsson, 2010), en la cual, una persona es víctima de *mobbing* cuando ha sido objeto de hostigamientos de manera frecuente (al menos una vez a la semana) y durante un largo período de tiempo (al menos seis meses). De esta forma se categorizaron como acosados, a aquellos encuestados, que respondieron afirmativamente al menos una de las 43 preguntas con una frecuencia diaria o semanal (grado de frecuencia: 6. Todos los días, 5. Varias veces a la semana, y 4. Una vez a la semana); adicionalmente se comprobó que la persona hubiese contestado afirmativamente a la respuesta 44, que hace relación a la duración de la conducta: *En el transcurso de los últimos 6 meses, ¿ha sido Usted víctima de por lo menos alguna de las anteriores formas de maltrato psicológico de manera continuada (con una frecuencia de más de 1 vez por semana)?*

De esta forma se encontró que 65 estudiantes-trabajadores referían estar siendo acosados al menos durante los últimos seis meses; lo que representa el 23,5% de la muestra. Se puede decir

que no hay diferencia significativa en la tasa de acoso entre el programa de Administración de Empresas y Contaduría Pública.

Tabla 2. *Mobbing* en función del programa académico[27]

			Programa		Total
			Administración	Contaduría	
Mobbing	No acosados	N	83	129	212
		%	75,45%	77,25%	76,53%
	Acosados	N	27	38	65
		%	24,55%	22,75%	23,47%
Total		N	110	167	277
		%	100,00%	100,00%	100,00%

En cuanto al género de la víctima, se encontró que las mujeres son las principales víctimas de *mobbing* con un 25,7%. Si se compara el número de mujeres acosadas (46) frente al número de hombres acosados (18), se puede notar que el acoso psicológico hacia mujeres representa más del doble que hacia hombres.

Tabla 3. Incidencia del mobbing por género[28]

			Género		Total
			Hombre	Mujer	
Mobbing	No acosados	N	78	133	211
		%	81,25%	74,30%	76,73%
	Acosados	N	18	46	64
		%	18,75%	25,70%	23,27%
Total		N	96	179	275
		%	100,00%	100,00%	100,00%

[27] Fuente: Elaboración propia.

[28] Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la edad de los encuestados, sobresalen con mayor tasa de acoso los trabajadores entre los 36 y 45 años, con un 35,29%, luego está el grupo de jóvenes menores de 25 años con un 25,66%. Si se compara independientemente el número de acosados de este grupo etario (39 trabajadores) con respecto al total de acosados (65 trabajadores), representaría un 60%. Es importante decir que la muestra está conformada principalmente por este grupo de edad, por las características de la población estudiada, además constituye un colectivo que presenta mayor vulnerabilidad por la falta de experiencia laboral, la escasa formación para la vida profesional, y el desempleo, entre otras razones.

Tabla 4. Mobbing en función del grupo de edad de la víctima[29]

		MOBBING	
		No acosados	Acosados
EDAD	Menos de 25	74,34%	25,66%
	Entre 26 y 35	80,95%	19,05%
	Entre 36 y 45	64,71%	35,29%
	Más de 46	0,00%	0,00%
Total		76,28%	23,72%

La tabla 4 muestra los resultados de la pregunta que indaga sobre la capacitación que la empresa le ha ofrecido a los trabajadores sobre prevención del acoso psicológico. Se encontró una asociación estadísticamente significativa entre la tasa de acoso psicológico y la capacitación sobre *mobbing*. En las empresas que han ofrecido algún tipo de capacitación sobre prevención del acoso psicológico, la prevalencia de este ha sido menor. [X^2 = 5.833; p=0,016]. En este caso, los trabajadores que contestaron que en su empresa si se ha hecho capacitación sobre *mobbing*, el 13,16% es acosado, mientras que de las personas que contestaron que no haber recibido capacitación, el 27,36% son acosados.

[29] Fuente: Elaboración propia

Dentro de las Medidas preventivas y correctivas de acoso laboral, que proponen en la Resolución 2646 de 2008[30], está las siguientes:

- Realizar actividades de sensibilización sobre acoso laboral y sus consecuencias, dirigidos al nivel directivo y a los trabajadores, con el fin de que se rechacen estas prácticas y se respalde la dignidad e integridad de las personas en el trabajo.

- Realizar actividades de capacitación sobre resolución de conflictos y desarrollo de habilidades sociales para la concertación y la negociación, dirigidas a los niveles directivos, mandos medios y a los trabajadores que forman parte del comité de conciliación o convivencia laboral de la empresa, que les permita mediar en situaciones de acoso laboral.

Tabla 5. Capacitación sobre *Mobbing*[31]

			Capacitación sobre *Mobbing*		Total
			Si hay	No hay	
Mobbing	No acosados	N	66	146	212
		%	86,84%	72,64%	76,53%
	Acosados	N	10	55	65
		%	13,16%	27,36%	23,47%
Total		N	76	201	277
		%	100,00%	100,00%	100,00%

Cuando se les preguntó a los encuestados si en su empresa existía un Comité de Convivencia Laboral, el 49,46% respondió que negativamente. De estos, el 32,9% son acosados, es decir, 45 trabajadores. Se observa que, a pesar de que el Ministerio de Trabajo (2012) establece la conformación y funcionamiento del Comité de Convivencia Laboral como una de las medidas

[30] La cual se establecen disposiciones y se definen responsabilidades para la identificación, evaluación, prevención, intervención y monitoreo permanente de la exposición a factores de riesgo psicosocial en el trabajo y para la determinación del origen de las patologías causadas por el estrés ocupacional.
[31] Fuente: Elaboración propia

preventivas y correctivas del acoso laboral[32], las empresas están evadiendo esta responsabilidad citada en el Artículo 11 de la Resolución 652 de 2012, en la cual:

> *Las entidades públicas o las empresas privadas, a través de la dependencia responsable de gestión humana y los programas de Salud Ocupacional, deben desarrollar las medidas preventivas de acoso laboral, con el fin de promover un excelente ambiente de convivencia laboral, fomentar relaciones sociales positivas entre todos los trabajadores de empresas e instituciones públicas y privadas y respaldas la dignidad e integridad de las personas en el trabajo.*

Tabla 6. Existencia de Comité de Convivencia Laboral[33]

			Comité de Convivencia Laboral		Total
			Si hay	No hay	
Mobbing	No acosados	N	116	96	212
		%	82,86%	70,07%	76,53%
	Acosados	N	24	41	65
		%	17,14%	29,93%	23,47%
Total		N	140	137	277
		%	100,00%	100,00%	100,00%

Las diferencias que se presentan la anterior tabla son estadísticamente significativas con [X^2 = 5.663; p=0,017]. Esto quiere decir que en las empresas donde laboral los estudiantes que cuentan con Comité de Convivencia Laboral, se encontró una tasa menor de acoso psicológico.

5. Conclusiones

- El estudio muestra una prevalencia del acoso psicológico del 23,5%, cifra que supera a la tasa resultante del estudio realizado en España por Piñuel y Oñate (2006) del 20,6%.

[32] Resolución 652 de 2012. Por la cual se establece la conformación y funcionamiento del Comité de Convivencia Laboral en entidades públicas y empresas privadas y se dictan otras disposiciones.
[33] Fuente: Elaboración propia

También es superior a la prevalencia del estudio realizado en Colombia en 2004 por el Ministerio de la Protección Social y la Universidad de Antioquia, el se estableció en 19,8%.

- Queda en evidencia la poca atención que los dirigentes de las organizaciones le prestan a la normatividad del Ministerio de Trabajo, frente a la necesidad de identificar, evaluar, prevenir y corregir las conductas de acoso psicológico que se presentan en el trabajo. Mucho menos le dedican tiempo a capacitar a sus trabajadores en la prevención.

- Resulta preocupante que los estudiantes nieguen la existencia de un Comité de Convivencia Laboral en las organizaciones empresariales donde trabajan, que tienen más de 200 empleados. Máxime si te tiene en cuenta que la normatividad es tan clara con la conformación de este, y sobre las sanciones que acarrea. ¿A dónde puede acudir un trabajador que se siente acosado psicológicamente, si ni siquiera existe un organismo elemental como este? ¿qué poder de participación puede tener un trabajador en una empresa que no permite que se aborden temas de convivencia y se busquen soluciones?

- La Universidad podría jugar un papel muy importante en este campo, visibilizando el problema y sensibilizando a los estudiantes sobre necesidad de conocerlo y prevenirlo, a través de capacitaciones y cursos permanentes. Es conveniente además crear vínculos de acompañamiento y asesoría para aquellos estudiantes que están siendo acosados en sus lugares de trabajo.

- Resulta conveniente realizar un estudio de mayor envergadura que permita realizar un análisis más profundo, conocer más elementos (sector laboral, cargo, género del acosador, función de las ARL en la empresa, entre otros), indagar sobre las consecuencias de las víctimas, realizar un acercamiento a las causas del fenómeno, sobre todo organizacionales y personales.

Bibliografía

Björkqvist, K., Österman, K. & Hjelt-Bäck, M. (1994). Aggression among university employees. Aggressive behavior, 20(3), 173-184.

Congreso de la República de Colombia. (2006). Ley 1010 de 2006. "Por medio de la cual se adoptan medidas para prevenir, corregir y sancionar el acoso laboral y otros hostigamientos en el marco de las relaciones de trabajo".

Einarsen, S. (1999). The nature and causes of bullying at work. International Journal of Manpower, 20(1/2), 16-27.

Einarsen, S. (2000). Harassment and Bullying at work: A review Scandianvian Approach. Agression and violent Behavior, 5(4), 379-401.

Einarsen, S. & Hauge, L. (2006). Antecedentes y consecuencias del acoso psicológico en el trabajo: una revisión de la literatura. Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones, 22(3), 251-274.

Einarsen, S., Raknes, B. & Matthiesen, S. (1994). Bullying and harassment at work and their relationships to work environment quality: An exploratory study. European journal of work and organizational psychology, 4(4), 381-401.

Fidalgo, A. & Piñuel, I. (2004). La escala Cisneros como herramienta de valoración del mobbing. Psicothema, 16(4), 615-624.

Garzón, L. (2011). Críticas y perspectivas de la ley 1010 de 2006: una aproximación desde la definición jurídica y psicológica del acoso laboral. Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Facultad de Jurisprudencia.

Gold, D. & Caborn, J. (2003). SOLVE: la OIT combate la violencia en el trabajo. En E. o. 2003/4 (Ed.), La violencia en el trabajo (Vol. 133).

Hernández, C. & Cuellar, P. (2013). ¿Se están creando mecanismos preventivos y legislativos efectivos? En R. Peña Pérez (Ed.), El acoso laboral. Como enfrentarse al acoso laboral o mobbing. Guía personal y profesional (Vol. 1, pp. 737-753). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.

Hirigoyen, M. (2001). El acoso moral en el trabajo: Distinguir lo verdadero de lo falso (Vol. 67): Paidos Iberica Ediciones SA.

Hoel, H. & Cooper, C. (2000). Destructive conflict and bullying at work. Unpublished report, University of Manchester Institute of Science and Technology (UMIST).

Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo. Nota Técnica de Prevención, NTP 443, Factores psicosociales: metodología de evaluación, Publicado en http://www.mtas.es/insht/ntp/ntp.htm

Leymann, H. (1990). Mobbing and psychological terror at workplaces. Violence and victims, 5(2), 119-126.

Leymann, H. (1996). The content and development of mobbing at work. European journal of work and organizational psychology, 5(2), 165-184.

Leymann, H. & Gustafsson, A. (2010). Mobbing en el trabajo y el desarrollo de trastornos por estrés postraumático.

López, C., Seco, E. & Ramírez, D. (2011). Prácticas de acoso laboral en empresas colombianas: una mirada estructural e inter-subjetiva. Cuadernos de administración, 24(43), 307-328.

Mikkelsen, E. & Einarsen, S. (2002). Relationships between exposure to bullying at work and psychological and psychosomaty health complaints: the role of state negative affectivity and generalized self-efficacy. Scandinavian Journal of Psychology, 43(5), 397-405.

Ministerio de la Protección Social. (2008). Resolución 2646 de 2008 (julio 17). "Por la cual se establecen disposiciones y se definen responsabilidades para la identificación, evaluación, prevención, intervención y monitoreo permanente de la exposición a factores de riesgo psicosocial en el trabajo y para la determinación del origen de las patologías causadas por el estrés ocupacional".

Ministerio de Trabajo. (2012). Resolución 652 (abril 30 de 2012). "Por la cual se establece la conformación y funcionamiento del Comité de Convivencia Laboral en entidades públicas y empresas privadas y se dictan otras disposiciones".

OIT (2002). Consejo Internacional de Enfermeras, Organización Mundial de la Salud e Internacional de Servicios Públicos. Directrices Marco para afrontar la violencia laboral en el sector de la salud. Retrieved from.

OIT, CIE, OMS, & ISP (2002). Directrices Marco para afrontar la violencia laboral en el sector de la salud. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

Peralta, M. (2006). Manifestaciones del acoso laboral, mobbing y síntomas asociados al estrés postraumático: estudio de caso. Psicología desde el Caribe(17), 1-26.

Pinheiro, S. (2006). Informe mundial sobre la violencia contra los niños y niñas: UNICEF.

Piñuel, I. (2001). Mobbing: Cómo sobrevivir al acoso psicológico en el trabajo (Vol. 67): Editorial Sal Terrae.

Piñuel, I. & Oñate, A. (2006). La evaluación y diagnostico del mobbing o acoso psicológico en la organización. Revista de Psicologia del Trabajo y de las Organizaciones, 22(3), 309-332.

Quine, L. (1999). Workplace bullying in NHS community trust: staff questionnaire survey. BMJ, 318(7178), 228-232.

Vartia, M. (2001). Consequences of workplace bullying with respect to the well-being of its targets and the observers of bullying. Scandinavian journal of work, environment & health, 27(1), 63-69.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Complejidad y Organizaciones

PERCEPCIÓN DE LOS USUARIOS MICROFINANCIEROS, EL CASO DEL MICROCRÉDITO EN BOGOTÁ[34]

Santiago García Carvajal
& Ángel David Roncancio García –
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

Esta ponencia, presenta un estudio de mercadeo realizado en microempresarios usuarios de servicios microcrediticios en la ciudad de Bogotá. El instrumento de recolección fue elaborado sobre la teoría de la rueda de análisis del consumidor (RAC), lo cual permite identificar perfiles de consumo, con respecto a sus hábitos, y en especial la manera en que los usuarios microempresarios perciben el uso de microcréditos para apalancar sus proyectos económicos. Se presenta una revisión sobre el microcrédito en Colombia y la oferta de este tipo de servicios microfinancieros en la ciudad de Bogotá. Posteriormente presentaremos los perfiles de percepción más notorios y el mapa perceptual de los microempresarios usuarios de servicios microfinancieros que hicieron parte de la muestra analizada.

Palabras Clave: Percepción usuarios, estudios de mercado, microcréditos, Bogotá

1. Introducción

El microcrédito en Colombia se presenta como una opción de financiamiento equitativa y de mayores oportunidades, en especial para la población de bajos recursos o para aquellas personas que tienen alguna idea de negocio y necesitan fuentes de financiamiento; ya que acceder a un crédito convencional implica cumplir con algunos requerimientos de riesgo crediticio, con los cuales les sería negada la opción de crédito a esta población; de ahí la importancia de analizar formas de microcrédito en relación al comportamiento del consumidor (ya que esta opción de

[34] Esta Ponencia es producto del proyecto de investigación eco 562 2011-2012, en convenio entre la Universidad Militar Nueva Granada y la Universidad la Gran Colombia. en Bogotá" financiado por la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad Militar Nueva Granada.

financiamiento entre otras cosas), permite que los microempresarios obtengan capital de trabajo contribuyendo al incremento de su capital humano. Desde el punto de vista del estudio del consumidor, el entorno percibido por los consumidores se constituye en el pivote de todas las futuras decisiones de compra, experiencia, expectativas y maneras de aprendizaje de la relación consumidor –producto que sirva para generar posicionamiento y rentabilidad a largo plazo como una positiva futura consecuencia.

Es claro, que las microempresas y las MIPYMES en Colombia son la mayor fuerza productiva del país debido a que representan el 99% de las empresas establecidas en Colombia, donde el 95% de estas son microempresas, las cuales están generando el crecimiento de la economía haciendo más competitivo al país, por otro lado contribuyen a la disminución de pobreza y desempleo ya que brindan oportunidades de mayor equidad en la sociedad (Manay & Melina, 2012). Y es precisamente debido a las políticas del país en cuanto a creación de empresa y las diferentes obligaciones que adquieren una vez se formalizan, lo que paradójicamente hace que los microempresarios se desmotiven y eviten estar dentro de los parámetros de la ley, incluso de desbancarizarse. Por lo cual se incrementa el número de empresas informales que por lo general pueden ser muy prosperas.

En segundo lugar, en cuanto a la oferta financiera existente en la ciudad, se evidenció los requisitos y las condiciones de cada entidad y producto ofrecido, lo cual es una herramienta fundamental para poder escoger la mejor opción que se acomode a las necesidades de cada organización. Se puede decir que las pymes buscan sus principales fuentes de financiamiento en el sistema financiero, tarjetas de crédito, recursos propios; como ahorros propios, ahorros familiares o dinero producto de cesantías o liquidación de un trabajo, proveedores y el mercado extrabancario. Principalmente los microempresarios optan por iniciar sus empresas o hacer inversión en ellas con sus recursos propios debido a que se tiene la incertidumbre al iniciar una actividad si no se ha tenido experiencia en esta por lo cual se prefiere no hacerlo con entidades financieras las cuales puede representar una obligación mucho más grande dado el caso que las ideas de negocio no surjan.

2. Obstáculos de financiación entre el microempresariado Colombiano

Ya se reconoce en la literatura sobre el tema, que los obstáculos que los empresarios de las pymes deben enfrentar en el país para sostenerse en los mercados, aquí se hace hincapié a dos obstáculos principales, el primero la situación económica del país y segundo el acceso al financiamiento. En

cuanto a la situación económica del país, es el mayor obstáculo para el desarrollo y crecimiento de mipymes, bajo la percepción de los empresarios, los cuales hacen referencia a cinco indicadores que más preocupan Rodríguez (2003).

En primer lugar, la recesión económica como la más grave ya que evidencian la mayor incidencia en el desarrollo de las organizaciones la cual ha provocado una gran contracción de la demanda, en segundo lugar están, las variaciones en el tipo de cambio que afectan las actividades como las importaciones y exportación de las empresas. Luego están los bajos niveles de inversión, debido a que por las situaciones ya nombradas las organizaciones han percibido menos ingresos que puedan destinar a la reinversión en su empresa, en cuarto lugar se encuentra el aumento del desempleo ya que no hay circulación de capital e ingresos por ventas debido a que la sociedad debe cuidar sus recursos y economizar para subsistir a la situación. Ahora bien, todos estos factores están relacionados debido a que el cambio de uno provoca una repercusión en otro, aumentando su incidencia y las afecciones a las organizaciones del país (Rodríguez, 2003).

El segundo obstáculo es el acceso al financiamiento, el cual afecta principalmente a las micro y pequeñas empresas por lo general a las nuevas organizaciones impidiendo el desarrollo y evolución de las mismas. Las variables relacionadas con este obstáculo se clasificaron en dos componentes: las condiciones del crédito y la oferta de líneas de crédito. En Bogotá se percibe mayor disponibilidad de crédito, ya que los empresarios observan que hay una gran oferta y posibilidad de acceder a uno, por ejemplo las empresas más jóvenes ven la limitación por su falta de historial crediticio.

Otros factores que limitan el acceso a un financiamiento en cuanto a las condiciones del crédito son principalmente las tasas de interés, lo cual produce un gran rechazo por parte de los empresarios a una elevada tasa que haga una deuda mucho más grande que la proyectada. Las garantías exigidas y el número de trámites son principalmente aspectos que los empresarios han considerado son los que obstaculizan el acceso al financiamiento. Como aspectos menos importantes se encuentra que los montos aprobados son insuficientes para poner en marcha los proyectos de microempresas y los requisitos de las entidades financieras, los cuales son numerosos y la inconsistencia de alguno deniega el acceso a los créditos (Rodríguez, 2003).

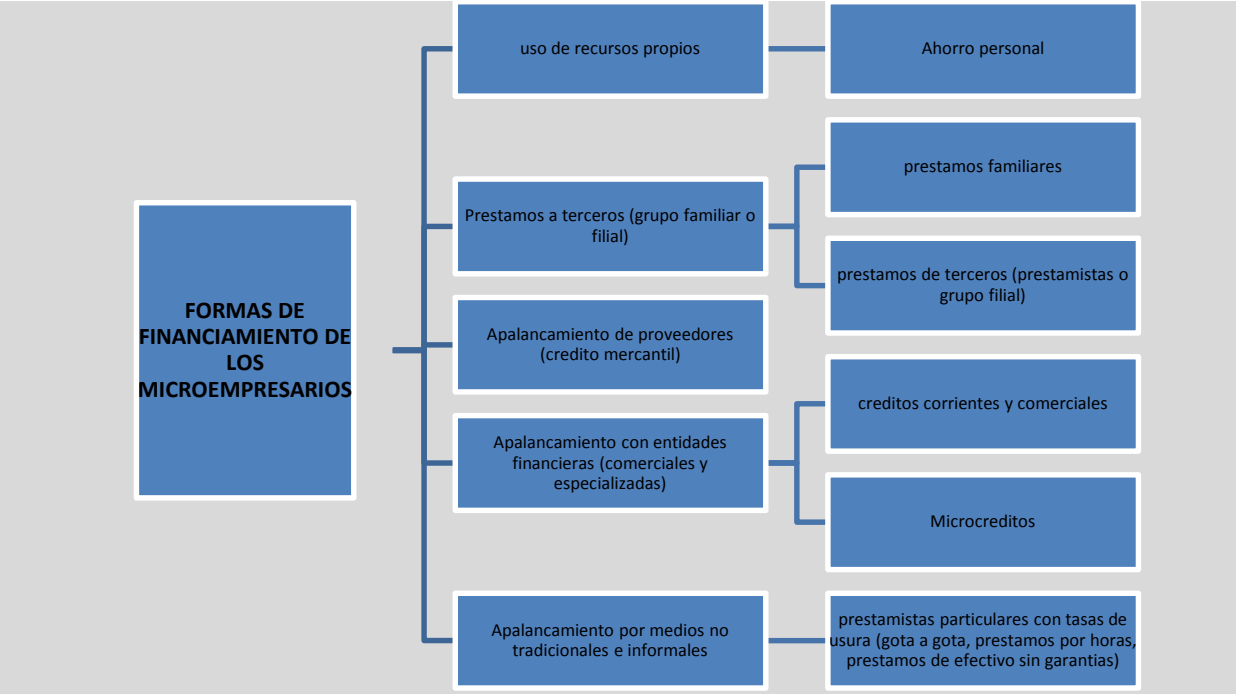
En cuanto a la oferta de líneas de crédito, se evidencia que en la ciudad de Bogotá han surgido numerosas empresas enfocadas a realizar préstamos para las pymes debido a que han detectado

esa gran necesidad de capital por este tipo de empresas, por lo cual los empresarios tienen una gran oferta de préstamos, con diferentes tasas de interés y menores requisitos para acceder a ellos.

3. Formas de financiamiento de los microempresarios

Hay esencialmente cuatro formas de financiamiento externo[35] a las cuales los microempresarios pueden acceder en su mayoría para financiar sus proyectos de empresa o realizar una inyección de capital para apoyar la actividad productiva, como primera opción se encuentra el uso de recursos propios y préstamos de terceros como familiares o personas dedicadas a esta actividad como prestamistas de manera informal, como segunda opción de financiamiento se describe el apalancamiento con proveedores, la tercera y cuarta opción son el uso de las entidades financieras como la banca tradicional y entes enfocados en las microfinanzas.

Gráfico 1. Formas de financiamiento de los microempresarios[36]



[35] Al referirnos solo a cuatro, no deseamos dejar fuera de discusión otras posibles formas de financiamiento más informales o de menores impactos no detectados en la toma de datos, para ello hacemos la salvedad.
[36] Fuente: elaboración propia.

3.1 Uso de recursos propios y préstamo de terceros

La primera opción de financiamiento para las Microempresas son los ingresos propios, destinados para la adquisición de inventario, maquinaria, vehículos y mobiliario, entre otros, para así iniciar con sus labores comerciales y de trasformación, debido a que es el capital de riesgo inicial, el cual se conforma de ahorros personales que al ser invertidos no se tiene el riesgo de adquirir una obligación financiera mayor (Franco, 2011).

El usar el capital propio genera una mayor confianza en la inversión de las ideas de negocio propias, aunque la mayoría de los empresarios no realizan estudios previos de factibilidad de un negocio, genera una confianza en el uso de su propio capital para invertirlo en sus proyectos. Generalmente este no es el suficiente para generar grandes inversiones, pero es una base para obtener lo primordial en cuanto al inicio de una actividad económica.

Este capital usualmente es reforzado por préstamos de familiares o amigos, los cuales no representan altas tasas de interés en comparación a las entidades financieras o extrabancarias. Otro ejemplo de los muchos tipos de financiamiento entre los más comunes y usados son los prestamos "gota a gota"; son prestamos informales que en la mayoría superan la tasa de usura, máximo interés que la ley colombiana permite cobrar, tanto a particulares como a entidades vigiladas por la superintendencia financiera, Por lo general el interés cobrado en estos préstamos son intereses simples, los cuales de ser una forma informal no pueden ser regulado por las entidades encargadas, por lo cual la mayoría de veces la tasa cobrada por este medio superan las tasas permitidas por la ley.

3.2 Apalancamiento con proveedores

Otra de las formas como los empresarios se apalancan son con los proveedores ya que la búsqueda de financiamiento no solo son para iniciar los procesos de crear una empresa, sino también el hecho de mantenerse y de invertir en los procesos para generar un crecimiento, de esta forma la manera más usual de apalancamiento con los proveedores consiste en que las mercancías que la empresa va a vender o transformar no sean pagadas inmediatamente, sino que se paguen a corto plazo es decir que se pagan las facturas a 30, 60 o 90 días, esto hace que la empresa pueda generar ventas y así obtenga ingresos, con los cuales realiza más producción y después pagan a sus proveedores, es una práctica que ayuda a tener tiempo e ingresos antes para cumplir con las

obligaciones, pero afecta a la estabilidad de los proveedores debido a que estos no perciben esos ingresos que usan para su sostenimiento (Franco, 2011).

3.3 Apalancamiento a través de la banca tradicional

Este tipo de financiamiento se da sola y únicamente de entidades financieras por medio de servicios como las tarjetas de crédito y préstamos bancarios o créditos corrientes. Es importante saber lo que se debe pagar por concepto de este producto ya que las tarjetas de crédito son el producto más usado actualmente para distintos fines comerciales, en esta ocasión nos referimos a la inversión de los empresarios para sus factores productivos.

Pero también hay banca comercial especializada en microempresarios, a quienes se les ofrece créditos especiales o microcréditos. Dentro de la oferta ofrecida en Bogotá vale la pena examinar las tasas de interés ofrecidas. Las entidades que menos interés efectivo anual cobran a al consumidor financiero son el Banco Coomeva, con una tasa de 23,96%; el Banco Pichincha, con 24,63%; el banco HSBC Colombia, con 28,18%, y el Banco de Occidente, con un interés de del 28,92%. (Diario la república, 2013).

No obstante no solo se debe tener en cuenta la tasa de interés que se asume sino el cobro por concepto de cuota de manejo y el límite de crédito que se obtiene debido a que los microempresarios deben evaluar su capacidad de endeudamiento y tratar de no hacerlo por medios como este ya que las obligaciones serán mucho mayores y debe poner en riesgo los activos que tiene para poder corresponder con su deuda.

Con respecto al acceso a los créditos bancarios, las empresas emergentes recurren a estos recursos para el cumplimiento del desarrollo de los procesos de su razón social y la inversión en nuevos proyectos basados en objetivos como: hacer llegar recursos financieros frescos a las empresas, para hacerle frente a los gastos en el corto plazo, modernizar sus instalaciones, reposición de maquinaria y equipo, generación y desarrollo de nuevos proyectos y reestructurar su pasivo a corto, mediano y largo plazos. (Franco, 2011).

Entre las modalidades de financiamiento externo encontramos los créditos bancarios a corto plazo: las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo. Los pagarés son emitidos por el prestatario para cubrir el préstamo, que puede estar garantizado por bienes del activo fijo u otras garantías.

En cuanto al financiamiento a largo plazo los más conocidos son: los préstamos con garantía inmobiliaria o hipotecaria, acciones y bonos.

Es por ello que los bancos han aumentado las tasas de las tarjetas de crédito en años anteriores, ahora se verá reflejado en los créditos de libre inversión, los cuales son acogidos por microempresarios y personas naturales para diferentes usos como estudio, vehículos, vivienda, en este caso para la inversión en maquinaria y equipo, la compra o construcción de bienes inmuebles o la adquisición de materias primas para la actividad comercial (diario el universal, 2013).

El banco que asegura que tiene la tasa más baja en el segmento de libre inversión es Bancolombia, que cobra 17,45%; le sigue Helm Bank, con 20,27%; Colpatria, con 21,14%; BBVA Colombia, con 22,50%, y Popular, con 23,14%, efectivo anual, sin tener en cuenta el plazo y el destino del dinero. (Diario El universal, 2013).

Un factor importante para tener en cuenta al momento de pedir un crédito bancario son los requisitos que piden las entidades financieras para evaluar al cliente. Es entendible entonces que, las entidades bancarias tienen como requisito a la hora de otorgar un crédito a microempresas, evaluar sus estados financieros, el tiempo de creación, la capacidad de endeudamiento y la solvencia económica que tenga esta, por lo cual para los microempresarios de Bogotá es un obstáculo debido a que no cuentan con los requerimientos necesarios y muchas veces las entidades bancarias no otorgan el capital necesario que las empresas solicitan, de esta forma las microempresas se ven limitadas en sus acciones sin poder poner en marcha sus proyectos de inversión o requerimientos de capital.

4. El comportamiento del consumidor

El comportamiento del consumidor dentro de las definiciones más aceptadas, se trata del proceso de decisión que realizan los individuos cuando buscan, evalúan, adquieren, usan o consumen bienes y/o servicios para satisfacer sus necesidades. Este proceso implica una secuencia, desde la detección de una carencia, el reconocimiento de una necesidad, la búsqueda de alternativas hasta la decisión de compra y la evaluación posterior. Para analizar y entender este proceso se debe tener en cuenta tanto los factores externos (economía, grupo social o cultural a que pertenecen) como los internos (percepción de la publicidad, motivación, experiencias de consumo pasadas) que influyen sobre el individuo (Rivera, Arellano, & Molero, 2009).

Peter & Olson (2006), entienden que el comportamiento del consumidor es dinamico, abarca interacciones, entraña intercambios; es dinamico por que los pensamientos, sentimientos y acciones del consumidor se modifican a cada instante; abarca interacciones de los pensamientos y acciones del consumidor con el ambiente (prefieren marcas, busqueda y comparacion de precios y productos para la compra y consumo). Entraña intercambios entre seres humanos, las personas entregan algo de valor a otras y reciben algo mas a cambio (dinero por bienes y servicios). A continuacion en la Tabla 2 se enuncian algunos modelos de comportamiento del consumidor.

Tabla 1. Modelos del comportamiento del consumidor[37]

Modelo	Estudia
Modelo de Nicosia	- La actitud del consumidor frente al mensaje de la empresa. - La búsqueda y evaluación que el consumidor hace del producto. - El acto de compra y la retroalimentación.
Modelo de Howard – Seth	- Receptibilidad del consumidor a la información y la tendencia a distorsionarla. - Fin último y criterios de decisión del consumidor. - Preferencia del consumidor hacia las marcas
Modelo de Engel-Kollat- Blackwell	- Información y experiencia almacenada en la memoria del individuo y que actúa como filtro - Adaptación del individuo a estímulos físicos y sociales para comprender la información. - Evaluación de alternativas internas o externas para formar al consumidor con actitud que lo lleve al acto de compra.
Modelo Bettam	- Capacidad de procesamiento, motivación y proceso de decisión del consumidor. - Elemento de codificación perceptual en el cual se observa la organización y los estímulos percibidos por el consumidor.

De acuerdo con Blackwell (2001), la motivación representa el impulso para satisfacer necesidades tanto fisiológicas como psicológicas mediante la compra y consumo del producto, debido al infinito de necesidades, el individuo se ve enfrentado a conflictos motivacionales debido a la existencia de trueques en la capacidad para satisfacer estas, en este proceso se tiene en cuenta el

[37] Fuente: elaboración propia a partir de: Rivera, Arellano & Molero(2009).

involucramiento que es el nivel de importancia que un individuo asigna al objeto con base en sus necesidades, valores e intereses inherentes para poder realizar la elección.

Los motivos se pueden agrupar en tres niveles diferentes que dependen de la conciencia que de ellos tengan los consumidores. En primer lugar, los compradores reconocen y están más que dispuestos a hablar de sus motivos para comprar la mayoría de los productos comunes y cotidianos; en un segundo lugar, están conscientes de sus razones para comprar pero no las admitirían ante otros y en el tercer lugar se tienen los motivos inconscientes o subconscientes, que ni siquiera los compradores pueden explicar los factores que motivan sus acciones de compra.

En este orden de ideas, Hawkins (2004), define que la percepción son aquellas actividades por las que un individuo adquiere y atribuye significado a los estímulos; este proceso comienza con la exposición de un estímulo en el campo de los receptores sensoriales primarios y por medio de la autoselección el individuo está expuesto a un número limitado de estímulos disponibles; otra parte fundamental de este proceso de percepción del consumidor es la atención que ocurre cuando el estímulo activa uno o más de los receptores sensoriales y las sensaciones se envían al cerebro para que las procese.

4.1 El comportamiento del usuario microcreditico

Ahora bien, la representación de los usuarios se puede entender en términos de percepciones. Y recordando el objeto de estudio planteado en las secciones anteriores, la percepción de los usuarios microcrediticos puede analizarse desde variables de mercado y de relación entre el sujeto, el entorno y su comportamiento. Según Lacalle (2001) los microcreditos surgen para poder dar solución a las dificultades de la falta financiación, que afrontan la mayoria de microempresas y ciudadanos pobres, que hacen parte del sector informal de las sociedades del tercer mundo. Se asevera que la población pobre, lleva bastante tiempo tratando de salir de la pobreza en la que han permanecido, gracias a la falta de acceso a las diferentes fuentes de financiación.

Existen muchas personas que al no encontrar empleo en el sector estructurado de la economia, por su falta de estudios y su poca preparación, buscan crear fuentes de ingresos, originando diferentes tipos de bienes, venta de frutas y verduras, para si poder sostener a su familia, esto es conocido como el sector informal; para que muchos de estos micronegocios progresen y las oportunidades economicas aumenten, es necesario que logren tener un acceso a una fuente de financiación, la cual pueda otorgar un préstamo, para que estas personas logren comprar materia

prima y su microempresa crezca de forma significativa. De acuerdo con Bercovich (2004) y Hernandez (2009) son todo tipo de creditos otorgados, para invertir en actividades de pequeña escala en cuanto a producción, comercialización y servicios, donde los objetivos primordiales son: favorecer a personas y empresas, involucradas en proyectos productivos y mitigar la pobreza, beneficiando a los individuos que son excluidos del acceso a fuentes de financiamiento.

Por otro lado Flores (2008) indica que los microcréditos logran tener unos efectos relevantes ya que siempre tienden a incrementar los niveles de ingresos de los negociantes, y logran disminuir eventualidades negativas que se puedan presentar.

Como lo indica Guire (2009) y Buitrago (1995) existen 3 tipos de microcréditos el crédito individual: tiene como objetivo financiar a los trabajadores independientes, dueños de empresas de niveles de acumulación simple, los cuales llevan a cabo actividades diarias en el sector informal; este crédito también es concedido a personas desempleadas o auto empleadas; crédito mancomunado, concebido a un grupo de beneficiarios de forma individual del sistema microfinanciero, siendo su principal objetivo el compromiso de los partícipes en el cumplimiento del pago en un tiempo determinado. Y el crédito solidario otorgado a un grupo de beneficiarios del sistema microfinanciero, el cual estará a cargo de dos a nueve personas naturales o jurídicas, quienes están encargadas de proteger de manera solidaria el crédito que ha sido otorgado.

5. Metodología

Básicamente y tomando como referencia los aportes de Arnau (1996) los modelos más relevantes de analisis de los datos, son presentados a continuación: se empleó un análisis documental mediante un proceso descriptivo a cerca de la percepción, motivación y comportamiento del usuario de servicios de microcrédito y un acercamiento a los diferentes conceptos, que se manejaron en el transcurso de la investigación, tales como la definición de microcrédito, sus modalidades y la importancia del escalamiento multidimensional.

De acuerdo a Quaglino & Giuliani (2011) el escalamiento multidimensional comprende un conjunto de técnicas para la representación de datos; estos se pueden establecer en un mapa perceptual y mediante un proceso de interpretación se pueden hallar las causas subyacentes del fenómeno que se está analizando.

Como lo indica Linares (2001) la técnica de escalamiento multidimensional se remonta a un trabajo realizado por Torgerson en el año de 1952, más tarde Shepard en 1962 materializó el concepto afirmando que si se percibe la distancia entre un punto y otro y a través de la noción de lo que intuitivamente sería un espacio (geometría Euclidiana); se puede conocer la ordenación original de los puntos; mediante la observación de las distancias entre todos los puntos que se tienen. En 1964 las ideas de Shepard son formalizadas por Kruskal y después otros autores retoman el tema como: Carroll y Chang, Ramsay, Guttman, Lingoes, Gower, entre otros (Linares, 2001).

Por otro lado se partió de los resultados de una encuesta aplicada a 303 emprendedores; entre 18 y 74 años en la ciudad de Bogotá, efectuando un análisis explicativo sobre el aspecto motivacional. Los aspectos a valorar por el encuestado fueron: bajas tasas de interés, mayores montos aprobados, crédito a largo plazo, cuotas fijas de pago, subsidios, fondo de ahorros con rendimientos competitivos, seguros y transferencias de fondos. Esto mediante el uso de una escala motivacional de uno a diez, donde (1) correspondía a no me motiva y (10) me motiva totalmente.

Tabla 2. Escala motivacional por variable[38]

VARIABLE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
BAJAS TASAS DE INTERES	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
MAYORES MONTOS APROBADOS	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
CREDITO A LARGO PLAZO	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
CUOTAS FIJAS DE PAGO	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
SUBSIDIOS	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
FONDO DE AHORRO CON RENDIMIENTOS COMPETITIVOS	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
SEGUROS	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
TRANSFERENCIA DE FONDOS	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
OTRA ¿CUÁL?	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O

Para el manejo de los datos se empleó el programa estadístico SPSS obteniendo el mapa perceptual del consumidor de microcrédito en Bogotá; esto a través de una matriz de correlaciones de

[38] Fuente: elaboración propia.

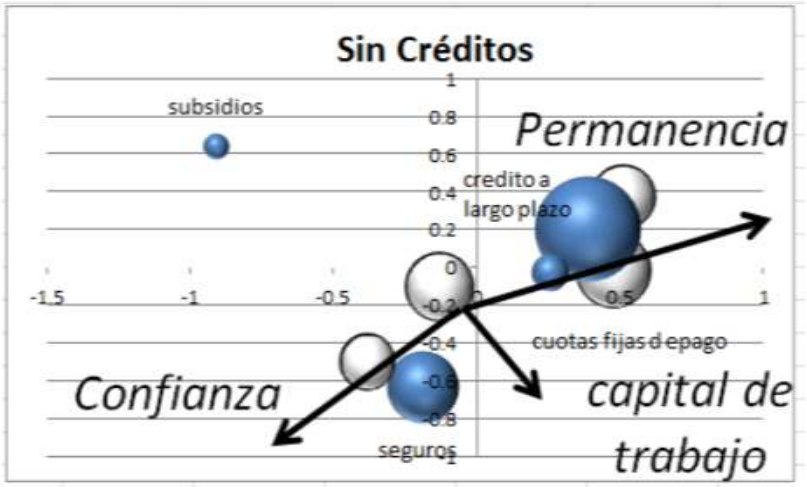
similitud basado en la distancia Euclidiana (distancia entre un punto y otro). Así mismo se obtuvo un mapa de tres dimensiones donde se pudo evaluar la magnitud, el sentido y la dirección.

$$\Delta = \begin{pmatrix} \delta_{11} & \delta_{12} & \dots & \delta_{1n} \\ \delta_{21} & \delta_{22} & \dots & \delta_{2n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ \delta_{n1} & \delta_{n2} & \dots & \delta_{nn} \end{pmatrix}$$

Finalmente se obtienen las dimensiones subyacentes de la motivación del consumidor de microcréditos, se interpretó y comparó con los mapas perceptuales de los microempresarios que impulsaron su idea de negocio con un crédito bancario convencional, ahorros personales u otra fuente de financiación . A continuación se pueden observar los tres mapas perceptuales que se obtuvieron a partir de la aplicación de una encuesta en la ciudad de Bogotá a 303 personas; en estos mapas se identifican las tres dimensiones (confianza, permanencia y capital de trabajo). Lo anterior con el fin de comparar la motivación del consumidor de microcréditos, el de créditos bancarios y el que no tiene créditos.

A continuación se puede observar los tres mapas perceptuales que se obtuvieron a partir de la aplicación de una encuesta en la ciudad de Bogotá a 303 personas; en estos mapas se relacionan las tres dimensiones (confianza, permanencia y capital de trabajo). Lo anterior con el fin de comparar la motivación del consumidor de microcréditos, el de créditos bancarios y el que no tiene créditos.

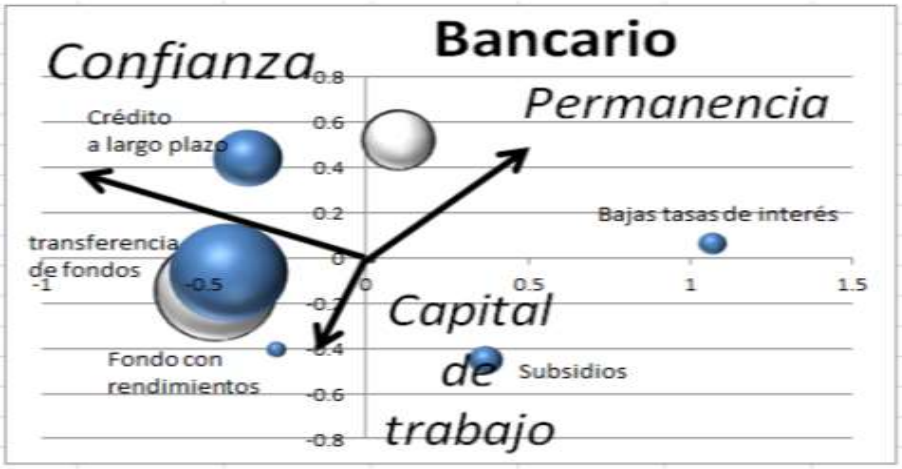
Gráfico 2. Mapa perceptual de los individuos sin créditos [39]



[39] Fuente: elaboración propia, elaborado en SPSS.

Analizando las tres dimensiones para las personas sin crédito; como se puede observar en la Gráfico 2, la permanencia es la dimensión que tiene mayor posicionamiento siendo el crédito a largo plazo el factor más importante, seguido de las cuotas fijas de pago; por el lado de la confianza la oportunidad se ve reflejada en los seguros. Bajo esta perspectiva, el capital de trabajo es una dimensión poco relevante para las personas si crédito, igualmente sucede con el aspecto de los subsidios. A partir de todo lo anterior, es posible afirmar que las personas sin crédito se encuentran orientadas a monitorear el mercado, el riesgo y también a reaccionar ante cambios en el entorno.

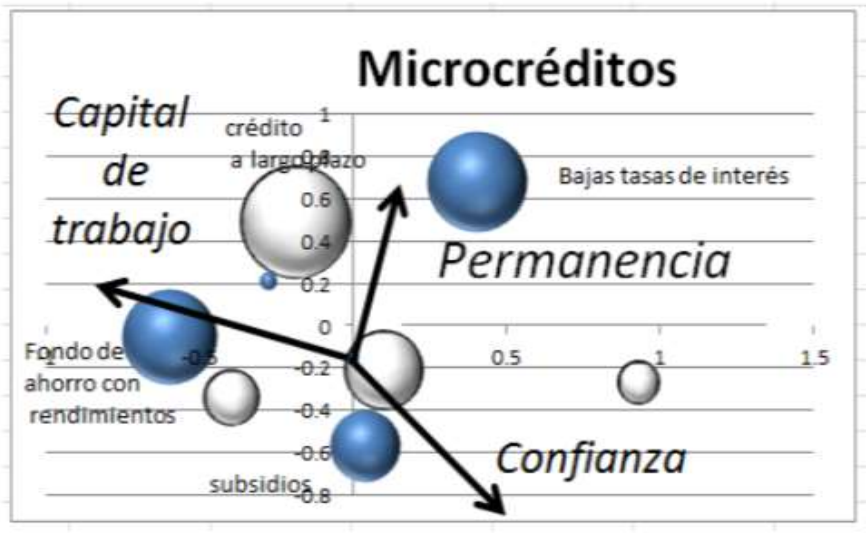
Gráfico 3. Mapa perceptual del consumidor de créditos bancarios[40]



En el caso de las personas que han adquirido un servicio de crédito bancario convencional la confianza es la dimensión más importante, seguida de la permanencia y el capital de trabajo no es relevante comparada con las otras dos (Ver gráfico 3). Así entonces, las oportunidades más relevantes en esta situación son la de trasferencias de fondos y fondo con rendimientos, es decir lo que motiva a un consumidor de créditos bancarios es que se puedan realizar movimientos internos y/o externos de los montos y los rendimientos de estos; a los individuos de este caso les es poco relevante las bajas tasas de interés y los subsidios. El aspecto de crédito a largo plazo está en un término medio y genera en los consumidores de este servicio confianza y permanencia.

[40] Fuente: elaboración propia, elaborado en SPSS.

Gráfico 4. Mapa perceptual del consumidor de microcréditos[41]



El mapa perceptual correspondiente a las personas que han accedido al servicio de microcrédito representado en el Gráfico 4; permite analizar que estos consumidores valoran las bajas tasas de interés, los créditos a largo plazo y el fondo de ahorros con rendimientos; esto considerando la amplitud de los círculos. Aunque la mejor oportunidad se encuentra en el crédito a largo plazo; es decir que las entidades que ofrecen el servicio de microcrédito aumentarían el número de usuarios mediante el ofrecimiento de créditos que tengan un periodo considerable de vencimiento. En cuanto a la dirección de las tres dimensiones mencionadas se puede observar que el consumidor de microcréditos evalúa la permanencia, el capital de trabajo y la confianza de una misma manera; es decir al usuario le interesan las tres dimensiones y toma decisiones considerando las tres.

También es de resaltar que en el caso de consumidor de microcréditos se aprecian más los subsidios; comparado con el caso de las personas que han accedido a un crédito bancario o que no han solicitado crédito.

6. Conclusiones

De acuerdo con Gutiérrez (2009), El impacto que tiene la confianza en el contexto del microcrédito juega un papel muy importante, y aunque es un modelo conceptual que se genera a través del tiempo, es necesario que el programa de microcrédito desde un inicio se constituya y se considere como un sistema atractivo que tenga como finalidad la ejecución de una obra social, atendiendo a

[41] Fuente: elaboración propia, elaborado en SPSS.

las personas consideradas en exclusión financiera o que simplemente desean mejorar su situación económica a partir de una idea de negocio, teniendo en cuenta estos primeros elementos es posible generar una confianza recíproca desde el prestatario hacia el programa de microcrédito, y desde el programa de microcrédito hacia el prestatario. Otra de las formas en las que se ha desarrollado la confianza en los programas de microcrédito es mediante la ampliación de oferta de servicios a través de la institucionalización de entidades de microfinanzas, logrando que los servicios microfinancieros aporten servicios adicionales como la capacitación y la asistencia técnica (Gutiérrez, 2009).

Con todo, las microfinanzas y el microcrédito no solo se deben considerar como operaciones bancarias o estrictamente financieras sino que también deben ser entendidos como un instrumento de desarrollo integral para los segmentos que se encuentren involucrados, de ahí que para seguir cultivando esa confianza recíproca es necesario llevar a cabo el desarrollo de una cultura financiera con la que se pueda mejorar o fortalecer día a día la confianza en el sector. (Serrano & gutiérrez, 2009).

Según cortés (2008), la permanencia en los microcréditos puede resultar subjetiva por parte de los microempresarios puesto que depende muchas veces del contexto en el que se presente el programa de microcrédito; no obstante, la actividad microfinanciera por su naturaleza no puede ser concebida como un proyecto de carácter temporal, por lo tanto la actividad microfinanciera siempre está en la búsqueda de mecanismos que aseguren sus sostenibilidad. Así las cosas, dentro del microcrédito la autosuficiencia se podría decir que es la garantía de la permanencia de la institución, aunque vale la pena aclarar que en esa autosuficiencia que busca la institución para asegurar su permanencia, no deja de lado su finalidad que es atender a aquellos grupos con mayor índice de pobreza y riesgo de exclusión financiera. La importancia que tiene la permanencia en los microcréditos es poder brindar la oportunidad de microemprendimiento, lo que pasaría en caso de no haber permanencia seria que el crédito (que para el programa de microcrédito se presenta como un instrumento de promoción social) perdería su valor, pero para lograr la permanencia es indudable la necesidad de obtención de utilidades para el funcionamiento de la institución, lo cual podrá también posibilitar la capacidad de inversión y el robustecimiento de los indicadores que están relacionados con la duración del emprendimiento (Osorio, 2003).

Como indican Gonzáles & Villafani (2004), la permanencia de la cobertura de los microcréditos se reconoce como un atributo que valoran los pobres y los pequeños agentes económicos, ya que ellos siempre se encuentran en un entorno de alto riesgo y vulnerabilidad de ahí que busquen un

servicio en el que exista confianza y las posibilidades de cumplir con el pago del crédito para lo cual se necesita la permanencia del servicio.

Según Jiménez, Mulleady, Galiano & Lesme (2010), el capital de trabajo se relaciona directamente con las dos dimensiones anteriores (la permanencia y la confianza); el capital de trabajo representa la disposición que tiene una entidad financiera para llevar a cabo sus programas de microcrédito y/o actividades de manera normal a corto plazo, de ahí que el capital de trabajo es fundamental para la entidad y para la microempresa que necesita acceder a recursos; si bien las microfinanzas contribuyen al desarrollo, ampliación, y alcance del sistema financiero tradicional, estas también permiten que a través del capital de trabajo las personas cuente con mayor acceso al servicio financiero.

Los consumidores sin crédito o con crédito bancario valoran tan solo alguna de las dimensiones, y en el caso de las personas que deciden adquirir un microcrédito le dan importancia a las tres dimensiones en general. Para el individuo que no ha empleado créditos se aprecia más la permanencia frente a las otras dos dimensiones, la oportunidad se ve reflejada en el aspecto de crédito a largo plazo. En el caso de la persona que ha empleado créditos bancarios su incentivo es la transferencia de fondos lo que le da confianza. Por otro lado la motivación del consumidor de microcrédito depende de las tres causas subyacentes (permanencia, confianza y capital de trabajo), y las oportunidades para estimular este mercado estarían en el ofrecimiento de bajas tasas de interés, fondo de ahorros con rendimientos y créditos a largo plazo.

En cuanto a la percepción del consumidor de microcrédito; esta será estimulada a partir de la información que este tenga de las tasas de interés y el vencimiento del préstamo para incentivar la permanencia, los fondos de ahorro que generen utilidades para estimular el capital de trabajo y los subsidios para generar un ambiente de confianza en la prestación del servicio microfinanciero. El mapa perceptual permite establecer qué aspectos deben promover las entidades prestatarias de microcréditos; para así captar más usuarios y permitir la materialización de las ideas de negocios de las personas que no tienen la oportunidad de acceder a un servicio de crédito convencional.

Finalmente, se observa que el análisis efectuado de los mapas perceptuales del consumidor de microcrédito en Bogotá se ajusta al modelo de comportamiento del consumidor de Bettam, teniendo en cuenta que en el contexto de microcrédito se muestra la capacidad de procesamiento, motivación y proceso de decisión del consumidor por medio de un proceso de codificación

perceptual en el que se observa los estímulos percibidos por éste, para la toma de decisión a la hora de elegir la modalidad de crédito a la que quiere acceder.

Bibliografía

Arce, C., Francisco, C. & Arce, I. (2010). Escalamiento multidimensional: concepto y aplicaciones. Papeles del Psicólogo, 46-56.

Arnau, J. (1996). Métodos y técnicas avanzadas de análisis de datos en ciencias del comportamiento. Barcelona: Edicions de la Universitat de Barcelona.

Bercovich, N. (2004). El microcrédito de un componente de una política de desarrollo local: el caso del centro de a la microempresa (CAM) en la ciudad de Buenos Aires. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Blackwell, R. (2001). Comportamiento del consumidor. México.

Buitrago, C. J. (1995). Manual metodológico, programa de crédito individual de atención a las micro y pequeña empresa.

Cortés, F. (2008). Las microfinanzas: Caracterización e instrumentos. CAJAMAR.

Ferreira, L., Real, D. & Rial, B. (2011). Estudios y perspectivas en turismo. Aplicación del escalamiento multidimensional al marketing turístico, 21-33.

Flores, G. (2008). Microcréditos. Centro de Producción Editorial Revisión Emma Arriaga Valero, 11- 14.

González, C. & Villafani, M. (2004). Las Microfinanzas en el Desarrollo del Sistema Financiero de Bolivia. La Paz.

Guire, J. (2009). Los microcréditos en Venezuela. Caracas.

Gutiérrez, J. (2009). Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas.

Hawkins, D. (2004). Comportamiento del Consumidor. Construyendo estrategias de marketing. México: Mc Graw Hill.

Hernández, m. (2009). Mercado de los microcréditos en Venezuela (caso mercantil banco universal). Caracas.

Jiménez, L., Mulleady, A., Galiano, R, & Lesme, L. (2010). Microfinanzas una contribución al desarrollo inclusivo. Paraguay.

Lacalle, M. C. (2001). LOS MICROCRÉDITOS: UN NUEVO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN PARA LUCHAR CONTRA LA POBREZA. REVISTA ECONOMIA MUNDIAL 5.

Linares, G. (2001). Escalamiento multidimensional: conceptos y enfoques. Revista de investigación operacional., 173-183.

Osorio, R. (2003). MICROFINANZAS EN LA REGIÓN INFORME FINAL. Mendoza.

Peter, P. & Olson, J. (2006). Comportamiento del consumidor y estrategia de marketing. México, D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A.

Quaglino, M. & Giuliani, P. (2011). Escalamiento multidimensional aplicado en publicidad. . Universidad Nacional de Rosario.

Rivera, J., Arellano, R. & Molero, V. (2009). Conducta del consumidor: estrategias y políticas aplicadas al marketing. Madrid: ESIC.

Serrano, J. & Gutiérrez, M. (2009). Microfinanzas e instituciones microfinancieras IMFs. La situación en Colombia. Bogotá.

CONTABILIDAD Y FINANZAS

Eje temático: Contabilidad y Finanzas

LA CULTURA AMBIENTAL EMPRESARIAL Y LA CONTABILIDAD AMBIENTAL [42]

Luis Alfonso González Feliciano
& Betsy Cristina Mena Marmolejo -
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

El objetivo principal de este documento, es presentar cuál es el papel de la contabilidad ambiental en el contexto de la cultura ambiental corporativa. Hoy la contabilidad ambiental tiene que verse como un componente esencial dentro de la responsabilidad ambiental, ya que es un medio objetivo a través del cual es posible reconocer si existen patrones culturales insostenibles de producción y gestión dentro de la empresa, que tienen un impacto negativo sobre el medio ambiente y sobre los cuales hay que actuar. Es a partir de los resultados de la contabilidad ambiental, como los directivos pueden tomar decisiones sobre los aspectos de la cultura corporativa que necesitan ser intervenidos, debido al impacto nocivo que tienen sobre el medio ambiente. Es una fuente de información para identificar oportunidades de mejora en la gestión ambiental, además para obtener ventaja competitiva y conocer la evolución de la actuación ambiental de la empresa.

Palabras Clave: Cultura ambiental, contabilidad ambiental, indicadores, normas, creencias

1. Introducción

La responsabilidad ambiental empresarial, no puede limitarse únicamente al acatamiento de un marco legal ambiental que vincula de manera forzosa a los empresarios, a observar de una serie de disposiciones tendientes a mitigar o evitar el daño que la operación de la empresa, puede tener sobre el medioambiente; esto es evidente, ya que a pesar de contar con una amplia normatividad ambiental, las acciones de un gran número de empresas distan mucho de mostrar un comportamiento ambientalmente responsable. Una empresa ambientalmente responsable, será

[42] Ponencia desarrollada a partir del proyecto "Impacto del Plan de Gestión Integral de Residuos Hospitalarios y Similares (PGIRSH) en la Contabilidad Ambiental: Caso Clínica Vida IPS en Quibdó; avalados por la Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá 2012-2013

aquella que logre incorporar en su gestión, una cultura ambiental empresarial deseable, entendida como aquella que promueve un conjunto de comportamientos individuales y/o colectivos para el cuidado del medioambiente y la explotación responsable de los recursos naturales.

Hoy en día la contabilidad ambiental necesita verse como un componente esencial dentro de la responsabilidad ambiental empresarial, ya que es un medio objetivo a través del cual es posible reconocer si hay patrones culturales insostenibles de producción y de gestión al interior de la empresa, que tienen algún impacto negativo en el medioambiente y sobre los cuales hay que actuar; así como también aquellos comportamientos ambientalmente amigables que deben ser promovidos. Sin embargo hay que tener presente, que si bien los resultados arrojados por la contabilidad ambiental, aportan información útil y relevante sobre la actuación ambiental de la empresa, estos resultados no pueden utilizarse para catalogar una cultura ambiental empresarial como buena o mala, en términos de su impacto ambiental, y por ellos es necesario analizar y comprender los rasgos culturales propios de la compañía.

La pregunta que se pretende resolver en esta ponencia será: ¿Por qué es importante la existencia de una cultura ambiental dentro de las empresas y su relación con la contabilidad ambiental?

El objetivo principal de esta ponencia es presentar cuál es el rol de la contabilidad ambiental en el contexto de la cultura ambiental empresarial; la primera parte se enfoca hacia la comprensión de la cultura ambiental y la segunda parte se refiere a la Contabilidad Ambiental, entendida como el conjunto de acciones encaminadas a medir, evaluar y comunicar la gestión ambiental en las organizaciones.

2. Cultura ambiental

En términos generales, la cultura empresarial es la que identifica la forma de ser de una empresa y se manifiesta en las formas particulares de actuación que adopta, para hacer frente a los desafíos que representa la gestión del negocio en términos de problemas y oportunidades. Estas formas de actuación, son interiorizadas y compartidas por los trabajadores y también son enseñadas a los nuevos miembros que entran a formar parte de la organización; en este sentido España (2011, p3) establece que la cultura empresarial, está definida por el conjunto de normas, tradiciones y suposiciones que hacen que una organización se diferencie de otra.

Uno de los ámbitos de la cultura organizacional corresponde a la cultura ambiental empresarial; por lo que es necesario abordar el concepto sobre cultura ambiental, que se define como "aquella postura ante la vida que nos permite cuidar y preservar nuestro medioambiente" (Cruz. 2008, p3). La cultura ambiental está determinada por la manera como el hombre se relaciona con su medioambiente y se manifiesta a través del comportamiento que exhiben los individuos o un grupo social hacia su entorno natural.

Por su parte Leff (2007) define la cultura ambiental como "una toma de conciencia de los diferentes protagonistas sociales y la movilización de la ciudadanía para proteger el medioambiente". El cuidado del medio ambiente involucra un comportamiento ambientalmente responsable, es decir, implica la comprensión de las prácticas culturales que atentan contra el ecosistema y por tanto la búsqueda de soluciones desde la misma cultura.

De acuerdo con Vecino (2012), la cultura ambiental empresarial debe entenderse como una "necesidad que asegura la permanencia de la empresa y no como un ejercicio económico que se limita al cumplimiento de los límites mínimos de cumplimiento de la normatividad establecidos por la legislación vigente". Significa entonces que las normas ambientales son un referente de acción, para promover en la empresa una producción más limpia, sin embargo la acción empresarial debe ser soportada por una cultura ambiental, que "promueva comportamientos que trasciendan las conductas mínimas de respeto por el medio ambiente" (Vecino, 2012).

Dentro de este orden de ideas, la pregunta que surge es ¿qué se entiende por cultura ambiental empresarial deseable? una cultura empresarial ambiental deseable, será aquella en la cual se asume un compromiso responsable con el cuidado del medio ambiente, donde prima el respeto por diversas formas de vida, el derecho al disfrute y explotación responsable de los recursos naturales.

Al interior de la cultura ambiental empresarial es posible identificar varios elementos: Las normas, las creencias y valores, las actitudes y comportamientos. Es a partir de la comprensión de estos elementos, como se puede entender mejor por qué algunas empresas exhiben comportamientos que tienen consecuencias nefastas sobre el ecosistema, produciendo el deterioro ambiental, mientras que otras, buscan protegerlo y cuidarlo. Tal como lo afirma Wagner (2003) un comportamiento ambientalmente responsable, es moldeado por los elementos de la cultura empresarial.

El marco legal incorpora una serie de obligaciones, requisitos y comportamientos que deben ser observados respecto al manejo de residuos, cuidado del aire, el control de la emisión de ruido, cuidado del agua y ahorro de energía; dirigidas a hacer que las empresas se hagan responsables, de los impactos que su actividad causa sobre el medioambiente y asuman acciones preventivas y correctivas para disminuir o eliminar el impacto negativo ocasionado; la legislación ambiental es parte importante de la cultura ambiental, en las leyes se consagra el deber ser, los propósitos, derechos y procedimientos, para proteger la vida y el ambiente García (2003); las regulaciones ambientales en algunos casos suponen grandes cambios internos en los procesos Glen & Mallot (2004), por lo tanto es necesario medir el impacto que la adopción de las regulaciones tienen sobre el cambio hacia procesos ambientalmente más saludables y el benéfico obtenido por la empresa, esto se logra a través de la contabilidad ambiental. El marco legal ambiental se complementa con la adopción voluntaria de las normas ambientales como la ISO 14000, que proveen un marco de actuación para el desarrollo de una gestión empresarial ambientalmente responsable y además rentable, bajo el precepto de la mejora continua de procesos.

Una creencia según De - Zor (s.f) es una afirmación personal que se considera verdadera, el autor establece que cuando una creencia se instala en nosotros de forma sólida y consistente, la mente elimina o no tiene en cuenta las experiencias que no cazan en ella; "son actos conscientes donde se tiene por cierto aquello que se cree y se obra en consecuencia para la interpretación de la realidad" (Rodríguez & Ochoa, 2008). Las creencias son estructuras de pensamiento arraigadas, consideradas como válidas, son compartidas por los miembros de la organización y además son aprendidas y transmitidas de unos a otros. Si al interior de la cultura de la empresa está arraigada la creencia de que es muy difícil cambiar unos patrones de trabajo por otros, se está bloqueando la oportunidad de afrontar con éxito transformaciones que implican un cambio de paradigma empresarial con relación a la incorporación de formas de trabajo amigables con el cuidado del ecosistema.

La conducta sustentable, a que se refiere aquellos comportamientos individuales y colectivos que exhibe la organización, que promueven el cuidado y aprovechamiento del medioambiente, son el conjunto de acciones efectivas, cuyo fin es asegurar los recursos naturales y socio culturales que garantizan el bienestar presente y futuro de la humanidad Corral-Verdugo y Pinheiro, (2004). En la organización hay que aprender a interactuar con la naturaleza de otro modo, hay que incorporar actitudes y comportamientos en los trabajadores que contribuyan en diferente medida a reducir el impacto que tienen las diversas actividades realizadas en el puesto de trabajo, sobre el medio ambiente; una cultura donde se tenga presente que el éxito de la gestión empresarial, no solo se

mide en términos financieros; sino que también depende del cuidado que se haga del ecosistema y no acosta del mismo.

Vale la pena destacar que el comportamiento del grupo, hace que las personas en la organización, adopten unos patrones de conducta amigables con el medioambiente, que eventualmente se transformarán en un estilo de vida particular, ya que el individuo logra la incorporación de un comportamiento motivado y razonado, que involucra un grado de sensibilidad hacia la protección del medio ambiente.

La cultura ambiental de la empresa, también se ve afectada por factores externos a la misma, en la actualidad la creciente tendencia de los consumidores por privilegiar a aquellas compañías con "producción verde," lleva implícito un proceso de selección cultural organizacional (Glenn, 1989), donde sobrevivirán aquellas empresas cuya cultura se ha adaptado para responder los a los patrones de consumo de una sociedad que reclama porque las empresas adopten patrones sustentables de producción; por lo tanto el dilema no está en "saber conservar sino en saber transforma bien" Ángel (s.f.); en este sentido la contabilidad ambiental debe reflejar el valor añadido por el adecuado desempeño ambiental de la organización.

Ahora bien, al entrar hablar de contabilidad ambiental, se podrá decir que es el conjunto de acciones encaminadas a medir, evaluar y comunicar la gestión ambiental en las organizaciones, con el fin de contribuir en la construcción de diversos conceptos que amplíen su campo de acción, al registrar la información contable de las empresas, para lo cual se utilizan una serie de elementos o instrumentos adecuados que le permitirán realizar labores de evaluación y control sobre la gestión ambiental realizada por la empresa. Rubio, Chamorro & Miranda (2006) señalan: "la contabilidad debe encargarse de medir, valorar, cuantificar e informar sobre los aspectos cualitativos y cuantitativos que pueden influir en la toma de decisiones acerca de las actuaciones sobre las variables medioambientales".

Solo nos referiremos a la aplicación de la contabilidad en ciertas cuentas contables e indicadores ambientales, que facilitan la comprensión a los directivos sobre de la gestión interna y moderna de las organizaciones en el campo ambiental. Su importancia radica en que la información contable ambiental, es prioritaria para la gestión ambiental pues no es posible actuar sin guía ni mediciones confiables y oportunas, si no se llevan a cabo. Además, aunque el proceso de asimilación de muchos profesionales sobre la relación ambiental y la contabilidad ha sido algo difícil, se ha podido lograr en algunas empresas, a pesar de que consideran estas dos disciplinas lejanas o disímiles entre sí, pero que observando detenidamente, se conjugan divinamente, una

desde el medio ambiente y la manera de controlar la contaminación y la otra desde el punto de vista económico, social y cultural. Pudiendo lograr el establecimiento armónico de controles e informes que permiten tomar decisiones importantes al respecto y beneficiándose al trabajar en ese conjunto.

Uno de los propósitos de la contabilidad, es reflejar en los estados financieros, los hechos económicos de las entidades, para que la información que se presenta sea oportuna, comprensible, confiable, objetiva e integral; por su parte Fórum Ambiental (1999), añade que la contabilidad ambiental, debe permitir también la generación, análisis y utilización de información no financiera, que permita integrar las políticas ambientales de la empresa. Por lo tanto, las organizaciones no pueden ser indiferentes a la problemática ambiental y su repercusión en la situación económica y social de los gobiernos y las entidades, derivados de la necesidad de transparencia y responsabilidad Gray (1998). En tal sentido la contabilidad tendría dos funciones principales: mantener a los gerentes informados sobre la extensión del deterioro que causa la organización en el medioambiente y la segunda es poder determinar si está consiguiendo o no la sostenibilidad.

Con el reconocimiento del problema ambiental, a nivel mundial, la contabilidad pasó a ser parte integral en el manejo de dicho problema, para que las empresas cuenten con procedimientos y técnicas necesarios para identificar, cuantificar y registrar los daños que se causan al medio ambiente, y a través de la Auditoría Ambiental fijar los procedimientos que permitan mejorar las medidas de protección al mismo, para lograr la Eco eficiencia, definida por la fundación Fórum Ambiental (1999) como la "maximización del valor de la empresa, al mismo tiempo que la compañía minimiza el uso de recursos y los impactos ambientales negativos".

Los países en pleno desarrollo como Alemania, España, Inglaterra y Estados Unidos, se han identificado plenamente con el problema ambiental y han abierto las puertas de la información financiera, para registrar como costos los daños ambientales que se causan tanto el gobierno como las organizaciones. Así las cosas, las empresas, deberán destinar parte de las inversiones a la mejora y protección del medio ambiente, soportando una serie de costos que serán fáciles de identificar y registrar contablemente en forma separada del resto de costos empresariales. Es así como la contabilidad ambiental nace entonces, para hacer frente a los problemas de conservación del medio ambiente, por la necesidad referida a la forma de cuantificar, registrar e informar los daños causados al medio ambiente y las acciones preventivas o correctivas necesarias para evitarlas.

La búsqueda de soluciones al problema medio ambiental, exige a las empresas el conocimiento del problema, el cual incluye entrar a considerar si la empresa cumple o no con la legislación ambiental vigente, si existen objetivos y políticas claras respecto a la gestión ambiental, como ha sido el comportamiento ambiental de la empresa y cuál es su tendencia, identificar las áreas de la empresa que representen impactos ambientales significativos entre otros; esto implica describir el impacto de hoy sobre el futuro, en términos de conocer, identificar, denominar, mensurar, divulgar, reportar y comunicar. Es importante también detectar dentro de la empresa las personas o grupos de individuos, los intereses y motivaciones que tienen respecto a su gestión en términos ambientales.

La modelización contable constituye un instrumento analítico para la toma de decisiones en cualquier ámbito o situación que resulta ser de gran utilidad, cuando se delimitan las políticas que priorizan el objetivo de la estabilidad ambiental. Lehman (1995), considera que la contabilidad tiene la capacidad de informar el uso que las corporaciones hacen del medio ambiente y transmitir de manera efectiva datos de costos.

Los principios de la contabilidad ambiental en la empresa deben aportar a la toma de decisiones e influir en las políticas de la Institución, como algo cultural o patrón a seguir por todos dentro y fuera de la misma, mejorando de esta forma la gestión ambiental y reduciendo los costos ambientales. El cumplimiento de las exigencias ambientales debe ser explotado como una fuente de ventajas competitivas, conducentes a la modernización y racionalización de los procesos productivos, en mejorar la imagen de marca y productos, atraer nuevos mercados y mejorar el grado de modernización y nivel de tecnificación. Como resultado de las estrategias ambientales se puede aumentar la demanda, incrementar la productividad, reducir los costos, y favorecer la gestión de calidad total.

El análisis de la actuación ambiental de la empresa, necesita enfocarse hacia tres aspectos fundamentales: El impacto ambiental, la rentabilidad y el crecimiento del mercado. El impacto ambiental generado por la producción del bien o servicio que ofrece la empresa; la rentabilidad, enfocada a medir hasta qué punto la mejora ambiental implementada, se pueda traducir en beneficios económicos; y el crecimiento del mercado, que hace relación aquellas actividades productos o servicios que provienen de los procesos intervenidos para hacerlos más eco eficientes.

Es indispensable que la contabilidad ambiental transmita los resultados obtenidos de los indicadores, con el propósito de captar la atención de los grupos de interés de la organización, de la manera que más convenga a los intereses de la empresa. Esta información puede resultar útil para comunicar a los miembros de la misma, sobre como su trabajo ha contribuido a mejorar el desempeño ambiental de la empresa; a los clientes para que identifiquen con su compromiso con el cuidado del medioambiente; al gobierno para una mejor rendición de informes sobre el control ambiental.

A partir de los resultados arrojados por la contabilidad ambiental, la Alta gerencia podrá tomar decisiones sobre aspectos que van a impactar a la cultura ambiental empresarial; estas decisiones pueden incluir el componente estratégico y misional de la organización, transformaciones a los sistemas de producción, así como la inclusión de mejores prácticas laborales y el diseño de planes de capacitación para la promoción de actitudes, valores y comportamientos ambientalmente responsables. Es a partir de la medición de los impactos ambientales como se pueden identificar dentro de la cultura ambiental empresarial, patrones de comportamiento que afectan negativamente al ecosistema, sobre los cuales hay que actuar. De igual forma es una fuente de información valiosa para identificar oportunidades para mejorar la gestión ambiental y de obtener ventaja competitiva si se comprende la importancia de implementar mejoras concretas, es útil también, para conocer la evolución de la actuación ambiental de la empresa.

Senes & Rodríguez (2002) afirman que "la empresa tiene la obligación de evitar, reducir o reparar daños ambientales como consecuencia de sus actividades ordinarias"; donde no prime solo el interés mercantil, publicitario y económico; sino a una verdadera ética y responsabilidad social, producto de una sólida cultura ambiental.

3. Conclusiones

Desarrollar una cultura ambiental implica asumir una actitud favorable hacia el cuidado del medio ambiente, de tal forma que se traduzca en acciones conscientes, concretas y rutinarias que promuevan el respeto por dicho medio. Sobre este particular, las creencias tienen un impacto fuerte con relación al logro de un cambio de patrones de producción y trabajo dentro de la organización, ya que son estructuras de pensamiento arraigadas difíciles de cambiar porque implica en algunos casos un cambio radical de pensamiento sobre la concepción del cuidado y preservación del ambiente desde el lugar de trabajo.

La implantación de la contabilidad ambientaltendrá un impacto significativo en el desarrollo de una cultura ambiental deseable, en la media que sepa interpretar la gestión ambiental de la organización y la manera como comunica los resultados a los diferentes grupos de interés, de tal forma que se logre motivar un cambio significativo, para la conservación del planeta para las generaciones venideras.

La contabilidad ambiental no debe ser impuesta, sino que debe ser el resultado de la necesidad de tomar y generar conciencia, utilizando como estrategia la cultura empresarial, la cual orientara la actuación de las personas y de la organización, buscando siempre un resultado eficiente, que pueda armonizar lo económico, social y ambiental, la cual daría una respuesta positiva a la necesidad de construir una gestión ambiental empresarial sostenible y responsable en un contexto especifico, ya sea geográfico, histórico y social.

La contabilidad ambiental debe reflejar las bondades de la transformación organizacional hacia unos modelos de producción compatibles con el cuidado del medio ambiente, que justifiquen un cambio de comportamiento organizacional, que promueva una mejora continua, respecto a la reducción de los efectos de la empresa sobre el ecosistema.

Bibliografía

Ángel, M. (s.f.). Desarrollo sustentable, aproximaciones conceptuales: 1-11.

Corral-Verdugo, V. & Pinheiro, J. (2004). Aproximaciones al estudio de la conducta sustentable. Medio Ambiente y Comportamiento Humano, 5: 1-26.

Cruz, G. (2008) Publicado sábado 12 de abril. La cultura ambiental desde la educación básica. Diario el Siglo de Torreon.com.mx. Disponible en: http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/344173.la-cultura-ambiental-desde-la-educacion-basic.html

España, J. (2011), Recuperado: 26 de julio de 2013. La cultura en las empresas altamente productivas. Disponible en: http://www.degerencia.com/articulo/la-cultura-en-las-empresas-altamente-productivas.

Fundación Fórum Ambienta. (1999). Contabilidad ambiental: Medida, evaluación y comunicación de la actuación ambiental de la empresa. Agencia europea del medio ambiente. Disponible en: http://www.forumambiental.org/pdf/contab.pdf

Glenn, S. (1989). Contingencies and met contingencies: Toward a synthesis of behavior analysis and cultural materialism. Behaviour Analyst, 11: 161-179.

Glenn, S. & Malot, M. (2004). Complexity and selection: Implications for organizational change. Behaviour and Social Issues, 13: 89-106.

Leff, E. (2007). La Complejidad Ambiental: Del logos científico al diálogo de saberes en: O Sanes (Compilador) Ciencias Ambientales: 44-52

Lehman, G. (1995). Alegitimate concern for environmental accounting. *Critical Perspective son Accounting*, *6(5):* 393-412.

Rodríguez & Ochoa (2008). La cultura organizacional en el enfoque transdisciplinar de la gestión tecnológica ambiental. Asidme, 18- 2.

Rubio, S., Chamorro, A. & Miranda, F. (2006). Un análisis de la investigación sobre contabilidad medioambiental en España. Facultad de ciencias económicas y empresariales. Universidad de Extremadura. Cuadernos de gestión, 8-6: 29-43.

Senes, B. & Rodríguez, M. (2002). Responsabilidad medioambiental. Recomendación de la Unión Europea. Revista Legis del Contador, 10, 138.

Vecino, J. (2012). La cultura y la gestión ambiental; en la búsqueda de un nuevo paradigma empresarial. Disponible en: http://www.gerencie.com/la-cultura-y-la-gestion-ambiental-en-la-busqueda-de-un-nuevo-paradigma-empresarial.html

Wagner, S. (2003). Understanding Green Consumer Behaviour. A qualitative cognitive approach. Rutledge. Taylors & Francoise group. London & New York.

Eje temático: Contabilidad y Finanzas

ESTIMACIÓN DE FACTORES DE RIESGO MACROECONÓMICOS SOBRE LOS ACTIVOS DE LA CANASTA COLCAP EN COLOMBIA EN LOS PERIODOS 2007-2012[43]

Diana Milena Carmona Muñoz -
Universidad De La Salle

Resumen

Los resultados de investigación que se presentan en el documento tienen como objetivo principal identificar los factores de riesgo macroeconómicos, diferentes a riesgo de mercado, a través de modelos de valoración de múltiples factores que permitan explicar los retornos de las acciones pertenecientes a la canasta COLCAP en el mercado colombiano, frente a los resultados generados por la estimación de modelos de valoración basados en el factor mercado (modelo unifactorial) como riesgo integrador de las perturbaciones en los mercados financieros. Se trabaja con la metodología de Componentes Principales Asintóticos (ACP), bajo el escenario de tasa libre de riesgo largo plazo (TES Julios del 2020). Se concluye que en la estimación de los retornos sobre los activos de renta variable pertenecientes a la canasta COLCAP en Colombia, el modelo multifactorial no cumple de manera significativa el objetivo de valoración, además de esto vuelve más complejas las estimaciones sin obtener buenos resultados.

Palabras Clave: Valoración, riesgo, rentabilidad, factor

1. Introducción

La estimación de los retornos hacia los inversionistas de los activos de renta variable en Colombia, hasta el momento ha estado sujeta a métodos de valoración en donde los diferentes riesgos financieros que pueden desviar su valor esperado, están integrados y no diferenciados en un solo factor, el cual se representa a través del factor mercado. Por tanto el interés de esta investigación es el de realizar un acercamiento a la valoración de activos de renta variable en Colombia (acciones), a través de la aplicación de un modelo de múltiples factores, que permita evaluar la posibilidad de desagregar el factor mercado y llegar a la identificación de factores macroeconómicos que de manera particular se identifique que pueden ejercer influencia en la

[43] Ponencia derivada de resultados de investigación.

estimación de los retornos de los activos, y de esta manera llegar a pronosticar su comportamiento a partir de las variaciones de dichos factores, con el fin de mitigar los efectos que estas variables identificadas pueden tener sobre los rendimientos de los activos. El aporte principal de la investigación se fundamenta en generar nueva información al mercado financiero en cuanto a la identificación de variables macroeconómicas que posiblemente generen de manera particular escenarios de riesgo sobre el activo, de tal manera que a través de esta identificación de variables se logre obtener mayor información para realizar los pronóstico sobre el comportamiento de los retornos de los activos de renta variable en Colombia.

Los resultados de la investigación conllevan a concluir que sigue siendo el modelo de un solo factor (riesgo de mercado), el que recoge la mayor cantidad de información y permite llegar a una mejor estimación de los retornos de los activos, dado que por el tamaño y la profundidad del mercado, modelos de múltiples factores no alcanzan a recoger y representar la información suficiente para las estimaciones de dichos pronósticos de una manera significativa.

La valoración de activos a través de modelos de múltiples factores, según Nieto (2001), puede plantearse a través de dos aproximaciones, una teórica y otra estadística, en donde Belén Nieto citando a Chen, Roll & Ross (1986), propone el uso de variables macroeconómicas que tengan la capacidad de recoger los riesgos sistemáticos de la economía, y por otro lado basado en la determinación de características particulares de las empresas, diferentes al riesgo beta, con las cuales se pueda lograr una explicación de las distintas sensibilidades de los activos hacia el riesgo sistemático.

En su trabajo se hace una evaluación de las diferentes primas de riesgo de los factores para así evaluar su influencia en la muestra de activos. Una de las conclusiones del avance de investigación es un mejor comportamiento de los modelos condicionales, sin embargo en modelos como el de Fama & French (1993) se demuestra que ninguna cartera de tamaño y valor de mercado representan riesgos que sean determinantes en las rentabilidades de los activos. Por otra parte los modelos con factores trabajados bajo la metodología de componentes principales asintóticos no ofrecen finalmente buenos resultados, en donde ningún factor presenta información para la determinación de las rentabilidades.

López (2002) realiza en su trabajo la valoración de los activos de renta variable en México, a través de modelos multifactoriales, aplicando la metodología de componentes principales asintóticos, seleccionando el número de componentes por porcentaje de varianza y raíz latente. Los resultados generados por la aplicación del modelo para la selección de los factores muestran que el primer

componente F1 tiene como variables más importante la producción junto con el nivel de empleo y el circulante, en donde el de mayor carga factorial es el asociado con el ciclo económico. El componente F2 recoge los efectos de las expectativas inflacionarias y el costo de captación bancaria, al igual que el saldo en la cuenta de capitales. El tercer componente F3 resalta la importancia de la cotización del petróleo y la cotización del dólar. En el componente F4, el factor recoge el grado de confianza del inversionista, la importancia de la deuda pública, y en el componente F5, es significativo las reservas internacionales y los cambios en el costo de captación bancaria.

Iglesias & Lévy (2002) desarrollan un modelo multifactorial con variables macroeconómicas en el mercado de capitales español, bajo un análisis de estructuras de covarianzas, tomando una muestra de 70 títulos de mayor frecuencia y volumen de negociación, teniendo en cuenta todos los sectores económicos y con una base de datos histórica comprendida entre 1993 a 1999. Para la explicación de los rendimientos de los activos se toman variables como índices representativos del mercado de capitales en España y Estados Unidos, el índice de producción industrial, las exportaciones e importaciones, las tasas de interés a corto y largo plazo en España, Alemania y Estados Unidos, y el riesgo de crédito.

Londoño, Lopera & Restrepo (2010) en su trabajo investigativo toman como variable objetivo el Índice General de la Bolsa de Valores de Colombia (IGBC). En cuanto a la determinación de factores de riesgo se eligen 20, determinadas por tres aplicaciones empíricas, en primer lugar por Chen et al. (1986), quienes demuestran que las variables macroeconómicas contienen una gran fuerza en el comportamiento de los mercados de valores en Estados Unidos.

Por otra parte Koutoulas & Krizanowsk (1994) encuentran que el mercado de valores canadiense se ve afectado de una manera significativa por las variables macroeconómicas de los Estados Unidos; Shaharudin & Fung (2009) que al realizar estudios en el mercado de valores de Malasia, llegan a la importancia de las variables microeconómicas y macroeconómicas en mercados emergentes. Los autores realizan la construcción de tres componentes principales, el primero conformado por los rendimientos de las letras del tesoro americano, el segundo componente incluye los índices de las bolsas más importantes a nivel mundial y el tercer componente reúne el comportamiento de las divisas en dólares y Euros.

2. Referentes teóricos

2.1. Modelos factoriales

Los modelos factoriales se fundamentan en los aportes generados por (Markowitz, 1952) sobre la formación de portafolios de activos financieros, en el cual se plantea la selección de portafolios bajo condiciones de incertidumbre, en donde el riesgo no depende solamente del riesgo de cada activo, sino de la participación que los diferentes activos que componen el portafolio tengan sobre él. Por tanto, Markowitz trabaja la *Teoría de selección de portafolios*, la cual se basa en la selección los portafolios que ofrezcan mayores rendimientos, dado unos niveles de riesgo "portafolios eficientes".

Sharpe (1964) plantea que el inversionista puede decidir entre un conjunto de oportunidades de inversión, la que mayor utilidad le represente, ubicándose sobre cualquiera de las curvas de indiferencia, de acuerdo a sus expectativas de retorno y al riesgo asumido. Esta decisión de inversión puede realizarse en dos etapas, en primer lugar encontrar el conjunto de inversiones eficientes y segundo elegir cuál es el mejor de acuerdo a su contribución a la relación riesgo-retorno del inversionista.

Siguiendo las ideas de Sharpe, en cuanto al equilibrio en el mercado de capitales, se debe trabajar un primer supuesto que asume la existencia de una tasa libre de riesgo dentro de los mercados, a la cual los inversionistas tienen la capacidad de prestar y pedir prestado fondos en igualdad de condiciones dentro del mercado. Y por otro lado se trabaja bajo el supuesto de homogeneidad en las expectativas de los inversores.

Por otra parte, Lintner (1965) evalúa las implicaciones para la valoración de acciones y los portafolios diversificados como una sugerencia de Markowitz, en donde los inversionistas pueden evaluar los resultados probabilísticos de activos individuales, premeditando una tasa de retorno de cada título en relación a un índice de mercado, en donde al desarrollar estas regresiones en la relación retorno del título con respecto al mercado, se generan las siguientes conclusiones:

- La valoración de los activos en el mercado bursátil, cambian en relación directa con el intercepto y el coeficiente de correlación y siempre variará de manera inversa con la varianza residual de la regresión.
- En cualquier regresión, los cambios en el coeficiente de la pendiente, se convierte en un efecto ingreso y un efecto de riesgo, que tienen influencia en los valores de los activos en el mercado bursátil.
- Las acciones con retornos independientes de las condiciones generales de la empresa, deben vender a un precio bajo, de tal manera que su tasa de retorno esperada sea mayor a la tasa libre de riesgo. Esto se aplica a los precios y a la tasa promedio ponderada de

rendimiento esperado de todas las reservas que tienen correlación positiva con el mercado en general.

- Los beneficios de la diversificación, aparte del comportamiento independiente que debe tener cada activo en cuanto a rendimientos y riesgos, debe estar fundamentado en la formación de correlaciones negativas. Entre los activos con correlaciones positivas no se presentan ganancias derivadas de la diversificación.
- La diversificación no es suficiente para eliminar todos los riesgos de los activos en el mercado, siempre se presentará incertidumbre residual, generada principalmente al final de los periodos en la formación de los precios de los activos. La diversificación óptima minimiza los riesgos generados por la incertidumbre residual para un determinado nivel de rentabilidad.
- El objetivo de la diversificación es generar el mejor portafolio con la más adecuada combinación de riesgo- retorno, alcanzando el menor riesgo posible y el máximo retorno como compensación al nivel de riesgo asumido.

Finalmente Mossin (1966) determina las condiciones de equilibrio de intercambio de los activos, en donde cada individuo, lleva al mercado sus actuales participaciones en diversos activos y un intercambio de los mismos; para así saber cuáles son los precios que satisfacen las curvas de demanda y cumplir con la condición en que la oferta y la demanda son iguales para todos los activos.

En equilibrio, los individuos deben mantener el mismo porcentaje del total de activos riesgosos en circulación; este porcentaje será diferente entre los distintos individuos, de tal manera que si una persona tiene el 2 por ciento del total de las participaciones en circulación de un activo de riesgo, también debe tener el 2 por ciento de las participaciones en circulación de todos los demás activos riesgosos. Esto no implica que tendrá el mismo porcentaje invertido en activo libre de riego, este nivel de inversión dependerá de su actitud hacia el riesgo.

Mossin trabaja el concepto de “Price of risk”, el cual es definido como el alivio de riesgo por el cual los individuos están dispuestos a pagar; el precio dado la reducción del riesgo, no está solo relacionado con la tasa de sustitución entre el rendimiento esperado y el riesgo. Por tanto, el “Price of risk reduction” es la cantidad de rendimiento esperado que deben ser sacrificados con el fin de reducir el riesgo.

Según Kristjanpoller & Liberona (2010) a partir del modelo de Markowitz, se genera el (Capital Market Line), que resulta de un conjunto de combinaciones diversificadas en la relación riesgo-retorno como decisiones por parte de los inversionistas. En el modelo Capital Asset Pricing Model, se desarrolla una relación entre el riesgo y el retorno de las acciones que sirve como información para los inversionistas en su toma de decisiones y en la predicción de los retornos de los activos. El modelo CAPM, a diferencia del CML (Capital Market Line), aporta el pronóstico de rendimientos de un activo en particular y no de carteras diversificadas. "Con los supuestos del modelo CAPM, todos los inversionistas invierten en la misma cartera de inversión que, al ser agregada, es el portafolio de mercado".

Ross (1976) evalúa en su trabajo la rigurosidad del (arbitraje model of capital asset pricing), propuesto como una alternativa en la valoración de los activos con el modelo de media-varianza de capital trabajado por Sharpe, Lintner & Treynor. (Bruno, Medina & Morono, 2002) referencian el trabajo de Ross, resaltando, que la rentabilidad de los activos financieros se puede expresar a través de modelos de múltiples factores de la forma:

$$Rj = a_j + \beta_{j1} F_1 + \beta_{j2} F_2 + \cdots + \beta_{jk} F_k + \varepsilon_j,$$

3. Componentes principales asintóticos

De acuerdo a Peña (2002), los Componentes Principales fueron introducidos por Botellín (1933), fundamentados en los ajustes ortogonales por mínimos cuadrados introducidos por Karl Pearson (1901), como respuesta a un problema que se fundamenta en el análisis de datos multivariantes en relación a la reducción de la dimensionalidad, "(...) *si es posible describir con precisión los valores de p variables por un pequeño subconjunto r < p , de ellas, se habrá reducido la dimensión del problema a costa de una pequeña pérdida de información*".

Por lo anterior, los análisis con componentes principales tienen el objetivo de analizar la posibilidad de representar de manera adecuada la información estudiada con un número menor de variables construidas como combinaciones lineales generadas de los datos originales. En el caso de presentarse altas correlaciones entre las variables sujetas a estudio, será muy común que un pequeño número de nuevas variables generadas en el estudio (menos del 20% de las originales), logren explicar la mayor parte (más del 80% de las variabilidad original).

Para Peña (2002) las ventajas de la implementación de los componentes principales se fundamentan en dos elementos:

- "*Permite representar óptimamente en un espacio de dimensión pequeña observaciones de un espacio general p-dimensional*". Por tanto componentes principales se convierte en el primer paso para identificar las potenciales variables latentes o no observadas que representan los datos.
- "*Permite transformar las variables originales, en general correladas, en una nueva variable incorrelada, facilitando la interpretación de los datos*".

El problema que se espera resolver a través de componentes principales, es lograr con los datos originales, encontrar un espacio cuya dimensión sea más reducida, a través del cual se logre representar de manera adecuada los datos.

4. Metodología

4.1 Análisis de componentes principales asintóticos (ACP)

Para el desarrollo de componentes principales asintóticos se toman las variables presentadas en la Tabla 6, siguiendo las ideas de Nieto (2001), quien cita en su documento a Chen, Roll & Ross (1986) expresando una de las aproximaciones teóricas que propone la utilización de variables macroeconómicas capaces de capturar riesgos sistemáticos de la economía.

La metodología utilizada para la aplicación de componentes principales asintóticos al modelo multifactorial, se fundamentó en la creación de grupos de variables con características similares, con el fin de encontrar factores que expliquen de manera particular los riesgos macroeconómicos a los cuales pueden estar sujetos los activos de renta variable en el mercado local; De tal manera que sea posible representar la información en un espacio de menor dimensión con el fin de distinguir de esta manera las relaciones entre las variables y su influencia en los activos; en la tabla 1 se presenta la agrupación de variables tomadas para la aplicación del ACP, basada en las variables presentadas en la tabla 1, la cual es presentada en el set de datos.

Tabla 1. Agrupaciones de variables macroeconómicas[44]

Grupos de variables				
Monetarios	**Índices**	**Tasas**	**Cambio**	**Bursátil**
CC	IPC	Libor	TRM	DOW_JONES
CH_CDT	IPP	PRIME	Euro	NASDAQ
Depost	IPI	DTF	Suizo	S.P
Fiduc		Coloc	Libra	WTI
Bonos		USTB10Y	Yen	
		EMBI		

El ACP es considerada una técnica de descomposición espectral de la matriz de correlaciones en sus valores propios, para así poder identificar un espacio en que los ejes son ortogonales y recogen la máxima variabilidad de las variables a través de los vectores propios, asociando a los nuevos ejes las variables que se encuentran fuertemente correlacionadas (Lenis, 2009).

El software utilizado para el tratamiento de los datos es el programa R un programa econométrico libre[45], el cual representa un lenguaje y desarrollo computacional y grafico en procesos estadísticos. Se realiza la estimación de la matriz de correlaciones entre las 26 variables macroeconómicas tomadas, que constituye la matriz a descomponer para construir los componentes principales. Al realizar la descomposición de la matriz de correlaciones en sus valores propios, se encuentra la varianza explicada por el componente principal.

Al realizar la identificación de los factores se procede a realizar la estimación de los retornos de los diferentes activos, estimando el coste de *equity* con los múltiples betas identificados.

[44] Elaboración Propia.
[45] Disponible en la página: http://www.r-project.org

5. Set de Datos

5.1 Tasa libre de riesgo e índice de mercado

Para el desarrollo de los modelos se trabaja una tasa libre de riesgo (Rf) de largo plazo (TES Julios del 2020) en los periodos de Enero 2007 a Diciembre de 2012, cotizaciones históricas del índice COLCAP en los mismos periodos de muestra, recogiendo 72 observaciones en total a través de la bases de datos proporcionada por *Bloomberg*.

5.2 Acciones e índice bursátil (COLCAP)

Inicialmente se toman los datos diarios de las acciones que conforman el índice COLCAP en los periodos 01/2007-12/2012[46], tomando como criterio la selección de acciones que presenten precios históricos correspondientes a mínimo 30 datos para el desarrollo del modelo, encontrando que algunas acciones no presentaban la información histórica mínima requerida para alimentar la base de datos. Las acciones seleccionadas son: Éxito, PfBanc, Inverargos, BVC, Cemargos, PfBHelmb, Nutresa, Ecopetrol, Corficol, ISA, Isagen, CNEC, EEB, PREC, PfDav.

5.3 Acciones ajustadas por dividendos

Las series de precios de cierre de las acciones no son presentadas por las fuentes de información con el ajuste por pago de dividendos en las diferentes fechas, lo que genera sesgos en las estimaciones de las rentabilidades de estos activos, lo cual puede afectar los resultados finales de la aplicación de los modelos objeto de esta investigación; por tanto se realiza el trabajo de la consecución de los dividendos históricos de las acciones para incorporarlos en las series. La primera fuente consultada para el levantamiento de la información es la Bolsa de Valores de Colombia, la cual a través del Centro de Información Bursátil entrega una base de datos oficial sobre pago de dividendos y fechas exdividendo, este archivo contiene detalles de pago de dividendo sobre todos y cada uno de los emisores inscritos en bolsa para cada año en la cual se presentan solamente las fechas de pago exdividendo sin el valor del dividendo pagado en cada fecha, para los años 2007 al 2010. Para los años 2011 y 2012 la base de datos entregada por la BVC cuenta tanto con las fechas de pagos exdividendos, como con el valor correspondiente al dividendo en cada periodo.

[46] Fuente: Bloomberg.

Para la construcción de las series de montos pagados por dividendos en los años 2007 al 2010, se realiza la consulta en la Superintendencia Financiera, a través del Sistema Integral de Información del Mercado de Valores (SIMEV), consultando por entidad y por año los Proyectos Utilidad o Pérdida aprobado por Asamblea que muestran el detalle de los dividendos decretados y la forma de pago de los mismos.

5.5 Variables macroeconómicas

Las variables macroeconómicas a trabajar en la aplicación del método de Componentes Principales Asintóticos (ACP) para el desarrollo del modelo multifactorial, se seleccionaron teniendo en cuenta su importancia en la política económica del país, la cual de acuerdo al Ministerio de Hacienda y Crédito Público se fundamenta en la adopción de medidas orientadas a impulsar sectores específicos de la economía que por sus encadenamientos con otras actividades contribuyen al crecimiento económico, a la generación de empleo y por lo tanto a mejorar los indicadores sociales del país. Se espera que el fortalecimiento de estos sectores (minería, vivienda, infraestructura y agro) identificados como "las locomotoras" tenga un impacto positivo sobre el ingreso de los hogares, el empleo y la demanda interna de la economía, todo en un marco de sostenibilidad fiscal[47].

Por lo tanto según las políticas económicas establecidas tanto en el Plan Nacional de desarrollo "Prosperidad para todos" 2010-2014 como en la Estrategia económica y fiscal 2010-2014 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público; las variables macroeconómicas utilizadas para el ACP son:

Tabla 2. Variables macroeconómicas para aplicación de ACP[48]

Título del Grupo	Sigla	Periodo Inicial	Periodo Final
Cuenta Corriente	CC	Mensual	Mensual
Cuenta de Ahorros- CDT	CH_CDT	Mensual	Mensual

[47] Ministro de Hacienda y Crédito Público, Viceministro Técnico y Directora de Política Macroeconómica del Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Esta nota se elaboró con el apoyo del equipo técnico de la Dirección de Política Macroeconómica, en especial se destaca la participación de Yesid Parra y Redy López, asesores de esta dirección.

[48] Fuente: Elaboración propia.

Título del Grupo	Sigla	Periodo Inicial	Periodo Final
Depósitos a laVista	Depost	Mensual	Mensual
Depósitos Fiduciarios	Fiduc	Mensual	Mensual
Bonos	Bonos	Mensual	Mensual
Índice de Precios del Consumidor	IPC	Mensual	Mensual
Índice de Precios del Productor	IPP	Mensual	Mensual
Índice de Precio Industrial	IPI	Diaria	Mensual
Tisa de Interes London Inter-Bank Offered Rate	Libor	Mensual	Mensual
Tasa de Interés Prime	PRIME	Mensual	Mensual
Tasa para Depósitos a Término Fijo	DTF	Diaria	Mensual
Tasa de Interés de Colocación	Coloc	Mensual	Mensual
CBOE Interest Rate 10-Year T-No	USTB10Y	Mensual	Mensual
Emerging Markets Bonds Index o Indicador de Bonos de Mercados Emergentes)	EMBI	Diaria	Mensual
Tasa Representativa del Mercado	TRM	Diaria	Mensual
Tasas de Cambio	Euro	Diaria	Mensual
	Suizo		
	Libra		
	Yen		
Índices Bursátiles	DOW_JONES	Diaria	Mensual
	NASDAQ		
	S&P		
West Texas Intermediate o Texas Light Sweet)	WTI	Diaria	Mensual

Título del Grupo	Sigla	Periodo Inicial	Periodo Final
IMACO	IMACO	Mensual	Mensual
Inversión Extranjera Directa	IED	Trimestral	Mensual

6 Resultados Modelo Unifactorial

6.1 Betas y Rendimiento estimado de los activos de los activos

El costo del *Equity* (Ke) es considerado el rendimiento esperado por parte de los inversionistas en compensación a su nivel de riesgo. En la tabla 4 se presentan los resultados de la aplicación del modelo unifactorial a los activos de renta variable que conforman las canasta del índice COLCAP, en los escenarios de libre de riesgo largo plazo (Julios del 2020). Los resultados que se presentan en la tabla 3 relacionan la estimación de betas por activos, así como el costo del *equity* (Ke) presentados en promedios mensuales en cada uno de los años en los periodos 2007-2012.

Para la mayoría de los activos se cumple el fundamento que expresa la mayor compensación en rendimientos a los inversionistas, dado mayores niveles de riesgo por parte de ellos.

Tabla 3. Rendimiento estimado de los activos (acciones pertenecientes al COLCAP)- Tasa largo plazo Julios del 2020[49]

Rendimiento estimado de los activos - COLCAP							
Acciones	**Betas**	**Promedio mensual Ke año 2007**	**Promedio mensual Ke año 2008**	**Promedio mensual Ke año 2009**	**Promedio mensual Ke año 2010**	**Promedio mensual Ke año 2011**	**Promedio mensual Ke año 2012**
CORFICOL	1.06	1.08%	-0.35%	4.42%	4.18%	1.12%	-1.21%
ISA	1.00	3.69%	1.36%	4.04%	0.65%	-1.30%	-3.62%
INVERARG	0.95	2.20%	-0.95%	4.95%	0.34%	-0.73%	-0.48%
BVC	0.93	4.82%	-3.66%	3.36%	3.28%	-2.95%	-1.10%
NUTRESA	0.93	2.09%	0.89%	1.43%	2.00%	-0.99%	-0.95%
ISAGEN	0.92	0.87%	0.30%	0.80%	1.39%	-0.99%	-0.58%
ECOPETL	0.92	0.21%	1.13%	0.66%	3.75%	1.02%	0.14%

[49] Fuente: Elaboración propia basada en los resultados de la estimación del modelo.

ÉXITO	0.91	3.72%	-2.64%	4.05%	1.38%	1.29%	0.39%
PFBCOLO	0.89	1.98%	-1.07%	3.39%	1.88%	0.06%	-1.39%
CEMARGOS	0.84	1.95%	-0.68%	2.68%	0.50%	0.35%	1.77%
PFBHELMB	0.82	0.00%	-1.01%	1.66%	0.43%	-1.98%	1.23%
CNEC	0.35	0.00%	0.00%	0.00%	1.11%	-1.73%	-3.01%
PREC	0.31	0.00%	0.00%	0.00%	2.30%	-0.83%	0.04%
EEB	0.23	0.00%	0.00%	0.74%	1.20%	-0.03%	0.07%
PFDAVVND	0.10	0.00%	0.00%	0.00%	0.22%	0.57%	0.36%

7. Modelo Multifactorial

7.1 Identificación de factores por grupo

En la tabla 4 se presenta un resumen de las variables que de acuerdo a su aporte a la inercia del grupo fueron seleccionadas para la conformación del componente, al igual que el nombre del componente o factor con el cual serán identificados dentro del modelo multifactorial. De las 23 variables sujetas a la metodología de ACP, 22 variables contribuyeron de manera significativa a la inercia de los grupos, generando al final 9 componentes o factores que recogen la mayor cantidad de información de estas variables macroeconómicas.

Tabla 4. Factores identificados por grupos[50]

FACTORES IDENTIFICADOS POR GRUPOS			
Grupo	**Componente**	**Variables**	**Nombre del Factor**
MONETARIOS	Comp 1	CC	CC_Dep
		Depost	
	Comp 2	CH_CDT	Cuasidineros
		Fiduc	
		Bonos	
ÍNDICES	Comp 1	IPC	Ind_precios

[50] Fuente: Elaboración propia.

		IPP	
	Comp 2	IPI	Ind_produ_ind
TASAS	Comp 1	USTB10Y	Ind_riesgo
		EMBI	
	Comp 2	Libor	tasas_piso
		DTF	
	Comp 3	PRIME	tasas_coloc
		Coloc	
CAMBIO	Comp 1	TRM	Cambiarios
		Euro	
		Suizo	
		Libra	
		Yen	
BURSATIL	Comp 1	DOW_JONES	Bursátil
		NASDAQ	
		S.P	

Por otra parte para la aplicación del modelo multifactorial además de los nueve factores identificados a través de la metodología de ACP, se incluyen tres variables más, las cuales no fueron trabajadas dentro de ACP dado que por sus características no se clasificaron dentro de ninguno de los grupos, por ende se trabaja con sus retornos de manera individual; estas variables son: IMACO, IED (Inversión Extranjera Directa) y desempleo.

8. Resultados de betas

Se realizan las estimaciones de los betas de los distintos factores seleccionados a través de la metodología de componentes principales asintóticos en los escenarios de tasa libre de riesgo de corto y largo plazo trabajados hasta el momento, de igual manera se presenta para cada beta factorial el *p-value* que permite determinar el grado de representatividad de cada variable, encontrando que para la aplicación de modelos multifactoriales el riesgo sistemático representado a través de los diferentes betas presenta una alta dispersión, son demasiados pequeños y en su mayoría contienen *p-value* altos que conllevan a rechazar la hipótesis alterna de que las variables contienen capacidad predictiva de acuerdo a su representatividad.

A través de estos resultados se pueden identificar por acción los factores que presentan cierto grado de influencia sobre el activo de renta variable, esto con el fin de llegar a través del comportamiento de las variables macroeconómicas en particular a pronosticar el comportamiento de la acción, sin embargo de acuerdo a los resultados presentados en el modelo multifactorial, se evidencia la falta de representatividad en términos generales de la identificación de los betas de los diferentes factores, confirmando un mejor comportamiento en los resultados de los modelos unifactoriales presentados anteriormente.

En la tabla 5, se los resultados obtenidos por la estimación del modelo multifactorial, identificando los distintos factores que por acción pueden ser considerados significativos en el momento de su valoración y estimación de rendimientos.

Tabla 5. Factores con influencia en la estimación de rendimientos de las acciones pertenecientes a la canasta COLCAP[51]

Factor	**Acciones**						
CC_Dep	ÉXITO	PFBHELMB	INVERARG				
Cuasidineros	CEMARGOS	ECOPETL	NVERARG				
Cambiarios	EEB						
Bursátil	ÉXITO	PFBCOLO	CNEC	ECOPETL	EEB	PREC	
Ind_precios	PFDAVVND	CNEC	ECOPETL	EEB	ISA	ISAGEN	PREC
Ind_produ_ind							
Ind_riesgo	ÉXITO						
tasas_piso	BVC						
tasas_coloc	ÉXITO	PFBHELMB					
IMACO							
IED	INVERARG						
Desem							

[51] Elaboración propia basado en los resultados de la estimación del modelo

9. Rendimiento estimado de los activos

Tabla 6. Rendimiento estimado de los activos (acciones pertenecientes al COLCAP) - Tasa largo plazo Julios del 2020[52]

Rendimiento estimado de los activos - COLCAP							
Acciones	**Constante**	**Promedio mensual Ke año 2007**	**Promedio mensual Ke año 2008**	**Promedio mensual Ke año 2009**	**Promedio mensual Ke año 2010**	**Promedio mensual Ke año 2011**	**Promedio mensual Ke año 2012**
ÉXITO	0.04	0.77%	0.47%	1.29%	1.81%	0.52%	-0.88%
PFDAVVND	0.00	-0.64%	0.53%	-0.15%	0.05%	-0.27%	-1.05%
PFBCOLO	0.02	0.29%	-1.98%	1.06%	0.89%	0.24%	-0.05%
BVC	-0.01	1.42%	-1.85%	1.93%	0.19%	-2.23%	-0.03%
CNEC	0.00	-3.76%	-1.76%	-0.34%	-1.87%	-2.86%	-4.22%
CEMARGOS	0.03	0.48%	-0.93%	1.17%	0.64%	0.00%	1.18%
CORFICOL	0.06	-1.49%	0.38%	2.43%	2.48%	1.24%	-0.65%
ECOPETL	0.02	1.84%	1.32%	0.17%	0.62%	0.32%	-0.55%
EEB	0.02	-1.30%	0.70%	1.97%	0.80%	-0.60%	-1.61%
NUTRESA	0.02	0.29%	0.21%	-0.15%	0.66%	-0.13%	-0.88%
PFBHELMB	0.02	-0.90%	-0.44%	-0.13%	0.26%	-1.21%	-1.61%
ISA	0.01	0.35%	1.45%	0.28%	0.22%	-0.88%	-1.19%
INVERARG	0.05	-0.94%	-0.85%	1.81%	1.19%	-0.04%	-0.37%
ISAGEN	0.00	0.32%	1.29%	-1.28%	-0.18%	-0.63%	-1.65%
PREC	0.01	-1.38%	0.00%	2.00%	0.23%	-0.51%	-1.55%

10. Conclusiones

En respuesta a los supuestos limitados para la valoración de activos que enmarcan a los modelos de un solo factor que se caracterizan principalmente por ser modelos estáticos que difícilmente recogen todos los cambios presentados en los mercados y que tienen influencia sobre el pronóstico de los rendimientos de los activos, se ha generado el interés de diferentes investigadores por

[52] Elaboración propia basada en los resultados de la estimación del modelo.

evaluar modelos que permitan la identificación de factores diferentes a los del mercado que influyan en la estimación de las rentabilidades de dichos activos.

Para el desarrollo de la metodología de ACP, se toman 26 variables macroeconómicas principalmente seleccionadas por su importancia en la política macroeconómica del país, de estas 26 variables, 23 son sujetas a la metodología de ACP y 22 contribuyen de manera significativa a la inercia de los grupos, encontrando al final 9 factores que recogen la mayor cantidad de información de las variables macroeconómicas, estos son: CC_Dep (Cuenta corriente y depósitos), Cuasidineros, Ind_precios (Índice de precios), Ind_produ_ind (Índice de producción Industria), Ind_riesgo, Tasas_piso, Tasas_coloc (Tasas de colocación), Cambiarios y Bursátil, además de los 9 factores se incluyen 3 variables más que se trabajaron dentro del modelo multifactorial con sus retornos de manera independiente dado que por sus características similitudes con respecto a las variables de los diferentes grupos; estas variables son: IMACO, IED (Inversión Extranjera Directa) y Desempleo.

La valoración de las acciones en Colombia, sigue considerándose el factor mercado el más importante y a través del cual se sigue recogiendo la mayor información posible para la estimación de rendimientos de los activos, en donde elementos como el tamaño y la falta de información histórica de los precios. Se convierten en desventajas al momento de estimar modelos de múltiple factores.

Como lo sustenta Iglesias & Levy (2002), el trabajo desarrollado se fundamenta principalmente en la identificación de los factores influyentes en la valoración de los activos, pensando que los factores hallados a través del modelo multifactorial sean considerados buenos candidatos a fuentes de riesgo valoradas. En contraste con los trabajos presentados en el capítulo de antecedentes, se concluyen coincidencias con el trabajo de Nieto (2001), en donde se plantea que los modelos trabajados con factores a través de la metodología de ACP para el mercado español no ofrecen buenos resultados, dado que ningún factor presenta información para la determinación de rentabilidades.

Por otra parte se coincide con una de las conclusiones del trabajo presentado por Iglesias & Levy (2002), quienes hacen referencia a que la variable explicativa más importante en el mercado de capitales español es la rentabilidad del mercado, señalando que es esta variable la que incorpora los riesgos del resto de variables. Finalmente se puede concluir que para la estimación de los retornos de los activos de renta variable en Colombia, el modelo multifactorial no cumple de manera significativa el objetivo de valoración, además de esto, vuelve más complejas las

estimaciones sin obtener buenos resultados, dado que aumenta el número de variables, aumenta el número de factores, aumenta el grado de dificultad y finalmente no genera un aporte interesante a los resultados.

Bibliografía

Bruno, N., Medina, U. & Morono, S. (2002). Contraste factorial del Arbitrage Pricing Theory en el mercado bursátil español. Universidad de La Laguna.

Iglesias, S. & Lévy, J. (2002). Un modelo multifactorial con variables macroeconómicas en el mercado de capitales español. Ciencia Ergo Sum, 125-138.

Kristjanpoller, W. & Liberona, C. (2010). Comparación de modelos de predicción de retornos accionarios en el Mercado accionario Chileno:CAPM,Fama y French y Reward Beta. EconoQuantum,7, ním.1., 119-138.

Lenis, D. (2009). Desarrollo Tecnológico en la Industria Manufacturera en Colombia 2003-2004. Santiago de Cali: Universidad del Valle.

Lintner, J. (1965). Security Prices,Risk,and Maximal Gains From Diversification. The Journal of Finance,20, N°4, 587-615.

Londoño, C., Lopera, M. & Restrepo, S. (2010). Teoría de precios de arbitraje.Evidencia empírica para Colombia a través de redes neuronales. Revista de Economía del Rosario, 41-73.

López, F. (2002). Variables económicas y un modelo multifactorial para la bolsa mexicana de valores:análisis empírico sobre una muestra de activos. ACADEMIA, Revista Latinoamericana de administración, 29, 5-28.

Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. Journal of finance, 12, 77-91.

Mossin, J. (1966). Equilibrium in a Capital Asset Market. Econometrica, 34, N°4, 768-783.

Nieto, B. (2001). Los modelos multifactoriales de valoración de activos;un análisis empírico comparativo. Alicante: Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas,S.A.

Peña, D. (2002). Análisis de datos multivariantes. Madrid: McGraw-Hill.

Ross, S. (1976). The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing. Journal of Economic Theory ,13., 341-360.

Sharpe, W. (1964). Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk. The Journal of finance, Sep., 425-442.

Eje temático: Contabilidad y Finanzas.

ESTUDIO E IMPACTOS DE LA IMPLEMENTACION DE LAS NIIF EN LAS MIPYMES DEL QUINDIO[53]

Luz Deisy Garcés Upegui
& **Ivonne Caicedo González**
Escuela de Administración y Mercadotecnia del Quindío - EAM

Resumen

La armonización internacional ha alcanzado una fuerza extraordinaria en los últimos años, la cual va paralela al desarrollo de la actividad económica. En ese contexto la incursión en mercados internacionales, contempla el cumplimiento de normas internacionales, cuyo propósito es generar información con criterios unificados, que contribuyan al desarrollo y crecimiento de la economía del país y por ende en nuestro departamento; ordenando su proyección en el mundo empresarial internacional. Esta es la razón por la cual desde la academia se debe propender por el estudio, interpretación y aprendizaje de las normas internacionales de información financiera y de aseguramiento de la Información, con la intención de brindarle a nuestros estudiantes el conocimiento y las herramientas necesarias, que les permitan enfrentarse a situaciones empresariales, que por su actividad económica o por su desarrollo empresarial, requieran de la implementación de normas internacionales de información financiera y de aseguramiento de la calidad. El presente trabajo ayudará a determinar las debilidades necesidades y requerimientos de las Mipymes del Quindío para la implementación de las Normas Internacionales de Información financiera NIIF y de Aseguramiento de la Información NAI. Dado que es el Contador Público como dador de Fe Publica en Colombia, quien tiene la responsabilidad de conocer dichas normas y establecer a través de su implementación los impactos que se pueden presentar en todos los niveles de la sociedad, tanto a nivel empresarial como profesional.

Palabras Clave: Pymes, desarrollo, implementación, NIC- NIFF.

1. Introducción

[53] Investigación en curso.

Con la aprobación de la Ley 1314 de julio de 2009, se genera la obligatoriedad de las empresas en Colombia de implementar las Normas Internacionales de Información financiera – NIIF., y de aseguramiento de la información, con estándares internacionales.

De acuerdo con esta ley, El Consejo Técnico de la Contaduría Pública CTCP, autoridad colombiana de normalización técnica de las normas contables de información financiera y de aseguramiento de la información, emite el Direccionamiento Estratégico, para la clasificación de las empresas en Colombia, y considera que las Normas de Contabilidad e Información Financiera y de Aseguramiento de la Información deben aplicarse de manera diferencial a tres grupos de usuarios, Grupo 1**:** Los que le aplican NIIF plenas (IFRS full por sus siglas en ingles), Grupo 2**:** NIIF para Pymes (IFRS for SMEs por su siglas en ingles)y Grupo 3**:** Contabilidad Simplificada.

Estos grupos permiten la clasificación de las organizaciones y dan a conocer el cronograma de implementación de las normas internaciones de información financiera- Niif y de aseguramiento de la información, con estándares internacionales.

En ese orden de ideas el proceso de convergencia a estándares internacionales de contabilidad e información financiera en Colombia, exige y debe llevarse a cabo tomando como referente el Marco Conceptual, las NIIF y sus Interpretaciones – CINIIF, las NIC y sus Interpretaciones CINIC, la NIIF para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES).

El Quindío no está exento a las exigencias y efectos generados por la globalización de la economía, ni puede permanecer separado de las disposiciones y regulaciones que conlleva incursionar en los mercados internacionales. Para promover el desarrollo económico y social, las organizaciones deben adherirse al cumplimiento de los requerimientos de la normatividad internacional en materia de contable y financiera que proyecte confianza, transparencia y comparabilidad en los estados financieros.El tema de las normas internacionales y el proceso de convergencia en el cual nos encontramos inmersos ha tomado un espacio importante dentro del mundo empresarial en el que nos movemos, lo que conlleva a identificar las debilidades y los impactos que se generen en su implementación, en las diferentes empresas del departamento del Quindío.

2. Marco Teórico

Durante este año se han desarrollado varias actividades que han generado tanto en los docentes como en los estudiantes del Programa, sentido de pertenencia y de pertinencia con los diferentes temas propuestos de investigación.

Respecto a la consulta documental sobre la normatividad aplicable en Colombia, durante este semestre se ha ido vinculando a los estudiantes con la cultura investigativa a través de la lectura de obras con contenido acorde con la investigación propuesta, como: Teoría Contable, epistemología de la investigación Contable, Normas Internacionales de Información Financiera-NIIF, Estatuto tributario de Colombia, clasificación de empresas y sectores económicos que requieren de la implementación de NIIF.

La implementación de las NIIF contempladas en la anterior normatividad y que se encuentran en periodo de transición, permitirá el acceso a la información financiera internacional, a otros mercados, al desarrollo agroindustrial, cumpliendo asimismo el rol de suministrar una información comparable a través del desarrollo tecnológico, en el marco de la globalización económica mundial.

"*Esto plantea hoy un verdadero desafío para la profesión contable: la armonización de las normas y prácticas contables para la elaboración y revisión independiente de estados financieros. La contabilidad es un sistema de información y debe contener las cualidades básicas de este tipo de sistemas para cumplir adecuadamente su función. De éstas, la utilidad constituye una cualidad esencial sobre la que no hay discusión, y para lograr dicha utilidad a nivel supranacional, la homogeneización es un requerimiento ineludible. El lenguaje utilizado en la contabilidad responde a los usos y costumbres de los países, traducido en una armonización de principios contables y terminología común*" (Sabino, 2012).

En este contexto normativo, la integración de la contabilidad en la sociedad, en todos los aspectos globales e internacionales, implica responsabilidad social, ética y transparencia profesional. Dicho concepto surge de reconocer que además de la responsabilidad económica para con los propietarios, la empresa genera efectos sobre la calidad de vida en cuanto afecta el entorno físico (ambiental) a la comunidad, los empleados y demás miembros.

En palabras de Túa y Angulo, "La responsabilidad social de la empresa tiene su origen en el hecho de que la empresa actúa en y para la sociedad, en un contexto en el que ha de afrontar las consecuencias de su actividad y del ejercicio de la potestad que la propia sociedad le confiere" (Tua

& Angulo, 1987). Esta concepción de la empresa ha ejercido una influencia notable sobre la información financiera en lo pertinente al propio concepto y los principios de la contabilidad.

En este sentido el concepto de contabilidad se ha extendido dando cabida a la responsabilidad social y ha producido un cambio en el principio de "ente económico", desde la óptica del propietario, ya que concibe la empresa como un ente al servicio de múltiples intereses que en ella concurren, los cuales pueden generar rentabilidad o no pero que al final debe beneficiar no solo la organización sino a la sociedad en general.

Una vez promulgada la ley 1314, se podría creer que el esfuerzo de las organizaciones por comenzar con el proceso de convergencia se podría desarrollar en forma inmediata. Al contrario de este pensamiento las empresas no han tomado muy en serio dicha regulación; lo que conlleva que a solo a instancias de los grandes grupos económicos que están clasificados dentro del grupo uno), se estén realizando capacitaciones que conlleven a su implementación.

Contextualizando lo anterior, podemos establecer que los requerimientos empresariales actuales están fundamentados básicamente en las implicaciones que trae consigo la implementación de las NIIF, el crecimiento económico y control de las organizaciones; áreas que deben ser abordadas por profesionales idóneos con conocimiento en los diferentes campos de la disciplina contable y de la normatividad que los rige, que brinden su sabiduría a favor del crecimiento de la sociedad y comprendan las múltiples conexiones de la realidad social de las empresas respecto de lo contable, financiero, administrativo y económico.

Es esta situación la que nos alienta para establecer como ejes centrales del proceso de investigación a través del proyecto marco, el estudio, conocimiento e Implementación de las Normas Internaciones de Información Financiera (NIIF) y la responsabilidad social del contador público, frente a los desarrollos socioeconómicos del Departamento en sintonía con el desarrollo sostenible de las organizaciones y de la profesión. Con base en lo anterior, se necesita fortalecer el grupo de investigación en los diferentes saberes de nuestra profesional, lo que ayudaría a generar interdisciplinariedad, ya que el enfoque del tema central de investigación, es transversal a todos los saberes del conocimiento, los cuales están inmersos en todos los programas que la EAM ofrece a la sociedad y es componente fundamental de la política institucional.

Es así como se requiere que nos apropiemos del conocimiento que está generando cambios sustanciales en nuestras organizaciones y propendamos por realizar el acompañamiento necesario para fortalecer y ayudar al crecimiento de la región, donde se podrán observar diferentes impactos:

- Social (medibles:) En función del cumplimiento de la normatividad nacional e internacional, brindar atención y asesoría a las Mipymes del Quindío, así como a los diferentes niveles de la sociedad, en la implementación de las NIIF.
- Ambiental (medibles) Concientizar a la comunidad de la importancia en el cuidado y conservación del medio ambiente y la mitigación de los riesgos a través de seminarios, charlas y conversatorios, durante el primer semestre lectivo del año 2014 en la EAM .
- Económico (medibles) Desarrollar estrategias que ayuden a las empresas en la minimización de riesgos aproximadamente del 50% dentro del proceso de implementación de las NIIF

3. Metodología

La metodología utilizada en la investigación es exploratoria, descriptiva, analítica. Interpretativa, y evaluativa. Para la obtención de la información se utilizaron como métodos empíricos: El análisis documental, la observación, la encuesta y la entrevista.

4. Resultados esperados

- Verificar la aplicación de las Normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de la información, en las Mipymes del departamento del Quindío.
- Formalizar el equipo de investigación con énfasis en Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), enfocado a orientar a las Mipymes del Quindío, en la implementación de las normas.
- Ejecutar estrategias para dinamizar los Semilleros de investigación enmarcados en Responsabilidad social para consolidar la profesión en el contexto regional.
- Guía de terminología sobre NIIF para Mipymes.

5. Conclusiones

Según López (2014) el departamento del Quindío a la fecha (12 de marzo), solo el 30% de las Pymes del departamento están preparadas para aplicar las Normas Internacionales de Información

Financiera, más conocidas como NIFF. La cifra, según María del Pilar Layton, directora ejecutiva de Fenalco, se obtuvo luego de un barrido por los registros de los diplomados y las capacitaciones que se han ofrecido en las diferentes entidades de educación superior del departamento, en Fenalco y en la Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.

"Este es un hecho muy preocupante, teniendo en cuenta que el 31 de diciembre de este año vence el plazo para que las Pymes de todo el país, promuevan y faciliten la capacitación de sus contadores y así, desde el 1 de enero de 2015 las puedan aplicar", manifestó la líder de los comerciantes.

Asimismo, recordó que las capacitaciones son obligatorias, que el 96% de las empresas Quindianas son Pymes y enfatizó en que las sanciones, en caso de incumplir con la aplicación de las NIIF, recaerán en los representantes legales de las empresas y en las juntas directivas. "Es necesario recordar que la sanción puede llegar hasta los 200 salarios mínimos legales mensuales, es decir, $123 millones. Por lo tanto, invitamos a los empresarios —medianos y pequeños— para que aprovechen las diferentes capacitaciones que ofertan las instituciones autorizadas".

La líder gremial argumentó que ni la falta de tiempo, ni de dinero puede ser una excusa para no llevar a cabo la preparación ya que este es un proceso que se adelanta desde el año 2009.

Bibliografía

Colombia, Congreso de Colombia (2000, 10 de julio) Ley 590 de 2000 Pymes Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa. Disponible en: http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672

Colombia, Congreso de Colombia (2004, 2 de agosto) Ley 905 de 2004 Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. Disponible en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html

Colombia, Congreso de Colombia (2009, 13 de julio) Ley 1314 de Julio de 2009 por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento. Disponible en: https://www.superfinanciera.gov.co/SFCant/NormativaFinanciera/ley1314_09.pdf

Colombia, Congreso de Colombia (2012, 26 de diciembre) Ley 1607 del 26 de Diciembre de 2012. Por la cual se expiden normas en materia tributaria y se dictan otras disposiciones. Disponible en: http://actualicese.com/normatividad/2012/12/26/ley-1607-de-26-12-2012/

López, C. (2014), Solo el 30% de las pymes quindianas están listas para nuevas normas financieras. Disponible en: http://www.cronicadelquindio.com/noticia-completa-titulo-solo_30__de_las_pymes_quindianas_estan__listas_para_nuevas_normas__financieras-seccion-economicas-nota-70826.htm

Túa, P. & Angulo, G. (1987).La responsabilidad social del auditor. Revista Técnica contable. 467.

Sabino, T. (2012). La globalización y la armonización contable. Revista Quipukamayoc, 1609-8196.

DESARROLLO HUMANO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Desarrollo Humano y Responsabilidad Social

LA EMPRESA DE ECONOMÍA SOLIDARIA, UNA ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN PARA COMUNIDADES VULNERABLES EN EL MUNICIPIO DE SOACHA, COMUNA IV, ALTOS DE CAZUCÁ

Blanca Rosa Restrepo de Peña,
José Elvis Sierra Borras &
María Martha Bayona Cabeza –
Universidad de Santo Tomas – VUAD

Resumen

La investigación se orientó a Identificar las necesidades y alternativas de solución de la comunidad Altos de Cazucá en la Comuna IV del Municipio de Soacha. Se aplicó la Investigación Acción participativa IAP, para el diagnóstico y formulación de alternativas de solución. Se seleccionó muestra poblacional, y se aplicó encuesta estructurada con variables de caracterización y reconocimiento de necesidades. Se utiliza el Metaplan para definir alternativas de solución y se refuerza el análisis con matrices concordantes. Conclusiones: ingresos promedios mensuales por familia de $317.000. El 56% recibe menos y el 43.8% lo supera. La población, presenta índices de pobreza y el 25% de indigencia e ingresos inferiores a $170.000. El desempleo es del 25%, superior al promedio nacional (9.8%) y al municipio de Soacha de 15.9%. Se prioriza la falta de ingresos. Se propone el emprendimiento de empresas productivas solidarias en confección de prendas, lencería, muñequería, chaquetas y chalecos.

Palabras claves: Economía solidaria, IAP, Metaplan, vulnerabilidad, asociatividad

1. Introducción

La universidad Santo Tomás en su política curricular del programa de Administración de Empresas de la Vicerrectoría de Universidad Abierta y a Distancia, VUAD, incluye el componente de extensión social, que se proyecta a través de los Centros Pastorales en cinco zonas geográficas circundantes de la ciudad de Bogotá, el de Santo Domingo localizado en Altos de Cazucá, de la Comuna IV del Municipio de Soacha responde a la filosofía humanista y solidaria. Altos de Cazucá integra la mayor parte de la población desplazada de diferentes regiones del país, por conflictos de guerrilla, paramilitarismo, entre otros, con concentración de problemas de seguridad social,

educación, desempleo, salud, hacinamiento, violencia familiar e infraestructura deficiente de servicios públicos, etc.

En este contexto se adelanta el proyecto de investigación con el objetivo de identificar las necesidades o problemas de la población residente en el ámbito de influencia del Centro Pastoral, a la vez de formular con la comunidad una propuesta de desarrollo enmarcada en los conceptos de emprendimiento con el modelo organizacional de la Economía Solidaria.

Este proyecto inició en el mes de junio de 2014 y finalizo en diciembre del mismo año, con los resultados y propuestas que se presentan en este documento, liderado por docentes del Programa de Administración de Empresas de la VUAD y la participación de estudiantes del mismo programa.

2. Referentes teóricos

Durante la última década la atención a grupos vulnerables, o grupos sociales en condiciones de desventaja, ocupa un espacio creciente en las agendas legislativas de las políticas públicas, con especial atención a los procesos de vulnerabilidad social de las familias, grupos y personas (Plan de desarrollo, 2003).

El Ministerio de Educación Nacional define la vulnerabilidad de la población como "Grupo de personas que se encuentran en estado de desprotección o incapacidad frente a una amenaza a su condición psicológica, física y mental, entre otras" (artículo, sf).

El Plan de desarrollo, prosperidad para todos (período 2010-2014) afirma que el 46% de la población Colombiana está en condiciones de pobreza, y el 16% en pobreza extrema.

El Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF) concibe la vulnerabilidad como un fenómeno de desajustes sociales que ha crecido y se ha arraigado en nuestras sociedades. La acumulación de desventajas, es multicausal y adquiere varias dimensiones. Denota carencia o ausencia de elementos esenciales para la subsistencia y el desarrollo personal, e insuficiencia de las herramientas necesarias para abandonar situaciones en desventaja, estructurales o coyunturales.

Desde una perspectiva alimentaria, la Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) define un grupo vulnerable al que padece de inseguridad alimentaria o corre riesgo de padecerla. El grado de vulnerabilidad de una persona, un hogar o un grupo de personas está determinado por su exposición a los factores de riesgo y su capacidad para afrontar o resistir situaciones problemáticas.

La Comisión Nacional de los Derechos Humanos considera una amplia gama de grupos vulnerables que incluye a las mujeres violentadas, refugiados, personas con VIH/SIDA, preferencia sexual distinta a la heterosexual, con alguna enfermedad mental, discapacitados, migrantes, jornaleros agrícolas, desplazados internos y adultos mayores.

La Comisión de Atención a Grupos Vulnerables enfoca su atención a cuatro grupos: Niños, adolescentes, adultos mayores y personas con discapacidad.

Atendiendo los distintos conceptos sobre vulnerabilidad, expresados en el Plan Nacional de Desarrollo y las agencias de Cooperación Internacional, se asume como población vulnerable todas aquellas personas, que están en permanente estado de desprotección o incapacidad de asumir condiciones necesarias para abandonar la situación de pobreza extrema, satisfacer sus necesidad de subsistencia básica y se encuentran en exposición a los factores de riesgo.

2.1 La economía solidaria como alternativa de organización

La Universidad Santo Tomás con su filosofía humanista y desarrollo integral de la persona, adelanta programas encaminados a motivar e impulsa un modelo organizacional soportado en principios tales como la equidad, la solidaridad, la participación, la cooperación, ética y responsabilidad social.

2.2 Economía solidaria y autogestión

Los aspectos definidos en la Ley 79 de 1.988 y la Ley 454 de 1.998 son las directrices de orientación básica en la investigación de los procesos de orientación y formación en educación solidaria de los integrantes de la comunidad de la comuna IV Altos de Cazucá.

El artículo 2º de la ley 454 de 1998, definió la Economía Solidaria como el "sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas

en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro, para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía".

El artículo 4º de la misma ley, al señalar los principios de la Economía Solidaria contempló en su numeral 8 el de la "autonomía, autodeterminación y autogobierno". Estas características enfatizan que la administración de las empresas solidarias está a cargo de sus propios asociados y no puede ser delegada en terceras personas.

La autogestión es el poder decidir y hacer en colectivo, depende de las actuaciones de los asociados en la empresa solidaria, los procesos económicos y administrativas en cualquiera de sus niveles y fases. Busca organizar de manera lógica y eficiente las actividades económicas contando con el referente del acuerdo cooperativo y los actos cooperativos de la organización asociativa empresarial, orientadas al cumplimiento de sus fines socioeconómicos, a asegurar el pleno aprovechamiento de las posibilidades materiales y humanas e integrar estrechamente a todos sus miembros (asociados) en torno al objeto social, con identidad y pertenencia , de tal manera que puedan desarrollar el sentimiento empresarial.

2.3 Características de las organizaciones de economía solidaria

Características de las organizaciones de Economía Solidaria. Son sujetos de ley la Ley 454 de 1.998 las personas jurídicas organizadas para realizar actividades sin ánimo de lucro, en las cuales los trabajadores o los usuarios según el caso, son simultáneamente sus aportantes y gestores, creadas con el objeto de producir, distribuir y consumir conjunta y eficientemente, bienes y servicios para satisfacer las necesidades de sus miembros y al desarrollo de obras de servicio a la comunidad en general, observando en su funcionamiento las siguientes características:

- Estar organizada como empresa que contemple en su objeto social, el ejercicio de una actividad socioeconómica, tendiente a satisfacer necesidades de sus asociados y el desarrollo de obras de servicio comunitario.
- Tener establecido un vínculo asociativo, que determine las condiciones de ingreso social
- Tener incluido en sus estatutos o reglas básicas de funcionamiento la ausencia de ánimo de lucro, movida por la solidaridad, el servicio social o comunitario.
- Garantizar la igualdad de derechos y obligaciones de sus miembros sin consideración a sus aportes.

- Establecer en sus estatutos un monto mínimo de aportes sociales no reducibles, debidamente pagados, durante su existencia.
- Integrarse social y económicamente, sin perjuicio de sus vínculos con otras entidades sin ánimo de lucro que tengan por fin promover el desarrollo integral del ser humano.

Parágrafo 1º. En todo caso, las organizaciones de la economía solidaria deberán cumplir con los siguientes principios económicos:

- Establecer la irrepartibilidad de las reservas sociales y, en caso de liquidación, la del remanente patrimonial.
- Destinar sus excedentes a la prestación de servicios de carácter social, al crecimiento de sus reservas y fondos, y a reintegrar a sus asociados parte de los mismos en proporción al uso de los servicios o a la participación en el trabajo de la empresa, sin perjuicio de amortizar los aportes y conservarlos en su valor real.

Parágrafo 2º. Tienen el carácter de organizaciones solidarias entre otras: cooperativas, los organismos de segundo y tercer grado que agrupen cooperativas u otras formas asociativas y solidarias de propiedad, las instituciones auxiliares de la Economía solidaria, las empresas comunitarias, las empresas solidarias de salud, las precooperativas, los fondos de empleados, las asociaciones mutualistas, las empresas de servicios en las formas de administraciones públicas cooperativas, las empresas asociativas de trabajo y todas aquellas formas asociativas solidarias que cumplan con las características mencionadas en el presente capítulo.

2.3.1 Asociatividad

La asociatividad desarrolla mecanismos de acción conjunta y cooperación entre personas, organizaciones sociales y empresas que buscan solucionar necesidades sociales, mejorar la intervención en el mercado, la representación social y política. Las empresas que trabajan de manera conjunta cuentan con mayores oportunidades de acceso a servicios, compra de insumos, comercialización y financiamiento.

La asociatividad facilita la diferenciación de productos y servicios, así como genera siguientes beneficios:

- Ampliar economías de escala.

- Alcanzar nuevos mercados.
- Acelerar proceso de aprendizaje mutuo.
- Aumentar poder de negociación en mercados nacionales e internacionales.
- Alcanzar objetivos comunes de mediano y largo plazo.
- Responder a las señales del mercado.

Para lograr los anteriores objetivos la aplicación de elementos de calidad total, el mejoramiento de procesos, las alianzas estratégicas, las redes, la misma asociatividad mediante equipos de trabajo, los clusters y la colaboración en cadenas productivas. La asociatividad ha sido la estrategia más poderosa encontrada por las empresas de menor tamaño, para enfrentar tales cambios y sobrevivir en una competencia desigual.

2.4 La participación solidaria

Blanca Restrepo (2013) considera la participación como la acción emprendida por un número de personas organizadas en el propósito de alcanzar metas y objetivos en pro de la consolidación y desarrollo de unos intereses comunes. En este contexto, la cooperación hace que los hombres entren en contacto, se conozcan y se comprendan para la obtención y el intercambio de los elementos necesarios para la vida en comunidad.

La participación organizada socializada con el colectivo genera unas relaciones acordes para el desarrollo de actitudes, principios y valores positivos, hacia una acción colectiva; en otras palabras, la valoración de lo solidario por encima de intereses y deseos individuales.

La participación es un proceso por excelencia social. Tal concepción hace que los participantes tomen conciencia de que es un proceso de búsqueda e identificación permanente de problemas y de posibilidades de solución en su entorno.

La participación, como acción colectiva que trasciende los actos individuales, desarrolla el principio de pertenencia y al mismo tiempo una actuación comprometida, que requiere mecanismos organizativos.

La participación exige, una estrategia de solidaridad y altruismo grupal.

2.5 Investigación acción participativa

La investigación-acción participación (IAP) combina dos procesos, el de conocer y el de actuar, implicando en ambos a la comunidad cuya realidad se aborda. La IAP proporciona a las comunidades y a las agencias de desarrollo, instituciones sociales, universidades u otras entidades interesadas por el desarrollo comunitario, un método para analizar y comprender mejor la realidad de la población (sus problemas, necesidades, capacidades, recursos potenciales, conocimientos y saberes), y les permite planificar acciones y medidas para transformarla y mejorarla.

La IAP, combina tres componentes en proporciones diferentes así:

- La *investigación* consiste en un procedimiento reflexivo, sistemático, controlado y crítico que tiene por finalidad estudiar algún aspecto de la realidad con una expresa finalidad práctica.

- La *acción* representa una fuente de conocimiento en la que se combina la forma de intervenir la comunidad o grupos social, las orientaciones y el conocimiento orientado, aclarado y construido con la comunidad.

- La *participación* significa que en el proceso no solo están involucrados los orientadores, o investigadores, sino la comunidad objeto del proyecto, que no son considerados como simples objetos de investigación sino como actores de su realidad, sujetos activos que contribuyen a conocerla y transformarla para su mejoramiento.

2.6 Metaplan

En la cartilla de Dansocial, No. 13, relacionada con el proyecto Educativo Socio empresarial, se aplica el Metaplan para el trabajo en equipo, en talleres. Se utiliza, como técnica de moderación grupal que involucra desde el comienzo del proceso a los planeadores y a los ejecutores quienes son los mismos beneficiaros, así como a las diferentes entidades organizaciones de alguna manera tienen que ver con la solución de los problemas identificados.

El Metaplan es un conjunto de Herramientas de Comunicación para el desarrollo de opiniones y acuerdos, en la formulación de objetivos, recomendaciones y planes de acción.

3. Método de la investigación

3.1 Muestra

Las familias que habitan en la Comuna IV, Altos de CAZUCÁ, es una población total de 69.000 habitantes aproximadamente, según el censo del DANE del año 2005. El sector lo integran 30 barrios y en promedio habitan 2.300 personas por barrio. el núcleo familiar está integrado por 4 a 6 personas, según información de la Alcaldía de Soacha, la cual coinciden con datos del DANE. Así se concluye que la población objetivo, se integra con 383 familias y el estudio cubre por lo menos una persona mayor por familia.

3.2 Determinación de la muestra

$$n = \frac{PQ}{\left(\frac{E}{Z}\right)^2 + \frac{PQ}{N}}$$

Donde:

N = Tamaño de la población de 383 familias;

n = Tamaño de la muestra;

P = Probabilidad de aceptación del 0.95, definida por el equipo investigador;

Q = 1 - P = 0.5;

E= Margen de error 0.10

Aplicada la formula estadística, se determinó el tamaño de la muestra (n) de 77 familias elegidas al azar, ubicadas en el área de influencia del Centro Pastoral Cazucá.

3.3 Instrumentos aplicados en la investigación

Encuesta estructurada: Se recopiló la información relacionada con las características socioeconómicas, bienestar social y experiencia asociativa.

4. Resultados, productos e impactos

Soacha es el municipio más poblado del Departamento de Cundinamarca, donde los asentamientos poblacionales han determinado que el número de habitantes se cuadruplicara en los últimos cinco años, con tasas de crecimiento hasta del 22%, debido a los procesos migratorios

que al crecimiento normal de la población nativa, la primera compuesta por el 71% de los habitantes del municipio y la segunda por el 21%.

Estos procesos migratorios ha determinado que la mayor parte del territorio del municipio, esté bajo condiciones de invasiones ilegales con crecimientos acelerados en el corto tiempo, especialmente en zonas de alta inestabilidad geológica, sin posibilidad que los planes de gobierno local, departamental o nacional, contemplen acciones de atención de los servicios básicos en salud, educación, vivienda, infraestructura vial, acueducto, alcantarillado, entre otros. Exponiéndolos a factores de riesgo por los posibles deslizamientos de los terrenos ocupados.

En estudios recientes se afirma que el municipio de Soacha, arroja índices de pobreza del 53.8% e indigencia del 20.4% en la población total, siendo este municipio con los mayores indicadores de esta naturaleza.

Altos de Cazucá, hace parte del municipio de Soacha y localizado en la parte alta de los cerros orientales, limitando con el sur de la ciudad de Bogotá, con la también zona deprimida de Ciudad Bolívar.

Altos de Cazucá, cuenta con 69.325 habitantes que representan el 17.4% de la población del municipio de Soacha, caracterizada por altos índices de vulnerabilidad y de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI); falta de oportunidades laborales, desatención en salud, alto índice de desescolarización, entre otros, generando desarraigo, exclusión social y constante riesgo de: vinculación a grupos armados al margen de la ley, consumo de sustancias psicoactivas, prostitución y violencia intrafamiliar y social, entre otros, la mayoría son desplazados y trabajadores informales.

Los índices más altos de vulnerabilidad corresponden a la Comuna IV, Altos de Cazucá, donde se registra que el 73.9% de las viviendas no tienen acueducto, el 66,1% no disponen de alcantarillado y el 63.5% no tienen acceso a gas natural, siendo estos indicadores superiores a los registrados en la zona deprimida de Ciudad Bolívar, donde estos mismos no superan el 20% de los conceptos anteriores.

Resalta la atención que el 26.2% de niños mayores de 12 años en edad escolar, no completan su educación primaria, con porcentaje superior a los registrados en Bogotá y ciudad Bolívar, estos

son del orden del 10.2% y 17.9%, respectivamente, constituyéndose en una población vulnerable para vincularse fácilmente actividades delictivas al no disponer de mayor formación educativa.

Estudios geológicos indican que la zona de más alto riesgo por deslizamientos de tierra, está localizada en la Comuna IV, Altos de Cazucá, y a pesar de ello, continuamente están siendo ocupadas por deficientes construcciones de viviendas de familias de desplazamiento forzado, aumentando la vulnerabilidad del terreno por las fallas geológicas, que puede ocasionar desastres de grandes magnitudes en esta población.

Las condiciones de salud, en la zona presentan enfermedades respiratorias y diarreicas, las enfermedades cutáneas, los problemas de desnutrición y los problemas psicológicos causados por la violencia. Pues aquí se refugian la mayoría de personas que son desterradas de sus viviendas por la violencia, aunque también su población son los reinsertados, los cuales llegan a vivir y tratar de buscar un mejor futuro en este pequeño, pero denso sector de la ciudad.

Estas condiciones críticas de vulnerabilidad de la población de la Comuna IV, Altos de Cazucá, y al identificar potencialidades ocupacionales productivas de la población y específicamente de los barrios Minuto de Dios, dentro del marco de la filosofía humanista y desarrollo integral de la persona que caracteriza a la Universidad Santo Tomas y a través del Programa de Administración de Empresas, se puede motivar e impulsar un modelo organizacional asociativo bajo los principios y valores de la economía solidaria, que pretenda desarrollar proyectos sostenibles que coadyuven al mejoramiento de la calidad de vida de sus ejecutores.

Con la investigación se caracteriza la población objetivo, en la que se encontró como datos relevantes: el 66.6% de la población habita en la comuna IV entre 5 a 15 años. *El 25% reside entre 1 a 5 años y el 12.4% entre 16 y 20 años.* El 14% son desplazados de sus tierras natales por la violencia, procedentes de Boyacá, Caquetá, Meta y Cauca, principalmente.

Del total de la población en edad laboral, el 41% se dedican a actividades de hogar como amas de casa y solamente el 31% manifiestan tener vínculo laboral como dependiente (19%), independiente (9%) o trabajo doméstico (3%), siendo esta proporción la que de alguna forma aportan medios de subsistencia a las unidades familiares de la localidad. Resalta el alto porcentaje con el 25% de la población económicamente activa que se encuentra desempleada, siendo esta muy superior al promedio nacional que se ubica en el 9.8% y Bogotá en el 9%, según las estadísticas del DANE, o al del mismo Municipio de Soacha que se ubica en el 15.9% en promedio, reportado por el Plan de

Desarrollo del Municipio de Soacha(2012 – 2014), y que no tienen ninguna posibilidad de vincularse, por lo menos en el corto tiempo, a alguna actividad laboral, agravando más las condiciones de pobreza en que vive la mayor parte de la población de la Comuna IV, Altos de Cazucá.

El aspecto educativo refleja que el 40% de la poblacion han cursado el ciclo basico primario y el 46% el secundario aunque no se evidencia si es completo o incompleto, por lo que se asume un nivel promedio al 8º grado, según informacion de la misma poblacion analizada en sesiones de reflexión posteriores al estudio.El 6.3% manifiesta un grado de formacion como tecnico en ramas de mantenimiento de equipos industriales o electrodomésticos.

El 93.7% de la poblacion tiene un buen nivel de educación basica y secundaria que le permite desarrollar capacidades en oficios ocupacionales, bien para una posible vinculación formal en empresas del medio o en actividades productivas de bienes o servicios que favorecen el emprendimiento, sobre lo cual el Centro Pastoral facilita la intervención de la universidad con la capacitación de la poblacion joven en aspectos contables y administrativos y con las madres cabeza de hogar en confección de prendas, como chaquetas, chalecos y lenceria, entre otros, con el apoyo del SENA.

El nivel de capacitación observada se apoya enlas instituciones públicas principalmente en educación básica primaria y secundaria. Se encuentra también instituciones de educación superior como la Universidad Minuto de Dios y la Universidad Distrital con formación tecnológica.

El ingreso promedio por familia y como resultados de las actividades laborales de los individuos que aportan al sostenimiento del hogar, asciende a $317.969 por mes. El 56% de las familias reciben menos de este promedio y solamente el 43.8% lo superan. De esta situación se pude inferir que la gran mayoría de la población estudiada está por debajo de la frontera de pobreza y dentro de esta el 25% raya los índices de indigencia con ingresos promedios inferiores a $170.000, que no les permite condiciones dignas de sobrevivencia en alimentación, vestido, salud y vivienda, según los parámetros de mismo gobierno nacional. La situación anterior, se torna más crítica teniendo en cuenta que el número de miembros por familia oscila entre 4 y 6 personas con el 68.8% de la población total y un promedio ponderado por familia de 4.5 personas. Se observa que con menos de 3 personas por hogar, se encuentra el 25% de la población estudiada, especialmente de los hogares jóvenes y de asentamiento reciente en la comuna.

En salud, el 97% de la población analizada, manifiesta estar vinculada al Sisben o en EPS, como Cruz Blanca, Famisanar, Coopsalud, entre otras, para atención médica. El 3% restante no tienen vinculación alguna, con alto riesgo de vulnerabilidad en salubridad por las mismas condiciones del entorno de la zona donde habitan.

En medios de comunicación se observa una cobertura alta en el 100% de la población. El 37.5% tienen celular, el 25.5% adicional con teléfono fijo en su residencia, el 15% con tres medios, el teléfono fijo, celular y correo electrónico. Se concluye que la comunidad en general cuenta con buenos medios de comunicación. Sin embargo, advierten que la señal de la telefonía celular falla por deficiencias de conectividad.

Analizando el factor transporte, el 55% de los encuestados, utilizan los buses de Transmilenio y Alimentadores que ofrece el servicio a los barrios aledaños. El 25% utilizan transporte privado o sino por otro medio como la bicicleta, moto o hacen el recorrido a pie.

Es de destacar que las vías de acceso a la comuna, se encuentran pavimentadas, mientras que las calles internas se encuentran sin pavimentar, con alta pendiente, erosionadas y en mal estado, lo que dificulta la movilidad entre los barrios.

5. Impactos del proyecto

Teniendo en cuenta los resultados del diagnóstico participativo con la comunidad, la situación encontrada refleja:

- Desempleo del 25%, en el total de la población. Núcleo familiar con responsabilidad en cabeza de la madre en un 73%, Ingresos de pobreza extrema e indigencia en proporciones superiores al 50%.
- Desconocimiento de la asociatividad, la solidaridad, ayuda mutua y cooperación como elementos esenciales de la organización comunitaria para lograr mejores condiciones de vida.
- Ideas de actividades productivas en diversos oficios dispersas y sin sentido comercial para incursionar en mercados apropiados.

Con el desarrollo del proyecto se logró a corto plazo cambios en los siguientes aspectos:

- Motivación hacia la asociatividad de intereses y ayuda mutua para incursionar en las actividades de producción manufacturera en elaboración de artículos de lencería y confección de prendas.
- Desarrollo de liderazgos para la organización del trabajo en equipo, con sentido de valores encaminados hacia la honestidad, cumplimiento responsabilidad, disciplina y sentido de pertenencia hacia el grupo y hacia los recursos que lograron gestionar.
- Desarrollo de la autoestima a través de la confianza y credibilidad en sus capacidades para la organización comunitaria y desarrollo de actividades productivas con calidad y fines comerciales.
- Importancia de la asociatividad y la necesidad de crear empresa, para generar de esta manera ideas de emprendimiento solidario con ideas de negocios concretos.
- Reconocimiento de los principios humanitarios encaminados hacia la formación integral del ser humano y la asistencia social para la motivación hacia el desarrollo comunitario, por parte de la universidad en Cazucá y del programa de Administración de Empresas de la VUAD, con presencia en la Comuna, evidenciando el trabajo de proyección social.

6. Propuesta para el desarrollo y fortalecimiento de la idea asociativa y la generación de empresa comunitaria en la comuna IV, Altos de Cazucá

Por iniciativa del grupo de madres cabeza de hogar con la orientación de los investigadores, plantea la necesidad de crear una empresa comunitaria, bajo el modelo de Economía solidaria, para organizar y desarrollar los procesos productivos con iniciativas de negocios de los bienes generados o potencialmente a generar por el grupo interesado.

En este contexto se planteó y aprobó la creación de una empresa cooperativa de trabajo asociado, que por sus características es la que más se adapta a las condiciones del grupo, dadas las siguientes ventajas:

Son organizaciones sin ánimo de lucro pertenecientes al sector solidario de la economía, que asocian personas naturales que simultáneamente son gestoras, aportantes de capital, dueñas de la empresa y con capacidad de trabajar, en actividades productivas de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de los asociados y de la comunidad en general.

Estas Cooperativas son una alternativa para las personas emprendedoras que quieren formar empresa, porque a través de la asociatividad pueden acceder con mejores expectativas al mercado. También para quienes tienen su conocimiento y su capacidad de producir, porque a través de la autogestión encuentran la posibilidad de generar trabajo estable, digno y decente y alcanzar su realización personal.

El objetivo central de estas organizaciones empresariales es generar puestos de trabajo a sus asociados, mediante actividades productivas que generen excedentes e invertir en la gestión propia operativa y en el desarrollo social.

La cooperativa se integra con personas mediante la asociatividad de esfuerzos, ideas, motivaciones e innovación. La empresa solidaria se constituye en efecto multiplicador de la educación solidaria, adelantando los ámbitos de promoción, formación, capacitación, asistencia técnica e investigación, ejecutando los recursos del fondo de educación, provenientes de los excedentes solidarios y que por Ley 79 de 1.988, se deben constituir.

Según las ventajas señaladas, se presenta la cooperativa como la mejor alternativa de asociatividad que beneficia a los integrantes del grupo y a los que en el futuro se puedan vincular como asociados trabajadores.

Con este referente organizativo se presenta los siguientes ejes de intervención a la comunidad, para lograr la organización y constitución de la cooperativa de trabajo asociado contenido en los siguientes temas de formación y capacitación:

6.1 Valores y principios de la organización

Se relacionan con los valores y principios cooperativos que toda empresa de la economía solidaria, deben aplicar como normas de comportamiento y líneas de acción colectiva.

6.2 Promoción y formación de la asociatividad solidaria

Entendida como el conjunto de relaciones humanas que se integran mediante intereses comunes e interacción humana basada en acciones comunicativas, orientadas al entendimiento mutuo y a la reflexión social.

6.3 Emprendimiento solidario

Este un espacio de acción colectiva o grupal orientado por sus integrantes, que se mueven de manera voluntaria, con el propósito de innovar, transar y buscar beneficios mutuos a nivel económico y social, direccionados por los principios y valores solidarios y cooperativos. Comprende este tema desde la identificación de la idea de negocio hasta la creación de la empresa solidaria, donde se combina procesos, principios administrativos y toma de decisiones autogestionarias, con la mediación de recursos, buscando excedentes económicos y sociales que beneficien al colectivo.

6.4 Empresarialidad solidaria

Involucra todo tipo de emprendimiento con ideas generadas en la individualidad o en el colectivo con principios de participación democrática, operando integralmente como empresa a través de procesos de autogestión democrática en sus funciones económicas y sociales.

Bibliografía

Colmenares, A. (sf). Investigación-Acción participativa: una metodología integradora del conocimiento y la acción. Universidad Pedagógica Experimental Libertador. Voces y Silencios: Revista Latinoamericana de Educación, (3), 1, 102-115

Congreso Colombia (1998). Leyes 454 de1.998 y 79 de 1.988 para el sector Cooperativo y de la Economía Solidaria.

Dávila, J. (sf). Contexto socioeconómico de la Comuna IV de Soacha. Vulnerabilidad, encierro y estigma. 1 el 10 de septiembre 2013 en ACNUR en http://www.unhcr.org/cgi-bin/texis/vtx/news/opendoc.htm?tbl= NEWS&id=433d40964

Fals, O. (2008). Orígenes universales y retos actuales de la IAP (Investigación- Acción Participativa. Peripecias. Recuperado 14 de agosto 2013. En http://www.peripecias.com/mundo/598FalsBordaOrigenesRetosIAP.html.

Lozada, I. (2012). POT, Boletín de la Sociedad Geográfica de Colombia. Número 131, volumen 44, año 2000.

Malaver, M. (2011). Altos de Cazucá refugio de víctimas. Publicación Altus en Línea año 6, No. 2, junio 2011. Disponible en: http: //www.usergioarboleda.edu.co/altus/altos-Cazucá.htm.

Ministerio de Educación Nacional, (2013). Grupos Vulnerables. Recuperado el 15 de abril de 2013 disponible en http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/article-82770.html.

Municipio de Soacha, (2012). Plan de Desarrollo 2012 – 2014. Recuperado octubre 31 de 2012. Disponible en: http://www.soacha-cundinamarca.gov.co/apc-aa-files/6565356630343136366234313136353 5/ Plan_Desarrollo_2012_2015.pdf,

Naciones Unidas, (2006). Need Assessment "Altos de Cazucá, municipio de Soacha"

Pérez, M. (sf). La Investigación Acción Participativa. Recuperado el 28 de septiembre de 2013 en http://www.monografias.com /trabajos89/ investigacion-accion-participativa/ investigacion-accion participativa. shtml# enfoquesa# ixzz2j Np GX dAx

PNUD (2013). Minicadenas Productivas de Soacha, recuperado el 17 de abril, 2013, en http://www.pnud.org.co/sitio.shtml?apc=a-c-6--&x=60187#.UW604UogsoM

Plan Nacional de Desarrollo (2003). "Grupos Vulnerables", recuperado el 15 de abril de 2013, en http://www.diputados.gob.mx/cesop/Comisiones/d_gvulnerables.htm#_ftn1

Restrepo, B. (2014) La Cooperación y la Solidaridad en la economía solidaria y el Desarrollo Socio empresarial Solidario (en impresión). Universidad Santo Tomás.

Sierra, J. & Peña, M. (2014) Trabajo Comunitario. (Texto virtual). Universidad Santo Tomas.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Desarrollo Humano y Responsabilidad Social

EL SABER OBRAR EN EL MUNDO EMPRESARIAL: HACÍA LA FUNDAMENTACIÓN EPISTEMOLÓGICA DE LA ÉTICA EMPRESARIAL

Jhon Jairo Losada Cubillos –
Universidad de San Buenaventura

Resumen

El propósito de este documento es dilucidar el estatuto epistemológico de la "Ética Empresarial". Así mismo es preciso subrayar que las reflexiones propuestas se desprenden del proyecto de investigación "El Buen Gobierno Corporativo: Retos actuales de la Ética Contemporánea", desarrollado en el año inmediatamente anterior, cuyo problema central se plantea así: ¿Qué elementos éticos y financieros deben propiciar la teoría y la práctica del Buen Gobierno Corporativo para dar respuesta los problemas de corrupción y malformaciones organizacionales que se presentan actualmente en el contexto colombiano? En conclusión la ética trata del carácter que es preciso asumir día a día, que dura, no sólo un instante, sino en el medio y largo plazo. La responsabilidad social tiene que formar parte indispensable de la vida de la empresa, porque ha de incorporarse a su entraña, transformándola internamente (Cortina, 2009).

Palabras clave: Ética, ética empresarial, epistemología.

1. Introducción

El presente escrito tiene por objetivo dilucidar el estatuto epistemológico de la "Ética Empresarial". Aunque pensar en esta tarea sea un tanto pretensioso, se intentará avanzar en propiciar algunas anotaciones en torno al sustento teórico de la ética en el mundo empresarial contemporáneo. Así mismo es preciso subrayar que las reflexiones propuestas se desprenden del proyecto de investigación "El Buen Gobierno Corporativo: Retos actuales de la Ética Contemporánea", desarrollado en el año inmediatamente anterior, cuyo problema central se plantea así: ¿Qué elementos éticos y financieros deben propiciar la teoría y la práctica del Buen Gobierno Corporativo para dar respuesta los problemas de corrupción y malformaciones organizacionales que se presentan actualmente en el contexto colombiano?

Esta investigación pretendía reflexionar alrededor de una perspectiva ética que permita entender y suplir las necesidades generadas por los recientes y cada vez más frecuentes escándalos corporativos, lo cual ha hecho que los gobiernos, los organismos de regulación, las empresas, los inversionistas y el público en general centren su atención sobre las debilidades de los sistemas de gobierno corporativo y la necesidad de enfrentar este asunto (López & Ríos, 2005). En el ámbito de la estructura del Gobierno Corporativo de las empresas, es preciso subrayar que ha surgido la necesidad de repensar los principios rectores de éste, debido a diferentes factores que implican problemas de corrupción.

He aquí que este proyecto, planteará como objeto de reflexión la práctica del Buen Gobierno Corporativo en discusión con la idea de rentabilidad como componente fundamental de los objetivos institucionales de una organización. Este diálogo tendrá como eje transversal una lectura desde los presupuestos teóricos y metodológicos de la ética contemporánea, a partir de la cual se intentará explicar las actitudes que desafían la práctica del Buen Gobierno Corporativo en relación con la Responsabilidad Social Empresarial. En este sentido, se ha acogido como cimiento teórico la propuesta de Ética empresarial de Adela Cortina, para establecer algunos elementos que puedan contribuir a la práctica del Gobierno Corporativo desde la perspectiva contemporánea.

Sin embargo, con el ánimo de identificar aquellos aspectos que respalden la teoría y la práctica del Gobierno Corporativo, desde la perspectiva ética, durante la investigación se hizo necesario, en primera instancia, determinar el estatus, la naturaleza de la ética empresarial. En este orden de ideas, aparece la pregunta: ¿Qué se entiende por Ética empresarial?

La pregunta se hace un tanto extraña (obvia, sencilla, frágil), en un contexto como éste, académico, en donde la preponderancia de la ética casi que se "sobrentiende". Aún más cuando bajo este argumento se da paso a reflexiones con una "clara apuesta práctica" como las generadas desde el marco de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), entonces, ¿Por qué no seguir apuntando a la RSE como fundamento de las reflexiones éticas en el contexto corporativo? ¿Es suficiente la reflexión teórica sobre la ética, para propiciar las prácticas del direccionamiento corporativo? ¿No sería más adecuado pensar en estrategias de gestión para el Gobierno Corporativo, como contribución "social" de la RSE?

Con el cuidado manifiesto de no reducir las siguientes acotaciones en pretensiones dogmáticas, en las próximas líneas se intentará dejar por sentado aquellos referentes conceptuales que permitan explicitar el sentido de la Ética Empresarial y, a su vez, resistir la hipótesis de trabajo en torno a la opción por soportar el proyecto en mención desde dicha categoría y no desde la RSE.

Para adelantar esta labor se ha tomado como eje central la obra de la autora española Adela Cortina, quién tal vez sea la figura más representativa de los ejercicios analíticos contemporáneos de la Ética y aún más, para el caso que nos compete, para la ética en el mundo empresarial.

Como secuencia argumentativa, se ha pensado establecer tres momentos en la exposición. En un primer momento se hablará sobre el giro que ha dado la Ética Contemporánea que la "descentra" (saca) del plano meramente teorético, para dotarla de aspectos más cercanos a la vida cotidiana, los cuales permiten acercarla, por ejemplo, a ámbitos como el empresarial. En segunda instancia, se establecerá una breve discusión entre los límites y cercanías (en términos epistemológicos) entre la Ética Empresarial y la RSE a partir de los postulados de Cortina.

2. El giro pragmático de la ética y el saber obrar: hacía un proyecto de ética contemporánea en el contexto empresarial

¿Por qué seguir pensando la ética hoy? ¿Podría considerase vigente algún proyecto de ética en el mundo contemporáneo, reconociendo la, prácticamente, imposibilidad de formular valores universalmente compartidos? ¿Cuáles serían los conceptos, categorías, aspectos que podrían soportar un proyecto ético que responda a necesidades de la actualidad? ¿Qué mueve a un hombre en un mundo plural a buscar una base normativa para criticar las injusticias? Y más aún, ¿Cómo pensar el aporte de la ética al mundo empresarial, más precisamente, en la práctica del Gobierno Corporativo?

Las anteriores preguntas vislumbran el problema de conjugar la reflexión teórica de la ética y las propuestas para la vida cotidiana, así como el adecuado marco de reflexión con las herramientas prácticas, en últimas, la dificultad de integrar la ética en el día a día del quehacer empresarial.

Comúnmente se ha reconocido la *ética* como el área del saber (incluso de la filosofía) que ostenta la legitimidad para establecer reflexiones teóricas, de carácter especulativo, en torno a las acciones y productos efectuados por las relaciones entre seres humanos. Sin embargo, en el mundo Contemporáneo, el de las sociedades pluralistas, la Ética ha explorado por sendas antes impensables desde este ámbito la reflexión filosófica. Esto ha constituido una nueva exigencia para

dilucidar las bases epistemológicas de las reflexiones éticas en la actualidad, así como para el manejo cuidadoso de no desbordar las fronteras de estas, es decir, para no caer en reduccionismos éticos o moralistas.

Lo anterior se debe, a su vez, a los nuevos retos generados por la diversificación de los espacios de acción social y a la necesidad de regular de alguna manera, las acciones de los seres humanos en dichos "diversos escenarios". En otras palabras, la condición de sociabilidad de los seres humanos llevada a cabo en los contextos específicos, generados particularmente en la vida contemporánea, evidencia la necesidad de la Aplicar la Ética (como una caja de herramienta) para regular los comportamientos de los sujetos en espacios tales como la empresa. De aquí que surja el concepto de *Ética Aplicada* integrar la base normativa ética en los diferentes espacios de la vida cotidiana:

Por ello, Cortina reconoce que:

> *"La ética aplicada, o mejor, las éticas aplicada forman ya parte irrenunciable del saber práctico en las sociedades pluralistas a comienzos del tercer milenio, de ese saber que desde antiguo se ha caracterizado por intentar orientar las acciones de los humanos. Si el saber teórico pretende contemplar y conocer, si el saber técnico es saber hacer, el saber práctico es saber obrar, pero no sólo un momento puntual, sino el conjunto de la vida personal y compartida"* (Cortina & García-Marzá, 2003).

Por tanto, el sustento epistemológico de la ética empresarial se deriva justamente del ámbito del *saber obrar*. Con ello se hace referencia a las actuaciones integrales de los seres humanos insertadas en la sociedad civil. Y es que son justamente los diversos tipos de sociedades los que han exigido el nacimiento y actuación de diferentes formas éticas. Por ello, es válido considerar que las éticas aplicadas constituyen otras formas de acercarse a la realidad, es decir, configuraran unas nuevas formas de saber, unas formas nueva de reflexionar sobre los problemas morales y de proponer recomendaciones para la acción (Cortina & García-Marzá, 2003).

Por tanto, si decimos que las actuaciones de los seres humanos se encuentran, sobre todo en la época contemporánea, conectadas con los diversos escenarios de la sociedad y que de allí surge la necesidad de proyectar las *Éticas Aplicadas*, entonces se tendrá que añadir para la situación particular de la empresa que las actuaciones empresariales deben pensarse como insertadas en el seno de la sociedad civil y en esa medida como institución social, donde los valores juegan un papel sumamente importante. Es relevante, reconocer que la discusión aquí plateada y el hecho de recurrir a Adela Cortina no se hace con el fin de cuestionar el sistema económico capitalista en el que se desarrolla la dinámica de la mayoría (por no decir todas) las organizaciones empresariales

contemporáneas. Por el contrario, como se ha destacado reiteradamente en este documento, lo que se busca es propiciar un marco de referencia para entender las prácticas de gobierno corporativo, es decir, las acciones empresariales en el marco del libre mercado, por tanto, la legitimación de dichas acciones serían el objeto de análisis de la clave de lectura que se pretende propiciar con este ejercicio.

Ahora bien, fijar la reflexión ética en el marco del entorno empresarial (como ámbito de la sociedad civil), tendría al menos dos aristas para su estudio. En este orden de ideas, José Lozano (conocido comentarista de Adela Cortina) en su texto *Códigos éticos para el mundo empresarial,* del cual por cierto Cortina realiza su prólogo, distingue tales ámbitos:

> *"Creemos que conviene distinguir entre lo que serían las razones éticas (la exigencia incondicional de atenerse a principios y valores éticos) y las necesidades estratégicas (de aquellos argumentos que apoyan el desarrollo de la ética en las organizaciones por las consecuencias ventajosas que ésta aporta para la marcha del negocio). Conviene hacer esta distinción y poner en cada lugar los argumentos enunciados, porque de lo contrario corremos el riesgo de confundir la ética de la empresa con el negocio de la ética"* (Lozano, 2004).

Efectivamente, la ética no es un negocio, ni debe convertirse en ello. Aunque si bien es cierto que pensar el escenario ético desde el contexto empresarial, efectuarlo y vivenciarlo puede proveer ciertas ventajas como las que se reconocen a continuación:

Ventajas estratégicas de la ética en las organizaciones:

- Mejora de la imagen empresarial.
- Criterio diferenciador.
- Mayor innovación
- Cohesión cultural (unidad de acción identidad)
- Ahorro de costes de coordinación y transacción.
- Evitación de conflictos
- Evitación de casos de corrupción.
- Anticipación a las posibles regulaciones futuras
- Atracción de trabajadores de mayor cualificación.
- Atracción de clientes, proveedores e inversores más fieles.

Exigencias vitales planteadas por Lozano (2004):

- Necesidad de confianza
- Crecimiento de la complejidad de la empresa y nuevas demandas
- Responsabilidad social de la empresarial
- Imposibilidad de eludir el nivel pos-convencional (reconocimiento de determinados deberes y valores universales más allá de nuestros intereses o de nuestra sociedad concreta). Que el actuar éticamente sea una opción atractiva de las personas y no se a una imposición.
- La voluntad de justicia y felicidad de las personas que trabajan en la organización.

No obstante, de lo que se trata es justamente, de hacer manifiesto aquellos mínimos éticos y valores compartidos por el hecho mismo de ser personas, por los diferentes tipos de sociedades, independientemente de las diversas concepciones de vida buena. Aquí no hay que entender "mínimos" como de "segunda fila", o "menos importantes" sino como esos valores básicos y fundamentales que son los mínimos por debajo de los cuales es imposible la vida digna en sociedad y que son los que componen una ética de la sociedad civil (Lozano, 2004).

Así las cosas, Cortina (2007) reconoce los siguientes principios, que para efectos de esta reflexión permitirían ir dando alguna aproximación de respuesta a los interrogantes anteriormente planteados a la ética de la empresa en tanto ética de la sociedad civil:

- No instrumentalizar a las personas (principio de no instrumentalización)
- Empoderarlas (principio de las capacidades)
- Distribuir equitativamente las cargas y los beneficios, teniendo como referencia intereses universalizables (principio de justicia distributiva)
- Tener dialógicamente en cuenta a los afectados por las normas a la hora de tomar decisiones sobre ellas (principio dialógico)
- Minimizar el daño en el caso de los seres sentientes no humanos y trabajar por un desarrollo sostenible (responsabilidad por los seres no humanos).

Todo este panorama, muestra por qué la ética empresarial funde sus cimientos epistemológicos dentro de aquellos saberes pertenecientes al orden del *saber obrar*. El mismo que permite encontrar aún hoy la posibilidad de vislumbrar proyectos éticos, proyectos de vida en conjunto en las sociedades de carácter plural contemporáneas. Ello es lo que justamente, le permite a la autora

argumentar de manera similar a la máxima kantiana que sostiene que: "Las categorías sin intuiciones son vacías, y las intuiciones sin categorías son ciegas"; pues según ella en la ética de los negocios "los marcos éticos sin herramientas para integrarlos en la vida cotidiana están vacíos, y las herramientas sin marcos están ciegas" (Cortina, 2004). A lo cual añade: "Las éticas aplicadas nacieron, pues, más que por "imperativo filosófico", por *imperativo de una realidad social que las necesitaba en sociedades moralmente pluralistas*" (Cortina & García-Marzá, 2003).

En otras palabras, la Ética Empresarial, en tanto Ética Aplicada, desborda las fronteras epistemológicas de los Ciencias Teoréticas, transita por los caminos del saber obrar, por el camino de la acción, por el camino de la razón práctica, razón que tiene como eje central la *acción*, la praxis.

Pensar que el punto de encuentro y de conciliación de las diferentes posturas éticas en el mundo contemporáneo, para la propuesta de un referente que no tenga aires relativistas o dogmáticos es la *acción***,** implica acudir, en un primer momento, al ámbito donde se desarrolla esta misma, a saber, la *vida cotidiana*; porque es precisamente allí donde pertenecen la moral cristiana, la budista, la islámica y las distintas propuestas de morales seculares. Pero además se constituye en el centro de atención, de reflexión en el objeto de estudio de las éticas aplicadas. Se dirige esta autora hacia una *ética cívica,* una ética de la vida cotidiana, una ética de la acción, una ética del *saber obrar*.

Una *ética empresarial* (en tanto cívica), pensada desde la acción de la vida cotidiana (acción colectiva para el caso de la empresa), alienta al desarrollo de virtudes como la justicia y la libertad, la solidaridad, el respeto por las distintas maneras de pensar, el recurso del dialogo justo para resolver conflictos, entre otras. Estas acciones que se asumen como elementos prácticos de la vida diaria, también adquieren carácter universal, es decir, *mínimos éticos que adquieren carácter universal, que son universalizables*. Así, afirma esta autora: **"**En principio, requiere percatarse de algo tan obvio como que los procedimientos no son cáscaras vacías, que se pueden rellenar con cualquier cosa, sino que están ya preñados de valores, cosa que capta cualquier ser con capacidad de estimar y sólo ese tipo de seres" (Cortina, 2007).

3. Entre la ética empresarial y la RSE

Para este apartado se intentará establecer las cercanías y disidencias entre la Ética Empresarial y la Responsabilidad Social Empresarial, como categorías de análisis fundamental para la reflexión en torno al sustento del quehacer empresarial, específicamente para el tema del Gobierno

Corporativo. Es preciso destacar, por un lado, que la Ética Empresarial es un tema sobre el que se suele hablar con bastante recurrencia en contextos académicos y empresariales. Es sin duda un tópico que está de actualidad. Sin embargo, la cuestión fundamental que se debe plantear al respecto es si su actualidad es una moda fruto de una efectiva estrategia de marketing, como agregado a las Gestiones de Responsabilidad Social de las Empresas, o está de actualidad por su propia urgente necesidad.

El punto de partida de esta investigación ha sido que está de actualidad por su propia necesidad. Ésta es fundamentalmente la legitimación del trabajo aquí propuesto, del problema que convoca esta búsqueda. Es decir, si existe una estructura que dirige, direcciona, gobierno la Empresa, es gracias a que las organizaciones también gozan de estructura moral. El acto de tomar decisiones, de tener incidencia social y de establecer relaciones con "otros iguales", son algunos de los elementos que permiten visualizar de esta manera las organizaciones empresariales.

Pensar que las empresas tienen una estructura moral, pareciera ser un argumento sin sentido, pues la ética siempre se había considerado entorno a la estructura moral del ser humano, como ser autónomo libre y capaz de valer de su propia voluntad. Por ello, se hace necesario visualizar los diferentes aspectos de dicha estructura moral que sostienen la aplicabilidad ética en el contexto empresarial. Para tal efecto, es pertinente empezar resaltando que una organización está (por definición) *organizada*, es decir, no es un grupo o una masa informe de gente, sino que tiene una estructura que permite tomar *decisiones colectivas* (objeto central de estudio de la reflexión acerca del Gobierno Corporativo, en tanto que es allí donde se efectúan las decisiones colectivas tomadas por los accionistas, la junta directiva y que repercuten en los demás miembros de la organización).

Dichas decisiones, tomadas por la estructura moral de la empresa, por un lado, permiten ir vislumbrando los valores, metas y objetivos institucionales, en general los aspectos de su planeación estratégica, que se convertirán los contenidos morales de la misma, es decir, permitirán ir forjando una *identidad*, un carácter propio de la empresa. De otra parte, es preciso que la empresa se haga responsable de dichas decisiones y de las consecuencias previsibles que de ella se sigan. En este orden de ideas, se pueden reconocer la siguiente secuencia que proveería la estructura moral de las organizaciones empresariales:

3.1 Responsabilidad por las decisiones

Como cualquier forma de organización, las empresas poseen una estructura (*procedimientos*), la cual adquiere doble función al interior de éstas. En primera instancia se convierte en el medio para

llevar a cabo la toma de decisiones. De otro lado, esta misma estructura, permite considerar a la empresa como un agente moral, de allí, la necesidad de asumir la *Responsabilidad por las decisiones,* la cual, vale aclarar, no es de cada uno de los miembros de la organización (personas en particular), sino de la organización en su conjunto. Por ello, se habla de *estructura moral de la empresa*.

3.2Conciencia corporativa

El segundo rasgo, que evidencian las organizaciones, propio de agentes morales es la *Conciencia Corporativa*. Según Cortina (1997) la *conciencia* es el modo en que los seres humanos introducen la ponderación en sus acciones, regulando la prosecución de un objetivo y permitiendo a la reflexión moral tener una voz en la acción. A esto se puede agregar que ponderar la prosecución de un objetivo significa ilustrar la voluntad de una persona o de un grupo, de modo que, en el caso de la empresa, no se deje llevar sólo por la mano del mercado o de la ley, sino que actúe ella misma por sus objetivos, que se comporte con cierta dosis de autonomía (26).

4. Identidad

Por último, es preciso destacar que el asumir la *Responsabilidad por las decisiones* y la toma de *Conciencia Corporativa* se complementan con otro factor fundamental al interior de las empresas, a saber, *la cultura organizativa* (cultura organizacional). Incorporar dicha cultura en la empresa es generar un *ethos* de la misma, una identidad llevada a cabo desde tres niveles: la identidad moral, en la medida en que define el horizonte moral en el que la empresa toma decisiones al conceder un mayor valor a unas actuaciones que otras, al priorizar unos objetivos sobre otros; la identidad empresarial, en tanto que muestra su originalidad, su carácter específico frente a otras empresas (factor diferenciador); finalmente la identidad social, ya que la empresa precisa del reconocimiento del público para reconocerse a sí misma (Cortina, 1997), además porque la empresa, como cualquier otra forma de organización, es por naturaleza social y sus acciones se insertan en el ámbito de la sociedad civil.

Para recapitular, la Ética Empresarial, en tanto ética cívica, pues como se determinó anteriormente su punto de partida es la acción, en su caso colectiva, permite vislumbrar la estructura moral que deben poseer las organizaciones de este tipo, la cual permite el análisis de sus acciones desde el campo ético y no meramente desde la gestión y eficiencia de su práctica (postura más cercana al ámbito de la RSE). Por tanto: “La ética de la empresa no es entonces una ética de la convicción, tampoco un burdo pragmatismo, sino una “ética de la responsabilidad

convencida"; convencida de que existe una causa a cuya luz es preciso enjuiciar las acciones y sus consecuencias a la hora de tomar decisiones" (Cortina, 1997).

Así las cosas, para empezar a destacar las relaciones (similitudes o disidencias) entre las dos categorías que convocan esta reflexión es importante reconocer que la Responsabilidad Social de las empresas no es sino una dimensión de la ética empresarial (Cortina, 2009). De manera anticipada se puede subrayar que, la Ética Empresarial aporta lo estructura moral de las organización y la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), de la gestión y ejecución de proyectos que tienen como finalidad la mitigación de efectos sociales, económicos y ambientales de la organización en sus diferentes grupos de interés.

Por ello, cuando se piensa en los antecedentes de la RSE se encuentra que éstos se remontan a los años veinte del siglo pasado, con la idea de que las empresas administran recursos sociales, cobra fuerza en los años cincuenta, ligada al rápido incremento de tamaño y poder de las empresas americanas, y a partir de los setenta empieza a plantearse la responsabilidad social como un elemento que debe incorporarse a los procesos de planificación estratégica, incluso como una herramienta importante para el progreso social en una sociedad pluralista (Cortina, 2009).

Sin embargo, al sugerir que la RSE es una dimensión de la Ética Empresarial se deduce que aquella se deriva de ésta, que la RSE funde sus cimientos en la Ética Empresarial. No obstante, pareciera que este no es un tema que resulte con total claridad, mucho más cuando se hace evidente por estos días la relevancia académica y corporativa que ha adquirido la RSE, haciendo un poco al lado la relevancia de la Ética, que en muchas ocasiones incluso se asume como si ésta estuviera por inercia en los proyectos de la RSE.

A esto se puede agregar que la razón de esta dinámica puede encontrarse en dos hechos determinantes: Por un lado, el hecho de que Kofi Annan, Secretario General de las Naciones Unidas, propusiera a las empresas, a las organizaciones cívicas y a las laborales un Pacto Mundial en 1999, ante el Foro Económico de Davos, con el propósito de extender los beneficios de la globalización a todos los seres humanos. Por otro lado, en el 2001 se produjo el segundo acontecimiento decisivo. La Comisión de la Unión Europea propuso el célebre Libro verde *Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, con el propósito de convertir a la economía europea en la más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible, con más y mejores empleos y mayor cohesión social (Cortina, 2009).

Así las cosas, podría decirse que los anteriores sucesos han sido parte fundamental para que a principios del Tercer Milenio el discurso de la responsabilidad social empresarial tenga una presencia global y local inusitada. Se multiplican los cursos, publicaciones, asignaturas universitarias sobre el tema, aumenta el número de instituciones que ayudan a las empresas a gestionar su responsabilidad, las empresas más sólidas se dotan de un departamento de Responsabilidad Social Corporativa, incluyen el triple balance en sus memorias, se esfuerzan por aparecer bien situadas en los índices de responsabilidad social, y son conscientes de que todo ello fomenta la confianza de inversores y clientes y, por lo tanto, favorece la supervivencia y progreso de la empresa (Cortina, 2009).

Es claro entonces que la Ética Empresarial hoy por hoy, no despierta igual interés, lo que no es evidente es el porqué de este motivo. De la mano de Cortina, se responderá a este cuestionamiento que ello se debe a que se desconoce qué es la ética, la "Lógica Ética" y si se quiere, el estatuto epistemológico, los caminos por los que transita la ética. Prueba de ello, agrega Cortina, es el siguiente párrafo del Libro verde de la Unión Europea: para responder a la necesidad de incluir la responsabilidad social en la formación de los directivos y trabajadores actuales y de prever las cualificaciones que necesitarán los directivos y los trabajadores en el futuro, es normal ofrecer en las carreras de empresa- riales cursos y módulos de ética empresarial, aunque sólo suelen abarcar una parte de lo que se entiende por responsabilidad social de la empresa.[54]

La ética empresarial no es una parte de la responsabilidad social, como lo sugiere de manera implícita dicho documento, sino justo al revés: la responsabilidad social es una dimensión de la ética empresarial, y si la responsabilidad social no quiere quedar reducida a cosmética, a burocracia, o a ambas cosas, tiene que hundir sus raíces en una sólida ética empresarial (Cortina, 2009).

No es interés del presente ejercicio desacreditar o criticar la acción de la RSE. Si es por el contrario, como se ha anunciado desde los objetivos del trabajo investigativo del cual se desprende esta reflexión, generar una clave de lectura desde el marco de la Ética Empresarial para entender la dinámica del Gobierno Corporativo. En este propósito, es importante entender cuál es el lugar de la ética y las discusiones que entorno a dicha labor puedan generar, de aquí la necesidad de generar esta discusión.

[54] Apartado 65, que forma parte del punto 3 ("Enfoque global de la responsabilidad social de las empresas). Citado por Cortina (2009).

Pensar, entonces, como se ha venido señalando, que la RSE es una herramienta de gestión y no el sustento de las prácticas empresariales en todas sus dimensiones, implica por demás entender también que ésta no consiste en mera filantropía, no se trata de realizar acciones de beneficencia, desinteresadas, sino en diseñar las actuaciones de la empresa de forma que tengan en cuenta los intereses de todos los afectados por ella y sea medible el deseable progreso. La idea de beneficio se amplía al económico, social y medioambiental, y la de beneficiario, a cuantos son afectados por la actividad de la empresa. La responsabilidad social ha de convertirse en una herramienta de gestión (Cortina, 2009).

5. Conclusiones

En conclusión se puede inferir que desde el anterior apartado se insistió que el estatuto epistemológico de la Ética Empresarial se encontraba en aquellos conocimientos prácticos correspondientes a la *episteme* del *saber obrar*. Se puntualizó, además que el *giro pragmático* de las Éticas Aplicadas en las sociedades pluralistas contemporáneas, permite la incursión de la ética en escenarios como el empresarial y de allí derivar implicaciones como la concepción de una estructura moral en las organizaciones (responsabilidad por las decisiones, conciencia corporativa e identidad), la cual dota a la empresa de aspectos necesarios para la toma de decisiones y en general para la práctica del Gobierno Corporativo.

A todo esto se agrega finalmente que la Ética empresarial en tanto organización inserta en la sociedad civil (principio de acción colectiva) correspondiente a la episteme del *saber obrar* se vale en sus acciones de estrategias tales como las generadas por la Responsabilidad Social como herramienta de gestión, la cual debe formar parte del "núcleo duro" de la empresa, de su gestión básica, no ser "algo más", no ser una especie de limosna añadida, que convive tranquilamente con bajos salarios, mala calidad del producto, empleos precarios, incluso explotación y violación de los derechos básicos.

La buena reputación se gana con las buenas prácticas, no con un marketing social que funciona como maquillaje de un rostro poco presentable. Y conviene recordar que todo lo que debe formar parte del núcleo duro de la empresa afecta a su *ethos*, a su carácter, no es una adquisición puntual, que vale para un tiempo, sino que ha de transformar el carácter de la empresa desde dentro. De eso, justamente, trata buena parte de la ética: del carácter que es preciso asumir día a día, que dura, no sólo un instante, sino en el medio y largo plazo. La responsabilidad social tiene que formar

parte indispensable de la vida de la empresa, porque ha de incorporarse a su entraña, transformándola internamente (Cortina, 2009).

Bibliografía

Cortina, A. (1994). 10 palabras clave en Ética. Pamplona: Editorial Verbo Divino.

Cortina, A. (1995). Hacer Reforma. La ética de la sociedad civil. Madrid: Grupo Anaya.

Cortina, A. (1997). Rentabilidad de la ética para la empresa. Madrid: Fundación Argentaria.

Cortina, A. (2000). Ética de la empresa: claves para una nueva cultura empresarial. Madrid.

Cortina, A. (2001). Ética mínima: Introducción a la filosofía práctica. Madrid: Tecnos Editorial Trotta.

Cortina, A. (2004). Una ética transnacional de la corresponsabilidad. En: SERRANO, Vicente. Ética y globalización: cosmopolitismo, responsabilidad y diferencia en un mundo global. Barcelona: Biblioteca Nueva.

Cortina, A. (2007). Ética de la razón cordial. Educar en la ciudadanía en el siglo XXI Asturias: Ediciones Nobel S.A.

Cortina, A. (2009). Ética de la empresa: No sólo Responsabilidad Social. En: Revista Portuguesa de Filosofía. Respostas de filosofía: sobre la pertinencia e a praxis do saber / Philosophy and the sphere of economics: arguments for a theoretical praxis (Janeiro-Dezembro, Nº 65): 113-127.

Cortina, A. (2010). Justicia Cordial. Madrid: Editorial Trotta.

Cortina, A. & García-Marza, D. (2003). Razón pública y éticas aplicadas: los caminos de la razón prácticas en una sociedad pluralista. Madrid: Tecnos.

López, F. & Ríos, J. (2005). *Resumen de los principios de la OCDE para el Gobierno Corporativo*. Disponible en http://www.ejournal.unam.mx/rca/216/RCA21608.pdf, Consultado el 11 de septiembre de 2012.

Lozano, J. (2004). *Códigos éticos para el mundo empresarial*. Madrid: Trotta.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Desarrollo Humano y Responsabilidad Social

ESTADO ACTUAL DE LA GESTIÓN HUMANA EN CIUDADES INTERMEDIAS DE COLOMBIA CASO MANIZALES E IBAGUÉ

Alba Ruth Vargas Montealegre &
Universidad de Ibagué

Diana Patricia Toro Ladino–
Universidad de Caldas

Resumen

Esta investigación da a conocer el estado actual de la gestión humana en ciudades intermedias caso de Ibagué y Manizales, en cuanto a estructura, características, su relación con aspectos estratégicos como: cultura organizacional, desempeño, estrategia e innovación; sus limitaciones, problemas y retos del presente y futuro inmediato. Se utilizó un diseño descriptivo con enfoque mixto, la unidad de trabajo fueron las medianas y grandes empresas, el objeto de observación y análisis lo comprendió el área de Gestión Humana, el instrumento de investigación fue la encuesta, y el método utilizado fue la aplicación directa al responsable del área. Los hallazgos mostraron características específicas relacionadas con el bajo nivel de calificación de los gerentes de gestión humana, baja definición del rol, lo cual deja notar una improvisada actuación desde el despliegue de competencias en el campo estratégico, limitando en gran medida el desempeño del área y su impacto organizacional.

Palabras Claves: Gestión humana, prácticas de gestión humana, aspectos estratégicos.

1. Introducción

La gestión del talento humano ha cobrado importancia, considerándose un apoyo para la gerencia en el alcance de los objetivos estratégicos, ampliando sus funciones tradicionales de reclutar, seleccionar, capacitar, por prácticas innovadoras, permitiendo desarrollar ventaja competitiva.

Los nuevos retos de las organizaciones para lograr sostenibilidad y desarrollo están ligadas necesariamente con la gestión humana y es motivo de estudio analizar las prácticas utilizadas para

identificar la capacidad de direccionamiento del talento humano a los resultados y la acción contingencial frente a la presión del entorno, específicamente en términos de gestión del cambio, proyección organizacional, infraestructura organizacional, liderazgo de las personas y responsabilidad social (Calderón, 2006) a través de los cuales se puede agregar valor desde gestión humana.

Estudiar la Gestión Humana en las organizaciones de Ibagué, corresponde al aporte realizado por la Universidad de Ibagué y Caldas al macroproyecto Gestión Humana en Ciudades Intermedias de Colombia, que cuenta con la participación de otras universidades como la Nacional de Colombia, la de Manizales y la de Caldas, las cuales han juntado esfuerzos institucionales para contribuir con elementos de conocimiento que posibiliten a las comunidades científicas y a las empresas de Colombia, incorporar nuevas estrategias para abordar los retos actuales en términos de gestión humana.

Los resultados de la investigación representan la base fundamental para otros proyectos inscritos dentro del marco del desarrollo de la gestión humana y su caracterización, para el mejoramiento de sus prácticas. Así mismo, mediante el análisis de la realidad organizacional de las empresas de estas ciudades, se facilitará el desarrollo de otros proyectos tanto en gestión humana como en estrategia empresarial.

2. Referentes teóricos

La discusión teórica que soporta la interpretación y contextualización de los resultados de esta investigación tendrán su base en; lograr identificar los elementos fundamentales de la gerencia estratégica de la Gestión del Talento Humano a la luz de sus aportes desde sus prácticas y retos, en ciudades intermedias como Ibagué y Manizales.

En este orden de ideas para la presente investigación se asumirá como gestión humana la definición de Valle (2003) quien refiere la gerencia estratégica de los recursos humanos como "un enfoque proactivo en la relación estrategia-recursos humanos y presenta como característica más relevante, que las personas son elementos esenciales para el éxito de la empresa, principalmente porque pueden ser fuente de ventaja competitiva sostenible para la misma".

2.1 Prácticas funcionales de gestión humana

Como afirman Dolan (2003) y Chiavenato (2002) frente a las prácticas funcionales en gestión humana subsisten procesos como:
Aprovisionamiento de personal cuyo objeto principal es utilizar procesos para incluir nuevas personas en la empresa, incluyen principalmente procesos de reclutamiento y selección; los procesos de desarrollo y formación consiste en decidir, diseñar y poner en marcha programas de formación y perfeccionamiento de los empleados con el objeto de mejorar sus capacidades así como aumentar su rendimiento y hacerlos crecer, muchas empresas utilizan actividades de formación y perfeccionamiento como una de las estrategias más importantes para seguir siendo competitivas.

Otro elemento relevante es la higiene del trabajo referido al conjunto de normas y procedimientos que busca proteger la integridad física y mental del trabajador, preservándolo de los riesgos de salud, inherentes a las tareas del cargo y el ambiente físico en el que ejecuta las labores, esta práctica actualmente ha sufrido permanentes transformaciones ya que se ha orientado a la salud preventiva, incluyendo factores determinantes como el clima laboral y la prevención de los riesgo psicosociales intra y extra-laborales, al igual que actividades de *outplacement* cuando hubiere lugar, fortalecer los procesos de comunicación y reducción de conflictos frecuentes en las reestructuraciones y asesorar a la empresa en cuestiones relacionadas con la legislación laboral generadas como consecuencia de estos cambios.

Por su parte, la evaluación de desempeño o de rendimiento se comprende como un procedimiento estructural y sistemático para medir, evaluar o influir sobre los atributos, comportamientos y resultados relacionados con el trabajo. Esta práctica toma una gran fuerza en enfoques estratégicos de la organización, como requisito fundamental en el proceso de cualificación de los procesos tanto humanos como productivos, la cual no ha sido tomada desde miradas tradicionales como elemento que agrega valor, sino como un procedimiento funcional ligado principalmente a la producción.

En consecuencia estas prácticas en los últimos años han evolucionado en la medida que los procesos de aprovisionamiento de personal se fundamentan principalmente a la búsqueda de talentos, la formación basada en competencias y la remuneración se orienta a partir del desempeño y el valor agregado del empleado, esta evolución ha llevado desde los cambios sociales y económicos a considerar fundamental nuevas prácticas emergentes o estratégicas que se

orientan a fomentar el capital intelectual desde la gestión del talento; cuyo fin es atraer, mantener y retener el talento potenciándolo por medio de procesos de reclutamiento, formación y compensación. Se suma a esta nueva el aprendizaje organizacional como lo explica (Calderón et al, 2010) "la incorporación de programas de polivalencia, enriquecimiento del trabajo, apalancamiento de la alta dirección mediante *coaching* y *mentoring*, al igual que la identificación de habilidades directivas y el fortalecimiento del perfil de liderazgo.

2.2 Prácticas estratégicas o emergentes de G.H.

En la actualidad, esencialmente los tres elementos que distinguen con claridad a una gestión estratégica de RH, según Cuesta (2010) son la consideración de los recursos humanos como el recurso decisivo en la competitividad de las empresas, el enfoque sistémico o integrador de la GRH y la necesidad de que exista coherencia o ajuste entre la GRH y la estrategia organizacional.

Desde esta perspectiva gestión humana tendrá total correspondencia con todas las áreas y procesos de la organización, por tanto, desde la incorporación de la teoría de recursos y capacidades se direcciono el capital humano visto como fuente de talento y como capacidad de soporte desde la estrategia, la cultura organizacional, la gestión del conocimiento, la productividad y la innovación. En consecuencia nuevos escenarios desde la gestión del cambio, como factor de éxito en las empresas, lo cual permite responder a las exigencias tecnológicas y estructurales del entorno, además de adecuar nuevos valores, comportamientos y actitudes desde una mirada de aprendizaje permanente (Calderón, Cuartas & Álvarez, 2009).

La naturaleza cambiante del entorno de los recursos humanos y su variada necesidad de crear valor al interior y exterior de la organización ha llevado a consolidar igualmente nuevos roles para los profesionales de RR.HH, cuya realidad demarca una multiplicidad, no existiendo un estándar único de actuación. Es así como los profesionales de RR.HH deben cumplir roles tanto operativos como estratégicos (Ulrich, 2006).

Los procesos de globalización, la exigencia permanente por la calidad, el impacto de la tecnología han llevado a las áreas de gestión humana a un nivel de estructuración y reorganización de sus estrategias para conseguir una mayor ventaja competitiva. Lo que necesariamente ha puesto en el campo de los retos a aquellos directores de recursos humanos con relación a reducción de ciclos productivos, mejoramiento de la calidad, aumento de la satisfacción de los clientes, trabajadores y accionistas, gestión de la cultura entre otros (Pfeffer, 1998; Ulrich, 1997)

3. Metodología

3.1 Población objeto de estudio

Está representada en las empresas medianas y grandes de distintos sectores económicos como comercio, industria y servicios de las ciudades intermedias en este caso, Ibagué.

3.1.1 Muestra

La muestra se constituyó mediante técnicas no probabilísticas, es decir, se utilizó un muestreo por conveniencia, dada la dificultad para ubicar las empresas, el bajo interés que las mismas manifiestan de participar en los estudios y por ende, su poco nivel de respuesta. Otros problemas que se presentaron fueron por una parte la actualización de datos de empresas que cambiaron de razón social o que desaparecieron y por último las empresas que, aunque la estructura es mediana o grande no tienen un área de gestión humana constituida de manera formal.

No obstante para asegurar que la muestra fuera tan representativa como la que genera el muestreo aleatorio, se siguieron los parámetros recomendados por Álvarez (2006), esto es, que la cantidad de la muestra represente por lo menos el 20% de la población objeto de estudio. Para homogenizar la muestra, se definieron unos criterios de participación tales como la selección de las empresas que pertenecieran a los sectores comercio, industria y servicios, cuya licencia hubiera sido renovada ante la Cámara de Comercio de Ibagué a mayo de 2012.

3.2 Recolección de datos y diseño de instrumentos

A partir de la construcción del marco teórico, se operacionalizó la variable Gestión humana en ocho (8) categorías que, a su vez, se desagregaron en cuatro (4) y doce (12) indicadores, para medir las prácticas de gestión humana en las empresas mencionadas. A partir de esta operacionalización se diseñó un cuestionario estructurado con opción de respuesta en una Escala Likert valorada de 1 a 6. Cabe aclarar que este cuestionario había sido validado por expertos en el estudio de la gestión humana en Colombia, y se adaptó de acuerdo con una prueba piloto aplicada a tres jefes de talento humano de diferentes organizaciones de Ibagué.

Para la recolección de información se acudió a las empresas mediante carta de invitación esperando obtener como mínimo, un nivel de respuesta del 20% del total de las empresas. Una vez aceptada su participación se procedió a la aplicación del cuestionario a los jefes o directores

del área de Gestión Humana. Adicional a esta aplicación se realizó una observación de manera aleatoria.

4. Resultados de la investigación- descripción de hallazgos de la investigación

4.1 Caracterización de la población

Las dos ciudades observadas están en vía de considerarse como ciudades intermedias, poseen características similares centros urbanos de servicios: culturales, comerciales, ocio, económicos, al interior del país.

De un total de 132 empresas estudiadas en Ibagué y Manizales el 11,4% corresponde a empresas públicas y mixtas, y el 88,6 % son privadas. Las empresas públicas investigadas son de orden Nacional, lo que indica que sus políticas, estrategias en cuanto a gestión humana se encuentran direccionadas desde el ente central. En las empresas privadas encontramos que el 26,5% son industriales, el 34% son comerciales y el 65,9% son del sector servicios que comprenden las actividades de transporte, servicios financieros, seguros, salud, educación, servicios públicos, alojamiento y recreación. Lo anterior ratifica la importancia que ha cobrado el sector servicios en la economía Colombiana, visualizándose en las cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), que encontró un leve incremento entre el año 2000 y el año 2009. Además a aportado al empleo en un 66.9 % de empleos en Colombia.

El 49,2% de las empresas cuentan con 50 a 199 trabajadores, 27% entre 200 a 499, 15% cuentan entre 599 a 999 y 9% tienen de 1000 trabajadores a más. Los datos obtenidos ratifican que, en Ibagué y Manizales son pocas las empresas de gran tamaño. También se observan que las empresas con mayor número de trabajadores son nacionales y multinacionales, centralizando las funciones de gestión humana.

4.2 Perfil del gerente de gestión humana

4.2.1 Género del gerente de gestión humana

En su mayoría corresponde al género femenino en un 87.9% y tan solo el 12.1% a género masculino, con lo cual se observa la importancia que la mujer ha alcanzado en el ámbito empresarial, específicamente en cargos directivos como la gerencia de Talento Humano.

4.2.2 Escolaridad

El 60.6 % de los gerentes no cuentan con pregrado, el 9.8% tienen maestría y el 29.5 % poseen estudios de especialización.

El 31.8% se han profesionalizado en Administración, el 31.8% en Psicología, el 24,2%, en ingeniería el 13% y en una proporción menor 4% y 5% en Economía y Derecho respectivamente.

El nivel de escolaridad es diverso, resulta interesante contrastarlo con las funciones que desempeñan .Además, se refleja la necesidad de promover la formación específica en gh, en niveles superiores, para que se obtengan mayores herramientas de direccionamiento de personal y aportes a la organización.

4.2.3 Experiencia relacionada con el cargo

Se encontró relación con el grado de escolaridad y especialidad, dado que se cuenta con directivos muy jóvenes, con poca o nula experiencia y poco cualificados para ejercer dicha labor.

4.2.4 Dominio de la gestión humana y su aplicación

Las funciones generales que le corresponden al cargo como reportar información, construir cultura, facilitar el cambio, fomentar el liderazgo, desarrollar talento, promover comunicación, diseñar sistemas de competencias implementar políticas e interpretar el contexto, son apropiadas para el desempeño del cargo y aplicadas por la mayoría de los gerentes de gestión humana (43.9 % a 59.8 %), según las respuestas de los encargados de G. H. Los datos anteriores significan que la apropiación que se hace de ellas se concreta en casi la mitad de los encuestados. El 2,3% no logra tener los conocimientos ni la competencia en sus funciones. La aplicación y apropiación de estas funciones refleja la pertinencia de la gestión humana de acuerdo con las nuevas tendencias mundiales para las que su papel es determinante en el cumplimiento misional y la obtención de resultados organizacionales.

4.3 Características del área de gestión humana

4.3.1 Autonomía

Se indagó sobre toma de decisiones y la ubicación en la estructura organizacional de G. H con el fin de determinar la importancia que posee para la organización y la participación que puede tener en la toma de decisiones. Así se encontró que el 57.6% dependen del Gerente General, estando en

la primera línea de direccionamiento, por lo cual puede realizar aportes representativos para la toma de decisiones.

El 11.4% dependen de directivos de segundo nivel aumentando el carácter consultivo en el área de gestión humana para labores netamente operativas, por último, más del 40% de las áreas están direccionadas por niveles intermedios e iniciales.

En cuanto a tecnología para el 62% es en gran medida suficiente, sin embargo no cuentan con software para la administración del recurso humano y el programa más utilizado es el ofrecido en aplicativos contables para la función de nomina

4.3.2 Toma de decisiones organizacionales

El 84% considera que, si es tenido en cuenta y el 16.9% respondió que no. El área de gestión humana, sigue órdenes trabajando operativamente sin que sea tenido en cuenta para la toma de decisiones de toda la organización, en concordancia con el tamaño y características de ubicación de las empresas estudiadas en las ciudades intermedias.

4.3.3 Desarrollo de Propuestas de talento humano

El 65,9% respondió que se hace concertadamente y el 35.1% opinó que las decisiones las toma el gerente o los superiores inmediatos.

4.4 Prácticas funcionales

La planeación a mediano y largo plazo el 61% lo hacen en gran medida y el 32% en alguna medida, el restante no realiza esta actividad o parcialmente. En cuanto al aprovisionamiento el 73% lo aplican, el 16,6% no lo aplican o muy pocas veces. Aseguran beneficioso subcontratar el proceso de reclutamiento y selección de personal. En capacitación y su evaluación se encontró que concuerda que desarrollan planes de capacitación en un 80% a través de Cajas de Compensación Familiar o el Servicio Nacional de Aprendizaje Sena, Fenalco u otras agremiaciones. Algunos temas de capacitación que van estrictamente ligados al cumplimiento de las normas de seguridad en el trabajo (caso de las empresas de construcción y algunas otras de servicios), son suministrados por las Administradoras de Riesgos Laborales.

El 74.7% cuentan con escala salarial, sin embargo argumentaron que no hay un estudio para observar la equidad en el diseño de la escala. El 99% cuentan con planes de salud ocupacional en cumplimiento con la normatividad. Sin embargo se observó que en la mayoría de las empresas estudiadas falta señalización, medidas preventivas y adopción organizacional.

El 75% han contactado entidades prestadoras de salud en gran medida, para capacitación y afiliaciones. El restante lo hace en forma esporádica para temas de afiliación, incapacidades o licencias y el 8% no lo hacen, argumentando la vinculación de trabajadores independientes. El 69% cuenta con planes de reubicación y recalificación del personal y el 75,8% realizan evaluaciones de desempeño, aplicando el método de clasificación, cuestionario y de competencias laborales.

Tabla 1. Desarrollo de las prácticas de Gestión Humana[55]

Prácticas Funcionales de Gestión Humana	1	2	3	4	5
Existe planeación de mediano y largo plazo de personal	11,4	5,3	22	31,8	29,5
Realiza el proceso de aprovisionamiento de personal subcontrata?	13,6	3,0	9,8	32,6	40,9
Existen planes de capacitación	1,5	2,3	12,1	24,2	59,8
Se realizan evaluación a las capacitaciones	9,8	3,0	10,6	23,5	53,0
Existe una escala salarial definida	8,3	3,0	15,9	18,2	54,5
Existen planes de seguridad ocupacional	3,8	1,5	3,8	15,9	75,0
Existen relaciones con las entidad de seguridad social?	1,5	6,8	16,7	75,0	
Existen planes de reubicación, reorientaciones, y recalificación laboral	12,1	6,8	12,1	17,4	51,5
Se realizan periódicamente evaluaciones de desempeño	7,6	4,5	12,1	11,4	64,4

4.5Nivel de dominio de prácticas estratégicas

Un 50% realizan planes de carrera, formación y retención de personas; el 57.6% aplica el balance de vida y trabajo en capacitación y socialización, sin embargo se observó que el 60 % no logran desarrollar planes para la diversidad cultural y adaptación de equipos internacionales, muy pocas tienen esta característica de vinculación de extranjeros y no han contemplado la internacionalización del talento humano. El 58% cuenta con planes de responsabilidad social empresarial, en su mayoría por el compromiso de acreditación o certificación de sus procesos. El 66% argumentó alinear la cultura con la visión y la visibilidad de liderazgo, consideran importante que las personas se identifiquen con los valores, políticas y principios institucionales, transfieren esta información en reuniones inducciones y re-inducciones, a través de medios visibles como los sitios web, carteleras, equipos de cómputo, también se apoyan en símbolos y artefactos. El 50.8% no saben y no aplican el *coaching, mentoring, couseling, e- learning*, tan solo el 32% lo hacen en gran medida, el *e- learning* y el *coaching*, es aplicado por empresas nacionales. El 65.9%

[55] Fuente: Elaboración propia.

consideran que poseen la competencia para el diseño y la ejecución de la estrategia pero en su mayoría argumentaron que no tienen mayor injerencia, en caso de las empresa públicas por seguir directrices de orden nacional y las empresas centralizadas en ciudades principales por cumplir con los lineamientos definidos desde la sede principal. En cuanto al fomento de trabajo en equipo, construcción de confianza y fomento de relaciones internas y externas, el 72% argumentaron su aplicación, sin embargo se observa que están muy lejos de la percepción de equipos de alto rendimiento y que más que fomentarla obedece a un requisito que los empleados deben cumplir.

Para la medición del desempeño del área y su aporte a los resultados de la organización, el 70% está en estudio y un 51% está en aplicación, observándose como los estados financieros pueden reflejar este rendimiento organizacional, pero en concreto no se tienen herramientas para medir la influencia de la gestión.

Tabla 2. Prácticas estratégicas de Gestión Humana[56]

Prácticas estratégicas de Gestión Humana	1	2	3	4	5
Se cuenta con planes de carrera, fuentes, formación y retención de talentos	17,4	10,6	30,3	18,9	22,7
Existe un balance vida –trabajo	12,9	6,1	23,5	37,1	20,5
En la empresa se cuenta con planes para manejar la diversidad cultural y la adaptación de equipos internacionales	48,5	11,4	9,1	13,6	17,4
Existen políticas de responsabilidad social empresarial	12,1	9,1	20,5	24,2	34,1
Existe alineamiento de la cultura, comunicación de la visión, visibilidad liderazgo	5,3	3,8	25,0	32,6	33,3
Se cuenta con coaching, mentoring, counseling, e-learning	43,2	7,6	16,7	18,9	13,6
Existen competencias para diseño y ejecución de la estrategia de la empresa	7,6	9,1	17,4	30,3	35,6
Se cuenta con una estrategia clara de gestión humana	8,3	1,5	12,9	31,8	45,5
La estrategia de gestión humana se encuentra alineada con la estrategia de la empresa	6,8	,8	15,9	22,0	54,5
Existen resultados de gestión humana en términos del negocio, (medición del desempeño)	12,9	6,8	9,8	35,6	34,8
Existen herramientas para la medición de habilidades y formación en liderazgo	15,2	9,1	25,0	28,0	22,7
En la empresa se fomenta el trabajo en equipo, la construcción de confianza, fomento relaciones internas y externas	1,5	3,0	23,5	28,0	43,9

[56] Fuente: Elaboración propia.

4.5.1 Impacto de la gestión humana sobre la cultura organizacional

El 57,6% realiza actividades encaminadas a evaluar la cultura organizacional, sin embargo no se observan estudios relacionados con la medición del clima, satisfacción laboral, rasgos y caracterización y menos la evaluación de la misma, se vislumbra que no existe la plataforma corporativa para realizar esta evaluación por las condiciones de trabajo y las múltiples funciones pero que existe el interés por realizar en alguna medida estas actividades. El 70,5% manifiestan la preocupación por relacionar la Cultura y el desempeño laboral, están sensibilizados en la incidencia que la cultura tiene en los resultados laborales. El 88.6% busca que las personas se identifiquen con la organización y el 84% utiliza los símbolos, las creencias, las tradiciones, valores, entre otros, para gestionar el cambio organizacional, cuando éste cambio se requiere.

Un aspecto importante es la flexibilidad que se requiere de los empleados para las transformaciones organizacionales y su rápida adaptación a los cambios que requieren para afrontar las contingencias del entorno.

Tabla 3. Aspectos estratégicos de Gestión Humana[57]

Impacto de la Gestión Humana sobre la cultura organizacional	1	2	3	4	5
Realiza actividades encaminadas a evaluar la cultura organizacional	19,7	6,1	16,7	25	32,6
Se preocupa por la relación entre la Cultura y el desempeño laboral	6,1	4,5	18,9	23,5	47
Busca que las personas se identifiquen con la organización	8,0	10,6	34,1	54,5	
Utiliza los símbolos, las creencias, las tradiciones, valores, entre otros, para gestionar el cambio organizacional	6,1	,8	18,2	25,8	49,2

4.5.2 Dedicación de gestión humana a funciones estratégicas

El 35.6% en alguna medida dedica más de la mitad de su tiempo a funciones estratégicas, el 75, 8% cuenta con planes de acción congruentes con la formulación de estrategias de la organización, El 59% cuentan con indicadores de gestión, mas no cuentan con la medición del impacto de la eficacia de la gestión humana, el 68.2% consideran que son congruentes con la estrategia competitiva los demás no conocen estas estrategias. El 69,7 consideran que es posible encontrar una asociación entre gestión humana y el desempeño del negocio pero no cuentan con los mecanismos para demostrarlo.

[57] Fuente: Elaboración propia.

En este sentido se indago sobre la injerencia que gestión humana tienen en estratégicas ligadas a la innovación, se encontró que el 40.10% cuenta con la autonomía, apoderamiento, flexibilidad y participación de los empleados en la toma de decisiones, en el sentido de que tienen claras sus funciones y las realizan solucionando problemas cotidianos de su entorno laboral. El 46,9% cuenta en la empresa con un plan de incentivos y reconocimientos a los empleados por los resultados obtenidos, sin embargo en la gran mayoría no argumentaron aspectos diferentes a los salarios, mas fueron contundentes cuando se trataba de áreas como producción y ventas.

En cuanto a las prácticas enfocadas a la formación y desarrollo de los empleados el 75.7% opino que si cuentan con estas prácticas. El 53,1% desarrollan y apoyan las prácticas de gestión humana que promueven la innovación, pero no describieron que tipos o paquetes de prácticas utilizaban para este fin. El 62,1% fomenta el intercambio de conocimientos entre los empleados y el 64.4% considera importante y aplica una fuerte formación técnica y entrenamiento en la empresa.

Con relación a esta variable se encontró que el 74.2% realiza actividades en pro de adaptar al personal en los nuevos desarrollos tecnológicos, el 56% realizan análisis con anterioridad de los posibles efectos (impacto) que pueden llegar a tener los nuevos desarrollos tecnológicos, pero muy pocas tienen evidencias de estudio con pruebas piloto de empleados u otros tipos de estudios, el 48,8% son tenidos en cuenta para la implementación o no de nuevas herramientas, el 66,1% poseen competencias de integración y capacidad de gestionar el cambio y el 50,7% considera en gran medida aplicable el trabajo intelectual, por la revaloración del papel del ser humano. Algunas de estas afirmaciones las fundamentan en conocimientos que poseen los gerentes de gestión humana, su voluntad e interés en implementarlos, pero muy pocos de estos evidencian la experimentación real de estas variables y resultados de innovación en procesos, productos y o servicios.

Otro aspecto a destacar es, existe un mayor uso de las TICS y de políticas de recursos humanos que faciliten el logro de aptitudes creativas y procesos innovadores (Chaparro, 1998).

Tabla 4. Gestión humana y su incidencia en el desarrollo tecnológico[58]

Gestión Humana y su Incidencia en el desarrollo tecnológico	1	2	3	4	5
Se realizan actividades en pro de adaptar al personal nuevos desarrollos tecnológicos	6.1	3,8	15,9	34,8	39,4
Se analizan con anterioridad los posibles efectos (impacto) que pueden llegar a tener los nuevos desarrollos tecnológicos en la empresa	8,3	4,5	31,1	29,5	26,5

[58] Fuente: Elaboración propia.

Participa el área de Gestión Humana en la decisión de la implementación o no de nuevas herramientas	23,5	6,8	18,9	22,0	28,8
Competencias de integración y capacidad de gestionar el cambio	7,6	9,1	18,2	37,1	28,0
Trabajo intelectual, por la revaloración del papel del ser humano en el mundo laboral	10,6	9,1	29,5	21,2	29,5

4.6 Limitaciones del área de Gestión Humana

Se encontró que la resistencia al cambio, con el 40.9 de los gerentes participantes en la investigación seguida de problemas en la comunicación y falta de autonomía y centralismo en las decisiones 36,4%, sobrecarga de responsabilidad en un 30.5%, dificultad para traducir la efectividad del área en cifras 30,5%, desconocimiento del valor estratégico del área y asignación de recursos insuficientes con un 29,5% finalmente las limitaciones ocasionadas por la cultura local alcanzan un12% en las empresas estudiadas.

4.7 Retos de la Gestión Humana

Son considerados como retos de la gestión humana: La gerencia del talento y liderazgo en un 72,7%; manejar balance vida laboral en un 77,4%; analizar la provisión futura y la demanda de empleados bajo diferentes escenarios en un 45,7%; gerenciar el cambio en un 69,8%; gerenciar la globalización en un 53,7%; convertirse en una organización que aprende en un 71,5%; transformar el recurso humano en un socio estratégico en un 81%; gestionar brechas generacionales 65.9%; formar directivos y establecer sistemas de medición de sus resultados en un 68,9%

5. Conclusiones

Las ciudades intermedias observadas, Ibagué y Manizales, presentaron en su gran mayoría empresas de tamaño mediano con proyección a grandes empresas. Son muy pocas las correspondientes al sector industrial y predomina en su gran mayoría las actividades de servicios y comercio.

En las empresas estudiadas se evidencian características específicas relacionadas con el bajo nivel de calificación de los gerentes de talento humano, baja definición del rol, lo cual deja notar una improvisada actuación desde el despliegue de competencias en el campo estratégico, limitando en una gran medida el desempeño del área entorno al impacto en el nivel organizacional, por consiguiente la asignación de recursos materiales y humanos; lo cual determina una creciente necesidad de desarrollo no solo en infraestructura sino también en formación a los líderes de este proceso.

El desarrollo de las prácticas estratégicas se han ido afianzando en la medida que algunas organizaciones le han apostado a invertir en el área, pero realmente el cambio no ha sido muy significativo en la región ya que predominan actuaciones desde las practicas funcionales que marcan procesos tradicionales desde un enfoque de administración de personal, determinándose la necesidad creciente de reestructurar dichas prácticas a la luz del desarrollo organizacional, es decir no es posible cambiar las actuales practicas si no se cuenta con la plataforma organizacional suficiente que las soporte.

El área de gestión humana todavía no cuenta con una estructura interna definida, se observa que las practicas funcionales u operativas son aplicadas en forma empírica en la mayoría de las organizaciones estudiadas, pese a estar caracterizadas como empresas de tamaño mediano (mayor de 50 empleados) los procesos de aprovisionamiento de personal, evaluación de desempeño, capacitación y desarrollo se aplican en forma muy incipiente, cumpliendo con actividades muy básicas y que requieren una mayor estructuración.

Un factor que predomina en las ciudades intermedias observadas (Ibagué y Manizales), es que por sus condiciones de infraestructura, han obligado a que las sedes principales de las grandes empresas se instalen en ciudades principales como Cali, Bogotá, Medellín, En cuanto al área de gestión humana de estas empresas funciona en forma descentralizada con control central dificultando la participación o inferencia de los gerentes de gestión humana de las empresas de ciudades intermedias en el diseño de políticas y estrategias del área.

De acuerdo con el desarrollo de las organizaciones en su entorno se puede explicar un crecimiento y un cambio por el uso adecuado de las TIC, para lograr ser una empresa competitiva en un mercado cambiario por la globalización y modernización; aunque la mayoría de estos casos la evolución de la empresa es enfocada primordialmente en otras áreas de la organización, como la de mercadeo y producción, mas no el área de recurso humano; y es una falencia que tienden a tener las empresas ya que desean generar un desarrollo sostenible y rentable, y no se detallan en lo que realmente debe enfocarse.

Aunque la mayoría de los directores o jefes de gestión humana conocen las prácticas emergentes como: planes de carrera, fuente y formación de talento, *coaching, mentoring, e-learning* y *counseling*, alineación d la estrategia del área con la de la organización, uso de herramientas para medir habilidades y liderazgo, generación de resultados medibles para la entidad y la inclusión de

la innovación y la tecnología como aspecto importante, sólo pocos las llevan a cabo y les dan el uso adecuado para generar más valor al área; por otra parte, existe una minoría que debido al poco tiempo que invierten en gestiones estratégicas, no saben cómo ponerlas en práctica o las desconocen

Bibliografía

Calderón, G., Naranjo, J. & Álvarez, C. (2010). Gestión Humana en Colombia: roles, políticas, retos y limitaciones, una aproximación al estado del arte. Manizales, Colombia: Universidad Nacional de Colombia-Sede Manizales. ISBN: 0000072760002.

Calderón G., Naranjo, J. & Álvarez, C. (2010, julio-diciembre). Gestión humana en la empresa colombiana: sus características, retos y aportes. Una aproximación a un sistema integral [Artículo de investigación]. Estado del arte de la gestión humana en Colombia. [Investigación]. Cuadernos Administración. Bogotá, Colombia. 23 (41): 13-36. Manizales, Colombia: Universidad Nacional de Colombia-Sede Manizales. Disponible en: http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v23n41/v23n41a02.pdf

Castro, A. (2010). Gestión humana y estrategia organizacional, estudio de caso. Cali, Colombia: Universidad del Valle.

Chiavenato, I. (2000). Administración de recursos humanos. Bogotá, Colombia: McGraw Hill.

Gómez, L., Balkin, D. & Cardy, R. (2001). Dirección y gestión de recursos humanos. Madrid España: Prentice Hall. Pearson Educación S. A.

Koontz, H. & Weihrich, H. (2004). Administración. Una perspectiva global. México: McGraw-Hill.

Quintero, L. & Vargas, A. (2011). Modelos de gestión humana y psicología organizacional, un acercamiento a partir de la praxis. Cali, Colombia: Universidad del Valle.

Rodríguez, J. (2002). Administración moderna de personal. México: Thomson.

Socorro, F. (2009, 17 de junio). La gestión humana y las pymes. Recursos humanos y organización. En Degerencia.com. Disponible en: http://www.degerencia.com/articulo/la-gestion-humana-y-las-pymes

Valle, R. (2004). La gestión estratégica de los recursos humanos. Madrid: España: Pearson Prentice Hall.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Desarrollo Humano y Responsabilidad Social

METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DE UN SISTEMA DE IMPLEMENTACIÓN DE ESTÁNDARES EN DERECHOS HUMANOS, PARA LA SOSTENIBILIDAD DE EMPRESAS EN ENTORNOS CONFLICTIVOS

Margarita Marín Jaramillo,
Angélica Aguilera Muñoz,
Juan David González Ramírez,
Jorge Restrepo &
Luz Adriana Rocha Acevedo –
CERAC Centro de Recursos para el Análisis de Conflictos

Resumen

Con el propósito de lograr un desarrollo sostenible empresarial, se han creado iniciativas que guían su actuación en múltiples dimensiones. Sin embargo, la eficacia de estas iniciativas depende de la voluntariedad de las empresas y en la mayoría de casos olvidan la naturaleza de las empresas, como organización encargada de generar rentabilidad y capitalizar. Por lo anterior se propone realizar un mapeo de riesgos de vulneración de derechos humanos, así como de estándares para la adopción de estrategias de mitigación, los cuales se mezcla el *scoring* multidimensional, la valoración contingente y la evaluación de riesgos en portafolios para generar una serie de indicadores y estimaciones de costos que permite tomar decisiones sobre sostenibilidad empresarial en las dimensiones ambientales y sociales.

Palabras claves: Desarrollo sostenible empresarial, riesgos de vulneración de derechos humanos, estándares, estrategias de mitigación.

1. Introducción

Las empresas han sido foco de presiones para abordar temas de sostenibilidad, producto del impacto de sus operaciones en su entorno. Así mismo, las empresas enfrentan a una serie de problemáticas externas a sus operaciones que el sector público no ha logrado superar (Petrostki et al, 2006). Esto lleva a que impulsen iniciativas en el sector privado y hacia el sector público (PNUD, 2004) buscando un desarrollo empresarial sostenible que permita el crecimiento económico empresarial, sin poner en riesgo la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer

sus necesidades (UNESCO, s.f.) sociales y ambientales. Estas iniciativas generan un beneficio para las empresas, pues permite una reducción del riesgo, nuevas oportunidades de mercado y mayor valor agregado pero, en la actualidad, sólo han sido consolidadas como compromisos políticos que distan de hacerse realidad. Esto ocurre porque las iniciativas olvidan la naturaleza de las empresas, como organización encargada de generar rentabilidad.

Teniendo en cuenta que el desarrollo sostenible tiene dimensiones que están siendo ignoradas, surge la pregunta de ¿Cómo lograr que las empresas adopten prácticas que integren todas las dimensiones, que generen un desarrollo sostenible teniendo en cuenta los compromisos y lineamientos existentes y que guíen el accionar empresarial al hacerlas conscientes de los impactos negativos generados por su operación?

Para responder a esto, el objetivo de este trabajo es implementar la metodología Sistema de Implementación de Estándares para Empresas (SIESE) -desarrollada por el Centro de Recursos para Análisis de Conflictos (CERAC)-, que surge de una mezcla metodologías cuantitativas y cualitativas y alinean las dimensiones de sostenibilidad con los derechos humanos (DDHH), para establecer un enfoque que permiten medir los riesgos de sostenibilidad empresarial, y compararlos con escenarios en los que exista una mitigación. Para lograrlo, el documento se divide en cuatro grandes secciones, incluyendo esta introducción. En la segunda parte se presenta la metodología para la medición de riesgos en la sostenibilidad empresarial en materia social y ambiental. En la tercera parte se muestran los principales resultados del estudio de caso y, finalmente, en la última parte se exponen los principales hallazgos del trabajo.

2. Metodología

El SIESE responde a una serie de categorías analíticas establecidas para clasificar los riesgos originados por las operaciones empresariales, que podrían vulnerar los DDHH. Es por lo anterior que, en primer lugar, se explica cada una de las categorías abordadas antes de presentar el sistema de indicadores.

2.1. Categorías analíticas

Dimensiones de sostenibilidad: La sostenibilidad está compuesta por tres dimensiones de interés para las empresas y el entorno: económica, ambiental y social, las cuales, han de estar en equilibrio para que una empresa perdure (Kammerbauer, 2001). En esta metodología se prioriza el análisis de las dimensiones ambiental y social, basados en el supuesto que la dimensión económica tiene

un mayor desarrollo por responder al objetivo primordial de las empresas.

Temáticas por dimensión: cada dimensión comprende áreas específicas que las empresas deben gestionar para garantizar la sostenibilidad en sus operaciones y en su entorno[59]. En la Tabla 1 se muestran algunas temáticas en cada dimensión, que son comunes a diferentes tipos de empresas. Sin embargo, estas temáticas pueden ser adaptadas a las necesidades particulares de cada empresa.

Tabla 1. Clasificación de las temáticas en una empresa por dimensión de sostenibilidad[60]

Dimensión	Temática
Social	1-Derechos y relaciones laborales 2-Relacionamiento con la comunidad 3-Proveedores y contratistas 4-Seguridad y manejo de arreglos en seguridad 5-Adquicision y uso de tierras 6-Etica y cumplimiento 7-Presencia y fortalecimiento Institucional
Ambiental	1-Ecoeficiencia 2-Biodiversidad 3-Manejo de residuos y desechos peligrosos 4-Emision de gases atmosféricos

Derechos Humanos: aquellos derechos de primera, segunda y tercera generación positivizados, por ley y por costumbre, en la Constitución Política de Colombia de 1991 y la Declaración Universal de los Derechos Humanos, cuyo respeto implica acciones empresariales en el marco de sus operaciones.

Riesgo: situación asociada al proyecto, al entorno o al accionar de los grupos de interés, que tiene el potencial de afectar los DDHH y cuya materialización, tiene consecuencias negativas para la empresa.

- Riesgos generados por el proyecto: situaciones inherentes al proyecto que de no prevenirse o mitigarse afectan a los grupos de interés de la empresa.

[59] Estas temáticas se identificaron en talleres realizados con representantes del gobierno, de la sociedad civil y empresas. Estas temáticas responden a la pregunta ¿Cuáles son los temas prioritarios para las empresas en Colombia?

[60] Fuente: Elaboración propia.

- Riesgos generados por el entorno: situaciones latentes en la región en la que operaría el proyecto y que de no prevenirse o mitigarse afectan a los grupos de interés de la empresa.
- Riesgos generados por los grupos de interés: situaciones propias de las actividades de los grupos de interés que pueden afectar sus DDHH y generar consecuencias negativas para la empresa.

El nivel del riesgo será analizado mediante tres componentes: la existencia del riesgo, la probabilidad de ocurrencia y el posible impacto negativo producto de la materialización del riesgo. Cada una de estos componentes serán explicados en detalle en la sección del estudio de caso. Estrategia de Mitigación: son patrones de referencia adoptados y prácticas implementadas por las empresas con el objetivo de prevenir y/o mitigar los riesgos que podrían vulnerar los DDHH en cada temática. Se agrupan de la siguiente manera:

- Estándares vinculantes: guías o parámetros de acción de obligatorio cumplimiento para las empresas, su omisión podría ocasionar multas o sanciones.
- Estándares voluntarios: son buenas prácticas empresariales adoptadas discrecionalmente por las compañías. Estas pueden provenir de un estándar específico (interno o externo) o de actividades rutinizadas, que buscan prevenir vulneraciones a los DDHH.

Teniendo en cuenta lo anterior, se establece que existen estrategias de mitigación cuando:

- La empresa adopta un estándar y establece prácticas que previenen vulneraciones a los DDHH.
- No existe un estándar pero se establecen prácticas que previenen vulneraciones a los DDHH y que podrían estar asociadas a un estándar.

A continuación se presenta la metodología cuantitativa para la construcción del indicador de sostenibilidad de un proyecto, así como la metodología para la identificación de los costos asociados y de comparación entre proyectos.

2.2 Metodología cuantitativa

La metodología de evaluación de riesgos de la sostenibilidad empresarial presenta tres componentes. El primero, consiste en la creación de indicadores que permitan la medición de

riesgos asociados a la vulneración de DDHH, así como la pertinencia de las estrategias de mitigación asociadas. El segundo, realiza la medición de costos contables y económicos asociados a los riesgos. El último, interrelaciona los dos componentes anteriores mediante la teoría de portafolios. A continuación se explican, detalladamente, cada uno.

2.2.1 *Scoring* multidimensional

Es una metodología que permite la construcción de indicadores a partir de la asignación de pesos a diferentes categorías de agrupación de variables. En economía, es utilizada para la mediciones de pobreza o condiciones de vida (Angulo et al., 2013; Angulo et al., 2011). Esta sección explica la metodología para la construcción del indicador de sostenibilidad en un proyecto. Para esto, es necesario especificar primero los tipos de indicadores que se desarrollarán y luego la metodología de construcción de los indicadores de riesgo y de mitigación.

2.2.2 Tipologías de indicadores de riesgo

De acuerdo con la definición previa de riesgo, los indicadores son calculados de acuerdo a sus componentes. Así, el primer componente hace referencia a la presencia del riesgo, y se codifica con 1 si existe el riesgo y 0 en otros casos. Por ejemplo:

- Presencia de grupos armados ilegales u organizaciones criminales en su lugar de trabajo para 2013:
    - ➢ Si existe se codifica 1
    - ➢ Si no existe se codifica 0

En el caso en el que se indique la presencia del riesgo, entonces se procede a calcular los otros dos componentes, de lo contrario el indicador de ese riesgo es cero.

El segundo componente indica los impactos negativos del riesgo en diferentes áreas de la empresa (las cuales dependen de las actividades productivas de la compañía). Por ejemplo:

- La existencia de grupos armados ilegales u organizaciones criminales en su lugar de trabajo en 2013:
    - ➢ Reduce la producción: si lo afecta se marca con 1, sino 0.
    - ➢ Disminuye los clientes: si lo afecta se marca con 1, sino 0.
    - ➢ Incrementa los costos: si lo afecta se marca con 1, sino 0.

La medición del impacto es la suma de cada una de estas afectaciones y el resultado es reescalado entre 0 a 5 para ser compatible con el indicador de mitigación, explicado posteriormente, donde 5 indica impacto en todas las áreas y 0 en ninguna. El último componente se relaciona con la probabilidad de ocurrencia del riesgo, el cual es medido con información histórica (de la empresa, otras empresas, entidades del gobierno, entre otros) o con una valoración subjetiva de los expertos (en caso de no conseguir registros históricos). Un ejemplo de probabilidad de ocurrencia mediante datos históricos es:

- Número de acciones violentas por parte de grupos armados en la zona en 2013:
    - ➢ 40 acciones violentas por cada 100.000 habitantes.

Un ejemplo de indicadores de valoración subjetiva es:

- Valoración de la intensidad del accionar violento de los grupos armados en la zona en 2013:
    - ➢ Muy alto (se codifica con 5)
    - ➢ Alto (se codifica con 4)
    - ➢ Medio (se codifica con 3)
    - ➢ Bajo (se codifica con 2)
    - ➢ Muy bajo (se codifica con 1)

Cada componente del indicador debe ser especificado en términos de su frecuencia, período de aplicación, fuente y definición cuantitativa. Adicionalmente, los riesgos identificados y las categorías de impacto son definidos de acuerdo a la razón social de la empresa y el contexto. Finalmente, el indicador será el resultado del promedio del impacto del riesgo y la probabilidad de ocurrencia de manera que:

$$I = \frac{IM + PO}{2}$$

Donde: I denota al indicador, IM el impacto generado por el riesgo y PO su probabilidad de ocurrencia

2.2.2.1 Ponderación para el indicador de riesgo

Para la construcción del índice de riesgo, se implementarán tres agrupaciones. La primera conformada por las dimensiones de sostenibilidad, donde cada una tiene igual peso dentro del score. La fórmula para su cálculo está dada por:

$$w_i = \frac{1}{D}, i = 1, \ldots, n$$

Donde w_i corresponde al peso de la categoría, D al total de dimensiones de sostenibilidad y $\sum_{i=1}^{n} w_i = 1$. La segunda categoría agrupa las temáticas al interior de cada dimensión, las cuales tendrán como ponderación:

$$p_j = \frac{1}{T_i}, j = 1, \ldots, T_i$$

Donde p_j es el peso de cada riesgo, T_i es el total de temáticas en cada dimensión y$\sum_{j=1}^{m} p_j = 1$. Lo anterior indica que la ponderación global de las temáticas es:

$$p_{ij} = p_j w_i$$

Esto es, el valor p_{ij} permite conocer la contribución en términos de pérdida de sostenibilidad de cada temática, independiente de su dimensión de sostenibilidad.

La tercera categoría corresponde a los riesgos identificados. Aunque un riesgo puede afectar a múltiples dimensiones de sostenibilidad, no se incluye el riesgo en todas las dimensiones afectadas, pues esto produce una duplicidad en la contabilización del riesgo. Por tanto, el riesgo es incluido únicamente en la dimensión que se ve afectada directamente. En el caso en el que se identifique más de una dimensión o temática afectadas directamente, el indicador es calculado como un promedio de cada uno de las probabilidades de ocurrencia, aunque nuevamente es incluido únicamente en uno de las dimensiones y las temáticas.

Así, por ejemplo, si se presenta un riesgo de amenazas a investigadores en trabajo de campo, se afectan derechos en las temáticas de arreglos en seguridad y aspectos laborales. Sin embargo, por ser más inmediata la afectación a la seguridad, se categoriza primero en esta temática aunque para su medición se considera un promedio entre el indicador de riesgo de seguridad y el indicador de riesgo laboral.

Teniendo esto en cuenta, se realizará una ponderación de los riesgos al interior de cada dimensión de sostenibilidad, de manera que:

$$r_k = \frac{1}{R_j}, k = 1, \ldots, R_j$$

Donde r_k es el peso de cada riesgo, R_j es el total de riesgo en cada dimensión y $\sum_{k=1}^{l} r_k = 1$.

Adicionalmente, suponiendo independencia entre los diferentes riesgos (es decir, que la ocurrencia de uno de los riesgos no incrementa la posibilidad de ocurrencia de los otros) se tiene que el peso global de los riesgos es:

$$r_{ijk} = p_j w_i r_k$$

Finalmente, dentro de cada una de las categorías de riesgo se define una serie de indicadores, los cuales tendrán como ponderación:

$$q_h = \frac{1}{S_h}, h = 1, \ldots, S_k$$

Donde q_h es el peso de cada indicador, S_k es el total de indicadores por riesgo y $\sum_{h=1}^{o} q_h = 1$.

Nuevamente, si se supone independencia entre los indicadores, se tiene que el peso global de los indicadores es:

$$q_{ijkh} = p_j w_i r_k q_h$$

Por tanto, el cálculo del índice de riesgo de la actividad empresarial corresponde a:

$$\mathrm{IRP} = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} \sum_{k=1}^{l} \sum_{h=1}^{o} q_{ijkh} I_{ijkh}$$

Donde IRP es el índice de riesgo de la actividad desarrollada por la empresa y I_{ijkh} corresponde al indicador *h* de la dimensión *i*, para la temática *j* del riesgo *k*. m. El IRP y todos sus componentes se normalizarán en una escala de 0 a 5, donde 0 indica que el proyecto no presenta ningún riesgo de sostenibilidad y 5 que el proyecto es muy riesgoso.

2.2.2.2 Metodología para la construcción del indicador de mitigación de riesgo

Para la construcción del indicador es necesario realizar un mapeo de los estándares a los cuales se adhiere la empresa, por lo que se propone el uso de diversos métodos de recolección de información:

- Búsqueda de información documental: a través de una búsqueda exhaustiva de información sobre lineamientos, políticas, directrices, entre otras, entregados por personal

de la empresa. A partir de esto, se obtiene un primer listado de estándares que son implementados por la empresa.

- Entrevistas semi-estructuradas: con personal encargado de implementar los estándares para acceder a documentos que no habían sido identificados en la *búsqueda de información documental.*
- Talleres*:* con personal encargado de planear y ejecutar los proyectos en las empresas.

Una vez recopilada esta información, cada estándar es clasificado según los derechos, las temáticas y las dimensiones que buscan proteger. Posteriormente, son evaluados mediante de una serie de parámetros que buscan establecer su alcance y grado de aplicación en la empresa. Para establecer el alcance se determina si el estándar únicamente promociona el respeto de los DDHH o si, presenta recomendaciones de acciones concretas que busquen respetar dicho derecho. Para conocer el grado de aplicación en la empresa se busca evidencia de la implementación de acciones puntuales tendientes a incorporar los parámetros establecidos por el estándar (existencia personas, equipos de trabajo o secciones organizacionales responsables de su aplicación), así como mecanismos para verificar su implementación.

Teniendo en cuenta lo anterior, se establecen dos tipos de atributos que permiten identificar fortalezas y debilidades tanto de los estándares como de las acciones que se realizan para respetar los DDHH, los cuales se resumen en la Tabla 2.

Tabla 2. Lista de atributos [61]

Tipo de Atributo	Atributo	Puntaje Máximo	Puntaje Máximo por atributo
Alcance del estándar	1-Promoción	1	2
	2- Promoción y Respeto	2	
Aplicación interna del estándar	1-Responsabilidad	1	3
	2-Verificabilidad	1	
	3-Acciones concretas de respeto	1	

Para asignar el puntaje se definieron los atributos:

- Promoción: hace referencia a si el estándar únicamente promueve principios sin hacer alusión a acciones puntuales tendientes a respetar los derechos.

[61] Fuente: Elaboración propia.

- Promoción y respeto: implica que el estándar, además de establecer los principios, define las acciones necesarias para su implementación.
- Responsabilidad: se busca identificar si se asigna un equipo responsable para el cumplimiento de los objetivos del estándar.
- Verificabilidad: determina si se cuenta con mecanismos de seguimiento y evaluación de la aplicación e implementación del estándar.
- Acciones concretas de respeto: hace alusión a referencias puntuales de procedimientos, acciones o mecanismos para incorporar los lineamientos del estándar en la gestión de la empresa.

Cada estándar puede obtener una calificación máxima de 5 puntos, en la cual el alcance del estándar tiene una puntuación máxima de 2 y la aplicación interna del estándar tiene una puntuación máxima de 3. Un puntaje menor implica que es posible mejorar en alguno de estos aspectos. Es importante aclarar que todos los derechos son considerados igualmente importantes, por lo que el peso relativo de las estrategias de mitigación es el mismo y no varía según el derecho que protege.

Finalmente, se realiza una ponderación de cada indicador de mitigación, siguiendo con la estructura planteada para los indicadores de riesgos, y se obtiene un indicador de mitigación del proyecto empresarial.

2.2.2.3 Metodología para la construcción del indicador agregado de sostenibilidad

Una vez calculados los indicadores de riesgo y mitigación, se realizará una diferencia entre ambos indicadores, de manera que si el indicador agregado presenta un resultado de 0, entonces todo riesgo es susceptible de ser mitigado y por tanto es recomendable realizar la actividad. Por el contrario, si el resultado del indicador agregado es 5, entonces ninguno de los riesgos es susceptible de ser mitigado y por tanto, no es recomendable realizar el proyecto.

2.2.3 Metodología de valoración contingente

Una vez identificados los riesgos y las estrategias de mitigación, es necesario conocer los costos asociados. Para esto, se plantea la división de los costos en dos categorías analíticas: costos contables y costos económicos.

- Costos contables: aquellos que pueden ser calculados mediante métodos contables, tales como cifras históricas de gastos de la empresa o de otras empresas que han experimentado situaciones similares. Por ejemplo, la adecuación de un espacio de trabajo de acuerdo con las normas de seguridad laboral -tales como implementación de señales de seguridad, mantenimiento de extintores, elaboración de rutas de evacuación, entre otros.
- Costos económicos: aquellos que deben ser estimados con herramientas económicas. Por ejemplo, la estimación de afectación de la imagen corporativa producto de una huelga laboral. Para estimar estos costos se propone emplear la valoración contingente que consiste en generar escenarios hipotéticos para la creación de un mercado para un bien o conjunto de bienes que no lo tienen (Mendieta & Caraballo, 2005)[62].

En adición, Mitchell & Carson (1989) aseguran que una buena aplicación de la valoración contingente debe asegurar una descripción detallada del problema, de manera que el entrevistado pueda entender como se ve afectado el recurso a valorar. Asimismo, se debe contar con un buen sistema de preguntas que permitan conocer cuánto estaría dispuesto a pagar un individuo por un cambio en bien.

Al respecto, Mendieta & Caraballo (2005) presentan cuatro diseños de preguntas óptimas para este tipo de ejercicio. La primera, consiste en preguntar directamente cuánto estaría dispuesto a pagar por un cambio en el bien. En el segundo tipo, se realizan preguntas en las que el entrevistado sólo puede contestar con un sí o no, tal como ¿Estaría dispuesto a pagar 1 millón de dólares por la desaparición del conflicto armado en una zona determinada? Estas preguntas se realizan sucesivamente hasta obtener un cambio en la respuesta, lo que permite obtener un techo y un piso en la disponibilidad a pagar de los encuestados.

En el tercer tipo, se ofrece una serie de alternativas y se solicita organizarlas de acuerdo a las preferencias. Puesto que todas las opciones, exceptuando aquella por la que se desea indagar, tiene un costo conocido, es posible conocer el valor de la opción, de acuerdo al ordenamiento establecido. Finalmente, en el cuarto tipo se solicita señalar cómo cambiaría el comportamiento al producirse una variación en el bien o servicio. Así, por ejemplo, si se desea conocer la valoración económica de la paz, se podría preguntar en cuánto considera que se incrementaría la producción

[62] Para lograrlo, McConnell (1995) señala que es necesario suponer que los encuestados buscan maximizar su beneficio; que se comportarán en el mercado hipotético igual que como lo harían en un mercado real y que poseen toda la información sobre el beneficio que les entrega el bien indagado.

si desapareciera el conflicto en la zona.

La valoración contingente tiene como principales desventajas que las personas subvaloran o sobrevaloran los costos de las opciones implementadas. Asimismo, es posible que las respuestas dadas por un individuo hoy, no sean iguales a las obtenidas en otro momento. Finalmente, el entrevistador puede introducir sesgos que lleven a respuestas que convenga al entrevistador, pero no necesariamente reflejan la realidad (Mendieta & Caraballo, 2005). Este trabajo propone calcular los costos asociados a la posible materialización de un riesgo o a la estrategia de mitigación adoptada, como la suma entre los costos contables y económicos de cada una de las alternativas. Asimismo, el costo total asociado al proyecto es la resta entre el costo de materialización del riesgo y el costo de la implementación de la estrategia de mitigación.

2.2.4 Evaluación de riesgos en el portafolio

Finalmente, se recurre a la teoría de portafolios en la que se busca conocer el riesgo asociado a un conjunto de títulos valores de acuerdo al riesgo inherente a cada título y a su valor en el mercado. Así, se propone utilizar el indicador de sostenibilidad como la medición del riesgo del proyecto y la valoración de los costos de sostenibilidad para el valor de mercado de la estrategia implementada. En adición, es posible conocer el valor del riesgo en la estrategia de mitigación y en la materialización del riesgo, con el fin de realizar una comparación entre ambas opciones. También, es posible armar un portafolio de opciones de proyectos empresariales o de alternativas de ejecución en un proyecto, de manera que sea posible conocer cuál de estas opciones es menos costosa desde el punto de vista de la sostenibilidad.

2.3Aplicación

En esta sección se presenta una aplicación de la metodología anteriormente expuesta. Para esto, se seleccionó una empresa de consultoría encargada de recoger información en zonas de conflicto[63].

2.3.1 Mapeo de estándares

Teniendo en cuenta que la herramienta SIESE realiza el mapeo de los estándares que las empresas

[63] Para asegurar la confidencialidad del estudio, muchos de los resultados cuantitativos fueron modificados por lo que no reflejan los verdaderos resultados de la empresa aunque la aplicación metodológica se realizó exactamente como se indica a continuación.

podrían implementar[64]. Algunos de los estándares mapeados por el SIESE según temática son:

- Derechos y relaciones laborales: (internacionales) Global Report Initiative, Convenios de la OIT; (nacionales) Código Sustantivo del Trabajo y Ley 581 de 2000.
- Asuntos medio-ambientales: (internacionales) Principios del Ecuador, Corporación Financiera Internacional; (nacional) Ley 99 de 1993 y Decreto 330 de 2007.

2.4 Levantamiento de información para los indicadores

2.4.1 Método de recolección de información

La información que se requiere para construir los indicadores se recolecta mediante solicitud al área de gobierno y a las áreas operativas de la empresa, así como con la documentación relacionada con los proyectos que indica los riesgos y estrategias de mitigación implementadas. Asimismo, se realizan dos talleres como método para complementar, articular y construir, de manera colectiva y desde diferentes experiencias, conocimientos y perspectivas sobre los riesgos y las estrategias de mitigación. Las características de cada uno de estos talleres son especificados en la sección de Anexos.

2.4.2 Información consignada y determinación de los indicadores

El resultado de la información recopilada en los talleres ha sido consignado en la siguiente matriz:

[64] El SIESE se actualizó en febrero de 2014. http://www.cerac.org.co/es/servicios/empresas/siese.html

Tabla 3. Matriz de resultado[65]

Dimensión de la sostenibilidad	Social		Ambiental		Social			
Temática	Derecho y relaciones laborales		Medio ambiente y operaciones limpias		Seguridad y manejo de arreglos en seguridad			
¿Quién genera la situaciòn?	Proyecto				Entorno			
¿Que situaciòn?	Alta rotación de personal por desigual remuneración salarial entre los trabajadores		Mal manejo de los residuos sólidos		Realizar trabajo de campo en zonas con fuerte presencia del conflicto armado interno			
¿A quien afecta?	Trabajadores		Medio ambiente		Trabajadores			
Derecho comprometido	Derecho a un ambiente justo y favorable en el trabajo		Derecho a gozar de un ambiente sano		Derecho a la vida	Derecho a la seguridad y protección		
¿Cómo determinan si la situación puede ocurrir o no?	Número de trabajadores en la empresa con el mismo perfil y diferente remuneración salarial sobre total de trabajadores		Porcentaje de papel desperdiciado como total de papel comprado		Acciones unilaterales cometidas por grupos armados ilegales en la zona durante el último año	Personas secuestradas en la zona durante el último año por cada cien habitantes	Número de amenazas a consultores sobre total de amenazas	
¿Cuáles consecuencias negativas puede generar esta situación para la empresa?	Pérdida de credibilidad en la empresa por parte de sus grupos de interes	Incremento de costos de producción	Pérdida de credibilidad en la empresa por parte de sus grupos de interes	No adjudicación de contratos por no tener políticas HSE	Demandas y sanciones a la empresa por parte de los trabajadores por no contar con las garantias de seguridad y protección requeridas.	Suspensión de las actividades laborales		
¿Cuáles estrategias ha implementado o implementaría para prevenir o mitigar esta situación?	Implementar matriz salarial de acuerdo a las responsabilidades, nivel académico y experiencia de		Adherirse al estándar ISO 14001		Antes de realizar el trabajo de campo hacer contacto con los comandantes de la Fuerza Pública en la zona			
Tipo de costo asociado al riesgo	Económico		Económico	Contable	Económico	Contable		
Fuente de información del costo para los riesgos	Valoración contingente		Valoración contingente	Informe de costos de la empresa	Valoración contingente	Valor del contrato perdido por la suspención de las actividades		
Tipo de costo asociado a la estrategia de mitigación	Contable				Contable			
Fuente de información del costo para las estretegias de mitigación	Nómina de la empresa				Costo del sueldo de los policias destinados a la protección de los trabajadores			
								Total
Valor del indicador de riesgo	3,5		2		4			3,166666667
Valor estimado de los costos de riesgo	12000000		6000000		100000000			118000000
Riesgo de materialización de los riesgos del proyecto	8400000		2400000		80000000			90800000
Valor del indicador de mitigación	3		4		1			2,666666667
Valor estimado de los costos de mitigación	5000000		3000000		20000000			28000000
Beneficio por la implementación de la estrategia de mitigación	3000000		2400000		4000000			9400000
Valor del indicador de sostenibilidad	0,5		0		3			1,75
Valor estimado de los costos de sostenibilidad	7000000		3000000		80000000			90000000
Riesgo de sostenibilidad del proyecto	700000		0		48000000			48700000

En este caso se encuentra que los riesgos generan un indicador de riesgo promedio de 3,2, un indicador promedio de mitigación de 2,7 y un indicador de sostenibilidad promedio de 1.75. Se

[65] Fuente: Elaboración propia.

estima que los costos de los riesgos de sostenibilidad son 118 millones y los costos de mitigación son 28 millones, la empresa perdería alrededor de 90 millones si se materializan los riesgos. Finalmente, el riesgo general del proyecto por la mezcla del indicador y el costo de sostenibilidad es de 49 millones.

La dimensión social presenta un indicador de riesgo de 3.75 y un indicador de mitigación de 3.5, mientras que la dimensión ambiental tiene un indicador de riesgo de 2 y uno de mitigación de 4. Esto indica que sólo los riesgos ambientales son susceptibles de ser completamente mitigados, mientras que en la dimensión social las actividades de la empresa pueden causar una pérdida de alrededor de 49 millones debido a los riesgos debido al riesgo asociado de 0,25. Lo anterior se debe a que los mayores riesgos y costos se asocian a los arreglos de seguridad. Por tanto, si la empresa lograra conseguir proyectos que pongan en menos peligro la vida de sus trabajadores, tendría un menor riesgo, lo que favorecería la rentabilidad de la empresa.

3. Conclusiones

El enfoque de DDHH de la metodología presentada, permite la construcción de un sistema de indicadores para medir el riesgo, las estrategias de mitigación y los costos asociados. Para poder implementar esta herramienta es necesario fortalecer el paradigma de que las empresas asumen responsabilidades frente al respeto de los DDHH, lo cual permitió una relacionar cada riesgo identificado con un DDHH y así mismo con un estándar.

Esta relación convierte la metodología en una herramienta para que las empresas tomen decisiones sobre sus estrategias de mitigación y prevención, así como poder comparar entre los proyectos. Pero también, se convierte en un sistema de evaluación sobre la gestión de las empresas en materia de respeto de los DDHH. En la implementación desarrollada en esta investigación, por la naturaleza de los proyectos realizados por la empresa consultora y por limitaciones para acceder a la información, no se pudo hacer una comparación entre los proyectos.

Sin embargo, parte de la fortaleza de esta metodología consiste en la posibilidad de ser aplicada en diferentes empresas y para diferentes proyectos no todos relacionados con el mismo sector económico. Por tal razón, es pertinente que dicha herramienta clasifique los estándares de acuerdo al sector económico al que aplica y explore los estándares de otros sectores económicos.

Bibliografía

Angulo, R., Gaviria, A. & Morales, L. (2013). La década ganada: evolución de la clase media y las condiciones de vida en Colombia 2002-2011. Universidad de los Andes. Documentos CEDE.

Angulo, R., Díaz, Y. & Pardo, R. (2011). Índice de pobreza multidimensional para Colombia (IPM-Colombia) 1997-2010. Archivos de Economía, documento 382, Departamento Nacional de Planeación.

Constitución Política de Colombia (1991).

Kammerbauer, J. (2001). Las dimensiones de la sostenibilidad: Fundamentos ecológicos, modelos paradigmáticos y senderos. INCI, Caracas, 26 (8).

McConnell, K. (1995). Issues in estimating cost benefits with non-market methods. Department of Agriculture and resource economics. University of Maryland College Park.

Mendieta, J. & Caraballo, L. (2005). Economía de la contaminación y la degradación ambiental. Fundación Fondo Editorial Nuevo Tiempo. San Cristóbal, Venezuela.

Mendieta, J. (2005). Manual de valoración económica de los bienes no mercadeables: aplicación de las técnicas de valoración de bienes no mercadeables y el análisis costo beneficio y medio ambiente. Universidad de los Andes, documentos CEDE 99-10. Bogotá, segunda edición.

Mitchell, R. & Carson, R. (1989). Using surveys to value public goods: The contingent valuation method. Resources for the Future. Washington, D. C.

Petrostki, D., Jarvis, M. & Garza, G. (2006). "El sector privado como un verdadero aliado en el desarrollo" [en línea], disponible en: http://siteresources.worldbank.org/CGCSRLP/Resources/El_sector_privado_como_un_verdadero_aliado_en_el_desarrollo_v.final.pdf, recuperado 22 de marzo de 2014.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2004), "Cómo involucrar al sector privado en el desarrollo" en *El impulso del empresariado: de las empresas al servicio de los pobres* [en línea], disponible en:http://web.undp.org/cpsd/documents/report/spanish/chapter4_s.pdf

ANEXO 1

Taller N° 1

- **Objetivo:** Obtener información para formular indicadores que permitan calcular el score multidimensional
- **Duración del taller:** 3 horas
- **Perfil de los asistentes:** personal activo de la empresa que trabaje en el área administrativa y operativa para la ejecución de los proyectos.
- **Número de participantes:** 10 personas.
- **Actividades durante el taller:**

  Las situaciones riesgosas identificadas previamente fueron incluidas en una matriz (Tabla 3) y expuestas en una cartelera durante el taller. A continuación, se le solicitó a los asistentes que confirmaran si dichas situaciones eran persistentes en los proyectos y que identificaran cuáles eran generados por el proyecto, por el entorno y por los grupos de interés. Posteriormente, se les solicitó identificar si podían existir situaciones de mayor riesgo y mencionar qué mecanismos utilizan para identificar la probabilidad de que dichos riesgos ocurrieran. Finalmente, se les pidió señalar los impactos sobre la empresa en caso de materializarse cada uno de los riesgos, así como las estrategias de prevención y mitigación para cada uno de los riesgos.

Tabla 3: Matriz a diligenciar

¿Quién genera la situaciòn?	¿Qué situación?	¿A quien afecta?	¿Cómo determinan si la situación puede ocurrir o no?	¿Cuáles consecuencias negativas puede generar esta situación para la empresa?	¿Cuáles estrategias ha implementado o implementaría para prevenir o mitigar esta situación?
Proyecto					
Entorno					
Grupos de interés					

Los riesgos y estrategias de mitigación identificadas en este taller se consignan en la Tabla 4

ANEXO 2

Taller N° 2

- **Objetivo:** Establecer costos contingentes para cada riesgo asociado a los proyectos de la empresa.
- **Duración del taller:** 3 horas
- **Participantes:** se contó con la asistencia de los mismos participantes al taller no. 1.
- **Actividades previas al taller:** mediante un correo electrónico se solicitó a los participantes que diligenciaran un formulario para identificar y clasificar los costos

asociados a los riesgos y las estrategias de mitigación que fueron identificadas en el primer taller. A partir de esto se plantearon los escenarios contingentes.

- **Actividades durante el taller.** se aplicó un cuestionario con los escenarios contingentes para establecer los costos de aquellos riesgos y estrategias de mitigación que tienen dificultad de ser medidos, tal como se señala a continuación:

Costo 1: daño a la imagen corporativa por política laboral.

Suponga que uno de sus trabajadores está descontento por la política laboral desigual y desea presentar una queja ante el Ministerio de Trabajo. Usted, aunque conoce que el empleado no tiene fundamentos legales y que el Ministerio de Trabajo no interpondrá una sanción, teme que existan daños en la imagen corporativa. Usted decide negociar con el trabajador y otorgarle una indemnización a cambio de que no presente la queja.

1. ¿Cuánto sería la máxima cantidad de dinero que estaría dispuesto a otorgarle al empleado? _____

Caso 2: Incremento en los costos de producción.

Suponga que cinco trabajadores se encuentran sumamente disgustados por las condiciones de contratación y decidieron renunciar. Sin embargo, en estos momentos la empresa se encuentra en medio de la ejecución de un proyecto y de renunciar sería incapaz de cumplir con las fechas establecidas en el contrato y por tanto podría ser demandado por el contratante. Para evitar esta situación, decide negociar unas nuevas condiciones laborales con todos sus empleados. Teniendo esto en mente, estaría dispuesto a:

1. Ofrecerles un contrato laboral y un incremento de salario que representa __% de la nómina de la compañía. (Si la respuesta es negativa, continúe bajando este porcentaje hasta que la respuesta sea afirmativa, por el contrario, si la respuesta es afirmativa, continúe incrementando el porcentaje hasta que la respuesta sea negativa).

Caso 3: daño a la imagen corporativa por política de mal manejo de residuos

Su empresa no aplica políticas amigables con el ambiente, cuestión que le ha deteriorado su imagen en el sector y le ha generado problemas para obtener nuevos contratos. Usted decide implementar una campaña de manejo eco-amigable de residuos, lo que implica realizar una serie de capacitaciones, así como la compra de canecas para separar los residuos y campaña publicitaria. Para lograrlo usted estaría dispuesto a:

1. Gastar un % del presupuesto de la empresa para mejorar las políticas ambientales (si la respuesta es negativa, continúe bajando este porcentaje hasta que la respuesta sea afirmativa. Si la respuesta

es afirmativa, continúe incrementando el porcentaje hasta que la respuesta sea negativa).

Caso 4: Demandas y sanciones a la empresa por parte de los trabajadores por no contar con las garantías de seguridad.

Su empresa ha recibido amenazas de grupos armados ilegales, pues uno de sus proyectos busca identificar las estrategias de financiación de estos grupos. Esto, ha generado que se conviertan en objetivo militar. Sus empleados, muy asustados, han amenazado con demandar a la empresa por exponerlos a situaciones de riesgo. Teniendo en cuenta esta situación y la naturaleza de sus proyectos, usted estaría dispuesto a:

1. Contratar un servicio de seguridad privada que cuidará a su equipo de trabajo por valor de _____ % del contrato.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Desarrollo Humano y Responsabilidad Social

RESPONSABILIDAD SOCIAL AMBIENTAL EMPRESARIAL (RSAE), CASO BOGOTÁ

Eduardo Ramírez Bustos –
Universidad Cooperativa de Colombia - Sede Bogotá

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo principal identificar la Responsabilidad Social Ambiental Empresarial (RSAE) a partir del estado y tratamiento de los cuerpos de agua del territorio urbano de Bogotá. La metodología es cualitativa, descriptiva, de análisis y estudio de caso, mediante la observación directa, revisiones documentales y entrevistas informales. La industria de la construcción avanza sobre los ecosistemas acuáticos y otras empresas no hacen manejo de aguas residuales antes de verterlas a los cuerpos de agua. Según las políticas y gobernanza ambiental de los últimos diez gobiernos de la alcaldía mayor de Bogotá solo los últimos tres han fijado una política clara en defensa de los cuerpos de agua. El desarrollo urbanístico y económico supera la RSAE tendiente al respeto y protección de la estructura hídrica de Bogotá.

Palabras clave: Responsabilidad Social Ambiental Empresarial, Comportamiento ambiental Cultura ambiental

1. Introducción

¿Qué fue primero: la empresa o el tejido social? Esta pregunta adquiere una lógica dialéctica cuando evaluamos el nacimiento, el desarrollo y el sostenimiento de las organizaciones en donde los unos son necesarios para los otros. Los grupos de interés (stakeholders) en razón a su dinámica aprueban o cuestionan, mediante su interacción, las prácticas de la empresa.

Aunque para algunos autores, la RSE es en estos tiempos una moda o una estrategia de Marketing, para muchos investigadores, académicos y empresarios, esta es una necesidad presionada desde los grupos de interés próximos a la organización y obedece también a acuerdos internacionales quienes califican y abogan por el sostenimiento de la vida en todas las manifestaciones.

En esta unidad evaluativa interviene efectivamente desde la mirada subjetiva, mediante la reflexión y desde la crítica, el grupo de interés conformado por las comunidades aledañas tanto a las instalaciones físicas como a las zonas afectadas por la dinámica empresarial y comercial.

Las miradas críticas y reflexivas acerca del actuar dentro de la Responsabilidad Social (RS) son relevantes cuando las valoraciones referentes a la ética ambiental se hacen a partir del cuidado y restauración de los recursos naturales. La presente investigación basa su valoración de la ética ambiental empresarial desde el estado y tratamiento de los cuerpos de agua naturales (humedales, ríos y quebradas) del territorio urbano de Bogotá.

Como hallazgos reportamos: La descarga directa de materiales contaminantes sobe los cuerpos de agua, sin tratamiento alguno. En cuanto al proceso político y de gobernanza del agua se evidencia que los planes de desarrollo de los diez últimos gobiernos, solo los tres más recientes incluyeron políticas de defensa clara de los cuerpos de agua que funcionan como ecosistemas.

Bogotá cuenta con una única planta de tratamiento de aguas residuales, ubicada en la zona noroccidental de la ciudad. Esta capta y hace tratamiento de los residuos líquidos que ingresan al río Juan Amarillo, uno de los tantos tributarios del río Bogotá. Quedan por fuera de este tratamiento los ríos Fucha y Tunjuelito, los cuales llevan una carga bastante significativa para tributarlos al río Bogotá, quien los vierte al Río Magdalena para que sean descargarlos en el océano Atlántico.

Se llega a la conclusión, que más allá de las grandes inversiones económicas para adelantar procesos logísticos y tecnológicos de restauración del sistema hídrico de la ciudad, es necesaria una cultura y conciencia ambiental que facilite la RSAE.

2. Objetivos

General. Evidenciar el comportamiento ambiental de los grupos de interés internos a las organizaciones empresariales, junto con las comunidades aledañas a los ecosistemas acuáticos del territorio urbano de Bogotá.

Específicos. Identificar y evaluar el estado en que se encuentran los ríos, las quebradas y los humedales del territorio urbano de Bogotá; Conocer y evaluar las políticas ambientales referidas

a la protección y restauración de esos ecosistemas durante los últimos 10 gobiernos de la alcaldía mayor de la ciudad; Evaluar las inversiones, el impacto y los beneficios de la Planta de tratamiento de aguas residuales Salitre.

3. Proceso metodológico

Esta es una investigación del tipo cualitativo de evaluación, descriptivo y analítico con estudio de caso en donde se identifica y se valora la problemática ambiental derivada del desarrollo económico y urbanístico de la ciudad.

Se hace uso y recolección de materiales empíricos, experiencias personales, entrevistas, observaciones directas, textos históricos e interacciones visuales con los que se describen las problemáticas y los significados propios de la ética ambiental emanada de los comportamientos reales de las comunidades y de las organizaciones empresariales.

4. Referentes teóricos

4.1 Responsabilidad Social (RS)

Cuando se plantea el interrogante "*¿qué fue primero, la empresa o el tejido social?*" se puede visualizar a través de ella la relación dialéctica entre la empresa como ente jurídico y la sociedad que soporta su razón social. En esta relación el primer elemento de análisis es la corresponsabilidad.

El sentido de esta correlación que se puede visualizar con línea gruesa es aquel que va desde la empresa hacia los grupos de interés (stakeholders) quienes en últimas legitiman a la organización empresarial luego de la valoración que hacen a partir de las prácticas responsables.

La responsabilidad es uno y quizá el valor central de la ética. La ética por su parte actúa dentro de la dualidades contradictorias del bien y del mal, el reproche o el alago; y entre sentimientos de asombro, admiración, indignación, descalificación, culpa, arrepentimientos entre otros (Parra, 2010).

A través de los actos libremente elegidos cada individuo, cada colectivo y cada organización se va estructurando para alcanzar sus metas. Son los actos quienes determinan la singularidad. Con ellos se logran la aceptación o el rechazo. Tal rechazo o aceptación es el resultado de las virtudes o

vicios que se muestren en la realidad como resultado de la libertad y de responsabilidad tanto de los individuos como de la organización. Las virtudes y los vicios forjan el carácter.

Desde hace mucho tiempo se ha discutido si el carácter es solo de las personas o es un calificativo que puede atribuirse a las organizaciones empresariales. Según sea la razón social y la forma como se desarrollan y afectan a la sociedad, y reconociendo que la empresa es un ente social, es concluyente que la institución adquiere identidad, conciencia y toma sus decisiones apoyadas en los valores propios de la organización, por tanto la empresa sí forja su propio carácter (Cortina, 1994).

La realidad no es el resultado de los imaginarios sino que está determinada por los hechos. Por tanto el individuo, el colectivo y la organización tienen una responsabilidad no solo ante sí sino ante la sociedad, pues cuando eligen libremente optan por lo que consideran bueno y con ello están eligiendo a lo demás componentes de la sociedad. He aquí entonces el concepto de Responsabilidad Social – RS (Parra, 2010).

Así en palabras de Adela Cortina (1998), cuando se refiere a la ética de la empresa, considera que los clientes, los ciudadanos y la sociedad como grupos de interés internos y externos a la organización reclaman de las empresas que se comporten de forma transparente, que se comprometan con el desarrollo de sus entornos, que sean honestas y responsables con sus comportamientos pues los casos múltiples de corrupción, de especulación financiera, mala nutrición de las comunidades pobres, la falta de abastecimiento de agua potable y de higiene junto con los desastres naturales inducidos por las malas prácticas empresariales han hecho que la sociedad entera y las organizaciones adquiera conciencia y reclame de las organizaciones no solo privadas sino estatales actitudes conforme a principios y valores éticos.

Como respuesta a la presión social o por exigencia legal muchas organizaciones están incorporando prácticas éticas en la gestión empresarial ya sea como elemento de gestión o como mejora de su reputación. La ética, que se pensaría estudio y práctica de la moral de las personas, aplica a las empresas. La *European Busines Ethic Net Work (EBEN)* refiriéndose al comportamiento de las empresas define la ética de los negocios como una reflexión sobre la práctica de negocios en donde están implicadas las normas y los valores de los individuos, de las empresas y de la sociedad. (Cortina, 2010)

La libertad y la responsabilidad son elementos de la ética y están necesariamente ligados entre sí. Quien tiene la posibilidad de elegir libremente en un sentido u otro deberá asumir las consecuencias personales y ante la sociedad. El curso de la acción producto de la elección es responsabilidad del autor. Como tal la empresa por ser ente social, impactará positiva o negativamente a los grupos sociales. La responsabilidad recae directamente sobre la organización.

4.2 Responsabilidad Social Ambiental Empresarial (RSAE)

El calentamiento global es un fenómeno meteorológico que está influyendo en el desarrollo de las actividades humanas. *"El calentamiento global supone una amenaza creciente para la salud, la economía, los recursos hídricos y la producción de alimentos*" (ONU, 2014). Bajo esta preocupación muchas organizaciones proactivas han implementado prácticas responsables dirigidas a la protección y restauración del medio ambiente, pensadas desde la protección de la vida en el planeta. El calentamiento global está afectando a nuestra generación. ¿Qué sucederá con los futuros habitantes, no solo de la especie humana sino de todos los organismos, de nuestro planeta?

Para Leff (1988) ha emergido un nuevo campo de reflexión teórica y política bajo el signo de laeconomía ecológica, la ecología política y eco-socialismo. Como resultado de los desastres ambientales referidos a la desestabilización de los componentes base de los ecosistemas (aire, suelo y agua) se está evaluando y hablando de la racionalidad social fundada en los valores de la equidad y la sustentabilidad equilibradas de los recursos naturales. Los desarrollos industriales, económicos y urbanísticos deben fundamentar sus prácticas responsables en la protección y en desarrollo de estrategias tendientes a asegurar recursos naturales para las subsiguientes generaciones humanas, aclarando aquí que no solo la especie humana se puede marcar por generaciones sino que esta es una propiedad de todas las especies vivientes las cuales evolucionan como resultado de los cambios ambientales.

Todo desarrollo está enmarcado en las relaciones dialécticas que se dan en los contextos geográfico, ecológico y cultural. El desarrollo y sostenimiento de una institución, sea esta social, económica o política no puede abstraerse a esta relación necesaria. Entonces la responsabilidad de los actores productivos y económicos en todos los componentes, y entre ellos el ambiental, es un imperativo.

La cultura ambiental debe construirse desde una racionalidad ambiental mediante procesos como por ejemplo del marco axiológico de la ética ambiental. En esta se deben forjar los principios de la moral que hacen posibles las conductas y el carácter individual y social frente a la naturaleza, el ambiente y el uso racional y eficiente de los recursos naturales (Leff, 1988).

Pareciera ser que la degradación de los ecosistemas es proporcional a la degradación de los valores humanos. Este fenómeno es observable en los grandes conglomerados humanos en cuyos territorios se identifica el descuido por los valores ambientales. La atmósfera, el suelo, los bosques y los cuerpos de agua han sido alterados sin consideración alguna o sin ningún reparo, como resultado del desarrollo no planificado para el futuro.

La RSAE es, entre otras dimensiones conceptuales, el conjunto de estrategias que deben involucrar las organizaciones políticas y empresariales en su razón social para asegurar los derechos que se derivan del entorno natural. Los recursos naturales como bienes comunes (el agua, el suelo, el aire, los bosques) son el sustento de la vida y como tal se constituyen en patrimonio universal de la humanidad, por tanto es responsabilidad individual, social y de las organizaciones el cuidado y la restauración.

La RSAE no es del orden local ni únicamente regional. Es mundial. Es y debe ser a escala planetaria, transnacional. Ya lo mencionaba Peter Drucker (1990) en su obra cumbre *Las nuevas realidades*. "la protección de la ecológica de la cual depende la supervivencia de la humanidad es, pues, una tarea común. Tratarla como una tarea nacional es inútil, aunque se requieren los esfuerzos nacionales y regionales". Pero la responsabilidad es de todos y para todos. Cada empresa, cada organización debe adelantar acciones aceptando que el daño ambiental grave en cualquier territorio por pequeño que este sea, este es un problema y una amenaza para todos.

Los ecosistemas acuáticos receptores de material contaminante desestabilizan la vida. Los pequeños humedales por ejemplo, son reservorio de muchas especies. A él acuden aves migratorias. Estas especies recorren grandes territorios en el planeta. El deterioro de su organismo altera a otras especies y con ellas a otros ecosistemas.

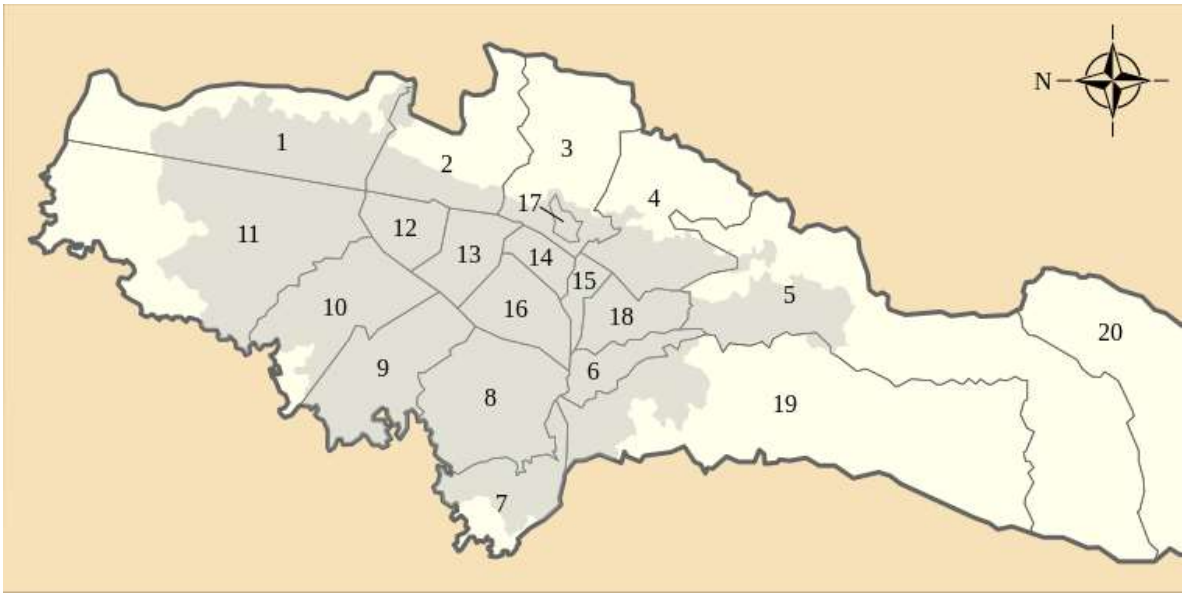
Los ríos, muchos de ellos convertidos en colectores de aguas residuales de origen residencial o industrial, además de la pérdida de la biodiversidad propia, transportan un alto volumen de materiales contaminantes hasta los océanos en donde se encuentran los reservorios de vida tan biodiversos como los terrestres. Estas descargas son factores determinantes para su alteración, no

solo de los ecosistemas marinos sino de la cadena trófica que se conecta con la vida marina. La industria pesquera soporta su economía y mercados en la biodiversidad marina. La producción de esta industria es la base alimenticia de muchos pueblos. ¿Cuántos materiales contaminantes están llegando a los consumidores de especies marinas?"

4.3 Ecosistemas acuáticos de Bogotá

El Distrito Capital, hoy Bogotá, deriva su nombre del vocablo indígena Bacatá. Está dividido territorialmente para efectos administrativos en 20 localidades, cada una con alcaldía menor y junta administradora local (Gráfico 1).

Gráfico 1. División territoral de la ciudad de Bogota.[66]



Las localidades que conforman el Distrito Capital y que están marcadas en el mapa, son: Usaquén(1), Chapinero (2), Santafé (3), San Cristóbal (4), Usme (5), Tunjuelito (6), Bosa(7), Kennedy(8), Fontibón(9), Engativá (10), Suba (11), Barrios Unidos (12), Teusaquillo (13), Mártires (14), Antonio Nariño (15), Puente Aranda (16), La Candelaria(17), Rafael Uribe (18), Ciudad Bolívar (19) y Sumapaz (20); esta última es la más extensa y es 100% rural. No entra en este estudio de investigación.

[66] Fuente: Localidades de Bogotá https://www.google.com.co/search?q=mapa+localidades+de+bogota

La ciudad de Bogotá está ubicada sobre la cordillera oriental del sistema de los Andes. Por estar ubicada por encima de los 2600 s.n.m, tiene la posibilidad de contar con una gran red cuerpos de agua. Muchos de ellos son verdaderos ecosistemas por cuanto albergan una notable diversidad biológica. Así es como tenemos identificados 14 humedales como ecosistemas lénticos y un buen número de ríos como ecosistemas lóticos.

Los humedales reconocidos como tal por su área y capacidad de almacenamiento son: Torca y Guaymaral en la localidad de Usaquén, Córdoba, La Conejera y Juan Amarillo o Tibabuyes en Suba, Santa María y Jaboque en Engativa, El Salitre en Barrios Unidos, Capellanía y El Say en Fontibón, Techo, El Burro y La Vaca en Kennedy y Tibanica en Bosa (Gráfico 2).

Gráfico 2. Estructura hidrica de Bogotá[67]

Los ríos riachuelos y quebradas o cuerpos lóticos se originan en la cima de los cerros que rodean por el Oriente a la ciudad. Los principales ríos, localizados de Sur a Norte, son: río Tunjuelito alimentado por 18 quebradas algunas de ellas convertidas en canales. Río Fucha sobre el cual tributan 8 quebradas, todas canalizadas. Río Salitre con 27 quebradas, muchas de las cuales, por el gran volumen, son consideradas riachuelos y, el río Arzobispo, el cual luego de recoger aguas de

[67] Fuente: Estructura hídrica de Bogotá https://www.google.com.co/search?q=estructura+hidrica+de+bogota&source

varios canales hace la conexión con el río Salitre, el cual a su vez conecta con el Sistema Juan Amarillo.

5. Resultados

Los hallazgos que merecen un análisis profundo desde la RSAE, son entre otros:

En la cuenca del río Fucha, vertiente que históricamente ha servido de desarrollo industrial, se identificaron 89 empresas entre micro, pequeñas y medianas. Solo una (y vale la pena mencionarla: Industria de Chocolates) ha implementado estrategias claras para hacer tratamiento de aguas residuales antes de hacer los vertimientos al río Fucha. Al indagársele sobre el por qué lo hacen, los directivos responden que esto obedece a planes propios de la organización como política de conciencia y cultura ambiental. (Ramírez y otros, 2013)

La empresa de acueducto y alcantarillado de Bogotá (EAAB) cuenta con una red de alcantarillado que colecta las aguas residuales y las conduce paralelas a los ríos pero hasta cierto sector. Luego las conecta en forma directa a través de los colectores primarios y secundarios sin contar con plantas de tratamiento.

En el río Fucha, a la altura de la localidad de Puente Aranda, los domingos se observan tonalidades de color en el agua, evidencia esta de los vertimientos de desechos de la industria de pinturas. Seguramente durante la semana en las horas de la noche también hacen vertimientos de residuos de colorantes junto con muchos otros materiales, de por demás, con altos niveles de toxicidad.

Existe una planta de tratamiento de aguas residuales (PTAR) ubicada en la localidad de Suba. Esta trata las aguas del río Juan Amarillo, colector este de los residuos disueltos provenientes de las localidades de Suba, Usaquén, Chapinero, parte de Teusaquillo y Barrios Unidos. Esta planta entró en funcionamiento en el año 2000. Su costo fue de 250 millones de dólares a cargo del Gobierno Nacional, del Distrito Capital y de la EAAB. No hubo participación de la empresa privada. Descontamina el agua en un 60%. Retira 154 mil toneladas año de lodo que contiene en mezcla material particulado con altos niveles de toxicidad y 720 toneladas al año de gravado fino y grueso. Esta PTAR, además de ser una infraestructura que hace limpieza del agua, sus instalaciones se han convertido en una escuela abierta y permanente de fortalecimiento de la conciencia y cultura ambiental. Allí acuden estudiantes y comunidades académicas desde los niveles más elementales hasta los más elevados de la educación formal. También es una escuela para las comunidades

empresariales y residentes, organizaciones y fundaciones que propenden por la protección del medio ambiente.

Algunos de los humedales, cuentan con organizaciones no gubernamentales desde donde se adelantan actividades en la modalidad de escuelas ambientales. En ellas se desarrollan procesos de investigación científica aplicada y participativa, educación para la protección de ecosistemas, restauración ecológica y física de ecosistemas y prácticas del uso sustentable de recursos, estrategias de oxigenación, control de conexiones erradas y manejo de basuras y de escombros, monitoreo biológico, (Camargo et al., 2013)

La industria de la construcción está avanzando sobre los territorios de los humedales. Hacen rellenos, desarrollan proyectos de vivienda junto con la infraestructura vial urbana necesaria. Hace conexiones de aguas residuales sobre ríos y humedales.

Los humedales funcionan con el agua proveniente de las escorrentías. Los depósitos aumentan considerablemente en tiempo de lluvia. Los humedales que hoy existen en el territorio de Bogotá están delimitados por vías y por grandes complejos residenciales e industriales. Esto imposibilita el ingreso y salida normales del agua que los conforma.

Las obras de restauración de ríos, quebradas y humedales al interior de la ciudad de Bogotá tienen un objetivo básico: mejorar el paisaje urbanístico y mitigar los riesgos de desastre natural. Inundaciones y proliferación de enfermedades transmitidas por roedores y vectores. Así mismo mejorar la seguridad en las zonas aledañas.

La mayoría de los habitantes y las comunidades empresariales desconocen el nombre y el número de ríos, de los humedales y de las quebradas de la ciudad. Menos aún conocen el estado en que se encuentran. Muchos piensan que no hay ríos. Los cuerpos de agua lóticos (que se mueven) son colectores a cielo abierto que forman parte de la red de alcantarillado. Los humedales son depósitos de agua maloliente, fuente de riesgo para la salud pública que deberían secarse a través de las prácticas de rellenos.

En cuanto a la gobernanza, al revisar los planes de gobierno en el periodo comprendido entre los años 1986 y el 2014, se identificaron las siguientes propuestas (Fortul, 2013):

- Julio César Sánchez (1996-1988). Proyectó la construcción de la planta de potabilización de agua El Dorado, la construcción del Embalse San Rafael, control de los niveles de contaminación y adecuación de obras para evitar el desbordamientos del río Bogotá, proyectó la planta PTAR de Alicachín, las plantas de tratamiento en los ríos Fucha, Salitre y Tunjuelo.

- Andrés Pastrana (1988-1990). Propuso la asignación presupuestal para las fuentes hídricas de Bogotá, manejo de las rondas de los ríos Torca, Fucha y humedal Jaboque. Contribuyó con el desarrollo del embalse El Guavio, inició estudios para la adecuación del río Bogotá, construcción de sistemas de alcantarillados para la protección de los humedales Torca, Jaboque, Tintal y Salitre. Adecuación de interceptores y plantas de bombeo hacia el río Bogotá.

- Juan Martín Caicedo Ferrer (1990-1992). Impulsó la coordinación entre la administración de Bogotá y la Gobernación de Cundinamarca para lograr mejoras en los serviciosde la Corporación Autónoma Regional (CAR), el departamento y el gobierno nacional. Elaboró planes para aumentar la productividad y disminuir costos sociales y ambientales producidos por la expansión desordenada de la ciudad y el deterioro de los recursos naturales.

- Jaime Castro Castro (1992-1994). Logró la coordinación entre el Departamento Administrativo del Medio Ambiente (DAMA) y la CAR Cundinamarca para el manejo de la cuenca del río Bogotá. Impulsó el desarrollo de programas educativos para el manejo de recursos hídricos. Restauración de la planta de Tibitó. Proyectó la construcción del interceptor Río Bogotá, río Salitre. Apoyó a programas para mejorar y recuperar las micro-cuencas del río Bogotá y sus afluentes. Se logró la definición de las zonas de manejo y control ambiental. Solicitó apoyo del gobierno nacional para el programa de descontaminación del río Bogotá.

- Antanas Mockus (1995-1997). Saneamiento del río Bogotá y de sus afluentes. Trabajó por la conservación de humedales, otros ecosistemas y reservas de agua. Desarrolló estrategias para fortalecer conocimiento y conciencia ambiental sobre la problemática del territorio urbano de Bogotá. Logró el financiamiento de programas para la conservación y recuperación de los recursos naturales. Inició el estudio y la construcción de la PTAR

Salitre sobre el río Juan Amarillo. Lideró programas de mitigación del impacto de los residuos provenientes de la industria y de las aguas residenciales.

- Enrique Peñalosa Londoño (1998-2000).Lideró programas de protección de quebradas y riachuelos de la ciudad, avanzó en el programa de recuperación del río Bogotá, terminó la construcción de interceptores de aguas residuales para los ríos Fucha, Tunjuelo y Salitre. Adoptó medidas para avanzar en obras para evitar el desbordamiento del río Bogotá. Recuperó en parte los humedales de Jaboque, La Vaca, El Burro, Tibanica y Córdoba. Implementó programas para el manejo de vertimiento de agentes contaminantes en los cuerpos de agua de Bogotá junto con el funcionamiento de los humedales.

- Antanas Mockus (2001-2003). Los planes ambientales estuvieron encaminados a priorizar la recuperación de la recuperación de los cuerpos de agua del territorio de Bogotá y lograr que entre en operación la PTAR Salitre, avanzar en la construcción de la planta de tratamiento El Dorado y la construcción de la PTAR Canoas. Acuerda la elaboración de un documento COMPES específico para el manejo del río Bogotá junto con la CAR, el DNP, el IDEAM y el distrito con el apoyo de la ONU.

- Luis Eduardo Garzón (2004-2007). Desde su programa de gobierno en la parte ambiental consideró la necesidad de establecer planes tendientes a la recuperación del río Bogotá. Programas de gestión ambiental para lograr agua de calidad para Bogotá. Manejo del Sistema Hídrico, sistema de áreas protegidas y anejo especial de la cuenca del río Bogotá mediante le COMPES 3320 del año 2004.

- Samuel Moreno Rojas (2008-2011). Durante su alcaldía entra en funcionamiento el interceptor del río Tunjuelo en las localidades de Bosa y Kennedy. Impulsa el dragado y limpieza de 15 Km del río Bogotá. Reconstrucción de Jarillones.

- Gustavo Petro Urrego (2012-2015). Estableció planes para el manejo ambiental y protección de los humedales y su biodiversidad. Fijó la política de protección de ecosistemas acuáticos afectados por la Avenida Longitudinal de Occidente, recuperación de 57 km de quebradas y de riachuelos, fijó la política ambiental para Bogotá con el lema Basura Cero.

-

6. Conclusiones

Según las revisiones documentales y observaciones directas acerca del estado y tratamiento de los cuerpos de agua del territorio urbano de Bogotá se puede emitir unos juicios concluyentes con relación a la Responsabilidad Social Ambiental Empresarial.

En primer lugar es importante afirmar que la empresa privada (la gran industria, medianas, pequeñas y las microempresas), junto con la dinámica de desarrollo urbanístico y económico de la ciudad componen el conjunto de actores que están desestabilizando la estructura hídrica en el territorio urbano de la ciudad de Bogotá. Esta dinámica desestabilizadora, si bien es cierto impacta en alta medida la localidad de estudio, se constituye en un aporte significativo de destrucción del planeta pues los vertimientos industriales son conducidos primero por el río Bogotá hasta el río Magdalena y luego este los transporta al océano Atlántico.

En segundo lugar, al revisar las responsabilidades asumidas por entidades para hacer restauración y recuperación de ecosistemas acuáticos no hay registro de empresas o instituciones privadas con razón social diferente al área ambiental que estén adelantando acciones de que se puedan calificar como indicadores de ética ambiental.

Una tercera conclusión se debe referir a la gobernanza del agua desde la alcaldía Mayor de Bogotá. Como se puede ver en las políticas de cada uno de los mandatarios encontramos que los primeros orientaban los esfuerzos principalmente a proveer de agua potable y saneamiento ambiental para todos sus habitantes. Mientras que los últimos cuatro gobiernos diseñaron y defendieron políticas, que además del suministro de agua potable, asegurara el manejo de los vertimientos y la protección de humedales junto con la definición de las cuencas hídricas para su protección.

Para Lester Brown, (2011) en su obra "*El mundo al borde del abismo"* la presión de los habitantes sobre los recursos naturales es intensa. Los signos que indican que nuestra civilización está en proceso de destrucción son más evidentes. La humanidad está sobrecargando y ha sobrepasado la capacidad de resiliencia de los ecosistemas. La transformación de la materia desde la industria, la agricultura, la minería y desde el desarrollo de los grandes asentamientos humanos junto con sus complejidades para alcanzar el confort, está llevando la sostenibilidad a procesos irreversibles.

Al identificar causas o factores que están acelerando la destrucción de los cuerpos de agua, podremos afirmar con absoluta certeza, que además de lo mencionado más arriba, el proceso de globalización de la economía, de los mercados, de la cultura y los tratados comerciales, son variables que inciden en gran medida. Pues con todos ellos se está activando el consumismo de

bienes y servicios, factores estos que además, impulsan la necesidad y el uso desmedido, irracional y sin sostenibilidad de los recursos naturales, entre ellos el agua.

Los hallazgos reseñados en este informe muestran como la Responsabilidad Social Ambiental está quedando a merced de los gobernantes para que la incluyan en los planes electorales. Sin embargo están naciendo algunas organizaciones sociales, que con recursos estatales intentan adelantar acciones significativas en procesos de restauración.

Lamentablemente, si revisamos los planes de la empresa privada, son muy pocos, en los cuales se pueden leer aspectos relacionados con la protección ambiental como un valor agregado para la organización.

Es perentorio entonces, pensar, planear y ejecutar acciones tendientes para que, junto con las teorías que forman profesionales con competencias suficientes para hacer que las organizaciones crezcan en su capital, que compitan a nivel internacional, asuman una Responsabilidad Social Ambiental Empresarial efectiva y real que asegure recursos naturales, entre ellos el agua, en pro de la sostenibilidad de las generaciones presentes y futuras.

La destrucción de ríos, quebradas y humedales está dada, entre otros por los siguientes factores:

- Falta de conciencia y cultura ambiental de las organizaciones empresariales, comerciales y de las comunidades residentes aledañas estos ecosistemas y como tal por la falta de políticas claras y alcanzables a partir de la gobernanza de la ciudad.

- La falta de cultura y de conciencia ambiental permite visualizar los niveles bajos en RSAE por cuanto es muy común encontrar botaderos de escombros al interior de los humedales. Estos escombros provienen principalmente de la industria de la construcción.

Bibliografía

Camargo, A., Hurtado, D. & Chunza, E. (2013). Planes y programas desarrollados por empresas públicas y privadas para la recuperación y preservación de los recursos hídricos de la ciudad de Bogotá. Tesis de grado no publicada. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia.

Cortina, A. (2010) Ética en la empresa, Unidad 13, En: http://www.mcgraw-hill.es/bcv/guide/capitulo/8448175646.pdf, consultado 15 de Marzo de 2014, 6:24 pm.

Cortina, A. (1998). Ética de la Empresa. Claves para una nueva cultura empresarial Madrid: trota.

Drucker, P. (1990). Las Nuevas Realidades. En el gobierno y en la política, en la economía y los negocios, en la Sociedad y en la perspectiva mundial. Bogotá: Norma.

Fortoul, R., Avellanea, A. & Rico, G. (2013). Programas y alcances de la política ambiental en el ámbito recursos hídricos de los últimos diez gobiernos de la alcaldía mayor de Bogotá. Tesis de grado no publicada. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia.

Leff, E. (1998). Ecología y Capital. Racionalidad ambiental, democracia participativa y desarrollo sustentable. México: siglo xxi editores.

Mason, J. (2006). La investigación cualitativa. Londres: Sage.

Brown, L. (2011). El mundo al borde del abismo. Cómo evitar el declive ecológico y el colapso de la economía. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Parra, Y. (2010). Ética y valores. México: grupo Santillana.

Ramírez, E. Tovar, N. & Zambrano, J. (2013). Nivel de Conciencia y Cultura ambiental de las organizaciones empresariales sobre la cuenca del río Fucha, Bogotá. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia.

Eje temático: Desarrollo Humano y Responsabilidad Social

PRÁCTICAS DE RESPONSABILIDAD MEDIOAMBIENTAL EN LAS ORGANIZACIONES ADHERIDAS AL PACTO GLOBAL EN COLOMBIA[68]

Yenni Viviana Duque Orozco
& María Carolina Ortiz Riaga –
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

A finales de los años 90´s, como consecuencia del deterioro ambiental generado por el hombre y de éste a través de las empresas, el aspecto ambiental toma gran relevancia en el escenario empresarial y pasa a configurarse como una nueva dimensión de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), igual de importante a la económica y social. La Organización de las Naciones Unidas (ONU) incluye el tema ambiental como uno de los cuatro ejes de la iniciativa propuesta en 1999 denominada Pacto Global. El propósito de esta ponencia es identificar las prácticas medioambientales de las organizaciones adheridas al Pacto Global en Colombia y para el caso se analizaron las estrategias y actividades referidas a la prevención y protección del medio ambiente consignadas en los informes de sostenibilidad de 22 organizaciones de diversos sectores y tamaños, seleccionadas aleatoriamente dentro del grupo del nivel Active y *Advance*, según reporte de la ONU. Se realizó un análisis documental utilizando como fuente los informes de Comunicación en Progreso -CoP presentados por éstas organizaciones en el año 2012. Los resultados muestran que las organizaciones realizan acciones, diseñan programas o planes relacionados principalmente con las operaciones de la empresa; sin embargo, todavía es un tema pendiente incluir los diferentes actores de la cadena de valor.

Palabras clave: Colombia, medio ambiente, Pacto Global, responsabilidad social.

1. Introducción

Este estudio hace parte de una investigación desarrollada durante los años 2012 y 2013, sobre la responsabilidad social de las organizaciones adheridas al Pacto Global en Colombia. En una

[68] Esta ponencia hace parte de los resultados de investigación del proyecto ECO 1220 titulado: "Prácticas de Responsabilidad Social de las Organizaciones Adheridas al Pacto Global en Colombia. Tendencias actuales, recomendaciones futuras" financiado por la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad Militar Nueva Granada-vigencia 2013.

primera fase se analizaron los perfiles y las concepciones de los gerentes de Responsabilidad Social de dichas organizaciones y la segunda fase se centró en analizar las prácticas de Responsabilidad Social de esta misma población. Las organizaciones adheridas al Pacto Global en Colombia ya suman 442[69], hoy Colombia ocupa el tercer puesto en Latinoamérica en número de adheridos, después de Brasil y México y a nivel mundial está dentro de los 10 países con mayor número de agregados.

De acuerdo a lo anterior, esta población se constituye como un objeto de estudio desde la perspectiva de Responsabilidad Social toda vez que estas organizaciones se comprometen voluntariamente con cumplir, mejorar y promover acciones en cuatro ejes fundamentales: derechos humanos, trabajo digno, protección al medio ambiente y anticorrupción. El estudio mencionado comprende un análisis de las prácticas en los diferentes ejes y en trabajos previos se han presentado los resultados relacionados con los aspectos laborales y de anticorrupción.

A finales de los años 90´s, el aspecto ambiental toma gran relevancia en el escenario empresarial y pasa a configurarse como una nueva dimensión de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), igual de importante a la económica y social, como consecuencia del deterioro ambiental generado por el hombre y de éste a través de las empresas, por tal razón, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) incluyen el tema ambiental como uno de los cuatro ejes de la iniciativa propuesta en 1999 denominada Pacto Global, este eje contiene 3 de los 10 principios del Pacto.

El propósito de esta ponencia es identificar las prácticas medioambientales de las organizaciones adheridas al Pacto Global en Colombia y para el caso se analizaron las estrategias y actividades referidas a la prevención y protección del medio ambiente que se encuentran expresas en los informes de Comunicación en Progreso – CoP de las organizaciones seleccionadas aleatoriamente dentro del grupo del nivel Active y *Advance*, según reporte de la ONU.

En la primera parte de este documento se presentan los referentes conceptuales relacionados con la Responsabilidad Social Medioambiental y los elementos constituyentes del eje ambiental en el marco del Pacto Global. Posteriormente, se describe la metodología implementada, los resultados encontrados, para luego exponer las conclusiones del estudio.

---

[69] Información consultada en el mes de abril de 2014 en la página web: http://www.unglobalcompact.org/participants/search

2. Referentes conceptuales

2.1 La responsabilidad medioambiental

El concepto de Responsabilidad Social Empresarial- RSE, se ha abordado desde diferentes perspectivas y cuenta con múltiples definiciones lo que ha imposibilitado un consenso no solo en el escenario académico sino en el escenario empresarial. Sin embargo, se han logrado puntos de encuentro, que han permitido establecer unos marcos de acción, entre ellos: el carácter voluntario de las acciones; la superación del esquema normativo y/o legal; la inclusión en el plan estratégico de la organización; la visión a largo plazo; la comprensión e intervención en las dimensiones económicas, sociales y ambientales; y la armonización de las relaciones con los grupos de interés o *stakeholders* (Sabogal, 2008).

Uno de los primeros conceptos que aparece es presentado por Bowen, quien en 1953 la definió como "las obligaciones de los empresarios para aplicar políticas, tomar decisiones o seguir las líneas de acción que son deseables en términos de los objetivos y valores de nuestra sociedad". Posteriormente, autores como Friedman (1970), Davis (1973), Carroll (1979), Zenisek (1979), Drucker (1984), Epstein (1987), Porter & Kramer (2006) aparecen en la discusión, unos con argumentos a favor y otros en contra.

Posterior a la fase de proliferación de definiciones y modelos de RSE (1975-1990), según Portales y García (2012), en los años 90´s el tema ambiental toma gran relevancia en el escenario empresarial y pasa a configurarse como una nueva dimensión de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), igual de importante a la económica y social como consecuencia del deterioro ambiental generado por el hombre y de éste a través de las empresas.

La Cumbre Mundial sobre el Medio Ambiente y Desarrollo en 1992 (Brasil), la Cumbre de la Américas sobre Desarrollo Sustentable en 1996 (Bolivia), la Segunda Cumbre de la Tierra Río +5 en 1997 (EUA), la Cumbre Internacional sobre el Cambio Climático en 1997 (Adopción del Protocolo de Kyoto), los Objetivos de Desarrollo del Milenio en el 2000 (Objetivo 7), la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sustentable Río +10 en el 2002 (Sudáfrica) y la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sustentable Río+20 (Brasil), son algunas de las reuniones internacionales que fueron convocadas por una preocupación común relacionada con el estado del medio ambiente. Dichas reuniones han concluido con declaraciones, protocolos, planes de acción, principios, entre otros, que han transformado la actuación de los empresarios, los gobernantes y otros actores de la sociedad, por lo tanto han marcado el progreso de la RSE.

Estos debates internacionales, ampliaron la discusión hacia el concepto de *desarrollo sustentable* definido por la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y Desarrollo-WCED (1987) como "aquel que satisface las necesidades actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades". Este concepto incluye dos elementos fundamentales, por un lado, el relacionado con el desarrollo humano y por el otro, la conservación del medio ambiente, entendiendo este último según Gómez-Orea (2002) como el "sistema constituido por los elementos físicos, biológicos, económicos, sociales, culturales y estéticos que interactúan entre sí con el individuo y con la comunidad en la que vive, lo que determina la forma, el carácter, el comportamiento y la supervivencia de ambos".

Esto ha impulsado a incluir dentro de las agendas públicas y privadas acciones que busquen el equilibrio entre lo económico, lo social y lo ambiental. Las organizaciones buscan prosperar, ofertando un producto o un servicio y en el desarrollo de dicha actividad consumen recursos; sin embargo, es imperativo bajo el esquema planteado que se comprometan con esquemas de producción amigables con el medio ambiente y con la ética empresarial. En esa dinámica la organización debe identificar y gestionar los aspectos ambientales para evitar, mitigar o compensar los impactos que generan en sus operaciones. Aspecto ambiental es definido como "cualquier elemento de las actividades, productos y servicios de una organización que puede interactuar con el medio ambiente" (ISO 14001,2004), algunos ejemplos son el consumo de energía y agua, emisiones de gases, vertimientos de líquidos, caza, entre otros; mientras que el impacto ambiental es considerado como la afectación o alteración del ambiente de forma permanente generado por los aspectos ambientales, algunos ejemplos de dichos impactos en América Latina son: deforestación, esmog fotoquímico, agotamientos de recursos naturales, contaminación de aguas, pérdida de biodiversidad y cambio climático (Gómez, 2012).

Lo anterior, demanda de las organizaciones una trasformación sustancial que implican cambios políticos en la organización y de estrategia en el diseño del producto/servicio y para ello se cuenta hoy en día con diversas herramientas de gestión que promueven la sustentabilidad ambiental y que de acuerdo a Gómez (2012) pueden ser de carácter técnico, económico y regulatorio. El marco del Pacto Global cabría entonces en las de tipo técnico dado que al considerar el modelo guía del Global Reporting Initiative-GRI busca gestionar los aspectos ambientales de la empresa.

2.2 El Pacto Global y el medio ambiente

El Pacto Global es una iniciativa de la ONU, puesta en marcha en el año 2000 que invita a las organizaciones a adherirse de manera voluntaria para trabajar en el fortalecimiento de 10

principios universales relacionados con los derechos humanos, los estándares laborales, el cuidado del medio ambiente y la corrupción. El Pacto Global provee un marco a las organizaciones para desarrollar políticas y programas de Responsabilidad Social de manera comprometida y creativa. Los diez principios que conforman el eje del Pacto Global se presentan en la Tabla 1.

Tabla 1. Principios del Pacto Global por ejes[70]

Derechos Humanos	Estándares Laborales	Medio Ambiente	Anticorrupción
1. Las empresas deben apoyar y respetar al protección de los derechos humanos fundamentales reconocidos universalmente, dentro de su ámbito de influencia	3. Las empresas deben apoyar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva	7. Las empresas deberán mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente	10. Las empresas deben trabajar en contra de la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno
2. Las empresas deben asegurarse de que sus empresas no son cómplices de la vulneración de los derechos humanos	4. Las empresas deben apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción	8. Las empresas deben fomentar las iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental	
	5. Las empresas deben apoyar la erradicación del trabajo infantil	9. Las empresas deben favorecer el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el medio ambiente	
	6. Las empresas deben apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación		

Como se mencionó anteriormente, el alcance de este trabajo corresponde a los principios No. 7, 8 y 9 y al Objetivo de Desarrollo del Milenio No. 7 (garantizar la sostenibilidad del medio ambiente).

[70] Fuente: Elaboración propia con base en la información del Global Compact.

En el Marco de Actuación de Negocios y Desarrollo de los Objetivos del Milenio de la ONU de Nelson & Prescott (2008) se indica de manera general algunas de las prácticas que han adoptado organizaciones que están adheridas al Pacto Global en el eje ambiental (ver tabla 2).

Tabla 2. Categorías y ejemplos de prácticas ambientales[71]

Operaciones en el *Core* del Negocio y la Cadena de Valor	Entender y gestionar los impactos ambientales directos de la empresa	**No hacer daño** - cumplir con las regulaciones y estándares de la industria voluntariamente cuando existan. Asegurar que las políticas medioambientales de la empresa a nivel local están en línea con los objetivos nacionales y las normas internacionales. Implementar un sistema de gestión que permita identificar impactos ambientales y evaluaciones de riesgo.
		Haz el bien- hacer inversiones en eco-eficiencia, los procesos de producción más limpia, la prevención de la contaminación, el análisis del ciclo de vida del producto y así sucesivamente - estrategias de gestión de procesos, es decir, el riesgo y el coste. Compartir sistemas de gestión ambiental y la transferencia de tecnologías ecológicamente racionales a lo largo de las cadenas de suministro y con los socios comerciales. Comprometerse con los impactos ambientales netos positivos, por ejemplo en áreas de biodiversidad y manejo de cuencas.
	Invertir en innovación de productos y procesos, y transformar los modelos de negocio	**Nueva creación de valor** - el desarrollo de nuevos productos o servicios o transformar los modelos de negocio para crear nuevos mercados y oportunidades de negocio en pro del medio ambiente. Las empresas pueden trabajar en colaboración con los organismos gubernamentales y organizaciones no gubernamentales para extender los servicios a las comunidades más pobres.
	Mercados Financieros Verdes	Iniciativas de inversión responsable de la ONU Principios de Ecuador Índices de Sostenibilidad The Carbon Disclosure Project
	Abordar el Cambio Climático	**Aumentar la eficiencia energética y reducir las emisiones de carbono** en sus procesos de producción, en sus productos y servicios, y a lo largo de sus cadenas de suministro.

[71] Fuente: Elaboración propia con base en Nelson & Prescott (2008).

Inversión Social y Filantropía	Apoyar a las organizaciones no gubernamentales y campañas ambientales internacionales	Las empresas pueden apoyar el trabajo de asociaciones internacionales como la Evaluación de Ecosistemas del Milenio y la labor de las ONG´s como WWF, Conservation International, la UICN y WaterAid.
	Movilizar las competencias empresariales básicas para apoyar iniciativas ambientales a nivel comunitario	Empresas y grupos empresariales apoyan miles de iniciativas basadas en la comunidad a nivel local a través de la financiación, el voluntariado de los empleados y el intercambio de experiencias corporativas.

Uno de los compromisos que las organizaciones adquieren al adherirse al Pacto Mundial es reportar cada año el avance que han tenido en la aplicación de los diez principios en su estrategia corporativa y en las diferentes actividades que desarrolla la organización con sus grupos de interés, reporte denominado Comunicación de Progreso - CoP (RPGC, 2012). De acuerdo con las Naciones Unidas el término progreso involucra un cambio y un actuar, de esta manera, el CoP es comunicar el progreso que se ha tenido en los principios del Pacto y como resultado progresar con el fin de contribuir al desarrollo de mercados más sustentables y equitativos, alentado así, la ejecución de buenas prácticas en los participantes.

Este documento es la expresión más importante de compromiso con esta iniciativa voluntaria, por ello, las organizaciones participantes deben identificar los avances como un sistema de autoevaluación, es decir, que no se trata de cumplir desde un inicio con la totalidad de los diez principios y que se tenga alineados todos ellos en las prácticas y estrategias de la compañía, sino ir progresando gradualmente en ellos, dicho de otro modo, este comunicado está planteado en términos de medición del progreso, por lo cual debe incluir una descripción de las medidas adoptadas y los resultados obtenidos (UN Global Compact, 2007; RPGE, 2012; RPGC, 2012).

3. Metodología

Se realizó un estudio de tipo documental basado en los informes de Comunicación de Progreso - CoP que elaboran las organizaciones anualmente para presentar sus avances ante el Pacto Global. Se elaboró una matriz para el análisis de la información que cruzaba los 10 principios del Pacto –más amplios y generales- con los indicadores del GRI (Global Reporting Initiative), que exigen a las organizaciones la descripción de sus actividades de forma específica y detallada. Esta ponencia

se centra únicamente en una de las cuatro dimensiones sobre las que está concebido el Pacto Global: la protección del medio ambiente. Esta dimensión se concreta en tres de los diez principios:

- Principio 7: las empresas deben mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente
- Principio 8: Las empresas deben fomentar las iniciativas que promuevan mayor responsabilidad ambiental
- Principio 9: Las empresas deben favorecer el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el medio ambiente.
-

Se recolectaron los informes de sostenibilidad de 27 organizaciones colombianas escogidas por el método de muestreo aleatorio simple dentro del grupo de las organizaciones clasificadas en el nivel *Active* y Advance[72], posteriormente se sistematizó en la matriz de análisis, a partir de la cual se presentan los siguientes resultados.

4. Resultados

En el siguiente gráfico se encuentran las empresas analizadas de acuerdo al sector al que pertenecen. De estas, únicamente dos son empresas medianas por su número de empleados, las demás son de tamaño grande. De estas empresas, 20 tienen la categoría *active* que les otorga el Pacto Global, las otras siete están en el nivel *Advance*.

Tabla 3. Caracterización por sector de las empresas analizadas[73]

Sector Económico	Número de Organizaciones analizadas
Suministro de electricidad, gas y agua	6
Industria manufacturera	6
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	4

[72] Las GC Active son aquéllas que aportan información sobre todas las áreas del Global Compact y se comunican directamente con sus grupos de interés. Y las GC Advance son las empresas que se esfuerzan por tener un desempeño excelente y tienen las mejores prácticas en sostenibilidad, según el modelo planteado por el Pacto Global.

[73] Fuente: Elaboración propia

Financiero	2
Exploración de minas y canteras	2
Comunicaciones	2
Comercio	1
Agroindustria	1
Servicios sociales y de salud	1
Otras actividades de servicios comunitarios y sociales	1
Total	**26**

4.1 Prácticas medioambientales orientadas a las operaciones del *core* del negocio y la cadena de valor

Se tomaron como referentes las categorías de Nelson & Prescott (2008) mencionadas anteriormente para presentar los resultados del análisis. En esta primera parte se exponen las prácticas medioambientales orientadas directamente con las operaciones del *core* del negocio y la cadena de valor, la cual es entendida en cuatro categorías:

- Entender y gestionar los impactos ambientales directos de la empresa.
- Invertir en innovación de productos y procesos, y transformar los modelos de negocio.
- Mercados Financieros Verdes.
- Abordar el Cambio Climático.

En la tabla 4 se presentan las acciones, programas o planes medioambientales de las empresas analizadas relacionadas con la operación directa y en la cadena de valor. Los resultados muestran que las acciones se centran principalmente en las operaciones directas de la organización y menos en la cadena de valor de la misma; clientes, proveedores, entre otros grupos de interés, no son incluidas dentro de las actividades o programas ambientales. Las acciones más recurrentes encontradas son la reducción del consumo de recursos como el agua, energía, papel y plástico, así como el manejo de recursos sólidos en la fuente.

Se encontraron algunas actividades relacionadas con inversión en innovación de procesos para mejorar el aprovechamiento de los recursos naturales requeridos en la operación, como la reconversión de sistemas productivos o el aprovechamiento de energía térmica para procesos de producción; sin embargo, no se evidencia una apuesta a la innovación en productos o servicios

sostenibles. El diseño ecológico, el acceso a materias primas o insumos verdes, la eliminación de sustancias peligrosas en los productos, el reciclaje de producto al final de su vida útil, no son acciones incluidas en las agendas de las organizaciones estudiadas.

No se hace presente el compromiso con marcos o iniciativas de inversión responsable en mercados financieros verdes, pese a que el 24 de las 26 organizaciones objeto de análisis son grandes empresas, esta dimensión es aún primigenia en Colombia y solo unas pocas han incursionado en el tema.

Se encuentra una debilidad importante relacionada con los procesos de medición, las organizaciones reportan las actividades que realizan en los diferentes frentes ambientales; sin embargo, no cuentan con sistemas de *medición de impactos* sobre el agua, emisiones, desechos y biodiversidad. Las mediciones están encaminadas al control del consumo de recursos, que genera una contribución importante al tema ambiental pero también se convierte en un tema de interés económico para las organizaciones. En algunos casos los impactos se miden siempre y cuando se encuentren regulados y vigilados por las instituciones competentes.

Lo anterior afirma lo dicho por Stepke (2014) en la revista Semana Sostenible:

> *"La industria cumple con la norma en los mínimos exigidos para no tener problemas legales, pero hasta ahí. No hacen ningún esfuerzo extra. Y aunque las leyes en Colombia se han ajustado.....en comparación con los norteamericanos y europeos estamos muy lejos de tener una responsabilidad empresarial eficiente. Si la ley obliga a invertir 100 pesos, las compañías invierten 100 pesos, ni uno más. Sin darse cuenta que luego, es mucho más costoso volver a recuperar el medio ambiente".*

Tabla 4. Prácticas medioambientales orientadas a las operaciones del *core* del negocio y la cadena de valor[74]

Operaciones en el *core* del negocio y la cadena de valor	
Orientación de la Práctica	**Acciones/Programas/Planes**
Comprensión y gestión de los impactos ambientales directos de la empresa	• Programa de Gestión Ambiental • Declaración de compromiso y apoyo a las regulaciones ambientales del mundo • Planes de manejo ambiental (insonorización para las estaciones de gas natural vehicular, planes para distribución de gas natural en nuevos municipios) • Manejo integral de recursos sólidos y líquidos • Implementación de la norma ISO 50001 para controlar las emisiones contaminantes y consumo de energía • Implementación de la norma ISO 14001:2004 • Capacitación y asistencia técnica en aspectos ambientales • Inauguración del mes ambiental en la organización • Conferencias ambientales • Evaluación ambiental (medición de la huella de carbono) • Análisis de las implicaciones financieras del cambio climático • Asumir costos de mantenimiento y reparación a causa del cambio climático • Transferencia de mejores prácticas técnicas y ambientales a los proveedores (agricultores) • Proyectos en convenio con universidades para la identificación, selección y evaluación de bacterias fijadoras de nitrógeno y bacterias promotoras de crecimiento vegetal para usar en la rehabilitación de suelos degradados por la minería.
Invertir en innovación de productos y procesos, y transformar los modelos de negocio	• Mercados Verdes • Extractos vía correo electrónico • Reconversión de sistemas productivos • Diseño y financiación de Parque Eólico • Reducción en el uso de materiales de empaque • Eliminación o sustitución de procesos contaminantes • Proyecto de uso de agua lluvias para suplir el consumo de agua en el proceso productivo • Desarrollo de fuentes de generación de energías alternativas • Aprovechamiento de energía térmica para procesos de producción

[74] Fuente: Elaboración propia.

Mercados Financieros	*No se registra información*
Abordaje del cambio climático	• Uso racional de recursos (ahorro de energía, agua, consumo de papel, tóner y plástico). Algunos ejemplos: Implementación de sensores de movimiento en las baterías de los baños, control de apagado de equipos de alto consumo fuera de la jornada laboral, control de apagado de luminarias en las áreas que reciben iluminación natural durante el día, reutilización y reciclaje del agua, instalación de reductores de caudal en grifos de baños y en las instalaciones de lavado de elementos de aseo, reducción en la frecuencia de riego de jardines por semana. • Adquisición de tecnologías más eficientes, renovables y limpias para la generación de energía requerida para la operación(ej. sistemas de sensores de iluminación que contribuyen al ahorro de energía, instalación de equipos ahorradores de energía) • Infraestructura eco-eficiente (ej. sistema de ventilación bioclimático natural, plantas diseñadas con ventanales de piso a techo) • Desarrollo del Modelo de Transporte Sostenible, mediante la promoción del uso de vehículos eléctricos en Colombia • Programa Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) como herramienta para la mitigación del cambio climático • Proyectos de infraestructura ambiental como las Plantas de Tratamiento de Aguas Residuales y Potables (PTAR y PTAP) • Reforestación

4.2 Prácticas medioambientales orientadas a la inversión social y filantropía

En esta sección se exponen las prácticas medioambientales orientadas a la inversión social y filantropía que se clasifican en dos categorías:

- Apoyar a las organizaciones no gubernamentales y campañas ambientales internacionales
- Movilizar las competencias empresariales básicas para apoyar iniciativas ambientales a nivel comunitario.

De acuerdo a lo reportado en los informes CoP se identifica que en Colombia se apoya significativamente las iniciativas locales o nacionales lideradas por la misma organización, por los gremios representativos de la industria o por instituciones o entidades del orden local o nacional. Dentro de la lideradas por la misma empresa se encuentran: el apoyo con la reconversión de sistemas productivos en veredas circundantes para detener la contaminación de ríos, entrega de tanques para el almacenamiento de agua para hogares comunitarios, *tips* de ahorro de energía por medios interactivos, concurso de ahorro de energía enfocado a los hogares de los colaboradores.

Las iniciativas organizadas por gremios o instituciones del orden nacional que apoyan estas empresas corresponden, en su gran mayoría, a la protección de humedales, páramos (agua) y bosques; se evidencia la ausencia de apuestas a la protección de la fauna. De acuerdo a la Unión Internacional para la Conversación de la Naturaleza en Colombia se encuentran en lista roja 1.875 aves, 733 anfibios, 520 reptiles y 456 mamíferos (Instituto Alexander von Humboldt, s.f.), razón por la cual es relevante empezar a apoyar la conservación de estas especies.

Las organizaciones estudiadas no se comprometen con iniciativas de carácter internacional, tan solo una manifiesta participar en el proyecto REDD+ (Reducción de Emisiones provenientes de la Deforestación y la Degradación) trabajando en la conservación de bosques naturales que son propiedad de la compañía.

Tabla 5. Prácticas medioambientales orientadas a la inversión social y filantropía[75]

Inversión Social y Filantropía	
Orientación de la Práctica	**Acciones/Programas/Planes**
Apoyar a las organizaciones no gubernamentales y campañas ambientales internacionales	• Proyecto REDD+ (Reducción de Emisiones provenientes de la Deforestación y la Degradación) de la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza trabajando específicamente en la conservación de bosques naturales propiedad de las compañías
Movilizar las competencias empresariales básicas para apoyar iniciativas ambientales a nivel comunitario	• Siembra de árboles • Restauración de bosques • Recuperación integral de quebradas • Desarrollo del programa Hojas Verdes • Recuperación ecológica de humedales y páramos • Apoyo al programa nacional ECOPUNTO de la ANDI • Mesa Redonda sobre Biocombustibles Sostenibles (RSB) • Reconversión de sistemas productivos en veredas circundantes • Entrega de tanques para el almacenamiento de agua para hogares comunitarios • Firma del Pacto por los Bosques de Antioquia, iniciativa liderada por el Jardín Botánico de Medellín • Tips de ahorro de energía por medios interactivos

[75] Fuente: Elaboración propia.

	• Concurso de ahorro de energía enfocado a los hogares de los colaboradores • Apoyo a iniciativas a nivel nacional como la campaña Todos por el Agua, que invita a la limpieza y protección de ríos, playas y humedales; la campaña BIBO, que promociona la protección de bosques; y Soy ECOlombiano, una iniciativa del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible y de la World Wildlife Fund (WWF)

5. Reflexiones Finales

En primera instancia es importante mencionar que aunque las organizaciones estudiadas declaran que reportan sus informes de acuerdo a los indicadores GRI, la información publicada en muchos casos presentan tres comportamientos: i) no reportan ningún tipo de dato en varios de los indicadores; ii) reportan dato/información que no responde directamente al indicador; iii) reportan información cualitativa en indicadores cuantitativos.

Al respecto de las prácticas socio- ambientales se identificó que la organizaciones realizan acciones, diseñan programas o planes relacionados principalmente con las operaciones de la empresa encaminadas a la reducción del consumo de recursos como el agua, energía, papel y plástico, así como el manejo de recursos sólidos en la fuente. Cuentan con sistemas de gestión ambiental, planes de manejo ambiental e incluso análisis de costos ambientales. Sin embargo, todavía es un tema pendiente incluir los diferentes actores de la cadena de valor.

Por otro lado, se invierte en innovación de procesos, que reducen el consumo de recursos, que contribuye al cuidado medioambiental, pero que también le va muy bien a la eficiencia económica de la organización. No se evidencia inversión en producto/servicio y menos en la transformación del modelo del negocio a uno que oferte conceptos verdes.

Las mediciones están encaminadas al control del consumo de recursos, que genera una contribución importante al tema ambiental; sin embargo, no cuentan con sistemas de *medición de impactos* sobre el agua, emisiones, desechos y biodiversidad, en caso de darse, la fuerza que lo motiva es la regulación y vigilancia de las instituciones competentes.

En el plano de inversión social y filantropía apoyan significativamente las iniciativas locales o nacionales lideradas por la misma organización, por los gremios representativos de la industria o por instituciones o entidades del orden local o nacional, hay poca adherencia a iniciativas ambientales del orden internacional.

Este primer mapeo ayuda a las empresas que quieren comprometerse con el medio ambiente y saber qué tipo de acciones puede llevar a cabo y también qué espacios aún son inexplorados en el tema para empezar a trabajarlos y diferenciarse. En la realización de este trabajo se identificaron algunas prácticas contrarias a la conservación del medio ambiente y los impactos que dichas acciones han generado, valdría la pena ahondar en este tema en futuros trabajos.

Bibliografía

Bowen, H. (1953). Social Responsibilities of the Businessman, New York: Harper & Row.

Carroll, A. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. Academy of Management Review, 4(4): 497-505.

Davis, K. (1973). The case for and against business assumption of social responsibilities. Academy of Management Journal, 16(2): 312-322.

Drucker, P. (1984). The new meaning of corporate social responsibility. California Management Review, 26(2): 53-63.

Epstein, E. (1987). The corporate social policy process: Beyond business ethics, corporate responsibility, and corporate social responsiveness. California Management Review, 29(3): 99–114.

Friedman, M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. The New York Times Magazine, septiembre 13 de 1970.

Gómez, T. (2012) "RSE y desarrollo sostenible". En: Raufflet, E., Lozano, J., Barrera E. & García, C. Responsabilidad Social Empresarial. Mexico: Pearson.

Gómez- Orea, D. (2002) Evaluación de impacto ambiental. Mundi Prensa: Madrid.

Instituto Alexander von Humboldt (s.f.) Serie de Libros Rojos de Colombia. Disponible en: www.humboldt.org.co/humboldt/mostrarpagina.php?codpage=30000101 (recuperado: marzo 30 de 2014)

ISO (International OrganizationforStandarization) 14001: 2004. Sistema de Gestión Ambiental. Requisitos con orientación para su uso. ISO /TC 207, Ginebra.

Nelson, J. & Prescott, D. (2008) Business and the Millennium Development Goals: A Framework for Action. International Business Leaders Forum. 2da Ed.

Portales, L. & García C. (2012) "Evolución de la responsabilidad social empresarial: nacimiento, definición y difusión en América Latina". En: Raufflet, E., Lozano, J., Barrera E. & García, C. Responsabilidad Social Empresarial. México: Pearson.

Porter, M. & Kramer, M. (2006). Estrategia y sociedad. Harvard Business Review, 84(12): 42-56.

RPGC. Corporación Red Pacto Global Colombia. (2012). Recuperado el 28 de noviembre de 2012 de: http://www.pactoglobal-colombia.org/

RPGE. Red Pacto Global España. (2012). Recuperado el 28 de noviembre de 2012. http://www.pactomundial.org/

Stepke, T. (2014) "Colombia no cuenta con un buen archivo de datos ambientales". En: Semana Sostenible, N°1.

Sabogal, J. (2008). Aproximación y cuestionamientos al concepto de responsabilidad social empresarial. Investigación y Reflexión, Universidad Militar Nueva Granada, 16(1): 179-195.

UN Global Compact – United Nations Global Compact (2007). Recuperado el 28 de Noviembre de 2012 de: http://www.unglobalcompact.org

WCED (1987) Ourcommonfuture. Oxford UniversityPress, New York.

Zenisek, T. (1979). Corporate social responsibility: A conceptualization based on organizational literature. Academy of Management Review, 4(3): 359-368.

DISCUSIONES SOBRE LA EDUCACIÓN EN LAS DISCIPLINAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Discusiones sobre la educación en las disciplinas económicas y administrativas y contables

TENDENCIAS DEL CONOCIMIENTO EN EL PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS ABIERTA Y A DISTANCIA

Sandra Carolina Carvajal Sierra,
Rocío Suárez Alarcón &
Claudia Marcela Pineda Chávez -
Universidad Santo Tomás Abierta y a Distancia

Resumen

El objetivo del documento es presentar el análisis de los ámbitos de estudio, reflexión y conceptualización sobre el campo de conocimiento en Administración de Empresas de la VUAD a fin de significar las tendencias del conocimiento producido en el programa comprendido en los años 2006 a 2012. La metodología empleada fue la de investigación cualitativa. Enfoque hermenéutico- interpretativo. Dentro de los hallazgos y conclusiones se encontró que los ámbitos del saber se constituyen a partir de los contenidos básicos de la administración. El pensamiento administrativo se evidencia desde la teoría moderna de la Administración enfatizando en la formación del estudiante mediante el diseño de estrategias y el direccionamiento de sus propias empresas. El emprendimiento, la innovación y la investigación son los diferenciadores que establece el programa, encontrando que la investigación prevalece como eje básico en la formación del administrador de la VUAD.

Palabras claves: Conocimiento, administración, diseño de estrategias, direccionamiento.

1. Introducción

Pensar el campo disciplinar de la Administración de Empresas ha sido tarea reflexiva en los últimos años al interior del programa de Administración de Empresas, de la Universidad Santo Tomás Vicerrectoría General de Universidad Abierta y a Distancia VUAD, fruto de las constantes construcciones y reconstrucciones alrededor de su campo disciplinar y al proceso de formación profesional de sus estudiantes.

Para el programa Administración de Empresas de la VUAD, reflexionar acerca de su campo de conocimiento y sus tendencias ha sido tarea importante en los últimos años, fruto de las constantes

construcciones y reconstrucciones alrededor de su campo disciplinar y al proceso de formación profesional de sus estudiantes.

Dado el proceso de revisión de la formación de los Administradores de Empresas en los últimos años y los diferentes documentos que se han producido en torno a esto, surge la necesidad de estudiar dichos documentos hacia una exploración de los rumbos, sus aportes conceptuales a la discusión del campo de conocimiento administrativo y sus líneas de investigación. Así, se precisa dilucidar ¿Cuáles son los ámbitos de estudio, reflexión y conceptualización sobre el campo de conocimiento en Administración de Empresas de la VUAD, en el periodo comprendido entre 2006 y 2012?

Es una responsabilidad académica del programa y de los grupos de investigación adscritos a él, articular los apartes creados desde los documentos a través de los cuales se optimizan los procesos académicos, con el fin de aunar esfuerzos al consolidar los pasos de las líneas de investigación y los aconteceres académicos del programa. Estos documentos pueden llegar a ser objetos de reflexión no solamente al campo de la Administración de Empresas para avanzar en esta disciplina, sino, además permite indagar sobre formas investigativas y la apropiación de enfoques y metodologías máxime si se considera, la investigación eje central dentro de la formación del administrador.

2. Referentes teóricos

La administración de empresas es un campo que ha sido abordado desde diferentes perspectivas, lo cual se ha visto reflejado en los diferentes postulados y trabajos que han surgido alrededor de este tema. En un principio, las organizaciones se manejaban de una forma muy empírica, pero con los constantes cambios, ha sido necesario trabajar la administración con una visión en donde pueda converger la teoría y la práctica. Para abordar unas aproximaciones reflexivas en torno al conocimiento en Administración de Empresas se hace necesario revisar algunos autores que trabajan desde la Introducción a la administración, los elementos mismos de la Administración, los fundamentos y las competencias de la Administración. Para esto se retoman estudios de Hernández, (2006), Koontz & Weihrich, (2013), Ramírez (2009) y Torres (2011).

Algunos teóricos afirman que la administración es reciente, que lleva poco menos de cien años, no obstante, se sabe que la administración va mucho antes, los hombres desde que se organizaron por tribus vieron la necesidad de aplicar ciertos conceptos, que para ellos eran conceptos innatos,

que no necesitaban ser plasmados en textos ni ser memorizados ni aprendidos; llamando a este estado como administración natural, por ejemplo, los egipcios del año 4000 al 2000 antes de Cristo practicaban la administración con inventarios e impuestos, esto quiere decir que la administración con el transcurso de los tiempos y las diferentes situaciones ha existido siempre. Esta administración natural ayudó a que se conservara y se reformara la administración, hasta llegar a lo que hoy se conoce acerca de la administración, como lo afirma Carlos Torres Hurtado en su "(...) la administración nació porque la administración natural se está agotando porque hubo un ambiente propicio para ello con la aparición de estructuras productivas complejas y conflictivas" (Torres, 2011, 42).

Cabe resaltar que el pensamiento administrativo se desarrolla rápidamente, por lo cual se hace necesario estudiar este constante cambio, sin olvidar el surgimiento de las teorías administrativas. Es así, como todo administrador debe establecer fundamentos que son aportados desde un inicio en la formación del mismo, el cual sin estos fundamentos ni bases no podría llegar a ejecutar de manera efectiva lo que pretende en una sociedad u organización. El enfoque al logro, la adaptabilidad, el compromiso, la innovación y la caracterización de su ser como administrador de empresas son el fundamento para que además de su profesión la conviertan en su pasión. Actualmente existen muchos enfoques de vanguardia en la administración de Empresas, los cuales se deben articular con los contextos prácticos en los que se va a desenvolver el profesional de la administración. Para esto es necesario revisar algunos de los postulados del conocimiento en la Administración de Empresas y así visibilizar los campos de estudio que se ofrece en el programa de la VUAD.

La administración es una disciplina que involucra numerosos conceptos y postulados, los cuales están diseñados con el objeto de recopilar de manera precisa y acertada todas las variables que involucran el proceso administrativo. Desde cualquier perspectiva esta funciona con bases, apoyo, o principios en que se asienta una ciencia, es tal el caso que la administración de empresas debe analizarse como disciplina y proceso. Ramírez (2009) afirma que "la administración debe entenderse como el conjunto de principios y técnicas que configuran una teoría o ciencia o arte que el hombre aplica en las actividades de planear, organizar, dirigir y controlar".

Dichas teorías se basaban en principios de administración desde un ámbito general que no se creían aplicables en todos los aspectos: que sin darnos cuenta estos son flexibles en cualquier entorno, tal como lo señalan varios exponentes que se han dedicado al estudio de la administración

destacando y propuesto algunos principios: i) División del trabajo; ii) Autoridad; iii) Disciplina; iv) Unidad de mando; v) Unidad de dirección; vi) Subordinación del interés individual al interés común; vii) Remuneración; viii) Centralización; ix) Jerarquía; x) Orden; xi) Equidad; xii) Estabilidad del personal; xiii) Iniciativa; xiv) Espíritu de Grupo; xv) Universalidad.

Sin embargo, administración significa mucho más que simplemente planear, organizar, dirigir y controlar, como dicen la mayor parte de los autores, administrar implica tomar decisiones y acciones que se apliquen a una variedad increíble de situaciones en una amplia variedad de organizaciones; así, como estos fundamentos son importantes para el administrador, es importante tener en cuenta la innovación de métodos propuestos, fortalecerlos y ampliar conocimientos que impliquen estar a la vanguardia en el mundo competitivo.

Desde las diferentes definiciones que se han trabajado de la Administración, es pertinente pensarla como ciencia, teoría y práctica y por lo tanto, su objeto de conocimiento está en un proceso continuo de construcción, que reconoce los elementos para actuar y pensar. Esta perspectiva dinámica permite una visión más amplia de la administración como fundamento esencial de toda organización. Como lo señalan Koontz & Weihrich (2013), la administración es el proceso de diseñar y mantener un medio ambiente en el cual los individuos que colaboran en grupos, cumplen eficientemente objetivos seleccionados.
La administración como una ciencia que está en un tema universal que no distingue clases sociales ni edades y el administrador que siempre se va a caracterizar por ser capaz de aplicar y desarrollar los conocimientos de la planeación, organización, dirección y control empresarial, también debe ser una persona con visión, capaz de transformar a fin de lograr los propósitos de la Institución en la cual presta sus servicios; ya de cada uno depende que forma lo trabaje y de qué manera logre que el resultado que quiere demostrar sea diferente y cada vez mejor, por eso hay que tener en cuenta que todo lo que nos rodea está ligado a una red administrativa atada a teorías, creencias, tendencias, principios, fundamentos y diferentes acciones que hacen de la administración un conjunto de conocimientos, y hacerse visible de desde varios puntos y una ciencia de estudiar e investigar esta profesión como una pasión para innovar y poner el punto de vista diferente para ejecutar procedimientos diferentes que conlleven a nuevos resultados.

En la administración se contemplan las siguientes características: la universalidad, la especificidad, la unidad temporal, la unidad jerárquica y el valor instrumental.

La primera característica importante en la administración se refiere a la universalidad dado a que la disciplina se puede aplicar en cualquier grupo social; por ello de manera frecuente se observa como en empresas del estado, en las fuerzas militares, en las sociedades religiosas y en cualquier tipo de empresa se aplican técnicas y el proceso administrativo esperando un funcionamiento eficiente.

La segunda, la especificidad, hace que no permita confundirla con otras técnicas, es decir, a pesar de que en algunos casos la aplicación de la administración se debe combinar o asociar con la contabilidad o la economía por ejemplo, ésta es tan específica que tiene una cualidad y una condición propia.

La tercera característica es la unidad temporal, en las empresas es un fenómeno único que se utiliza en todas las áreas; el dinamismo de la administración le permite que todas sus etapas se den de manera simultánea y no de manera separada. En cuanto a la cuarta característica, la unidad Jerárquica, en todas las empresas tienen una estructura administrativa que se constituye desde una gerencia o una junta directiva hasta el último cargo a nivel jerárquico; ello le permite a las empresas definir los roles y funciones de cada empleado teniendo en cuenta su jerarquía y responsabilidad dentro de cada uno de los niveles de mando. Y por último, el valor instrumental en la administración es el medio utilizado para alcanzar un objetivo que se ha trazado, es decir, la administración es utilizada para lograr de manera eficiente los objetivos deseados en una empresa.

Las características relacionadas anteriormente amplían claramente el concepto de lo que es la administración y la manera como esta se utiliza y se plantea en una empresa para lograr eficiencia en todas sus áreas y procesos. Dichas características son de igual manera importantes para el administrador puesto que lo guían a entender y contextualizar la disciplina en el ejercicio de sus funciones.

Funciones que los últimos años han experimentado cambios sustanciales originados por la competitividad exigida en los mercados globales y por el rápido avance de la tecnología, razón por la cual los empresarios no escatiman esfuerzos por conformar una organización sólida, capaz de enfrentar los retos de una economía dinámica y cambiante, que les permitan solventar una serie de dificultades y acoplarse con las exigencias del mercado competitivo. Ahora bien, esta tarea es delegada a los gerentes y a los directivos, en especial a aquellos de los campos administrativos, quienes juegan un papel importante para la conformación de las organizaciones, al ser los profesionales encargados de la planificación, organización, dirección y control.

El administrador de empresas como instrumento fundamental dentro la dinámica de la organización responde a las necesidades, objetivos y exigencias de las empresas, del entorno social y el marco de la economía global; situación que condiciona el perfil de estos profesionales, a la toma de decisiones y en conjunto todo el proceso administrativo, operativo y funcional.

Lo anterior plantea un desafío para las instituciones de educación superior en términos de la formación académica que debe responder a los llamados actuales de la globalización y las políticas económicas y educativas que orientan los estándares de calidad y las competencias necesarias para el desarrollo del papel del administrador en contextos diversos.

3. Metodología

Debido a que el interés de esta investigación fue analizar los ámbitos de estudio, reflexión y conceptualización sobre el campo de conocimiento en Administración de Empresas a fin de significar las tendencias del conocimiento producido en el programa comprendido en los años 2006 a 2012, se consideró la investigación cualitativa para conocer la realidad a partir de la construcción de diversos actores tal y como lo refiere Hernández Sampieri y otros (2010), la investigación cualitativa se enfoca a comprender y profundizar los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural en relación con el contexto.

Este estudio se desarrolló desde un enfoque hermenéutico- interpretativo que dio apoyo para justificar las posturas críticas frente a los conceptos y opciones teóricas en relación con el campo de estudio de la VUAD y sus procesos investigativos, sin pretender hacer generalizaciones de los resultados obtenidos. Es importante la descripción y la interpretación ya que fue necesario otorgarles significados a los documentos institucionales y a los coordinadores y docentes de apoyo de los CAUs escogidos sobre los ámbitos de estudio de la Administración de Empresas de La VUAD.

La presente investigación se realizó con los coordinadores de los Centros de Atención Universitaria y docentes de apoyo de las regionales de Bucaramanga, Tunja y Cúcuta, seleccionadas intencionalmente por las investigadoras teniendo en cuenta el criterio de orden de importancia en el caso de Bucaramanga, proximidad a Bogotá en el caso de Tunja y Cúcuta por sus experiencias investigativas y los documentos presentados ante el Ministerio de Educación, uno en 2006 y otro

en 2012, para la obtención del Registro Calificado, el Proyecto Educativo Pedagógico P.E.P. del programa.

De acuerdo con el objetivo de la investigación, se hizo una revisión de los datos recogidos para hallar los elementos comunes y determinar unas categorías de análisis que se relacionaron con la pregunta, los objetivos y el marco teórico y se iban estructurando los resultados iniciales para dar alcance al objetivo general.

Es así como en el desarrollo de esta investigación se realizó la siguiente interpretación de los datos, después de un riguroso análisis de las categorías encontradas. En el recorrido investigativo se encontró que los contenidos básicos de la Administración de Empresas se fundamentan en el actuar *del pensamiento administrativo, el objeto de estudio y el área estratégica,* buscando generar nuevas alternativas de conocimiento en el campo de estudio.

3.1 Pensamiento administrativo

Entendiendo la administración como la forma de oriental actividades de manera eficiente y eficaz en busca de una ventaja competitiva, es necesario identificar los componentes del pensamiento administrativo que comprende las teorías, enfoques y tendencias para así analizar los ámbitos de estudio, reflexión y conceptualización sobre el campo de conocimiento en Administración de Empresas de la Universidad Santo tomas metodología distancia.

El pensamiento administrativo busca dar respuestas a problemas organizacionales mediante las teorías, los enfoques y las tendencias de ahí que para la universidad y el CAU de Bucaramanga según información recolectada se identifica que los estudiantes se involucran con el medio, ya que realiza estudios de las situaciones específicas de la empresa , así como el análisis en varios aspectos como lo social, en administración de empresas lo anterior hace referencia a la teoría humanista donde el enfoque se orienta al " el comportamiento social de los trabajadores" , por tanto las personas no se pueden considerar como un recurso más si no como un talento que aporta y genera ideas innovadoras.

Respecto al pensamiento administrativo en el documento PEP se menciona "la Administración Científica y la Teoría Clásica; Enfoque Neoclásico. Enfoque Estructuralista que contempló la teoría de la burocracia; la Teoría de Sistemas, de la Cibernética y Matemática. Enfoques Modernos de Administración con técnicas como la Reingeniería, el *Outsourcing*, el Benchmarking, entre otros

Enfoque Humanístico de la Administración y la Teoría de las Relaciones Humanas; Teoría del Comportamiento. Enfoques Modernos de Administración o Nuevas Tendencias pueden enunciarse el *Empowerment, Mentoring* y *Coaching* aplicado a las empresas".
En el mismo sentido en el documento de registro calificado del 2006: El Programa de Administración de empresas buscaba formar profesionales en liderazgo y gestores de empresas, con responsabilidad de la estructura organizacional, lo anterior enfatiza en la teoría expuesta por Fayol con su enfoque moderna donde la estructura es una manera de orientar la empresa para la consecución de la eficiencia., y en documento de registro de renovación del 2012 se mantiene este postulado del pensamiento administrativo.

3.2Objeto de estudio

Un segundo aspecto del contenido básico de la administración de empresas es el objeto de estudio que mediante el análisis de las teorías y enfoques se identifica las tareas, la estructura, la tecnología, las personas y el conocimiento.

En el documento maestro de Registro calificado del 2006 se menciona como objeto de estudio que los estudiantes deben gestionar sus propias empresas para contribuir al crecimiento de los sectores, teniendo en cuenta las destrezas y conocimientos.

Avanzando en el tiempo se encuentra que en el documento Renovación del registro calificado del programa Administración de empresas 2012, señala que la identificación del objeto de estudio es la gestión de los procesos organizacionales, la identificación de oportunidades y la generación de respuestas emprendedoras, de igual manera se menciona que se deben desarrollar y direccionar estrategias organizacionales añadiendo la investigación del entorno económico y social.

Al respecto el Coordinador de Bucaramanga menciona que se debe realizar un diferenciador en cuanto al objeto de estudio de la administración teniendo como base el contexto regional y la triada de la administración: universidad, gobierno y empresa.

Por su parte la Coordinadora del centro regional Cúcuta enfatiza que es necesario a bordar el objeto de estudio de la administración desde la problemática social de la región, de la zona de frontera y la caracterización del entorno para suplir unas necesidades según el contexto empresarial existente, aun así manifiesta que la calidad de la enseñanza en el CAU hace que los estudiantes prefieran la universidad con la metodología a distancia.

3.3Área estratégica

El área estratégica hace referencia al emprendimiento, la innovación y la investigación. En el componente de emprendimiento se evidencia la importancia de asumir riesgos y aventuras y el planteamiento de metas y objetivos para ser alcanzados. En este sentido, Hernández y Palafox, definen el espíritu emprendedor como: "La capacidad y la actitud para identificar objetivamente oportunidades en los mercados y diseñar una oferta de valor innovadora que los beneficiarios aprecian por sus cualidades únicas, no ofrecidas con anterioridad" (Hernández & Palafox, 2012). En el documento de registro calificado presentado en el 2012 y en el P.E.P del programa se hace especial énfasis en el emprendimiento como elemento diferenciador, referenciándolo como un área de formación que contribuye al país para ser una nación competitiva y generadora de oportunidades para la sociedad. Adicionalmente, el emprendimiento se enuncia como una acción concreta que desarrolla el programa en su proyección social.

No se puede dejar de lado una investigación denominada El emprendimiento y generación de empresa como eje transversal del currículo en los programas de la Facultad de Ciencias y Tecnologías de la VUAD y realizada por un docente del programa en el 2011, evidenciando aún más el interés que ha tenido el programa por el fortalecimiento del emprendimiento en la formación de sus estudiantes.

En la información recolectada en el CAU Cúcuta, manifiestan que el emprendimiento está ligado a la investigación, y que de esta manera lo trabajan allí, sin embargo, ellos notan que desde Bogotá estos dos componentes se trabajan de forma desarticulada.

Con esta investigación se evidencian que el emprendimiento, además de ser de interés para el programa como diferenciador, se realiza acciones concretas para lograr la formación de los estudiantes haciendo énfasis en este componente. Adicionalmente, este es un componente que puede sustentar una línea de investigación propia del programa.

En la misma línea se encuentra la innovación como parte fundamental del pensamiento estratégico siendo esta una herramienta que permite la expansión de la organización en el medio. Entiendo la innovación como una herramienta para generar una ventaja competitiva a partir del "conocimiento del territorio, dimensionamiento de sus dotaciones, capacidad, estructura productiva determinante entre los niveles de productividad, el clima general para inversión, la

infraestructura y logística y capital humano e innovación" lo anterior sustentado en el P.EP. Qué dimensiona la innovación como un eje se articula con los rasgos distintivos del programa, emprendimiento, internacionalización e investigación.

En igual grado de importancia del emprendimiento y la innovación, se encuentra la investigación, como eje básico en la formación del administrador de empresas de la VUAD y como un diferenciador, al igual que el emprendimiento, del programa.

La investigación es un elemento relevante para la Universidad y como consecuencia para el programa, lo cual se hace evidente en los documentos analizados en donde se evidencia, que es a partir de esta que se genera nuevo conocimiento acorde a la evolución de la administración de empresas

Desde el registro calificado presentado en el 2006 hasta el programa promueve la investigación como parte de la formación del profesional con el fin de transformar los esquemas administrativos colombianos y adaptarlos a los cambios dinámicos de la economía global.

Para el desarrollar procesos de investigación se encontró que el programa aborda la investigación formal y la investigación formativa. Respecto de la investigación formal, se encontró que a los docentes les interesa investigar, pero se encuentran con factores que no les permiten dedicarse a este tipo de investigación. Algunos docentes en todos los CAU manifestaron que el tiempo que se les asigna para el cumplimiento de sus labores, porque además de la docencia, deben cumplir labores administrativas; no les alcanza para realizar una investigación.

En el CAU Cúcuta evidencian investigación formal, allá siempre se trabaja en función de la investigación. En el 2010, tuvieron una experiencia investigativa desde necesidades muy ligadas al entorno, se creó un Centro de Investigación, desde donde se formuló una propuesta de cómo trabajar investigación en el CAU que posteriormente se presentó en Barranquilla y allá se vincularon al Centro de Investigación de la VUAD, debido a que allí se concentraban todas las investigaciones de la VUAD y se unieron a ese proceso. La enseñanza que tuvieron de esa experiencia es que es necesario determinar unas líneas de investigación propias de cada contexto, de cada región porque por ejemplo en Cúcuta existen unas áreas específicas como las de frontera, lo cual determina una caracterización especial para los estudiantes de ese CAU.

En este CAU existe un grupo de investigación denominado OIKOS en donde participan docentes de la facultad de Educación y la facultad de Ciencia y Tecnología quienes siempre participan en convocatorias y realizan proyectos de investigación. Para la coordinadora de este CAU es importante que los docentes tengan interés en la investigación y presenten proyectos para realizar. "Yo, un docente que no tenga interés en investigar, que se vaya. Un docente que quiere llegar y dictar solo la tutoría, no me sirve" Porque un docente interesado en investigar, motiva al estudiante a investigar.

Resaltan además que como la metodología es a Distancia, las reuniones de investigación, las construcciones investigativas, se pueden realizar a través de las herramientas que brinda internet, para ellos no existen barreras para realizar la investigación y destacan que todo se logra a través de la gestión.

De otro lado, para los otros CAU visitados, no es tan fácil realizar investigación, por la modalidad, por los recursos asignados para ese fin, por las labores que tienen que cumplir, y en ocasiones porque no encuentran apoyo del Centro de Investigación de la VUAD, que en varias ocasiones les han rechazado sus proyectos de investigación.

Lo que prima en el programa es la investigación formativa que se hace evidente en la malla curricular presentada en el documento del 2006 y fortalecida en el documento del 2012 donde se articula los referentes teóricos de la disciplina y las condiciones de la modalidad que promueve el aprendizaje autónomo, mediado, abierto y contextualizado. Información que se corrobora con lo encontrado en todos los CAU visitados dado que se reconoce en el desarrollo de varias asignaturas unas actividades que propenden a la investigación, donde el estudiante se involucra con el medio, haciendo estudio de las situaciones temáticas respecto de situaciones específicas de los contextos empresariales.

Igualmente, el plan de estudios fortalece la línea en investigación permitiendo que el estudiante actúe dentro de las condiciones propias de las regiones, identificando las oportunidades de negocio en el mercado y caracterizando los aspectos internos de la empresa en relación con el contexto de la región, proponiendo alternativas de solución y mejoramiento.

Las Evaluaciones Distancias se constituyen en una herramienta que fomenta la investigación formativa porque el estudiante va al contexto y hace un diagnóstico, eso ya se considera investigación, aunque se debe establecer una formalidad para realizar el reporte y se visibilice este

tipo de investigación y se oriente eficazmente al estudiante para que pueda desarrollar las competencias investigativas, diciéndoles cómo recoger la información para luego analizarla y dar respuesta a unas problemática planteadas. Tal y como se plantean en los documentos institucionales, la evaluación de aprendizaje no se presenta como aquella simple valoración de los objetivos, sino la comprobación del nivel de adquisición de competencias, destrezas y habilidades, por lo tanto la conceptualización de la evaluación tiene otros lineamientos de acuerdo con el aprendizaje autónomo y el desarrollo de la competencia. La evaluación significa emisión de juicios sobre un asunto determinado e implica un proceso de investigación.

Otro elemento encontrado son los semilleros de investigación, que buscan articular los problemas y necesidades propios de cada región tomando en cuenta la realidad social, cultural y productiva para generar propuestas de solución y mejorar la realidad encontrada. En la indagación realizada en los CAU, se encontró que no es fácil generar semilleros en todos los Centros de Atención Universitaria, porque eso depende del número de estudiantes adscritos a cada CAU y la motivación con que se cuente para realizar este tipo de investigación.

Particularmente en el CAU Cúcuta, en la misma línea de la investigación formal, vienen desarrollando semilleros que parten del grupo anteriormente mencionado y que para la facultad de Ciencia y tecnología se denomina Empresarios Visionarios los cuales han participado en redes nacionales de semilleros y participan en ponencias en otras ciudades del país, haciéndolo llamativo para que los estudiantes se sumen al semillero.

Para ellos, es importante la motivación que genere el docente, pues un semillero no es la idea de una sola persona, se construye entre el grupo y eso genera incitación a participar, depende en gran medida de la actitud investigativa del docente y de la forma en cómo se abordan los temas investigativos. Es mejor hacerlo de lo inductivo a lo deductivo, presentándoles primero la realidad y luego conceptualizándola.

Presentan como un elemento importante en la formación de semilleros es la participación de los estudiantes de los primeros semestres, de tal forma, que se les pueda formar en investigación, porque los estudiantes de últimos semestres ya se quieren graduar y en ese punto ya no les interesa investigar; en cambio, si se les promueve la investigación como motor de desarrollo desde que ingresan al programa, los estudiantes se apropiarán de la investigación como desarrollo profesional.

Actualmente, en Cúcuta, están generando un nuevo proyecto del semillero porque el año anterior culminó el que estaba en curso.

Adicionalmente, el CAU se preocupa por visibilizar estos ejercicios investigativos, organizando una actividad de cierre cada semestre, en donde los grupos semilleros de varias universidades comparten las experiencias investigativas y se da un reconocimiento por esta labor. Se reitera nuevamente, que para llevar a cabo cualquier tipo de investigación, lo importante es la gestión que se realice en pro de este ítem.

4. Conclusiones

Se logró identificar los conceptos y opciones teóricas desde los cuales se abordan los temas de estudio en relación a la administración de empresas y las categorías utilizadas para esta investigación: pensamiento administrativo, el objeto de estudio y el área estratégica.

Esta investigación lleva afirmar que si bien es cierto los documentos analizados mencionan las teorías, enfoques y tendencias se evidencia que no existe una identificación especifica del campo del saber de la administración de empresas en la VUAD, sin embargo se hace especial énfasis en el área estratégica y sus elementos constitutivos: El emprendimiento, definido por el programa como el "transcender en la creación de empresas como alternativa para coadyuvar al desarrollo económico del país" Otro elemento es la investigación que para el programa tiene como finalidad "reconocer que el conocimiento en la administración de empresas es dinámico y que se encuentra en constante evolución " en cuanto al elemento de la innovación en el documento de Renovación Registro Calificado 2012, el programa señala que: " Programa Administración de Empresas, asumen el compromiso de orientar a los estudiantes, de acuerdo a los objetivos de la Ley de Emprendimiento en Colombia como son: promover la innovación y la creatividad, fortalecimiento a unidades productivas.

De igual manera se logró determinar que en la VUAD se desarrolla la investigación formal y formativa. La primera debiendo fortalecerse ya que no se cuenta con la asignación del tiempo requerido ni la descentralización de recursos para el realizar este tipo de investigación. En cuanto la segunda se encuentra que domina la investigación formativa evidenciada en modelo pedagógico de la universidad a través de las evaluaciones a distancia, los contenidos analíticos y la misma malla curricular.

De esta manera entonces se logra identificar que en cuanto a los rumbos del conocimiento de la Administración de Empresas en la VUAD, la relación entre el pensamiento, el objeto y el área estratégica encontrada en el ámbito de estudio se puede diseñar una línea de investigación que genere nuevos conocimientos sin dejar de lado las necesidades propias de cada región.

Otras conclusiones que aporta este estudio es que la gestión de cada CAU es diferente por el contexto regional y el número de estudiantes matriculas donde aspectos como el investigativo se desarrolle de acuerdo a esa necesidad.

Se encontró que los CAU, se acogen a las políticas institucionales y documentos elaborados desde Bogotá, lo que hace que en algunos casos que no se atiendan las necesidades propias de la región. Para finalizar el programa de Administración de Empresas en sus documentos: PEP, Documento Registro Calificado (2006) Documento Registro Calificado (2012 reconoce las sistematizaciones de actuación profesional al igual que indagaciones con significativos aportes a la reflexión académica y el desarrollo del campo de conocimiento en las áreas que el programa ofrece.

Un asunto de suma importancia fue el dilucidar las rutas de estudio y conocimiento construidas a través de éstos documentos, para contribuir a la reflexión sobre el desarrollo disciplinar de la Administración de Empresas, sus objetos de estudio y sus líneas investigativas. Además, el proyectar transformaciones de orden curricular referentes al desarrollo de la práctica investigativa dentro del programa.

Bibliografía

Drucker, P. (1985) La Innovación y el empresario innovador. Barcelona: Ed Edhasa.

Hernández, R. & otros. (2010) Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill.

Hernández, S. (2006) Introducción a la Administración. Teoría general Administrativa: Origen, evolución y vanguardia .México: Mac Graw Hill.

Kontz, H. & Weihrich, H. (2013) Elementos de Administración un Enfoque Internacional y de innovación. México: Mac Graw Hill.

Programa de Administración de Empresas - Universidad Santo Tomás Abierta y a Distancia. (2006). Documento Registro Calificado, Bogotá.

Programa de Administración de Empresas - Universidad Santo Tomás Abierta y a Distancia. (2012). Documento Registro Calificado, Bogotá.

Programa de Administración de Empresas - Universidad Santo Tomás Abierta y a Distancia. (2012). Proyecto Educativo Pedagógico, Bogotá.

Ramírez, C. (2009). Fundamentos de Administración. Bogotá: Ecoe.

Reyes, A. (1992) Fundamentos de Administración. México: Limusa.

Torres, C. (2011) Teoría General de la Administración. Colombia: CESA.

Eje temático: Discusiones sobre la educación en las disciplinas económicas, administrativas y contables

CARACTERIZACIÓN PERFIL OCUPACIONAL DEL EGRESADO DEL PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Diego Fernando Tovar Murillo –
Universidad de Santo Tomas – VUAD

Resumen

La fundamentación de los ajustes y las actualizaciones de los currículos en Administración, así como la renovación de contenidos y la denominación de las asignaturas, ha surgido a partir de estudios y análisis a los cambios de tipo social, económico y cultural que generan grandes presiones sobre la educación gerencial. No obstante lo anterior, se hace preciso identificar si los ajustes y las actualizaciones de los currículos en Administración, así como los contenidos y la denominación de las asignaturas, se transfieren en la formación del estudiante para que como profesional intervenga, participe y responda satisfactoriamente a las necesidades de las organizaciones, contribuyendo a su mejoramiento y garantizando la supervivencia, la rentabilidad económica y social de las unidades productivas y de servicios, elevando también los criterios de efectividad y eficiencia. Solo indagando al egresado, podemos obtener información real en cuanto a su actividad ocupacional y el impacto de sus actividades en la misión de la organización. De encontrar un escenario diferente, como una subalterna, rezagada al cumplimiento de funciones de tipo operativo, obligaría a repensar el currículo y las intencionalidades formativas. De ser así, es necesario retomar la Administración como área del conocimiento que debe velar por el desarrollo de las organizaciones y su eficiente gestión, que tiene significativas responsabilidades frente al país y su proceso de cambio, mediante la aplicación de modelos que respondan a los contextos reales en los cuales operan las organizaciones[76]. Los resultados de la investigación exigen actualizar el currículo a través de la realidad del contexto en el cual los egresados ejercen su desempeño, se observa un distanciamiento en cuanto al perfil de formación y el perfil de egreso, frustrando en parte las intencionalidades formativas del programa, más aún cuando se observa la realidad en las regiones lo que permite concluir que los ajustes también deben responder a las especificidades y características de la economía, lo social y cultural de cada región, no individualizando el programa a cada contexto de cada región, pero sí articulando dicho contexto a los propósitos formativos.

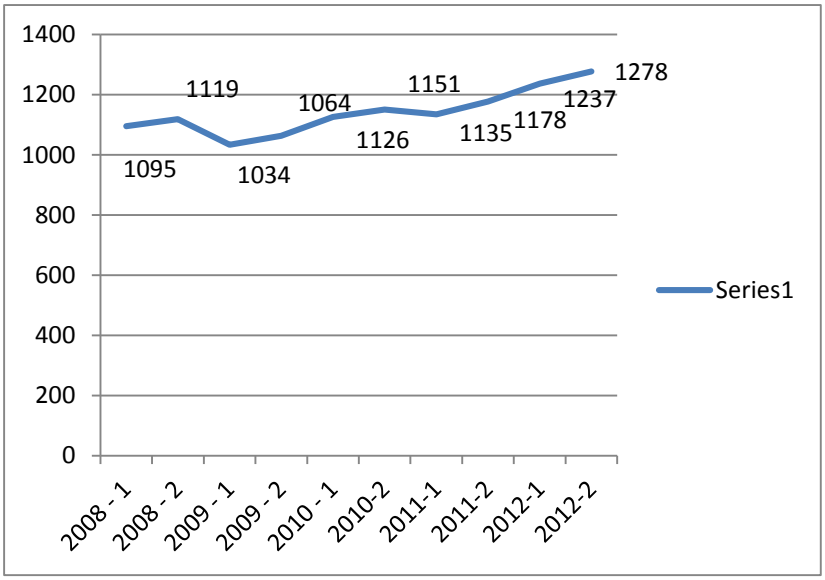
[76] Documento maestro renovación de registro calificado del programa, 2012

Palabras Clave: Perfil del egresado, perfil ocupacional, currículo, caracterización del egresado, competencias.

1. Introducción

El Programa de formación en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias y Tecnologías de la Vicerrectoría de Universidad Abierta y a Distancia VUAD, fue creado mediante Acuerdo No.16 de diciembre de 1.996, Es así como el programa ha adquirido total importancia para la Facultad y la Vicerrectoría de Universidad Abierta y a Distancia, pues tiene el mayor número de estudiantes matriculados por semestre. La siguiente figura muestra los estudiantes matriculados durante los últimos cinco años:

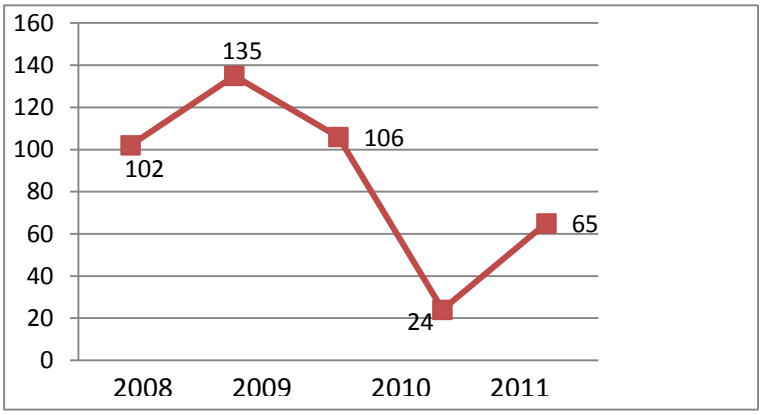
Grafico 1. Número total de matriculados[77]



Por otra parte, las estadísticas institucionales muestran en sus indicadores el número de graduados por semestre y, a lo sumo, el sector o actividad ocupacional en su desempeño. El siguiente gráfico muestra el número total de egresados por año:

[77] Fuente: Elaboración propia.

Grafica 2. Número total de egresados[78]



No obstante lo anterior, no se cuenta con estudios que determinen la pertinencia del currículo, contenidos y denominación de las asignaturas de formación profesional, con su vínculo laboral. Por ello es necesario confrontar las intencionalidades formativas desde el perfil de formación y ocupacional, con el contexto real en el cual se desempeña el egresado.

1.1 Perfil de formación

El Administrador de empresas Tomasino es un profesional con formación humanística e integral, sentido ético y responsabilidad social.

Competente para liderar de manera efectiva las organizaciones y propiciar la innovación, crecimiento y sostenibilidad de las mismas en la cambiante dinámica de los escenarios modernos.

1.2 Perfil del egresado

El Egresado Tomasino en Administración de Empresas estará en la capacidad de:

- Gestionar Procesos Organizacionales en los diferentes niveles.
- Identificar oportunidades y generar respuestas emprendedoras.
- Desarrollar y Direccionar estrategias organizacionales de los diferentes sectores.
- Investigar el entorno económico y social para generar respuestas proactivas del orden local, regional, nacional y con proyección en el marco global.

[78] Fuente: Elaboración propia.

No se trata de demostrar si el profesional reúne las competencias para su mejor desempeño a nivel ocupacional, se trata de identificar si las actividades de desempeño del profesional a partir de la descripción del cargo que ocupa, responden de manera activa a las necesidades de las organizaciones, pues el objetivo misional institucional interpretado en cada uno de los programas contempla la formación integral que permita, entre otras, que el egresado sea capaz de intervenir y participar lúcida y responsablemente en la vida social, cultural, económica y política, aportando su actitud creativa a la gestión de las organizaciones.

El resultado de la investigación es importante para la institución pues se enmarca en la línea de la política curricular, "El currículo, como instrumento que facilita la realización de los propósitos educativos institucionales es una respuesta sinérgica a las necesidades, intereses y expectativas de la población estudiantil, la situación del entorno y las disposiciones legales."[79]

Por otra parte, los estudios que generan actualización de los currículos, renovación de contenidos y denominación de las asignaturas, han surgido a partir de investigaciones y análisis a los cambios de tipo social, económico y cultural en el contexto actual de las organizaciones, pero no se centran en el análisis de factores reales como es el desempeño del profesional a partir de su perfil ocupacional, lo cual brinda información importante no solo para hacer los ajustes en los temas antes mencionados, sino para reflexionar y repensar las intencionalidades y propósitos formativos del programa.

Los resultados definirán nuevos lineamientos institucionales a considerar en el proceso de actualización curricular, como constructo en reajuste permanente, situado en tiempos y espacios particulares, a fin de ofrecer a la sociedad el profesional con las características que el medio necesita.

Por otra parte, el presente trabajo hace un aporte a los procesos de investigación en el área de conocimiento, permitiendo marcar una línea para que los programas de administración encaminen sus esfuerzos hacia el desarrollo de habilidades en el profesional para atender y enfrentar con éxito las exigencias del escenario real en el contexto empresarial.

2. Referentes teóricos

Sobre la situación contextual en la cual se ha desarrollado la Administración en Colombia, se han referido varios autores como Alberto Mayor Mora, Carlos Dávila León de Guevara, Juan Fernando

[79] Política Curricular Universidad Santo Tomás, 2004, Capítulo 2.

Molina y Héctor Ochoa Díaz, entre otros, quienes a su vez han sido considerados en los documentos producidos por instituciones o agremiaciones como la Asociación Colombiana de Facultades de Administración (ASCOLFA) en el "Marco de Referencia del Examen de Calidad de la Educación Superior (ECAES) en el año 2003, y posteriormente por el Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior (ICFES), en el año 2010; en los cuales se indagaron temas como: el contexto internacional de la educación en administración, tendencias internacionales, actividades de internacionalización de los currículos de administración, y la caracterización de la formación de administración en Colombia.

A nivel particular, las universidades también han contemplado dichos temas sobre la exigencia de los nuevos decretos que dinamizan los escenarios de la educación superior en el país, desde los cuales el estado busca que las universidades, logren una mejor y más óptima organización de los procesos de formación profesional (nos referimos a los decretos 792 y 1279 de 2001, el 2566 de 10 de septiembre del 2003, sobre condiciones mínimas de calidad y créditos académicos, la ley 1188 de 2008, por medio de la cual se regula el registro calificado de programas de educación superior, la resolución 2755 de 2006, por la cual se definen las características específicas de calidad para la oferta y desarrollo de los programas académicos en la metodología a distancia; y recientemente el Decreto 1295 de 2010, por el cual se reglamenta el registro calificado de que trata la Ley 1188 de 2008 y la oferta y desarrollo de programas académicos de educación superior). Los resultados se observan en los anexos a los documentos maestros para registro o renovación de registro calificado de los programas y constituyen el cumplimiento para la aprobación de su funcionamiento.

Algunas investigaciones, atendiendo el nivel de importancia y preferencia de la formación en Administración en Colombia, han realizado análisis del estado actual de los programas de administración, evaluando en ellos características relacionadas con la denominación, distribución geográfica, metodología, duración, concentración de los programas, análisis de las de estructuras curriculares, perfiles de formación y ocupacional; como el caso de la investigación "Benchmarking nacional e internacional de programas de pregrado en administración" llevada a cabo en el 2003 en la Escuela de Administración de Negocios (EAN). Otros documentos, han centrado su estudio en hacer reflexiones acerca de la problemática de la Administración de Empresas en Colombia, como Humberto Alejandro Rosales Valbuena, en su presentación en el Encuentro Nacional de Investigación y Docencia 2006, llevado a cabo en la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia (UPTC).

En cuanto a la respuesta de las estructuras curriculares, Maldonado (2012) menciona "las investigaciones realizadas en Colombia y en los países vecinos sobre la problemática y los desajustes curriculares entre educación superior y los requerimientos sociales, éticos, productivos o ambientales, son escasas y poco visibles.....por su parte, las Instituciones de Educación Superior apuran sus agendas con el ánimo de responder a tales requerimientos; estas exigencias, en muchas ocasiones, generan tensiones y producen bandos, amén de la proliferación conceptual sobre competencias, la falta de u método adecuado para diseñar el currículo con este enfoque, la ideologización del proyecto sobre competencias, la exacerbación discursiva de cada bando o porque no se cuenta con la infraestructura y adecuación requerida por los organismos certificadores".

3. Metodología

Se realizó una investigación de tipo descriptivo que permitió recolectar, agrupar, analizar, interpretar y presentar los resultados del perfil ocupacional frente al perfil de formación de los egresados en el Programa de Administración de Empresas de la VUAD.

Igualmente se realizó un análisis correlacional entre el perfil ocupacional y el perfil de formación del programa. Para ello se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman.

4. Resultados

4.1 Información general del egresado

- El 70% de los egresados entrevistados pertenecen al género femenino y el 30% al masculino.
- En cuanto a la edad de los egresados encuestados el mayor porcentaje está en egresados que tienen más de 40 años y en menor proporción en egresados con edades entre 25 y 30 años con 6.3% y Menor de 25 años con 1.6%.
- Teniendo en cuenta el cargo que desempeña, se encuentran como Administradores un 17%, Gerente 16%, Auxiliares 13% y Analistas 11%, en un menor porcentaje están como asistentes, coordinadores, directores, jefes y otros.
- En cuanto al tipo de contrato predomina el contrato a término indefinido con un 61%, le sigue otro tipo de contrato con el 23% y en tercer lugar, el contrato a término fijo con el 11%.
- Ante la indagación del nivel de ingresos se encontró que el 64% de los egresados ganan entren $1.000.000 y $3.000.000, tan solo el 23% tiene ingresos mayores a $3.000.000.

4.2 Información de las Empresas donde están vinculados los egresados

- Los egresados en su mayoría se encuentran vinculados en los sectores comercial, financiero, servicios y banca y el 70% de estas empresas son privadas.
- Los egresados en un 54% se encuentran ubicados en Empresas grandes donde tienen cargos de Directores, Gerentes, y Administradores.

4.3 Información de los contenidos y niveles de conocimiento que han sido utilizados para el desempeño laboral

- Se observa que en el Área de matemáticas, el 47% de los egresados opinó requerir conocimientos básicos sobre el tema y tan sólo un 22% requieren conocimientos profundos.
- Los egresados opinan que los conocimientos para el Área de Administración y organizaciones deben ser profundos ya que son muy utilizados en su desempeño laboral.
- Los contenidos de las asignaturas que componen el Área administración de personal son muy relevantes ya que son muy utilizados en el desempeño laboral.
- Para el área contable y financiera están divididas las opiniones ya que un 37% opinan que los conocimientos deben ser profundos y el 33% opina que sólo necesitan conocimientos básicos.
- El 43% de los egresados opinan que para el Área económica sólo requieren conocimientos básicos y el 24% no lo aplican en su desempeño.
- En el Área de mercadeo sólo el 29% opinó necesitar conocimientos profundos sobre el tema, los cuales han sido aplicados en su desempeño laboral.
- La aplicación de los conocimientos básicos y conocimientos profundos que le han dado los egresados a los contenidos del área de producción y operaciones, está en dado en igual porcentaje de participación.
- Los egresados en un 43% opinan sólo requerir de los conocimientos básicos en el área de derecho para el desempeño de sus labores.
- Es significativo el porcentaje de egresados (37%) que opinan que el conocimiento adquirido a través de las asignaturas que componen el área de investigación no aplica al desempeño de sus labores.
- Los datos demuestran que para el 38% de los egresados es importante tener conocimientos profundos sobre el tema.
- Esta área es la que presenta un mayor porcentaje (51%) de los egresados que opinan que los conocimientos adquiridos en las asignaturas del área de Cooperación no han sido necesarios para el desempeño de sus funciones.
- Para la asignatura de inglés están divididas las opiniones entre los que dicen que el conocimiento no aplica al desempeño y los que sólo requieren conocimientos básicos.
- Es significativo el 44% de los egresados que opinan que para la asignatura de informática, se deben tener conocimientos profundos sobre el tema ya que es muy utilizada en el desempeño de sus labores, lo anterior se corrobora frente al 3% que no lo aplican.

4.4 Información de los niveles de competencia que han favorecido el ejercicio profesional

- Entre las competencias que no han favorecido el ejercicio profesional se encuentra capacidad de comunicación en un segundo idioma, valoración y respeto por la diversidad y multiculturalidad, y Habilidad para trabajar en contextos internacionales.
- Los egresados en un 53% afirman que la formación profesional recibida fue muy apropiada y 41% opinan que fue apropiada. El 98% se encuentran satisfechos con la formación que le brindaron.

5 Conclusiones

A nivel de la información general del egresado, es coincidente la tendencia de la mayor ubicación laboral de hombres, no obstante y con relación al objeto de estudio de la investigación, preocupa el bajo nivel de desempeño de gerentes o administradores con relación al elevado porcentaje de egresados que ocupan cargos como Auxiliares, analistas, asistentes y coordinadores, lo cual no es coincidente con el perfil del egresado que debería estar en la capacidad de:

- Gestionar Procesos Organizacionales en los diferentes niveles.
- Identificar oportunidades y generar respuestas emprendedoras.
- Desarrollar y Direccionar estrategias organizacionales de los diferentes sectores.
- Investigar el entorno económico y social para generar respuestas proactivas del orden local, regional, nacional y con proyección en el marco global.

En cuanto a los Contenidos y niveles de conocimiento que han sido utilizados para el desempeño laboral, se hace reflexión en:

- Los egresados opinan que los conocimientos del área de Administración y organizaciones deben ser profundos ya que son muy utilizados en su desempeño laboral, se entiende que un programa de formación en Administración de Empresas contempla como eje medular ésta área de formación la cual hace parte de la formación disciplinar.
- Es necesario considerar reforzar los componentes del área de formación en Gestión de Personal, pues los egresados consideran mayor profundidad en los mismos ya que son muy utilizados en el desempeño laboral.
- Los egresados opinan que para el área económica sólo requieren conocimientos básicos y el un menor porcentaje no lo aplican en su desempeño.
- Es importante analizar la divergencia existente entre la mayor ocupación a nivel de la

actividad económica comercial y el menor porcentaje de egresados que opinan tener conocimientos profundos en los componentes del área de mercadeo.

- El mayor porcentaje de los egresados manifiesta aplicar en su desempeño conocimientos básicos de los componente del área de derecho, situación convergente con la orientación del perfil de formación al considerar estos componentes desde un enfoque de fundamentación.
- Es significativo el porcentaje de egresados que opinan que el conocimiento adquirido a través de las asignaturas que componen el área de investigación no aplica al desempeño de sus labores. Lo anterior tiene sentido toda vez que no se hace explícito en el plan de estudios la relevancia de la investigación formativa y la investigación en sentido estricto, como acciones transversales a la formación del profesional. Además no cobran sentido en el mismo el desarrollo de los proyectos o prácticas como evidencias de investigación.
- Es notoria la brecha existente entre uno de los diferenciadores o atributos del programa (la economía solidaria) y la relación con el desempeño laboral, pues un alto porcentaje de los egresados opinan que los conocimientos adquiridos en las asignaturas del área de Cooperación no han sido necesarios para el desempeño de sus funciones.
- Debe difundirse y motivarse la política del bilingüismo, pues las opiniones están divididas entre los que dicen que el conocimiento no aplica al desempeño y los que sólo requieren conocimientos básicos.

En cuanto a los niveles de competencia que han favorecido el ejercicio profesional, es interesante analizar:

- Entre las competencias que no han favorecido el ejercicio profesional se encuentra la capacidad de comunicación en un segundo idioma, valoración y respeto por la diversidad y multiculturalidad, y Habilidad para trabajar en contextos internacionales. En cuanto a un segundo idioma la relación es directa con la opinión de los egresados respecto a requerir conocimientos básicos. Por otra parte deja para la reflexión la influencia del sentido humanista en la formación, así como la limitación existente en el marco de lo global.
- En términos generales, se consideran en un nivel alto las demás competencias propias para el desempeño de un administrador de empresas, en ello es satisfactoria el propósito formativo del programa en el sentido de un profesional competente para liderar de manera efectiva las organizaciones y propiciar la innovación, crecimiento y sostenibilidad de las mismas en la cambiante dinámica de los escenarios modernos.

Bibliografía

Álvarez, M. (2003). "La dirección escolar en el contexto europeo". En: Revista Organización y Gestión Educativa, Fórum Europeo de Administradores de la Educación, 11 (2): 15-19.

Arias, A. (2011). Lineamientos para el diseño de un perfil de administrador de empresas de la Universidad Nacional de Manizales. Basado en un enfoque por Competencias Laborales. Tesis para optar Titulo de Maestría. Manizales: Universidad de Manizales.

Cabeza, L. & Castrillón, J. (2008). Las Competencias específicas de los administradores de Colombia a la luz del proyecto Tuning. Universidad del Norte.

Granda, G. & Camisón, C. (2008). El modelo de empresa del siglo XXI: Hacia una estrategia competitiva y sostenible. Madrid: Ediciones Cinca.

Maldonado, M. (2010). Currículo con enfoque en competencias. ECOE Ediciones.

Miranda, E. (2002). "La Supervisión Escolar y el Cambio Educativo: Un Modelo de Supervisión para la Transformación". En: Profesorado: Revista de Curriculum y Formación de Profesorado. Universidad de Granada, 6 (1-2): 1-15.

Ochoa, H. (2004). Contribución a la aplicación del estándar de la internacionalización del currículo de administración. Documento de Ascolfa.

Pereda, C. (2003). "Escuela y comunidad: Observaciones desde la teoría de sistemas sociales complejos". En: Revista electrónica iberoamericana sobre calidad, eficacia y cambio en educación, 1 (1).

Calderón, G & López, E. (1996) El Administrador Colombiano para el siglo XXI. Investigación de la Universidad Nacional de Colombia.

Santos, F (2004). "La formación de futuros profesionales para contextos multiculturales" Capítulo 3 Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Discusiones sobre la educación en las disciplinas económicas, administrativas y contables

LA DIDÁCTICA COMO ESTRATEGIA EN LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS CASO CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DEL META

Faizully Andrea Barbosa Moreno -
Corporación Universitaria del Meta

Resumen

Este proyecto busca incentivar a los estudiantes de la Escuela de Ciencias Administrativas de la Corporación Universitaria del Meta a aprender de acuerdo a su propio ritmo mejorando su desempeño académico involucrándolo junto al docente utilizando como recurso estrategias didácticas que permitan realizar investigaciones de Mercados en el campo empresarial desde estudio de casos en el aula donde el alumno aprende de una forma dinámica logrando su motivación en el área de estudio; el propósito es contribuir a la compresión dinámica de cada uno de los pasos a desarrollar en la investigación de Mercados identificando cuáles son los factores críticos para el estudiante a la hora de iniciar su proyecto. Este modelo se enfoca en el trabajo en equipo el cual cada estudiante toma un rol en cada caso logrando una mayor autonomía adquiriendo así mayores responsabilidades que las asumidas en un proceso de enseñanza tradicional; reconociendo así la importancia de la investigación como herramienta del proceso de toma de decisiones.

Palabras Clave: Investigación de Mercados, Toma de Decisiones, Competencia Investigativa.

1. Introducción

La Escuela de Ciencias Administrativas de la Corporación Universitaria del Meta desde sus inicios, se ha interesado en incentivar a los estudiantes para que realicen investigación, no solo como una opción de grado si no en el campo laboral, con la finalidad de aportar conocimientos para el desarrollo socioeconómico de la Región. Sin embargo, en los registros del programa de mercadeo se evidencia que los estudiantes prefieren otra opción de grado diferente a la investigación Diplomados y Especializaciones; ya que la investigación exige que el estudiante cumpla con las características de ser sistemáticos, es decir que plasmen una idea con la finalidad de establecer un

plan para su posterior ejecución con las condiciones de lógica y pertinencia para la región de la Orinoquia o para la aplicación en cualquier contexto según sea sus objetivos a desarrollar.

Existe la necesidad de promover la competencia investigativa universitaria, máxime si se considera que el conocimiento científico, tecnológico y mercadológico se ha convertido en el más costoso de los productos, de modo que quien no lo promueva aumentara su dependencia con relación a quien si lo hace.

Realizando un seguimiento al ejercicio académico de los estudiantes de la Escuela de Ciencias Administrativas de la Corporación Universitaria del Meta en los últimos semestres se puede percibir que existe incertidumbre en los estudiantes a la hora de elegir su opción de grado. Este problema se manifiesta en aspectos como:

- Largos periodos de tiempo para iniciar proyecto de grado por parte de los estudiantes.
- Los alumnos están inmersos en sus tesis pero no están convencidos de poder terminarla.
- Frustración y desorientación ante la expectativa de hacer un aporte que implique un inicio promisorio en su profesión.
- Temor al trabajo de campo.

Si se tiene en cuenta que la investigación de mercados es una herramienta crucial para el para el desarrollo de los proyectos de grado de los estudiantes de la Escuela de Ciencias Administrativas se puede concluir que es imperativo enfatizar en la importancia de estos estudios.

2. Referentes teóricos

El modelo pedagógico de la universidad está enfocado a la enseñanza, la cual está caracterizada por la regulación de las relaciones epistemológicas, pedagógicas y de aprendizaje, establecida en la interacción docente y estudiante; modelo que está apoyado en el modelo constructivista cuyos progresos del estudiante son más importantes que el concepto impartido por el maestro, es decir, una educación basada en el auto aprendizaje, y construcción de su propio conocimiento basado en el direccionamiento de un educando.

Este método analiza la posibilidad de realizar investigaciones de Mercados en el campo empresarial desde ejercicios prácticos en el aula donde el alumno aprende de una forma dinámica logrando su motivación en el área de estudio.

Uno de los cuestionamientos que se ha realizado a la educación superior tiene que ver con la eficacia del modelo tradicional de enseñanza que se utiliza (Redondo, 2005). Esta problemática se basa principalmente en una adaptación deficiente frente a las grandes transformaciones sociales ocurridas en el último tiempo en el contexto del mundo globalizado.

An & Restrepo (2002) afirman que un factor clave en el perfeccionamiento de las capacidades competitivas de los países, de su crecimiento económico y su desarrollo social en general, ha sido el mejoramiento de los sistemas formales de educación, en consecuencia, y ahora más que nunca es preciso para competir que la universidad entidad formativa de la intelectualidad, transforme sus utopías y modelos pedagógicos, dada su función social fundamental.

Según Dewey (2004) las escuelas requieren para su plena eficacia más oportunidades para las actividades conjuntas en la que toman parte los que son instruidos de modo que estos pueden tomar un sentido social de sus propios poderes.

Johnson (1999) señala que el aprendizaje cooperativo beneficia al alumno en cuanto este no es un mero espectador de la teoría en la cual se basa el conocimiento, sino más bien es un agente constructor del propio conocimiento.

Las clases magistrales destacan la necesidad de obtener información que permita soportar aquellas decisiones no programadas, en las que el riesgo y la incertidumbre resaltan la importancia del proceso de investigación de mercados como estrategia empresarial (Kinnear & Taylor, 1998).

Carl McDaniel afirma que la investigación de Mercados desempeña dos papeles importantes en el sistema de mercadeo. En primer lugar, como parte del proceso de retroalimentación de la información de marketing, la investigación de mercados les proporciona, a quienes toman las decisiones, datos sobre la efectividad de la mezcla de marketing actual y le s da una idea de cuáles son los cambios necesarios. En segundo lugar, la investigación de mercado es una herramienta básica para explorar nuevas oportunidades en el mercado. La investigación de la segmentación y del nuevo producto ayuda a identificar las oportunidades más lucrativas para una empresa.

El Estudio de Caso, como modalidad de investigación, persigue el entendimiento cabal –la comprensión en profundidad– de un fenómeno en escenarios individuales, para descubrir relaciones y conceptos importantes, más que verificar o comprobar proposiciones previamente

establecidas. En ese sentido, consiste de un examen detallado, completo e intensivo de una situación, de un sujeto o de un evento (Colás & Buendía, 1994) en su propio contexto y desde una perspectiva integral. Para ello se sirve de la observación directa, la experiencia e información aportada por los informantes y la interacción social del investigador con estos (Deledicque, 2005).

3. Metodología

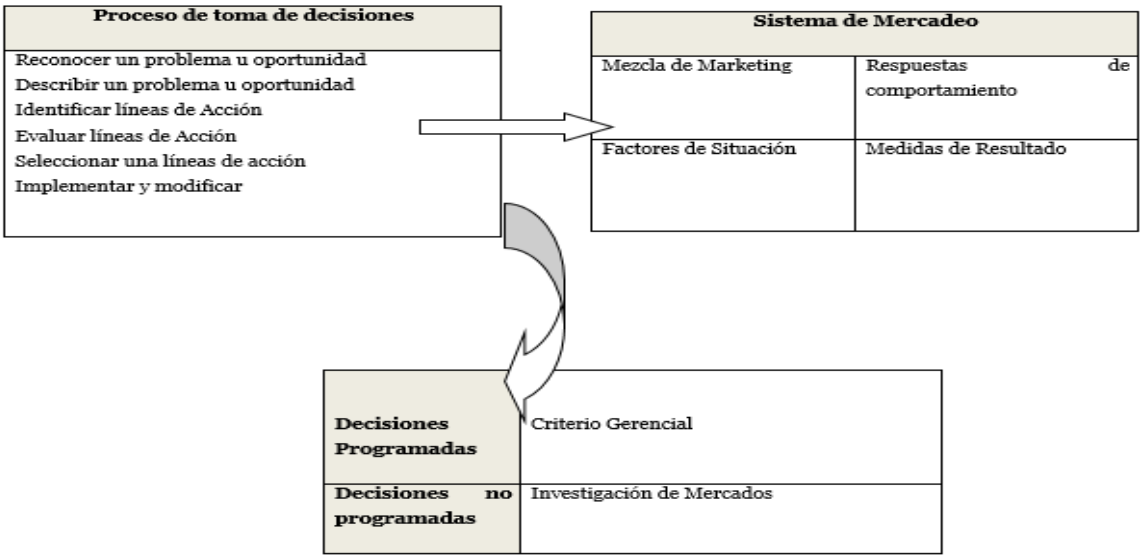
Para esta investigación se realizó una primera fase heurística, que tiene como propósito recopilar información frente a los antecedentes históricos del tema de investigación que puede ser de muchas características y diferente naturaleza, Bibliografías, anuarios; monografías; artículos; trabajos especiales, documentos oficiales o privados, actas, investigaciones aplicadas, filmaciones; audiovisuales; grabaciones, multimedia.

La segunda fase hermenéutica analiza, interpreta la información obtenida a través de la consulta de fuentes bibliográficas. Durante esta fase cada una de las fuentes investigadas se leerá, se analizará, se interpretará y se clasificará de acuerdo con su importancia dentro del trabajo de investigación. A partir de allí, se seleccionarán los puntos fundamentales y se indicarán el o los instrumentos diseñados por el investigador para contrastar la información bibliográfica acopiada, con la realidad del entorno.

El enfoque es Cuantitativo porque utilizando como instrumento una encuesta con preguntas cerradas, información estandarizada, procesamiento de datos estadístico se pretende establecer la aceptación de los docentes y alumnos frente a un programa didáctico como estrategia para el proceso de enseñanza aprendizaje de la investigación de mercados del área de marketing de la Corporación Universitaria del Meta.

El tipo de investigación es concluyente descriptivo porque a través de un estudio sistemático y objetivo, se pretende identificar líneas de acción que permitan dinamizar el proceso de enseñanza aprendizaje en el syllabus de investigación de mercados.
Este modelo está justificado a través de una prueba piloto, donde se ponen a prueba las competencias investigativas del estudiante a través del desarrollo de estudio de casos empresariales reales de diferentes Organizaciones de la Región, donde a partir de un *brief* se realiza una investigación de mercados que permita un análisis situacional de la empresa, con el propósito de obtener información como soporte para la toma de decisiones.

Grafico 1. El proceso de toma de decisiones y su relación con la investigación de mercados[80]



4. Resultados

Los resultados esperados después del curso de investigación de mercados con el desarrollo de esta prueba piloto son:

- Facilitar el proceso de investigación de mercado tanto en los estudiantes de pregrado como los profesionales que se desempañan en este campo.
- Que el estudiante aprenda a estructurar el pensamiento dentro del campo de la investigación de mercados a interpretar el sistema de Mercadeo y los cambios que en el ocurren.
- Conducir al alumno por un camino que lo llevara a la satisfacción personal de hacerse cargo de dominar una tarea desafiante y compleja en este caso un proyecto de investigación.
- Una preparación adecuada para que el alumno de inicio a su proyecto desde sus primeros semestres disminuyendo la incertidumbre y frustración mediante la aplicación de cada uno de los pasos de la investigación desde una óptica más dinámica.

5. Conclusiones

Como observación se puede señalar que el proceso de la Investigación de Mercados a través del estudio de casos empresariales como herramienta de aprendizaje potencializa y desarrolla las

[80] Fuente: El autor a partir de "Investigación de Mercados" de Gates & McDaniel (2008).

capacidades investigativas del alumno tales como creatividad, el manejo de la información, capacidad para trabajar en equipo y para utilizar las tecnologías de la información como el SPSS.

El estudio de casos es un método que permite al estudiante conocer profundamente la realidad empresarial y sus modelos de gestión y a partir de estos generar propuestas de decisión en condiciones de incertidumbre es decir cuando se enfrentan a decisiones no programadas. Es un método de aprendizaje acerca de una situación compleja; se basa en el entendimiento comprehensivo de dicha situación el cual se obtiene a través de la descripción y análisis de la misma, que es tomada como un conjunto y dentro de su contexto. A partir de este los estudiantes desarrollan mejor sus capacidades mentales evaluando situaciones reales y aplicando conceptos nuevos y empleando aquellos ya establecidos a situaciones novedosas. Por tanto, los estudiantes que utilizan este método estarán mejor preparados que los que sólo hayan aprendido de memoria conceptos existentes.

Este proyecto busca cuestionar el proceso de enseñanza aprendizaje tradicional en el cual el alumno a través de una cátedra recibe unos conceptos y métodos, a nivel teórico, según un currículum, teniendo como resultado una adaptación deficiente frente a las grandes transformaciones sociales ocurridas en el último tiempo en el contexto de un mundo globalizado, donde los modelos tradicionales no muestran el resultado esperado.

Bibliografía

An, L. & Restrepo, L. (s.f) "Una Universidad hacia la sociedad del conocimiento colombiano". Disponible en: http://www.colombiaaprende.edu.co/html/mediateca/1607/articles-88183_archivo.pdf

Colás, M. & Buendía, M. (1994) Investigación Educativa. Andalucía: Ediciones Alfar.

Deledicque, L., Feliz, M. & Moser, J. (2005). "Recuperación de empresas por sus trabajadores y autogestión obrera. Un estudio de caso de una empresa en Argentina". En: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, (51): 51-76.

Dewey, J. (2004). Democracia y Educación, Ediciones Morata.

Gates, R. & McDaniel, C. (2008) Investigación de Mercados.

Johnson, D. & Johnson, R. (1999) "Making cooperative Learning work". En: Theory into practice, 38 (2): 67 -73.

Kinnear, T. & Taylor, J. (1998). Investigación de Mercados: Un enfoque Aplicado. Mc. Graw Hill.

Lamb, C. (2011). Marketing. Cengage Learning.

Malhotra, N. (2007). Investigación de Mercados: Un enfoque Práctico. México: Prentice Hall.
Rave, E. (2011). Casos Empresariales Colombianos. Business School.

Stake, R. (2010). Investigación con estudio de Casos. Madrid: Morata.

Toro, J. (2010). Fundamentos epistemológicos de la investigación y la metodología de la investigación cualitativa y cuantitativa. Medellín: Fondo editorial Universidad EAFIT.

Eje temático: Discusiones sobre la educación en las disciplinas económicas, administrativas y contables

LOS CLÁSICOS DE LA CONTABILIDAD, UN ESTUDIO EVOLUTIVO DE LA ENSEÑANZA DE LA CONTABILIDAD Y SU RELACION CON EL LIBRO DE TEXTO[81]

Ángel David Roncancio García,
Gustavo Enrique Mira Alvarado &
David Andrés Camargo Mayorga
– Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

Esta ponencia aborda el problema de las prácticas docentes en educación contable desde la perspectiva de la permanencia y uso del libro de texto. La hipótesis de trabajo es que la educación contable en Colombia –en consonancia con otros contextos similares- es de tipo tradicional, lo que implica que el estilo de aprendizaje y los tipos de prácticas docentes asociadas a esta disciplina se asemejan a la denominada educación bancaria o mercantil escenario en el cual el docente sigue siendo un profesional con poco acercamiento a innovaciones pedagógicas y es allí donde el libro de texto gana una significancia enorme al reemplazar elementos curriculares, de contenido y también didácticos en el aula. El texto aborda en primer lugar las posturas críticas sobre la educación contable en Colombia que han tipificado el ejercicio y uso de libros de texto, luego se examinan las interacciones posibles entre el docente y el libro de texto más frecuentes en Contabilidad a partir del estudio de campo del proyecto ECO 1481; y por ultimo presentamos la relación de los textos más usados e influyentes para los docentes a la actualidad. Por eso planteamos la existencia de unos textos clásicos y que han marcado generaciones de estudiantes y docentes, pues han demarcado las maneras y contenidos de enseñanza de la contabilidad fundamental durante ya varias generaciones.

Palabras Clave: Educación tradicional, libro de texto, enseñanza, contabilidad básica.

1. Introducción

"Si es verdad que los textos hacen la pedagogía,
no lo es menos que la pedagogía es la que da valor
a los textos (...)" (Gimeno, 1994)

[81] Esta ponencia es un producto derivado del proyecto de investigación INV-ECO-1481 "*Didácticas y prácticas docentes en la enseñanza de la contabilidad fundamental en programas acreditados en Alta Calidad en Bogotá"* financiado por la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad Militar Nueva Granada en la vigencia 2014-2014.

Indagaciones previas realizadas por los autores acerca del papel del libro de texto en la educación contable en Colombia y la identificación de algunos elementos que los docentes ponen en juego en la selección de textos de enseñanza para el área de fundamentación contable o contabilidad básica en la actualidad; dieron como resultado un inventario tanto de los textos utilizados, como de algunas interacciones entre los docentes, los textos y el currículo de la contabilidad (León & Roncancio, 2008; 2009).

Esta perspectiva nos permite avanzar sobre las hipótesis de algunos autores acerca de la preocupación inicial que despierta afirmar que la educación en contabilidad es de un modelo tradicional-conductivo. Por ello a lo largo de la ponencia presentaremos los factores adicionales que condicionan dicha hipótesis, como uso de cierto tipo de didácticas, entornos académicos de la disciplina, producción académica, estrategias pedagógicas, hábitos y tradiciones de los docentes, e intereses de los estudiantes y egresados, entre otros.

La metodología que hemos utilizado en el desarrollo de esta investigación, tiene un claro enfoque cualitativo de carácter descriptivo, pues nuestro objetivo es describir los usos y los modelos de relación entre los docentes de las áreas de contabilidad general y los libros de texto que utilizan en sus clases. Para ello fue necesario utilizar técnicas de recolección de datos y análisis de contenido de los textos. También se realizaron entrevistas a profundidad con docentes quienes tienen a cargo asignaturas de contabilidad general en los programas de contaduría pública acreditados en *alta calidad* en la ciudad de Bogotá al año 2013. Dichos programas corresponden a 6 universidades (Pontificia Universidad Javeriana, Universidad, Externado de Colombia, Universidad Militar Nueva Granada, Universidad Libre, Universidad Nacional de Colombia, Universidad Santo Tomás)[82].

Una de las conclusiones principales, apunta a que no es extraño que en la actualidad, el profesorado utilice el libro de texto como elemento central y básico del trabajo diario en las instituciones académicas. Ante esta variedad de percepciones, emergen estudios como el presente, en el cual destacamos que el texto es importante en la actual enseñanza de la contabilidad porque

[82] Debemos hacer la aclaración que los resultados de estos instrumentos aplicados no serán incluidos en esta ponencia, pues para el caso no son pertinentes sino solo en medida que se ocupan del libro de texto. El proyecto de investigación bajo el cual se inscribe esta ponencia tiene un objetivo mucho más extenso, que son las didácticas que utilizan los docentes en la enseñanza de la contabilidad, por ello no presentaremos datos cuantitativos sobre el resultado de las entrevistas.

como afirma Gimeno (1994) "*seguramente a través de ellos (los libros de texto) pervive una metodología pedagógica muy bien asentada, unos intereses económicos y unas pautas de control eficaz sobre la escolaridad*", de tal forma que, el libro de texto configura el currículo y también, las prácticas pedagógicas.

Por otro lado, uno de los elementos a considerar es la tremenda tradición y arraigo al uso de ciertos autores que se consideran por los docentes como grandes referentes (Roncancio & León, 2008), es decir como referentes de autoridad que han influido en sus propias carreras como docentes. Esto puede ser en medida que el entorno de la contabilidad, la dimensión práctica de ésta (praxis) y las demandas del mercado, van cambiando a una velocidad que la dimensión pedagógica de la contabilidad no alcanza a asimilar, y que llena los vacios de referencia con la autoridad establecida por los mismos textos que han pasado por varias generaciones y muchas reediciones bajo la mirada tutelar de autores como Hargadon, Kesler, Finney, Miller, Kieso, Meigs, y unos cuantos más.

La estructura del texto es la siguiente: en primer lugar abordaremos las posturas críticas sobre la educación contable en Colombia y en segundo lugar, abordaremos las posturas educativas desde la pedagogía y la didáctica que cuestionan el uso y las interacciones con el libro de texto en la enseñanza de la contabilidad. En tercer lugar, presentaremos una relación de los libros de texto más usados en la enseñanza de la contabilidad a nivel de educación superior en las universidades en Bogotá. Presentación que acompañaremos de una descripción del texto, el alcance y el origen del mismo desde una postura de análisis de contexto.

2. La educación tradicional y la contabilidad

Algunos autores han resaltado desde hace unas décadas una aparente crisis educativa en la contabilidad y un estado de cosas preocupante en términos de el ejercicio docente en el campo disciplinar contable; un ejemplo de ello es la creciente preocupación que sobre el tema han tenido organizaciones gremiales internacionales y también instituciones universitarias de contextos tan variados como complejos. Según Albrecht & Sack (2001) los contadores graduados o titulados perciben la educación como obsoleta en la actualidad.

Por otro lado, el problema no ha sido ajeno a entidades como la IFAC u otras organizaciones gremiales internacionales esencialmente norteamericanas y europeas, también el tema ha sido de interés en Latinoamérica y por supuesto en Colombia, como lo demuestra la literatura existente

sobre el tema. Es innegable que el modelo de educación directo o indirecto para la enseñanza y aprendizaje de la contabilidad es bastante tradicional, esto lleva a que los estudiantes busquen otras formas de aprehender los textos clásicos contables, con la intención de fortalecer su aprendizaje práctico.

De hecho muchos educadores contables se han resistido bastante a la reestructuración de los planes de estudios de contabilidad, que en diversas instituciones se han intentado modernizar complementando la vieja enseñanza de la contabilidad. Esto puede deberse a varios elementos, pero es necesario acotar que ha sido imperativo para las instituciones educativas transformar el núcleo de la educación contable a la par de otras disciplinas, y las condiciones previas de formación y enseñanza están cambiando de acuerdo a las exigencias de los procesos de acreditación y re-acreditación o de manera colegiada.

Para explicar esto hay varios elementos a tener en cuenta, elementos que constituyen hipótesis de verificación del modelo de enseñanza tradicional en la contabilidad:

Tabla 1. Afirmaciones sobre el modelo de educación tradicional en contabilidad[83]

○ *Tradicionalmente ha habido poca o nula capacitación de los docentes-contadores, en cuyo caso solo prima la experiencia laboral, más no la experiencia académica o docente;*
○ *La actitud del docente se reduce a ser revelador de trucos o secretos técnicos de la contabilidad (impuestos, por ejemplo);*
○ *Las metodologías se reducen a la mecanización y repetición hasta la aparente "comprensión" por parte del estudiante;*
○ *Mínima inclusión de fundamentos teóricos- epistemológicos u ontológicos en las asignaturas tradicionales, es decir, elementos comprensivos de la disciplina;*
○ *El uso de libros de texto como herramienta pedagógica es muy abundante y frecuente, como lo muestran León y Roncancio (2007, 2008), en contraposición al uso de otras herramientas y estrategias pedagógicas;*
○ *Baja producción académica desde el campo contable en educación y pedagogía, por lo tanto existen muy pocos estudios análisis de caso o son muy dispersos, es decir, una*

[83] Fuente: Elaboración propia.

baja cultura académica, esto lleva a que no exista interés de actualizarse por parte de los docentes contadores;
○ *Los contenidos y temas a enseñar los impone el entorno empresarial y laboral, cuando es necesario formar para el emprendimiento desde nuestro foco de conocimiento;*
○ *Los mejores estudiantes, terminan pasándose a otras carreras donde sus competencias y habilidades pueden desarrollarse mejor (Gabbin, 2002) y los docentes y las instituciones no pueden retenerlos.*

Las discusiones sobre educación contable presentan habitualmente discrepancias y diferencias en cuanto a los modelos pedagógicos, el uso de herramientas o didácticas, el hacia donde se dirige la formación profesional del contador, la inexistencia de procesos de reflexión o de pensamiento crítico, entre otros tópicos frecuentes, como hemos visto en la tabla anterior.

Esto lleva a cuestionar la producción académica en el tema que en el caso de Colombia ha sido intermitente y poco frecuente. Pero ello no significa que haya un vacio. Por otro lado, y en medida que evoluciona y aumenta la investigación contable en nuestro país en los últimos años, algunos teóricos se han preguntado sobre la necesidad de incluir más y mejores didácticas, inclusive didácticas creativas en el proceso formativo (Seltzer, 2004; Martínez, 2010).

Entendiendo que la contabilidad es un saber practico o de la praxis, el proceso formativo también ha privilegiado una educación pragmática, repetitiva y que de hecho funciona bajo premisas casi conductistas; es decir, el aprendizaje es visual, por repetición, y esencialmente mecánico. Como menciona Martínez (2010) "*Dicho proceso se enfoca en una actividad práctica, privilegiando el hacer, lo cual ha agenciado a los estudiantes un dispositivo del saber contable como adiestramiento técnico para la ocupación laboral y no como una forma de crear una perspectiva diferente y evolucionada del conocimiento contable*".

De acuerdo con Rojas (2009) se dan dos posibilidades en cuanto a quienes actúan como docentes en contabilidad en buena parte en Colombia y qué tipo de competencias educativas tienen.

Tabla 2. Tipos de docentes en Contabilidad y sus competencias docentes[84]

Quienes han egresado del Profesorado:
Saben de didáctica, pero queda en duda que tipos de didáctica utilizan La tradicional o la basada en la creatividad. Dudosamente Saben de la realidad contable, pues su entorno es el académico y no el empresarial. Es el caso de muchos de los docentes de contabilidad con experiencia en investigación o que lideran procesos de investigación en contabilidad. Mayormente su formación complementaria es en áreas no profesionales de la contabilidad.
Los profesionales contables que se convierten en docentes:
No saben de didáctica, pues no fueron preparados para ello; son en su mayoría intuitivos, o mal llamados "empíricos" les gusta la docencia y basan su decisión en la vocación. Saben de contabilidad y de la realidad contable. Pero posiblemente replican lo que aprendieron y la forma en que aprendieron a su vez, lo que refuerza la hipótesis de la educación y formación tradicional conductista. Raramente innovan en sus técnicas y estrategias didácticas. Su formación complementaria es esencialmente profesional, dirigida hacia el trabajo y con experiencia fundamentalmente laboral su perfil es esencialmente profesional y la vocación docente es originalmente solo un medio de que genera ingresos extras.

[84] Fuente: Elaboracion propia a partir de Rojas (2009).

Si bien no todos los docentes se encuentran en esta caracterización, podríamos aventurarnos a decir que buena parte de los docentes sí lo están, y que hay matices intermedios, como docentes de formación laboral y de vocación que han perfeccionado sus conocimientos y estrategias didácticas por medio de diplomados, cursos y hasta posgrados en educación o temáticas afines. O docentes de formación más académica que incursionan en el campo laboral con buenos resultados y logtrando acercar a las organizaciones económicas con procesos de investigación formal o formativa. Pero esto no ha hecho la mayor diferencia en la actual educación contable, tal vez en algunos años está mejor formación docente se pueda notar ostensiblemente.

Lo cierto es que existe de lleno una gran carencia de formación didáctica en contabilidad, lo cual incluso como lo señala Rojas (2009) Está generalmente aceptado entre el profesorado, y la mejor preparación docente se adquiere con la observación, auxiliaturas, práctica docente, monitorias, procesos de investigación formativa, etc.

> "*Pero la realidad es otra, ya que el docente contable únicamente se delimita a reproducir la información de un texto tal cual lo vivió, observó y experimentó en su formación* (...) *La didáctica es la base en la que descansa la enseñanza ya que la misma incorpora los elementos necesarios para que se dé un aprendizaje ameno, creativo y de aportaciones tanto del docente como del estudiante" (Rojas, 2009)*

Por otro lado, con respecto al currículo de enseñanza, Martínez (2010) cree que la contabilidad se ha "*sumido en el paradigma de la regulación y la normatividad para responder al dinamismo social y económico devenido del intervencionismo estatal que surgió en los años sesenta en aras de fomentar la inversión de capitales extranjeros*" lo que supone que la academia esta al servicio del Estado, dirigiendo sus esfuerzos hacia el adiestramiento técnico- instrumental de los contadores, quienes a su vez solamenbte tiene cabida en el mundo laboral de la empresa (o al menos en buena parte).

Es evidente que para dotar a los egresados contadores con las herramientas que necesitarán en el actual entorno empresarial que es cambiante, y que es el que impone los contenidos y las directrices de lo que se enseña (a diferencia de las ciencias humanas o las artes, por ejemplo), las herramientas pedagógicas deben actualizarse.

Una de las fuerzas que más han impulsado el cambio a mejorar la educación contable es el entorno empresarial, que siempre exigen unas nuevas metodologías y capacidades que tienen que ser aplicadas desde la educación profesional en donde uno de los casos que mas varia es el sentido tributariasta, el cual a diario surge nuevas técnicas y legislaturas que mantiene al profesional actualizándose a menudo que cambia y evoluciona la economía y la sociedad.

> *"La dimensión práctica de ésta (praxis) y las demandas del mercado, van cambiando a una velocidad que la dimensión pedagógica de la contabilidad no alcanza a asimilar, y que en algunos casos no se ha molestado en asimilar. Con estudiantes menos y menos calificados que eligen carreras de contabilidad, el futuro de las escuelas de contabilidad como proveedores de primer nivel de los graduados deseables para los empleadores de negocio está en riesgo" (*Roncancio & Camargo *2013).*

Con respecto a la cultura académica, en el caso colombiano es evidente que carecemos de los incentivos, de la riqueza y de las estructuras de gestión necesarias para anticiparnos a las oportunidades o las innovaciones de recompensa, lo que significa en plata blanca, que no es una opción de vida para los contadores, dedicarse a la investigación o a la docencia universitaria, se ve más bien como algo alternativo u opcional. Gabbin (2002) trae a colación una cita de un importante decano de la disciplina quien considera que:

> "*El ambiente académico se basa en la tradición. Sostiene firmemente a la independencia consagrada por el tiempo de los profesores con respecto a las clases y becas. Nuestro sistema de evaluación y recompensa se basa en esfuerzos individuales, y el atributo más respetado en nuestra facultad es una independencia de pensamiento (...)*"

Lo que extrapolado a nuestro contexto, raramente se da.
Desde el siglo XIX, cuando aparecen las primeras formas de educación contable en Colombia, es claro que la manera de enseñar esta disciplina asumía unos criterios muy uniformes:

> "*En general, la enseñanza contable se caracterizó por contenidos de orden técnico, capacitación y desarrollo de destrezas, que garantizaran un perfil que se ajustara*

a los requerimientos de las empresas sin embargo, esta formación o mejor llamada capacitación se guió básicamente por tendencias empíricas y pragmáticas, hecho que no permitía acceder a una formación integral y a los elementos que hacen parte de la pauta profesional que destaca la moderna esfera de las profesiones" (Cubides, 1994).

Es posible considerar que los textos de enseñanza sobre contabilidad tratan de responder con mayor o menor acierto a la demanda de los docentes, lo cual es evidente en los proyectos docentes que se elaboran al interior de los programas universitarios. Si bien esto es cierto, es necesario matizar un poco más este "mayor o menor acierto", pues hay dos grandes tendencias entre los docentes acerca de la utilidad del libro de texto, tendencias que a su vez expresan la imagen o noción particular que tienen sobre la contabilidad y la enseñanza de la misma como ya lo habíamos mencionado antes.

Estas dos tendencias claras, son por una parte la que concibe el libro de texto como esencial en la formación del contador público y que aboga por el principio cartesiano de orden y claridad del texto en relación a su contenido; y por otra parte la que concibe al libro de texto como poco útil y metodológicamente obsoleto en épocas de expansión de medios de información y de otros recursos educativos menos tradicionales.

En la práctica, los docentes responsables de formar contadores son profesionales que tratan de replicar en sus estudiantes lo que ellos recibieron, visto así el administrador de empresas tiene a su cargo el curso de administración, el abogado enseña tributaria, el ingeniero costos y los contadores contabilidad.

Noy & Maldonado (2006) encuentran en una encuesta aplicada a 53 docentes de un programa contable que el 93% desconoce la relación entre los modelos pedagógicos, la evaluación, el papel del docente y los métodos. Del mismo modo, al preguntarles sobre la relación entre el curso a su cargo y el currículo del programa, se evidenció el desconocimiento de este en un 93%, de lo que es posible concluir que:

"los programas de formación contable no aúnan esfuerzos en la búsqueda de sus propuestas educativas, los Docentes repiten a sus estudiantes conocimientos propuestos en el mejor de los casos desde el plan de estudios, y bajo la forma en la cual les fueron enseñados" (Noy & Maldonado, 2006).

En el mejor de los casos, lo que ha primado es un modelo pedagógico entre lo tradicional y el conductismo, siendo este último, un modelo que refuerza la educación tradicional, pues los hábitos de enseñanza se convierten en estímulos reforzados y condicionados que producen los mismos efectos en los estudiantes quienes están preparados solo para cumplir resultados en el trabajo, bajo ciertos estímulos.

> *"El uso del modelo pedagógico conductista, caracterizado por la transmisión del contenido científico-técnico como objeto de la enseñanza, supone que los educadores para ser eficientes deban traducir los contenidos en términos de conductas que los estudiantes sean capaces de hacer, como evidencia de que efectivamente el aprendizaje se produjo. La meta clara de este modelo es el moldeamiento de la conducta técnico – productiva"* (Noy & Maldonado, 2006).

Las hipótesis de lo que puede suceder en el ámbito contable y su modelo pedagógico son las siguientes:

- *Influencia de la tradición de enseñanza contable:*

Los docentes consideran que en los primeros cursos de contabilidad se deben concentrar en la enseñanza de la contabilidad financiera. De esta manera, la idea de conformar áreas de fundamentación los llevan a ejercer un proceso de movilización de esfuerzos en la comprensión de esta área temática. Evidencia de estos sería la insistencia en que los procesos del área terminen en el aprendizaje de la confección de estados financieros.

- *Influencia del campo laboral/profesional:*

Los docentes apelan a su experiencia práctica y juegan el papel de facilitadores o puente entre lo que el mercado contable profesional exige. De esta manera, se insiste en dar una mayor relevancia al aprendizaje técnico, el cual incluye el aprendizaje de formas de registro, valoración, proceso contable y confección de información, puesto que les permiten ofrecer a los estudiantes una saberes específicos, los cuales resultan fundamentales dentro de su experiencia y vivencia de su "condición estudiantil". Como resultado de esto, se sacrifica otro tipo de saberes que pueden no tener el mismo nivel de apreciación en el campo laboral, y

que por lo tanto, en función del actual contexto escolar contable no se deniega su enseñanza, pero tampoco se estructuran en los porcentajes que el sistema de evaluación exige.

- *Ausencia de herramientas didácticas y pedagógicas acorde al modelo de evaluación:*

Los libros de contabilidad usados por los docentes, son aquellos que se concentran en el aprendizaje de un buen número de habilidades prácticas de la contabilidad financiera. Los capítulos o apartes de tipo teórico son más bien escasos o accesorios. De esta manera, el docente no encuentra un correlato entre lo que pide el modelo de evaluación y lo que se establece en los textos generalmente usados. Ante esta situación, los docentes pueden estar retornando a un modelo tradicional, donde ya sea por principio de autoridad o experiencia, se vuelven a textos de uso común, que provocan la confianza del docente, este es un aspecto que necesita de mayor indagación.

A propósito de esto, es evidente que lo que opera tras este juicio de valor sobre el libro de texto no es otra cosa que una “la falacia de la utilidad” al interior de las argumentaciones que fundamentan tanto los criterios de valor como los factores de selección de los textos de enseñanza contable. Si bien en varias ocasiones fue claro el hecho de que no existe un texto que se considere como el mejor, sino que a lo sumo se tiene en mente (para los docentes) aquel libro con el que se recibió enseñanza, o el que más se ha usado por la tradición, o simplemente el que todo mundo cita y referencia por simple argumento de autoridad, todos estos juicios valorativos que son validos incluso al interior de las bibliografías de cada programa de contaduría pública, no pasarían de ser solo más que un juicio estético (sobre el sentimiento que genera el libro, si es necesario, entiéndase por satisfacción) y a lo sumo una experiencia ética (juicio de valor del libro: es bueno, malo, etc.).

Lo importante es que el juicio de valor tiene una esencia estética. "El libro es bueno porque habla de la historia de la contabilidad", "es bueno por la diagramación y la presentación de los temas", "es bueno por los ejemplos de actualidad", etc. Este aspecto, solo lo podemos dejar indicado y es necesario abordarlo de una forma más profunda, en nuevas oportunidades.

3. El libro de texto, los clásicos de la contabilidad

"*En la medida en que el texto domina currículos, ignorarlos como si simplemente no merecieran atención y una lucha seria, equivale a vivir en un mundo divorciado de la realidad*" (Apple, 1986).

Esta afirmación de Apple implica que en los diversos campos del saber sea necesario controlar no sólo quién debe enseñar y en qué condiciones, sino qué debe enseñarse. Apple (1986) encuentra que el libro de texto estaba cada vez más manipulado por los sistemas, esto es, más racionalizado y preparado para poner a prueba los programas y la evaluación de competencias a niveles elementales. Esta racionalización va de la mano con la generación de pruebas por competencias y la estandarización de las mismas, no solamente en la educación escolar sino también en la universitaria. El libro de texto es parcialmente liberador, puesto que puede aportar el conocimiento requerido donde la información falta o donde el docente necesita apoyo, pero el texto también se convierte en un sistema de control, sobre todo en el ámbito del contenido que se ha de enseñar y de la manera en la que se enseña.

De esta manera el texto está en absoluta relación con los problemas del currículo que son esencialmente, los contenidos y su organización. Algunos autores entre ellos Apple (1986, 1989) y Bordeau & Passeron (1981) apuntan a que el currículo tiene una naturaleza política y en el caso del libro de texto, éste constituye su afirmación. Así entonces, el texto no es la única forma de transmitir conocimiento, pero éste ha sido el mecanismo por excelencia de la práctica docente, y no casualmente en el caso de la contabilidad básica, durante muchos años y aún hoy se conserva parte de ese "estatus". Esto implica que los motivos de selección se mueven entre diversas opciones.

Acercarnos un poco a estas opciones, nos permite expresar si existe autonomía o no, del maestro o el texto, en la construcción del área de contabilidad fundamental o básica (León & Roncancio, 2008). Lo que por otro lado es evidente es que este tipo de texto universitario o técnico para enseñar contabilidad entra en la categoría de textos dirigidos, esto es, libros escritos generalmente por redactores profesionales, personal docente universitario y en donde se evidencian las autorías de algunos docentes de renombre.

Aquí el texto escrito y los gráficos se coordinan cuidadosamente bajo niveles de lenguaje y lectura, en principio cómodos y adecuados, y que en muchos casos son escritos por encargo en condiciones de control de producción, de costos, de mercado y no necesariamente dirigidos hacia lo que es más importante, el saber. Ya desde los años 80 este tipo de texto había ganado mucho espacio en el nivel universitario y posteriormente lo hizo en la escuela elemental y secundaria.

Otra característica de los textos "dirigidos" es que han homogeneizado tanto contenidos como formas de enseñar, es decir son un criterio de estandarización curricular y pedagógica. Pero esto conlleva una fuerte crítica pues "La existencia de los textos escolares permite paliar estas carencias de formación porque se suplantan, en muchos casos, las decisiones que supuestamente tienen que adoptar los docentes" (Güemes, 1994).

Por otro lado, la función interpersonal de los manuales escolares o libros de texto, es un elemento a considerar en todo momento. Así entonces, la función del libro de texto es servir de mediador entre el conocimiento científico y el estudiante como ayuda didáctica en el proceso de construcción de un saber. Según Vygotsky (1979) este proceso se da cuando el aprendizaje está en interacción con las personas de su entorno y en cooperación con algún semejante.

A pesar de ello, el texto escolar (libro de texto, libro de enseñanza) sigue siendo el medio hegemónico y aceptado en gran parte de las instituciones educativas. En contravía de Güemes (1994), quien plantea que ni siquiera las denominadas nuevas tecnologías han podido desbancar la frecuencia de uso en las aulas de los textos escolares, podemos agregar que en la actualidad el impacto de otros recursos o herramientas educativas es significativo en la educación, por lo menos en algunas áreas del conocimiento para las cuales el libro de texto tiende a desaparecer.

Como referentes teóricos, es imprescindible citar los trabajos de Area (1986, 1987, 1991, 1994); Zahorik, (1990, 1991) y el mismo Apple (1986, 1991) que han analizado la relación existente entre creencias del profesorado y el uso que éste hace de los medios o materiales curriculares. Se concibe (por parte de los docentes) el currículo como cultura universalmente válida para todo el alumnado: y éste debe aprender de manera uniforme y del mismo modo. Por otra parte, el libro de texto se ha convertido en depositario de la cultura y el saber que garantiza la fidelidad a ese currículo y hace posible el acceso a cursos superiores. Esto le

permite al autor, plantear dos modelos de relación entre el docente y el texto, los cuales serán de utilidad en la comprensión de la relación textos-docentes en medida que los datos de nuestra investigación así lo evidencien. A continuación presentamos los principales modelos de relación entre los docentes y los textos.

Tabla 3. Modelos relacionales texto-docente[85]

MODELO DE DEPENDENCIA PROFESIONAL DEL LIBRO DE TEXTO	**MODELO DE AUTONOMÍA PROFESIONAL RESPECTO AL TEXTO**
Le sirve al docente para planificar, desarrollar el currículo y evaluar; es un modelo de creencias tradicionales sobre la educación, la enseñanza y el currículo.	*Prescinde del libro de texto en la fase pre-activa —planificación— en la interactiva y de evaluación; de creencias críticas y emancipadoras en relación con la educación, la enseñanza, el aprendizaje y el currículo.*

En el caso de los libros de texto de contabilidad y su contexto en la educación universitaria en Colombia, el tipo de relación en la actualidad, corresponde en buena medida al modelo de autonomía profesional respecto al texto. Esto lo hemos podido corroborar en entrevistas con docentes de las áreas de contabilidad financiera o contabilidad general, aunque hay otras variables que explican dicho modelo de autonomía. Uno de los elementos más significativos, es que la gran mayoría de los docentes de estas asignaturas, son profesionales contables que ejercen aun la disciplina y que interactúan constantemente con el llamado "mundo real", denominación frecuente en el ámbito académico para referirse al mundo laboral y contingente de la empresa.

La ausencia de investigación en este campo es ya reiterada por Apple (1986) a mediados de los años ochenta, y no ha sido distinto en las últimas décadas; de hecho la única investigación de conjunto que se ha realizado hasta ahora sobre los libros contables publicados por autores españoles en la primera mitad del siglo XX de Daniel Carrasco Díaz y Richard Mattessich (2003), se realizó en Argentina como un proyecto de grado doctoral.

En una investigación previa, Roncancio & León (2008) sostenían que no es extraño que en la actualidad, el profesorado utilice el libro de texto como elemento central y básico del

[85] Elaboración propia a partir de Area (1994).

trabajo diario en las instituciones académicas[86]. Ante esta variedad de percepciones, emerge Gimeno (1994), destacando que el texto es importante "*porque seguramente a través de ellos (los libros de texto) pervive una metodología pedagógica muy bien asentada, unos intereses económicos y unas pautas de control eficaz sobre la escolaridad*", de tal forma que, el libro de texto configura el currículo y también, las prácticas pedagógicas.

Entre el 2007 y el 2010 encontramos algunos elementos notorios en los libros de texto usados por los docentes de contabilidad básica o fundamental. Uno de esos elementos es la tremenda tradición y arraigo al uso de ciertos autores que se consideran por los docentes como grandes referentes (Roncancio & León, 2008), es decir como referentes de autoridad que han influido en sus propias carreras como docentes.

Tabla 4. Textos más influyentes para los docentes[87]

NOMBRE DEL TEXTO	**AUTOR (ES)**
PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD	BERNARD HARGADON JR. y ARMANDO MUNERA
CONTABILIDAD LA BASE PARA LA TOMA DE DECISIONES COMERCIALES	WALTER MEIGS & ROBERT MEIGS
CURSO DE CONTABILIDAD	HARRY A. FINNEY, HERBERT E. MILLER
CONTABILIDAD, SISTEMA DE INFORMACION PARA LAS ORGANIZACIONES	SINISTERRA, GONZALO, POLANCO, LUIS ENRIQUE, HENAO, HARVEY.
CONTABILIDAD: TEORÍA Y PRÁCTICA	KESTER, ROY B. Y ÁNGEL ANDANY SANZ, FRANCISCO CORTADA REUS, ÁNGEL GONZÁLEZ MARCO.
TEORIA DE LA CONTABILIDAD	HENDRICKSEN
ADMINISTRACION FINANCIERA	LEON GARCIA OSCAR
TENEDURIA DE LIBROS	G.M. BRUÑO
CURSO DE CONTABILIDAD	AQUILINO RIOS MEJIA
CONTABILIDAD AL ALCANCE DE TODOS	ELISEO FERNANDEZ CENTENO, GONZALO VELEZ RESTREPO

[86] De hecho no pocos autores mencionan tal comportamiento (Gimeno, 1991, 1994; Newton, 1991; Westbury, 1991; Martínez, 1992; Rosales, 1992; De Pablos y otros, 1992; Güemes & Padrón, 1990).

[87] Fuente: elaboración propia.

Un eminente lugar, ocupan entre lostextos referenciados por los docentes como los más influyentes, los textos de Bernard Hargadon y los de Finney & Miller. Por su parte, Principios de contabilidad de Bernard Hargadon Jr. y Armando Munera, es considerado como uno de los primeros textos de contabilidad adaptados en Colombia, tanto así, que es referenciado como un texto pionero en la educación contable. Es de aclarar que originalmente, se trata de un texto de producción norteamericana que se adaptó al contexto colombiano con la colaboración del propio autor, la primera edición se hizo en 1964 llegando a 7 en la actualidad; ha sido usado como texto de estudio, de referencia y de consulta por varias generaciones de estudiantes de contaduría ya en ámbitos de educación técnica como profesional[88]. No es casual que este texto (incluyendo las versiones adaptadas en Colombia) ha tenido difusión en varios países de Latinoamérica.

En este mismo plano se encuentra el texto de Roy B. Kester Contabilidad Teoría y Práctica, cuya primera edición en español fue realizada en 1939 por la editorial Labor (Barcelona) que para 1973 tenía a su haber 4 ediciones también españolas aunque el libro ya circulaba ampliamente por Latinoamérica como lo demuestran las bibliografías de otros libros de enseñanza contable89. Lo particular de este texto, es que ha funcionado como referente de consulta en variados temas de contabilidad desde conceptos básicos hasta áreas más específicas de la contabilidad como costos, impuestos y auditoria; pero también ha funcionado como texto de enseñanza y de seguimiento de los cursos contables. Ello se debe en buena parte a la intención del autor, de darle un cierto tono enciclopédico a su obra (este texto ha sido publicado en 4 tomos) lo cual ha hecho que aún en la actualidad sea consultado o al menos citado por los docentes con frecuencia.

Los docentes entrevistados en el periodo 2007-2008 y en 2014, tienen un grato recuerdo de este tipo de textos, aunque saben que no necesariamente las estructuras pedagógicas de los mismos son útiles en la actualidad. Pero estos textos se han convertido en clásicos en tanto tratan de textos amplios y de obligatoria consulta en algún momento. Tratamiento similar tienen los textos de Finney & Miller Curso de contabilidad y Contabilidad la base para la

[88] Este texto es citado en las bibliografías de cartillas de enseñanza técnica contable del SENA-FAD desde el año 1976. Y durante las décadas del 80 y 90 al interior de todos las cursos de contabilidad de los programas de este tipo.

[89] Algunos de los autores norteamericanos más importantes cuyos libros llegaron Latinoamérica entre la primera década del s. XX. Y la década del cincuenta aproximadamente, se encuentran Roy Kester, quien fuera traducido al español ya en 3 ocasiones (1939, 1943, 1954) y William Patton, con el *Manual Del Contador* (1943) que tuvo seis reimpresiones, y *Contabilidad Superior* (en la década del sesenta).

toma de decisiones comerciales de W. Meigs, (y otros) considerados como clásicos de la educación contable ya por varias generaciones desde su aparición a finales de la década del 70. Este último lleva ya 5 ediciones en Colombia desde 1980 y aún es citado en las bibliografías de los programas curriculares como veremos más adelante. En la actualidad existen otros textos de Meigs de uso frecuente en la actualidad, pero en sentido estricto son readaptaciones de este texto primigenio[90].

Por su parte, el texto de Sinisterra, et. Al. Contabilidad sistema de información para las organizaciones hace su aparición en 1990 con reediciones hasta 2003 y a la actualidad es uno de los textos con mayores transformaciones de contenido en comparación con los clásicos antes mencionados. Pero vale aclarar que este texto se trata de producción contable colombiana que ha tenido difusión en países cercanos y también de Centroamérica.

Sin el ánimo de enumerar a cada uno de los textos y su contexto, nos permitimos presentar solo los anteriores en atención a que son algunos de los textos más referenciados como importantes por varias generaciones de docentes en Colombia y a su vez han sido un elemento estratégico y de suma importancia como herramienta y canal didáctico en la enseñanza de la contabilidad en Colombia en los últimos 40 años.

4. Conclusiones

Al hablar de los clásicos de la contabilidad en Colombia, claramente nos referimos a los libros de texto contables que han marcado una notable influencia y han delineado procesos de enseñanza aprendizaje en la educación contable de las últimas décadas. Esto implica que las relaciones, usos y contextos bajo los cuales el libro de texto establece relaciones en el aula o fuera de ella dependen de algunos factores, que sin intentar generalizar en otros contextos diferentes al colombiano, hemos identificado en varios tópicos.

En primer lugar, los textos de enseñanza sobre contabilidad tratan de responder con mayor o menor acierto a la demanda de los docentes, evidente en los proyectos docentes, curriculares y de contenido que se elaboran al interior de los programas universitarios. Ello evidencia dos grandes tendencias entre los docentes acerca de la utilidad del libro de texto,

[90] En este caso vale la pena mencionar el CONTABILIDAD. LA BASE PARA DECISIONES *FINANCIERAS. (*Meigs, Haka, Bettner, Williams) con 11 ediciones a la actualidad (2007).

tendencias que a su vez expresan la imagen o noción particular que tienen sobre la contabilidad y la enseñanza de la misma como ya lo habíamos mencionado antes. Por una parte la que concibe el libro de texto como esencial en la formación del contador público y que aboga por el principio cartesiano de orden y claridad del texto en relación a su contenido; y por otra parte la que concibe al libro de texto como poco útil y metodológicamente obsoleto en épocas de expansión de medios de información y de otros recursos educativos menos tradicionales.

El segundo tópico identificado es el que reitera un modelo pedagógico (en contabilidad) tradicional-conductista, un modelo que refuerza la educación tradicional en contabilidad que como varios autores identifican es un ejemplo de educación comercial o mercantil propia de principios dl s.XX, pues los hábitos de enseñanza se convierten en estímulos reforzados y condicionados que producen los mismos efectos en los estudiantes quienes están preparados solo para cumplir resultados en el trabajo, bajo ciertos estímulos. Esto no puede ser de otra forma, pues la educación contable está dirigida al mundo del trabajo, al del saber hacer.

El tercer tópico, consiste en que los docentes consideran que en los primeros cursos de contabilidad (el área de fundamentación contable) se deben concentrar en la enseñanza de la contabilidad financiera, como activos, pasivos, patrimonio, elaboración de asientos contables, elaboración de algunos estados financieros, entre otras prácticas que son propias del mundo del trabajo contable. Por ello es que muchos docentes apelan a su experiencia práctica y juegan el papel de facilitadores o puente entre lo que el mercado contable profesional exige y la academia imparte u ofrece. El resultado de esto, es que se sacrifica otro tipo de saberes que pueden no tener el mismo nivel de apreciación en el campo laboral, y que por lo tanto, en función del actual contexto escolar contable no se deniega su enseñanza, pero tampoco se estructuran en los porcentajes que el sistema de evaluación exige.

Por último, encontramos que los llamados clásicos son los libros de contabilidad usados por los docentes, son aquellos que se concentran en el aprendizaje de un buen número de habilidades prácticas de la contabilidad financiera. Los capítulos o apartes de tipo teórico son más bien escasos o accesorios. De esta manera, el docente no encuentra un correlato entre lo que pide el modelo de evaluación y lo que se establece en los textos generalmente usados. Ante esta situación, los docentes pueden estar retornando a un modelo tradicional, donde ya sea por principio de autoridad o experiencia, se vuelven a textos de uso común, que provocan la confianza del docente, este es un aspecto que necesita de mayor indagación.

Bibliografía

Albrecht & Sack (2001). Trazando el curso a través de un futuro peligroso: Por qué la educación contable no sobrevivirá en el futuro. Traducción de Samuel Mantilla. En: El Contador Público, Nº 86: 37-45.

Apple. M. (1986). Maestros y textos. Barcelona, Paidós.

Apple, M. (1989). Ideología y currículo. Torrejón de Ardoz, Akal.

Area, M. (1986). Un estudio sobre las decisiones docentes de uso del libro de texto en situaciones de enseñanza. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Sevilla.

Area, M. (1987). Medios de enseñanza y toma de decisiones del profesor. Un estudio cualitativo de casos. Tesis Doctoral no publicada. La Laguna: Universidad de La Laguna.

Area, M. (1991). Los medios, los profesores y el currículo. Barcelona: Sendai.

Area, M. (1994). Los medios y materiales impresos en el currículum. Cap. 4: Para una tecnología educativa. Barcelona: Horsori.

Bordeau, P. & Passeron, J-C. (1981). La reproducción: elementos para una teoría del sistema de la enseñanza. Editorial Popular: España.

Cubides, H. et al. (1994). Historia de la Contaduría Pública en Colombia Siglo XX. Fundación Universidad Central. Bogotá.

Gabbin, A. (2002). The Crisis in Accounting Education: The CPA's role in attracting the best and the brightest to the profession. Disponible en: http://www.journalofaccountancy.com/Issues/2002/Apr/TheCrisisInAccountingEducation.htm

Gimeno, J. (1991). Los materiales y la enseñanza. Cuadernos de Pedagogia. 194, 10-15.

Gimeno, J. (1994). Los contenidos escolares. Para saber mas, Cuadernos de Pedagogia, 225, 30-33.

Güemes, R. (1994). Libros de texto y desarrollo del currículo en el aula. Un estudio de casos. Tesis doctoral publicada por el servicio de publicaciones Universidad de la laguna. San Cristóbal de la Laguna, España.

Kester, R. & Sanz, A. (1986) Contabilidad: teoría y práctica. Labor Barcelona.

León, E. & Roncancio, A. (2007). Trayectorias de los estudiantes de contaduría pública: capitales y disposiciones de una clase emergente. En: Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión. Universidad Militar Nueva Granada, Vol. XV, Nº2: 177 – 211.

León, E. & Roncancio, A. (2008). El área de fundamentación contable: una aproximación desde sus contenidos y textos. En: Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión. Universidad Militar Nueva Granada, Vol. XVI: 189 – 210.

León, E. & Roncancio, A. (2007). Trayectorias de los estudiantes de contaduría pública: capitales y disposiciones de una clase emergente. En: Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión. Universidad Militar Nueva Granada, Vol. XV, N°2: 177 – 211.

León, E. & Roncancio, A. (2008). El área de fundamentación contable: una aproximación desde sus contenidos y textos. En: Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión. Universidad Militar Nueva Granada, Vol. XVI: 189 – 210.

Noy, L. & Maldonado, S. (2006) Desde la educación Contable: Una visión del desarrollo contable. Memorias IX Asamblea General de ALAFEC.

Martínez, V. (2010) Una doble calzada: la tecnica contable y la didactica creativa. Nueva logica de posibilidades pensada desde las sensaciones hasta las razones Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid, Medellín, Nº 7.

Rojas W. (2008). Congoja por una educación contable fútil. Contaduría Universidad de Antioquia, 52: 259-274.

Sacristán Noy, L. & Maldonado, S. (2006) Desde la educación Contable: Una visión del desarrollo contable. Memorias IX Asamblea General de ALAFEC.

Sacristan, A. (1991) El currículum oculto en los textos: una perspectiva semiótica. En: Revista de Educación, Nº 296: 245-259.

Seltzer J. (2007) La aplicación de una Didactica Creativa en la Enseñanza de Contabilidad. Chile.

Vygotsky, L. (1979). Consciousness as a problem in the psychology of behaviour. En: Soviet Psychology, Vol. 17, N°4: 3–35.

Eje temático: Discusiones sobre la educación en las disciplinas económicas, administrativas y contables

VALOR DE LA PREGUNTA PARA FORTALECER EL APRENDIZAJE EN LOS ESTUDIANTES DE CONTADURÍA PÚBLICA

Juan Carlos Ayala Serrano –
Universidad La Gran Colombia

Resumen

En el proceso enseñanza – aprendizaje que debe desarrollar en el mundo contemporáneo es necesario fortalecer el valor de la pregunta como estrategia de aprendizaje en el estudiante, donde cobra mayor vigencia la ayuda del profesor para que el estudiante vaya logrando descubrir los nuevos conocimientos que están relacionados con su profesión; con la ayuda de la estrategia del trabajo colaborativo, donde cada uno de los estudiantes coloca en juego varias habilidades cognitivas y ciudadanas que les permiten aprovechar sus capacidades para construir conocimientos académicos y personales para el mundo virtualizado en el cual se encuentra la sociedad; lo que implica en el profesor el desarrollo de preguntas con sentido; situación que se presenta en este artículo de reflexión, fruto de experiencias de clase.

Palabras clave: Trabajo colaborativo, pregunta, Freire, Sócrates, aprendizaje en contaduría, TIC en aprendizaje.

1. Introducción

Una de las estrategias pedagógicas que puede utilizarse en el aula de clase es el Trabajo Colaborativo, donde deben poner en juego conocimiento disciplinar, la información adquirida previa al desarrollo de un curso y durante el mismo, capacidades de análisis, síntesis, respeto, escucha, entre otras, para lograr responder de manera concreta, clara, profunda la pregunta que plantea el profesor, donde se busca evidenciar cómo se logra el dialogo grupal para responder de la mejor manera en un escrito el cuestionamiento formulado, que luego será socializada para buscar con todo el grupo una síntesis que lleve a entender el tema propuesto; donde el profesor tiene un lugar importante en la medida que ayuda a cuestionar sobre el tema a partir de los aportes de cada grupo, buscando que la síntesis realizada permita un mejor acercamiento al tema presentado desde la pregunta

planteada, la cual debe tener sentido de indagación, es decir, ayude en el desarrollo de procesos de comparación, análisis contextual, entre otras.

De allí que en el presente artículo se presenten algunas reflexiones desde la experiencia de trabajo colaborativo en el aprendizaje desarrollado en el aula de clase, donde el uso de preguntas con sentido busca motivar a los estudiantes a poner en juego varias habilidades que poseen de manera que se logre un mayor aprendizaje de los temas propios del curso y su relación con aspectos de contextos implicados en el saber contable.

2. Utilidad de la pregunta en el aprendizaje

Puede considerarse válido decir que en la Grecia Clásica empieza a tomar fuerza la importancia de la Pregunta en el aprendizaje, manifestado en un acercarse a buscar respuestas a lo desconocido, donde Sócrates con su denominado método Mayéutico invita a sus discípulos a solucionar ellos mismos los interrogantes que tenían sobre la realidad, partiendo de responder las preguntas que el Maestro realizaba sobre dicho tópico, tal como puede evidenciarse en el Teeteto de Platón:

> *"SÓCRATES Ahora bien: mi arte de obstetra en todo resto se asemeja al de las comadronas, y es grande aunque sin duda menor que el mío. De hecho, a las mujeres no les ocurre el parir ora fantasmas, ora seres reales, ni que ello sea cosa difícil de distinguir: porque si esto ocurriese, grande y bello oficio sería para las comadronas distinguir lo verdadero de lo no verdadero, ¿no te parece?*
>
> *TEETETO Sí, así me parece.*
>
> *SÓCRATES Ahora bien: mi arte de obstetra en todo el resto se asemeje al de las comadronas, pero se diferencia en que opera sobre los hombres y no sobre las mujeres, y provee a las almas parturientas y no a los cuerpos. Y la mayor capacidad suya es que, gracias a ella, yo sea capaz de discernir con seguridad si fantasma o mentira pare el alma del joven, o si cosa vital y real [...]*
>
> *Y está claro que de mí no han aprendido nada, sino que muchas y bellas cosas han encontrado y generado por sí mismos; pero, esto sí, el mérito de haberlo ayudado a generar es del dios y mío. Y he aquí la prueba. Muchos que no sabían esto y creían que el mérito era todo suyo, muchos que me miraban con cierto desprecio, un día se alejaron de mí más pronto de lo necesario por su propia voluntad o instigados por otros; y una vez alejados de mí, no hicieron más que abortar por los malos acoplamientos en los que*

incurrieron, y todo lo que con mi ayuda habrían podido parir, por defecto de crianza lo estropearon, teniendo en más consideración a mentiras y fantasmas que a la verdad; y acabaron pareciendo ignorantes a sí mismos y a los otros" (Océano, 2004, 610–611).

Se evidencia como el Maestro ayuda al Discípulo a "parir" las ideas o conceptos principales sobre el tema de discusión para acercarse a la verdad o lo real del mismo, de manera que no crea en "fantasmas", lo que se realiza a partir dela reflexión que orienta el Maestro en el caminar personal o con otros, donde empieza a validarse la importancia de los demás en el aprendizaje; resaltando como el Discípulo tiene la posibilidad de utilizar para el aprendizaje habilidades como observación, curiosidad, consulta con los pares, análisis, exploración de los conocimientos previos y su relación con los nuevos; que en el método de Sócrates a partir de la Pregunta tiene un lugar privilegiado en todo el proceso de Enseñanza – Aprendizaje, siendo un punto clave la relación que se construye entre Maestro – Discípulo, para que este último logre acercarse por sí mismo a los aspectos reales o verdaderos de todo lo desconocido, siendo importante la colaboración del Maestro como guía para acercarse a dicha realidad.

En esta reflexión sobre la manera como Sócrates busca llevar al Discípulo por el camino hacia la verdad, cobra importancia el valor de la Pregunta en el Aprendizaje, ya que las preguntas formuladas pueden considerarse con sentido, es decir, motivan al otro a colocar en "juego" todos los conocimientos que posee para poder plantear un acercamiento a su respuesta. Es importante también mencionar otro pedagogo que ha ayudado en los últimos años a seguir validando el valor de la Pregunta en el Aprendizaje, nos referimos a Paulo Freire, quien en conversaciones con Antonio Faúndez (s.f) en el texto denominado *Hacia una Pedagogía de la Pregunta*, muestra que en relación con la pregunta es necesario:

"Que el educando, al preguntar sobre un hecho, tenga en la respuesta una explicación del hecho y no una descripción pura de las palabras ligadas al hecho. Es preciso que el educando vaya descubriendo la relación dinámica, fuerte, viva entre palabra y acción, entre palabra-acción-reflexión".

Puede verse la importancia de brindarle al estudiante posibilidades de acercarse a preguntar desde su realidad o entorno aquellos aspectos que desconoce y desea saber, para así ampliar su conocimiento sobre dichas realidades, claro está que en dicho acercamiento debe estar presente que debe valorarse lo real o verdadero de dicho contexto contando siempre con la guía del profesor, quien debe ayudar a ir descubriendo el camino adecuado para acercarse a

dichas realidades, que, en mi concepto, implica volver con fuerza al Método Mayéutico donde el profesor debe ser Maestro y el estudiante Discípulo, lo que inevitablemente implicará plantearse cómo desarrollar este método en las realidades actuales de la Escuela, lo que ya plantea Freire cuando dice "que la educación, en general, es una educación de respuestas, en lugar de ser una educación de preguntas" (s. f., 61), que implica, a mi modo de ver, tener en cuenta el número de estudiantes por aula de clase, ya que ello lleva en varias ocasiones, a que el profesor use como forma de hacer preguntas las que vienen establecidas en algún libro de trabajo, lo que inevitablemente diferencia una pedagogía de la pregunta a la una pedagogía de la respuesta, tal como lo indican Freire en sus conversaciones con Faúndez:

> *"Para dimensionar, digamos, esta burocratización de la pregunta, es suficiente tener a la vista tan sólo los textos que se someten. Las preguntas son preguntas que ya traen la respuesta.*
>
> *En este sentido, ¡ni siquiera son preguntas! Son antes respuestas que preguntas. El estudiante tiene que saber de antemano la respuesta a la pregunta que se le hará. Entretanto, si le enseñáramos a preguntar, él tendría la necesidad de preguntarse a sí mismo y de encontrar por sí mismo respuestas, creativamente. O sea: participar de su proceso de conocimiento y no simplemente responder a una determinada pregunta con base- en lo que le dijeron".*

Es un fuerte llamado a rescatar en la Educación el Valor de la Pregunta para la construcción de la persona y del conocimiento que está debe desarrollar, no sólo en lo brindado por los espacios formalizados en la Escuela sino por la capacidad que debe tener de preguntarse siempre de todo aquello que le rodea y desconoce, para desde los conocimientos que posee pueda aprender de mejor forma todo lo desconocido, contando siempre con el acompañamiento de su profesor. Es un volver a la dimensión del Maestro – Discípulo adaptado a las nuevas realidades; tal como le presenta Zuleta (2005) cuando dice que:

> *"Desde la perspectiva del estudio pedagógico, se dice que la pregunta tiene una importancia enorme en el aula, y es susceptible de ser aprendida y/o enseñada. En sintonía con este requerimiento, los docentes en el aula podemos orientar a los alumnos por medio de talleres en el necesario pero difícil arte de preguntar. Es significativo que el alumnado aprenda a formular sus propias preguntas. El educando puede elaborar preguntas a partir de la lectura de un texto, de la información de la clase, de la*

observación de una lámina o de los resultados de una experiencia, de una excursión a la naturaleza, de una visita a un centro de interés científico, entre otros".

Situación que implica, necesariamente, que el Profesor desarrolle o potencie la capacidad de generar preguntas con sentido, para que el estudiante desde ellas pueda acercarse a lo desconocido para él o sea motivado a cuestionarse sobre realidades del contexto que pueden afectar su desarrollo profesional, tal como lo plantean Eslava & Eslava (2000) cuando dicen que:

"La pregunta de calidad, es decir, aquella que genera en el alumno procesos de desarrollo de pensamiento lógico porque es reflexiva, contextualizada, decisoria, reciproca, divergente, ha de formularse lingüísticamente bajo las siguiente tres condiciones: comienza por un pronombre o adverbios interrogativos o cualquier otra expresión sinónima pues cada uno de ellos representa a alguna de las categorías del entendimiento según Kant y generan respuestas divergentes; se formula con oraciones compuestas para que explicite alguna relación entre sus elementos y se escribe entre signos de interrogación o se pronuncia con entonación interrogativa".

3. Trabajo colaborativo en la Universidad La Gran Colombia (UGC)

La universidad en el año 2009 aprueba la actualización del Modelo Pedagógico Institucional, donde busca mejorar el desarrollo del proceso enseñanza – aprendizaje, que tiene como centro una visión Socio – Crítica de la educación, la cual debe ser desarrollada por cada uno de los profesores que la conforman para lograr una educación que forme:

"A personas que se entienden y respetan a sí mismas y a los demás; una educación donde se pueda ahondar en el saber de manera integral, no solo teniendo como objetivo la trasmisión informativa, sino apuntando a una educación que privilegia los espacios para el desarrollo del pensamiento, la creatividad y la imaginación" (UGC, 2009).

Donde una estrategia válida es el desarrollo del aprendizaje colaborativo, por lo que es necesario acercarnos a algunos aspectos que están relacionados con este tipo de aprendizaje; en primer lugar, cómo se concibe el aprendizaje donde es importante tener en cuenta "el contexto educativo pero que enfatiza en los procesos de aprendizaje de los aspectos científicos a partir de componentes formados por el estudiante en su entorno" (UGC, 2009), donde el aprendizaje de nuevos conceptos o realidades implica en la UGC:

"La formación de conceptos a partir de experiencias empíricas concretas, es decir a partir de los objetos. Dicho aprendizaje estaría basado en situaciones de descubrimiento e incluiría procesos como la diferenciación, la generalización, la formulación y la comprobación de hipótesis. Y en segundo lugar, la adquisición de conceptos a partir de los ya preexistentes, en donde el estudiante a medida que recibe la información va relacionando los nuevos conceptos con los anteriores formados" (UGC, 2009).

Donde en el aprendizaje es importante las habilidades desarrolladas por el estudiante para lograr relacionarlos conocimientos nuevos con los que ha venido construyendo a lo largo de su vida, que implica, necesariamente, la capacidad de cuestionarse sobre qué elementos nuevos son diferentes a los preexistentes y de qué manera ayudan a ampliar el conocimiento sobre determinado tema.

Otro aspecto a tener en cuenta en el desarrollo del aprendizaje colaborativo es la comunicación, ya que:

"Al centrar la pedagogía en el diálogo, puede pensarse en una formación general para la comunicación, con mejoras de las facilidades de uso en cualquiera de las manifestaciones técnicas: oral, escrita, audiovisual y digital. De igual manera, el profesor estaría cumpliendo con la doble función de educador y maestro. El objetivo, ante todo, del profesor, es ayudar a buscar la construcción de un individuo autónomo para que, desde allí, sea activo en la fijación de su propia actitud ética, y que se arme de unos medios para inducir la búsqueda del conocimiento" (UGC, 2009, 17).

Lo cual implica que se está en capacidad de compartir con los otros la construcción de conocimiento partiendo de los saberes personales, para llegar a construir un nuevo conocimiento desde el respeto a las posiciones de los demás, que incluye también al profesor, en la medida que ayuda a asegurar el valor del conocimiento presentado en relación con los aspectos centrales de determinado saber, teniendo respeto por el planteamiento que los estudiantes han realizado.

Aspectos que deben evidenciarse en la construcción del conocimiento por parte del profesor, quien está llamado a realizar desde la Teoría Socio – Cultural y Constructivismo Social, que orienta el Modelo Pedagógico UGC, pues debe tener presente que "El conocimiento se construye por medio de operaciones y saberes cognoscitivos que se inducen en la interacción social. El desarrollo de las funciones psicológicas superiores se da primero en el plano social y después en el nivel individual" (UGC, 2009, 63), por lo que para la universidad es

importante que en el trabajo con los estudiantes se evidencien los aportes de Vygotsky, en la medida que:

- *"Si el conocimiento se construye socialmente, es conveniente que los curriculum y programas de estudio, incluyan en forma sistemática la interacción social, no sólo entre estudiantes y profesor, sino entre estudiantes y comunidad [...].*
- *El diálogo entendido como intercambio activo entre actores del proceso formativo. Entonces se ha de fortalecer el estudio colaborativo en grupos y equipos de trabajo.*
- *En el aprendizaje o la construcción de los conocimientos, la búsqueda, la indagación, la exploración, la investigación y la solución de problemas pueden jugar un papel importante".* (UGC, 2009 ,63).

Donde es importante buscar en los espacios y tiempos académicos de los cursos las actividades que fortalezcan el trabajo en grupos o equipos, siendo uno de los objetivos la construcción de nuevos conocimientos desde el aprender a poner en común los saberes que cada integrante tiene, que implica habilidades de escucha, respeto, análisis, síntesis, manejo preciso de referentes teóricos; de manera que cada grupo llegue a plantear un aporte sobre el tema que se está presentando, donde el profesor – Maestro debe ayudar a orientar las reflexiones que cada grupo realiza, de manera, que cuando sea posible, permita a los estudiantes encontrar los nuevos saberes de dichos temas; lo que puede implicar que ya el profesor no sea el centro de la relación enseñanza – aprendizaje, pues puede ser:

> *"Considerado como un mediador de los procesos de aprendizaje y como un investigador constante en la ejecución de los proyectos educativos. (...) Como mediador, su papel es orientar e incentivar a los estudiantes para que desarrollen formación, con capacidades para interiorizar los diferentes elementos que interviene en el proceso educativo; facilita la interacción para que el grupo participe en actividades de análisis y síntesis sustentadas en una acción reflexiva sobre lo realizado y lo que se puede realizar"* (UGC, 2009, 65).

Desde lo planteado por la universidad en su Modelo Pedagógico puede evidenciarse que es importante demostrar cómo el trabajo académico en pares es fundamental para lograr un mejor aprendizaje en los estudiantes y un manejo conveniente de las denominadas competencias ciudadanas, que ayudan, no solamente en el trabajo por grupos, sino en el

desempeño profesional de cada estudiante en una sociedad virtualizada que demanda otros desarrollos en las personas, donde el profesor – maestro como mediador ayuda a conducir el camino hacia el verdadero aprendizaje, teniendo como centro las preguntas con sentido.

4. Uso de la pregunta en los grupos de trabajo colaborativo: caso curso Epistemología II (Facultad de Contaduría Pública)

En el año 2010 inicia el desarrollo de la materia Epistemología II en la Facultad, que responde al nuevo pensum que se venía implementando semestres atrás, la cual tiene como intención brindar a los estudiantes elementos sobre la manera como en el saber contable se hace el acercamiento a conocer los objetos de estudio de la misma, que en primer momento se hace sobre el Control, desde la triada Partida Doble – Control – Libros Contables, buscando presentar a los estudiantes la manera cómo se transformó el concepto de Partida Simple a Partida Doble precisando el control sobre las transacciones económicas que debía ser evidenciado en los libros; para analizar el manejo de dichas prácticas en la actualidad.

En un segundo momento de la materia, se busca acercar al estudiante a diversos enfoques sobre investigación contable, que hace referencia a las formas como dicho saber a buscado a lo largo de los años, con fortaleza luego de crisis económica de los años 30s, desarrollar una teoría contable donde el principal objeto de estudio sigue siendo el Control, pero en relación a visiones como Económica (Funcionalista), Interpretativa, Critica y de Poder; donde la Facultad en los últimos cuatro años ha buscado acercar al estudiantes a otras posibilidades de objeto de estudio como lo son la Gestión y la Gobernabilidad, acercamiento que no se aleja de conceptos como Partida Doble y Libros Contables, hoy en día Sistemas Contables, en la relación de los mismos con el mundo contemporáneo.

En relación con el manejo de la Pregunta en los grupos de trabajo, al inicio del curso los estudiantes se organizan en grupos de cuatro o cinco estudiantes, con la única condición que dichos grupos deben durar durante el semestre; teniendo en cuenta que la conformación de los mismos se da por decisión de ellos. Es en dichos grupos que se debe responder la pregunta formulada por el profesor al inicio de la sesión de trabajo, la cual busca relacionar el contenido de la lectura previa de un documento de trabajo con realidades del saber contable actuales o de contexto de algún momento significativo en el desarrollo del Saber Contable.

De allí que para construir la respuesta se deben colocar de manifiesto por cada integrante habilidades como manejo de conocimientos previos, entendimiento de la pregunta formulada, respeto, escucha, síntesis, análisis, manejo conceptual, que debe llevar a que de manera colectiva se vayan discutiendo las diversas posiciones para lograr un consenso sobre cuál es la respuesta más acertada al planteamiento propuesto, lo que necesariamente lleva al desarrollo de otro tipo de habilidades colectivas que ayuden en un mejor aprendizaje de cada estudiante, tal como se propone desde el Modelo Pedagógico, teniendo presente que dicha respuesta debe ser coherente, contextualizada, clara, precisa en relación con la temática formulada, que lleva al grupo a evidenciar habilidades de redacción altas, de manera que sea entendible su posición.

En dicha labor el profesor ayuda a entender, en primer momento, la dinámica de la pregunta formulada resolviendo las dudas que puedan existir sobre la intención de la misma, desde contra preguntas de contexto o de manejo conceptual para ayudar al grupo en el análisis de la misma; para luego en el momento de la socialización lograr centrar la respuesta de los diversos grupos frente a la pregunta planteada, respetando las posiciones de cada uno de ellos, de manera que se pueda construir una respuesta colectiva, que necesariamente genera más preguntas sobre la vivencia de dicha realidad contable en la actualidad y el acercamiento que el Contador Público debe hacer a los objetos de estudio de su saber.

Es acá donde cobra importancia lo planteado por Sócrates y Freire en relación con la responsabilidad del profesor para llevar al estudiante a nuevos conocimientos, partiendo de valorar los conocimientos que tiene y ayudándole en la integración con los nuevos conocimientos, que implica no brindarles todas las respuestas a sus inquietudes sino, por el contrario, generarles más preguntas que les motive a investigar para llegar a posibles respuestas de sus dudas, lo cual debe partir desde la pregunta de análisis de cada sesión. Esa debe ser la labor de *maestro*.

Es pertinente ahora presentar algunas de las preguntas realizadas en clases para mostrar como las mismas buscan ayudar a los estudiantes a comprender mejor las realidades del saber contable:

¿Qué elementos de la Nueva Historiografía Contable se están desarrollando en la Facultad de Contaduría Pública de la UGC (Bogotá) que permitan evidenciar el acercamiento a una nueva visión de entender el saber contable en la actualidad?

¿Qué aspectos económicos, comerciales, técnicos, conceptuales llevaron en los siglos XIV y XV a la configuración de la Partida Doble como mecanismo válido para el registro contable, de manera que le permitió consolidarse como instrumento de control y seguimiento de las transacciones comerciales?

¿Cómo entender el error o el fraude en una contabilidad por Partida Doble, cuando se dice "que es perfectamente balanceada, simétrica y racional" dentro de la representación de hechos económicos en el mundo capitalista? ¿Cómo en la actualidad colombiana con una nueva reforma tributaria, convergencia hacia las NIIF y los Tratados de Libre Comercio puede evidenciarse que las ciencias matemáticas "aportan herramientas para agilizar, procesar, analizar, interpretar, proyectar información para apoyar la toma de decisiones confiables en los entes económicos" desde la Partida Doble para un mayor control de las transacciones comerciales?

Ramos Cervero en la lectura *"El Largo Camino de la Contabilidad"* plantea que el fundamento filosófico de la Partida Doble consiste en "el equilibrio patrimonial entendido como una igualdad algebraica", por lo tanto ¿cómo se puede presentar la relación matemática en el manejo de los registros contables y las cuentas para que desde dicha igualdad algebraica se evidencie el control del patrimonio tanto en la Partida Simple como en la Doble? ¿Cómo se puede desarrollar en la Facultad de Contaduría Pública de la UGC (Bogotá) el manejo de aspectos de la Nueva Historiografía Contable que permitan presentar el manejo de una nueva visión del saber contable en los diferentes espacios académicos?.

¿Cómo entender el manejo del Marco Conceptual de las NIIF desde el planteamiento del Marco Conceptual realizado en la reformulación de la Escuela Económico – Deductiva para una mayor utilidad de la información financiera? ¿Qué tipo de manejo realizan las Escuelas Clásicas Contables para el desarrollo de las cuentas, el registro de libros y uso de Partida Doble, de manera que la información contable llegue a ser útil en la toma de decisiones de la Empresa?

Es desde preguntas como estas que cada grupo de trabajo debe plantear su posición, la cual al ser socializada ayuda en la búsqueda de una respuesta que se acerque al contexto de la misma, donde el profesor ayuda a entender la relación de la misma con el desarrollo del saber contable actual y de los retos que como Contador Público debe enfrentar en un mundo virtualizado donde es necesario reflexionar sobre cómo el Control, la Gestión y la Gobernabilidad se van construyendo.

5. Conclusiones

Se presentan algunos aportes que los estudiantes encuentran al manejo de las preguntas en clase y su desarrollo en grupo:

"Para mi resulta importante el planteamiento y desarrollo de estas preguntas en clase, por cuanto me ayuda a conocer, profundizar y complementar el saber contable que poseo, ya que el análisis lleva a mirar la profundidad de los temas e identificar aspectos que son importantes rescatar de la epistemología contable; además sirven para evaluar conocimientos, para identificar mejor lo ocurrido en las diferentes etapas de la evolución contable, para darme cuenta de que las características de mi disciplina han ido cambiando y evolucionando, así como también para ayudarme a resaltar aspectos que en algún momento no he considerado sean importantes pero que con el estudio y las diferentes reflexiones se llega a la conclusión que si merece una mejor y profunda mirada. A parte de lo dicho anteriormente, considero que las preguntas ayudan a mejorar la comprensión de lectura y lograr ver más allá de lo que se le pregunta a uno." (María Camila Rojas Cano).

"Las preguntas que hemos desarrollado en el curso me han aportado conocimiento sobre el que hacer contable, la evolución de la contabilidad a lo largo de la historia, nos ha enfocado a la investigación no podemos hablar de lo que no sabemos, las preguntas abordan muchos temas que se pueden desarrollar investigando sobre el contenido de la pregunta." (Olga Patricia Camacho Teherán).

"Las preguntas que manejamos en clase me ha servido, para tener un mayor conocimiento de mi profesión y de la misma manera recordar algunos aspectos que tenía olvidado, y que de alguna manera uno lo pasa por alto y no le da la importancia que lo amerita la profesión". (Luz Mireya Baquero Suárez).

"Para mí las preguntas de cada sesión son bastante importantes porque más que una ayuda para conocer la historia y la investigación en nuestra carrera, es aprender a aterrizar esas lecturas a nuestro contexto actual, también debido a su complejidad nos obliga a exigirnos investigar los temas a tratar no solo quedarnos con lo que nos dice la lectura; otra ayuda que nos brinda es a realizar actividades complejas que nos pueden servir como aprendizaje para la redacción y coherencia de esas respuestas y desarrollar

nuestras mentes a la investigación ya que no siempre respondemos lo que nos quiere decir la pregunta; tal vez porque no estamos acostumbrados a ese tipo de actividades no analizamos a fondo los textos. También la importancia de hacer que nosotros los estudiantes veamos estas preguntas como el inicio a nuestra propia investigación para al finalizar esta materia tener decisión del tema de investigación para nuestro trabajo de grado" (Deicy Dayan Peña Núñez).

Dichas respuestas corresponde al planteamiento realizado en torno al aporte de la estrategia de trabajo con preguntas y el desarrollo de las mismas en grupos durante la materia, a partir de consultarles ¿de qué manera le sirvió a usted las preguntas que se trabajaron en clase por parte mía para mejorar el aprendizaje sobre elementos propios de la Epistemología de la Contabilidad, desde el trabajo en equipo? y de qué manera le sirve a usted las preguntas que se trabajan en clase por parte mía para mejorar el aprendizaje sobre elementos propios de la Epistemología de la Contabilidad?; pudiendo evidenciar que los estudiantes valoran el trabajo con preguntas en la medida que les permite confrontar varios temas para poder dar respuesta a lo planteado, que necesariamente implica entrar en diálogo con los demás integrantes del grupo.

Además, desde la experiencia de trabajo con los estudiantes durante los últimos semestres académicos, se ha notado que es necesario trabajar con mayor fortaleza desde el inicio del curso el que logren realizar la concordancia adecuada entre los dos o tres aspectos planeados en la pregunta para su análisis y respuesta; de manera que al iniciar el segundo mes elaboren respuestas que evidencian un manejo conceptual y conocimiento del contexto elevado lo cual permite que las respuestas brindadas evidencien de manera acertada los aspectos considerados en la pregunta.

Otro punto a tener en cuenta para aumentar el acompañamiento en las preguntas – reflexiones – preguntas que se plantean los estudiantes es la utilización de herramientas virtuales como el Twitter y los Documentos Compartidos, no sólo para los temas de clase, sino para la relación de los mismos con su desempeño profesional; así como usar estas herramientas para aprendizaje colaborativo, tal como se está realizando en la actualidad con la etiqueta *#contaduriaugc* donde se plantean preguntas relacionadas con aspectos de los objetos de estudio de la Contabilidad o la importancia de la lectura y escritura en el desarrollo profesional del Contador Público en un mundo virtualizado que invita a la colaboración para la construcción de conocimientos, además se tiene que desde la clase se

desarrolla la construcción de documentos desde la colaboración de los diversos subgrupos de cada curso de la materia a través de la herramienta Google Drive.

Debido a que las herramientas tecnológicas no le quitan al profesor la capacidad y responsabilidad de preguntar con sentido para que el estudiante sea capaz de cuestionar la realidad donde debe desempeñarse, pues de no hacerlo condenará a la sociedad a tener profesionales que sólo alimentarán con datos sistemas que decidirán qué hacer para el desarrollo del saber contable, sin admirarse ni preguntarse sobre su profesión.

Bibliografía

Eslava, L. & Eslava, J. (2000) "La pregunta oral y escrita como factor de interacción maestro - alumno en el aula". En: Journal of Science Education, 1 (2): 81-86.

Freire, P. (Recuperado el 10 de septiembre de 2013) "Hacia una Pedagogía de la Pregunta, Conversaciones con Antonio Faúndez". Disponible en: http://media.wix.com/ugd/f14929629b07cd414316cc67b8fb3b8a.ugd?dn=Hacia%20uun%20pedagog%C3%ADa%20de%20la%20pregunta%20Paulo%20Freire.pdf.

Océano (2004) Atlas Universal de Filosofía. Manual Didáctico de Autores, Textos, Escuelas y Conceptos Filosóficos. Barcelona: Océano.

Universidad La Gran Colombia (UGC). (2009). Modelo Pedagógico Institucional. Bogotá D. C.: UGC.

Zuleta, O. (2005). "La Pedagogía de la Pregunta. Una contribución para el aprendizaje". En: Educere, 9 (28). Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=35602822

Eje temático: Discusiones sobre la educación en las disciplinas económicas, administrativas y contables

UNA REVISIÓN A LA DESIGUALDAD DE OPORTUNIDADES EDUCATIVAS[91]

Andrés Felipe Virgüez,
Ángela Rocío López Sánchez,
Jaime Andrés Sarmiento Espinel &
Adriana Carolina Silva Arias –
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

Este trabajo realiza una revisión teórica y empírica de la desigualdad de oportunidades en educación. Partiendo del enfoque de Roemer (1998), se analizan distintos documentos empíricos identificando las principales variables que conforman las "circunstancias" del estudiante que afectan su logro educativo. De la revisión se evidencia que el lugar de residencia, la educación de los padres y la condición socioeconómica de la familia del estudiante son los principales factores causantes de las desigualdades educativas. Para América Latina, específicamente para Colombia, el efecto de características de las instituciones de educación, tiene especial relevancia en el logro educativo.

Palabras clave: Desigualdad de oportunidades, educación, Colombia.

1. Introducción

La educación es considerada una herramienta básica y determinante de las condiciones y calidad de vida a futuro para cada individuo y la sociedad en general. Organismos internacionales como la OCDE (2013), señalan que el nivel educativo de un individuo, presenta una relación directa a su nivel de ingresos futuros, mejor salud y una mayor

[91] Ponencia derivada del proyecto de investigación INV ECO-1656: "Desigualdad de oportunidades en el logro educativo en Colombia: Evolución del desempeño en las pruebas Saber11 y SaberPro" cofinanciado por la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad Militar Nueva Granada, vigencia 2014. Esta investigación recibió apoyo del Instituto Colombiano para la Evaluación de la Educación – ICFES. Las opiniones, tesis y argumentos expresados son de propiedad exclusiva de los autores y no representan el punto de vista de estas instituciones.

expectativa de vida. Igualmente, los costos económicos y sociales del fracaso educativo son elevados. Una sociedad en donde su fuerza laboral carezca de aptitudes para participar social y económicamente, genera costos más altos para la salud, el bienestar de la infancia y los sistemas de seguridad social (OCDE, 2013). Así mismo, la educación tiene un rol destacado en el proceso productivo, progreso tecnológico y crecimiento económico sostenido (Lucas, 1988; Nelson & Phelps, 1966; Romer, 1990)

En Colombia, la constitución de 1991 define la educación como un derecho cívico y un servicio público con una función social. Además es considerada una obligación desde los cinco a los quince años de edad. Sin embargo, de acuerdo a la OCDE y el Banco Mundial (2012) las tasas de matrícula neta[92] en el país para el 2010 fueron del 61,8% para la educación preescolar, 89,7% para la primara, 70,8% y 41,6% para la educación básica secundaria y media[93] respectivamente, y para la educación superior fue tan sólo del 37,2%. Este bajo porcentaje de la población colombiana que termina el ciclo educativo básico, puede ser explicado entre otros, por inequidades entre áreas urbanas y rurales, teniendo en cuenta que existen zonas rurales donde la educación media no es ofrecida, causando que los estudiantes se vean obligados a recorrer largas distancias para cursar dicho nivel educativo. Así mismo, las políticas institucionales de financiación se traducen en una desigualdad de oportunidades de acceso debido a que en algunas regiones, la educación media y superior es prácticamente gratis en algunas instituciones públicas, mientras que en otras regiones, los estudiantes deben pagar matrículas elevadas (OCDE & Banco Mundial, 2012).

Además de la evidente la existencia de desigualdades en el acceso a la educación, también se han encontrado disparidades respecto al logro educativo de los estudiantes que terminan su ciclo básico. Entidades como la OCDE, mediante las pruebas PISA[94], realizan comparaciones internacionales de los resultados de dicha prueba. Colombia para el año 2009 obtuvo los resultados medios más bajos de América Latina en matemáticas y se evidenció una diferencia significativa entre el logro de hombres y mujeres, donde los hombres obtuvieron resultados superiores en matemáticas y ciencias, y las mujeres mejores resultados en lectura (OCDE & Banco Mundial, 2012). Gamboa (2012), atribuye un alto porcentaje del logro de

[92] Tasa neta de matrícula (según la UNESCO): Porcentaje de la población que se encuentra cursando determinado nivel de educación, de acuerdo a su grupo de edad. Los grupos de edades para cada nivel educativo son: preescolar de 3-5 años, primaria de 6-10 años, básica secundaria de 11-14 años, media de 10-11 años y para la educación superior de 17-21 años(OCDE & Banco Mundial, 2012)
[93] La educación media hace referencia a los grados décimo y undécimo.
[94] Por sus siglas en inglés "Programmefor International StudentAssessment"- Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos.

los estudiantes en esta prueba estandarizada, a factores predeterminados de los mismos, como el tipo de institución donde los individuos cursan los estudios, su sexo y el nivel educativo de sus padres. Esta situación da cuenta de una posible desigualdad en el logro educativo de los individuos.

Las desigualdades de oportunidad relacionadas a la educación se han abordado desde diferentes enfoques, sin embargo el más representativo (y el usado como punto de partida de este trabajo) es el de Roemer (1998), quien define la existencia de una igualdad de oportunidades cuando los resultados que consigue una persona a lo largo de su vida, reflejan en mayor parte su esfuerzo, y no circunstancias predeterminadas sobre las que el individuo no tiene ninguna influencia, como su sexo, raza, lugar de nacimiento, o sus características familiares como el nivel educativo y ocupación de sus padres (Ferreira & Meléndez, 2012).

En el contexto latinoamericano, la regresiva distribución de la región en términos de resultados de desarrollo como los ingresos, la propiedad de la tierra y los logros educativos, han trasladado las discusiones de políticas públicas de la pobreza a la desigualdad (Paes et al., 2008). En el caso colombiano, si bien la literatura ha estudiado la problemática de las desigualdades sociales y económicas; del ingreso, consumo, condiciones laborales y de género, al abordar la economía de la educación, se ha hecho mayor énfasis en el estudio de la calidad que en la equidad de la misma, especialmente de la educación media y superior, debido muchas veces a dificultades metodológicas y al no existir bases de datos con un alto grado de fiabilidad y de información (Gamboa, 2012).

Esta ponencia realiza una revisión de la literatura que abarca la problemática de las desigualdades educativas. De modo que permita construir un sólido referente teórico para el estudio del caso colombiano, identificando y caracterizando aquellas variables que podrían explicar en mayor medida la desigualdad en la educación del país, sirviendo de insumo para el planteamiento de políticas públicas que recorten la brecha de equidad social en Colombia.

Este documento comprende cuatro partes siendo esta introducción la primera. A continuación se realiza una breve aproximación teórica sobre la problemática de las desigualdades. Seguidamente, se hace una revisión a los estudios sobre desigualdad de oportunidad educativa, particularmente para Colombia. Por último, se realizan algunos comentarios finales.

2. Una aproximación teórica a la problemática de las desigualdades

La igualdad de oportunidades, ha sido una temática ampliamente estudiada desde distintas vertientes del conocimiento, donde generalmente es asociada a un principio de justicia (Gamboa, 2012). Una primera aproximación teórica tiene su origen en Rawls (1957), quien realizó una distinción crítica entre las diferencias que son o no atribuibles a la responsabilidad individual y destacó un principio de igualdad de oportunidades según el cual, la posición de un individuo en la sociedad, no debe asignarse en función de características que no sean explicadas por responsabilidades individuales. De este modo, el principio de igualdad de oportunidades estaba enmarcado en la igualitaria distribución de todos los valores sociales-libertades y oportunidades, ingreso y riqueza dentro de la sociedad.

Partiendo de la corriente filosófica de Rawls, autores como Dworkin (1981), Arneson (1989), Cohen (1989) y, en cierta medida, Sen (1985), re-orientaron el enfoque de la "igualdad de oportunidades", argumentando que la desigualdad en la distribución de los recursos particulares no es la medida adecuada para evaluar la equidad de una asignación o sistema social (Ferreira & Gignoux, 2011a). Este nuevo enfoque, al igual que Rawls, toma en cuenta las características externas y predeterminadas de los individuos, pero difiere al permitir que algunas diferencias – de las cuales la persona es responsable como el esfuerzo– sean éticamente aceptables. Ahora bien, las desigualdades inaceptables están dadas por aquellas circunstancias predeterminadas sobre las que el individuo no tiene ninguna influencia. Roemer (1998) teniendo en cuenta esta distinción, define la existencia de igualdad de oportunidades como una situación donde los recursos o las "ventajas" se distribuyen independientemente de las circunstancias.

De acuerdo a la teoría de Roemer, conocida como Igualdad de Oportunidades (EOp por sus siglas en inglés), las políticas públicas deben estar dirigidas a nivelar el terreno de juego, en el sentido que las diferencias explicadas por estas circunstancias deberían ser objeto de compensación. Esto, con el fin de aliviar dicha problemática social, en donde los individuos en condiciones desfavorables no logran los mismos resultados de individuos con mejores condiciones, lo cual puede acarrear problemas de movilidad social, menores niveles de ingresos esperados y en general situaciones desfavorables, frente a grupos cuyo contexto es favorable.

3. Revisión a los estudios sobre desigualdad de oportunidad educativa

El concepto teórico de Roemer (1998) sobre igualdad de oportunidades ha servido como punto de partida para el análisis de la igualdad (o desigualdad) de oportunidades educativas en un importante número de estudios empíricos, que tienen por objeto evaluar las circunstancias no controladas de los individuos, que influyen sobre su educación. Bajo este contexto se pueden distinguir tres corrientes en la literatura; i) Aquella que toma en cuenta la desigualdad por oportunidades educativas o *de acceso* a la educación, ii) la concepción de desigualdad en el rendimiento académico o en el logro educativo, y iii) una formulación híbrida, compuesta por i) y ii). A continuación se señalan algunas de las principales aproximaciones empíricas subsecuentes a dichos estudios en materia de desigualdad.

3.1 La desigualdad por oportunidad educativa o por *acceso* a la educación

Esta corriente de estudios considera el nivel educativo o los años de escolaridad de los individuos como la variable indicadora de las disparidades educativas, que a su vez, son explicadas por ciertas circunstancias de los individuos.

Dichos factores predeterminados, pueden variar de una región a otra, debido a características culturales. Por ejemplo en la región de Asia Meridional, estudios como el de Asadullah & Yalonetzky (2012), toman en cuenta variables como el sexo y la religión de los individuos para explicar las disparidades en el máximo nivel de estudios alcanzado por los adultos mayores de 25 años en la India, evidenciando una diferencia interregional significativa, explicada entre otros, por la inclusión de la mujer en el mercado laboral y por la religión que se profesa mayoritariamente en cada estado.

Así mismo, Prasartpornsirichoke & Takahashi (2013), bajo un análisis de índices de Gini, encuentran una amplia brecha de oportunidades educacionales de una región a otra de Tailandia, con respecto al número de años de estudio de la población. Estas diferencias son explicadas por una importante ausencia gubernamental en algunas regiones del país, especialmente al norte. Los autores ratifican la necesidad de políticas e incentivos a la población adulta para fomentar los estudios doctorales.

En el análisis para Alemania, realizado por Heineck & Riphahan (2009), al evaluar el nivel de estudios de la población de 15 años o más, consideran la educación de los padres como la variable de mayor influencia en la oportunidad de educación de los hijos, sin embargo el sexo, año de nacimiento (haber nacido en cierto periodo) número de hermanos, estado y área de ubicación (urbana o rural) resultan relevantes. Los autores determinan que a pesar que en promedio la población de Alemania ha aumentado su nivel educativo en las últimas décadas, las desigualdades educativas de individuos provenientes de contextos desfavorables no han disminuido durante los últimos veinticinco años.

Torche (2010) en su análisis de las desigualdades de oportunidad educativas para cuatro países de Latinoamérica (Brasil, Chile, Colombia y México) utiliza un método similar al de Heineck & Riphahan (2009) sobre las variable utilizadas, pero con la inclusión del estatus socioeconómico de los padres. Sin embargo llega a conclusiones disimiles sobre la evolución de las oportunidades educativas, pues para el caso latinoamericano la desigualdad en el campo educativo aumentó en las últimas décadas del siglo XX y fue aparentemente influenciado por las desfavorables condiciones económicas de los países latinoamericanos durante la llamada década perdida de los 80's.

Si bien en este enfoque pueden ser extraídas importantes conclusiones relativas a la desigualdad en la educación, autores como Ferreira & Gignoux (2011b) afirman que dicha orientación aunque tiene en cuenta los años y el nivel de estudios de la población, asume que el conocimiento adquirido por cantidad de años de educación o nivel educativo alcanzado es el mismo, a pesar de considerar distintas instituciones educativas, regiones o países. Lo cual hace que el manejo de las disparidades de oportunidades educativas pueda considerarse problemático, pues usualmente el nivel de conocimientos de estudiantes con el mismo nivel escolar, no es comparable en más de dos países, e incluso en regiones de un mismo territorio.

3.2 Desigualdad en el rendimiento educativo

Bajo este enfoque se evalúan las desigualdades de oportunidades educativas a partir del grado de aprendizaje de una persona en un campo de estudio determinado, el cual, puede ser comparado con el de otros individuos. De acuerdo a Ferreira & Gignoux (2011b) esta aproximación tiene la ventaja de ser más útil para el diseño de políticas públicas tendientes a reducir las desigualdades en el capital humano. Así mismo, para este análisis es común el

uso de pruebas de conocimientos estandarizadas que permiten evaluar de manera uniforme el grado de conocimientos de grupos heterogéneos de una población en uno o diferentes campos del conocimiento.

Schütz et al. (2008), con base a los resultados en matemáticas y ciencia de la prueba TIMSS, estudian la igualdad de oportunidad educacional derivada del contexto familiar para 54 países de todo el mundo y analizan el papel del sistema educativo en la desigualdad. Esto, a partir de una especificación econométrica que incluye la cantidad de libros en el hogar como variable proxy del contexto familiar y tomando como variables de control, la edad y el género del estudiante, y el estatus migratorio de la familia. Se determina que los sistemas educativos de Francia, Canadá y Portugal son aquellos sobre los que el impacto del contexto familiar influencian en menor medida el desempeño educativo, mientras que Inglaterra, Escocia y Hungría se encuentran entre los países de mayor disparidad de oportunidad en el logro educativo debido al contexto familiar. Entre los hallazgos de política encuentran que uno de los factores más influyentes para la reducción de las desigualdades es la ampliación de ciclo educativo de la pre-primaria.

Por su parte, Woessmann (2004) a partir del uso de estas mismas pruebas, pero con la inclusión de otras variables de contexto familiar como educación de los padres, mide el efecto total del contexto socioeconómico y familiar (incluyendo factores de la institución de educación).El autor llega a resultados similares a los de Schütz et al. (2008) respecto a los sistemas educativos de mayor igualdad y la importancia del contexto familiar en la determinación de desigualdades en educación.

En la evidencia empírica de desigualdades educativas a partir del desempeño, también es usual el análisis de disparidades a nivel país. Es así que Carneiro (2008) para Portugal hace uso de la prueba PISA, desarrollando diferentes índices para evaluar el contexto familiar de los estudiantes, con la particularidad de incluir variables sobre el nivel de comunicación entre padres y el estudiante en temas relacionados al arte, política o escuela, además de incluir la frecuencia en la que el estudiante asiste a eventos culturales o el tiempo dedicado a las tareas del hogar. Al relacionar tanto las condiciones propias de cada estudiante como las de sus compañeros, el autor encuentra que los efectos del contexto familiar sobre el desempeño de los estudiantes son complementados por las condiciones culturales y sociales de las familias de los demás estudiantes de la institución.

Continuando con el análisis de las pruebas PISA, Knipprath (2010) analiza las brechas de rendimiento educativo en Japón a partir de las pruebas de 2000, 2003 y 2006, en donde se relaciona el Índice PISA de Estatus Económico, Social y Cultural – el cual tiene en cuenta el nivel educativo de los padres, además de la riqueza material y cultural de hogar –, con los resultados en las pruebas de matemáticas y ciencia de los estudiantes japoneses, determinando que un alto desempeño está directamente asociado a estudiantes de condiciones socioeconómicas favorables que tienen altas aspiraciones de educación y sus padres tienen un elevado nivel de educación.

Es importante señalar la evidencia sobre desigualdades educativas para Latinoamérica, la cual da cuenta de los efectos de las condiciones socioeconómicas de la familia del estudiante, tanto de manera directa, como indirecta a través de la influencia de la escuela. Para el caso de México, Backhoff (2011) analiza el nivel de desigualdad en la educación básica bajo el uso de una metodología conocida como gradiente socioeconómico, donde se tiene en cuenta variables como el nivel educativo de los padres, las expectativas escolares de la familia, la asistencia a eventos culturales y la disponibilidad en el hogar de libros, computadores o acceso a internet, para analizar su influencia sobre el desempeño en el área de español en las pruebas Excale (similar a los exámenes Saber en Colombia) para estudiantes de educación básica. El autor resalta el fuerte impacto entre las condiciones socioeconómicas sobre el aprendizaje en español, además la distribución de la varianza de los resultados se da a nivel escuelas y estados.

Por otro lado, Contreras & Macías (2002) evalúan la desigualdad educativa para Chile, distinguiendo tres tipos de variables sobre el contexto del estudiante; Individuales (sexo, edad, rol dentro del hogar y estatus laboral); familiares (educación de los padres y tamaño del hogar), y de la institución (tipo de colegio: municipal, subvencionado o particular privado). Al examinar la relación de estas variables con el rendimiento de los estudiantes en la prueba usada para el ingreso a la educación superior (PAA - Prueba de Aptitud Académica), dan cuenta de la importancia de los factores asociados a la ubicación geográfica del estudiante (mejor rendimiento en el área metropolitana y menor en el área norte de Chile) y el tipo de colegio.

3.3 Desigualdad de oportunidad educativa como un indicador compuesto

Existen trabajos que han abordado las EOp educativas a partir de un enfoque conjunto entre oportunidad de acceso y desempeño. Es el caso de Ferreira & Gignoux (2011b), quienes bajo el uso de la prueba PISA, proponen una estrategia metodológica que permite determinar algunos factores asociados a las desigualdades educativas de logro y acceso para 57 países de diferentes regiones del mundo que tomaron la prueba en 2006, solucionando los posibles sesgos de selección, a partir de la complementación de los datos de PISA con diferentes encuestas de hogares. Los autores sugieren que las regiones del mundo de mayores desigualdades educativas son América Latina y Europa Continental, mientras que Asia, Australia y los países nórdicos presentan menores problemas de desigualdades educativas. Sin embargo, en el estudio no abordan las posibles causas de las diferencias de desigualdad por regiones o países.

Los estudios cuyo análisis está basado en las pruebas PISA, deben tener un manejo metodológico especial, más cuando se busca hacer comparaciones entre países. Si bien junto con los resultados PISA se da el porcentaje de cobertura de la prueba para cada país, la cobertura de ésta no llega al cien por ciento y varía de país a país, lo cual puede influir sobre el rendimiento general, pues puede darse el caso de un país determinado en el que solo los mejores estudiantes son llamados a presentar la prueba (Gamboa, 2014).

En tal sentido Caravalho et al. (2012) proponen una aproximación metodológica alternativa a la de Ferreira & Gignoux (2011b) eliminando el sesgo por selección de la prueba al analizar la desigualdad de oportunidad educativa por acceso como la probabilidad que un estudiante presente el examen PISA, y agregando un análisis sobre disparidades en los resultados de la prueba (una vez se ha accedido a ella) de manera que les permita calcular un índice compuesto de desigualdad. Bajo estos parámetros, calculan la desigualdad de oportunidad educativa para seis países latinoamericanos,[95] encontrando que para las dos cohortes analizadas (2006 y 2009), Chile es el país que expone mayores problemáticas de desigualdad educativa al tener en cuenta las condiciones de acceso y de logro educativo de sus estudiantes.

[95] Los países analizados fueron Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay

3.4 Evidencia para Colombia

A pesar de que la literatura empírica de desigualdad de oportunidades educativas para Colombia es remota, es posible destacar los resultados a los que han llegado trabajos como el ya mencionado de Schütz et al. (2008), el cual determina que Colombia es uno de los cinco países con menor desigualdad de oportunidad en el logro educativo de una muestra de 54 países que tomaron la prueba PISA en los años 1995 y 1999. Sin embargo, el autor sugiere que este resultado puede estar influenciado por el bajo desempeño de los estudiantes colombianos en general.

Uno de los primeros trabajos para Colombia que aborda la problemática de desigualdades educativas es el de Gamboa (2012), el cual hace uso por separado de la información de las pruebas Saber 11 y PISA. El autor usa como circunstancias el nivel educativo alcanzado por los padres, género y tipo de colegio al que asisten los estudiantes (público-privado). A partir de su análisis determina que las diferencias de rendimiento se dan en su mayoría por las diferencias en el nivel educativo de los padres y el tipo de institución, y determina que el género es la circunstancia que genera menor desigualdad. Otra investigación que da cuenta de problemas de desigualdad de oportunidad educativa para Colombia, aunque su objetivo primordial sea otro, es el trabajo de Gaviria y Barrientos (2001), quienes en su análisis encuentran que el desempeño educativo de los estudiantes se encuentra supeditado a factores como el nivel educativo de sus padres o las condiciones de la institución de educación, teniendo este último especial relevancia. A conclusiones similares llegan trabajos como el de Irregui, Melo y Ramos (2007) y Jola (2011) quienes atribuyen una importante proporción de las diferencias de desempeño académico a factores asociados al colegio y condiciones socioeconómicas del hogar. Al respecto, vale la pena señalar que una conclusión común de los estudios para Colombia es que el tipo escuela está directamente asociado las condiciones socioeconómicas del hogar de los estudiantes.

4. Comentarios finales

Esta ponencia realizó una revisión de la literatura que ha abarcado la desigualdad en las oportunidades educativas, evidenciando ésta como una problemática recurrente en los sistemas de educación alrededor del mundo.

Los resultados educativos (por desempeño o nivel de estudios alcanzados) de la población, están determinados en cierto grado por factores diferentes a su esfuerzo, y atañen específicamente a su situación económica y familiar, a la institución educativa a la que acuden, oa aspectos propios del individuo, género o raza. Situación denominada como desigualdad de oportunidades de educativas.

De acuerdo al ejercicio de esta investigación la desigualdad de oportunidades educativas son explicadas por condiciones sociodemográficas y económicas del área de residencia y de la familia de los estudiantes. Sin embargo en el campo específico de la desigualdad por desempeño se suscita una mayor complejidad de sus determinantes. Para el caso de los países europeos, el factor socioeconómico del hogar influencia mayoritariamente las oportunidades educativas de desempeño. En contraste, en los países latinoamericanos, además de las variables del contexto socioeconómico de la familia del estudiante, el factor escuela gana una mayor relevancia, gracias a la diferenciación socioeconómica y de las características de la escuela entre los diferentes tipos de institución.

El efecto escuela sobre la desigualdad educativa de los países latinoamericanos, dentro de los que se encuentra Colombia, puede ser interpretado como un hecho evidenciador de la necesidad de reformar los sistemas educativos cuya estructura es generadora de desigualdad y los cuales se encontrarían desempeñando un papel opuesto al que les corresponde en la sociedad, más cuando estas disparidades educativas se suelen convertir en disparidades de ingreso. Al respecto se han formulado recomendaciones de política, como el mejoramiento de la educación pública, el incremento de los colegios en concesión o subsidios para acceso a instituciones de alta capacidad (Gamboa, 2012). Por último, se considera necesario que el análisis sobre las desigualdades de oportunidad en el desempeño educativo se amplíe al campo de la educación superior. Pues a pesar de que el tema de EOp educativas ha sido un tema de estudio en diversas regiones del mundo, y se ha resaltado su importancia, el análisis de las disparidades de desempeño se ha limitado a la educación básica y media y no se está evaluando el papel del último ciclo de la educación, el cual gana cada vez más relevancia por considerarse generador de mano de obra calificada cuya productividad y efectos en la economía son mayores.

Bibliografía

Arneson, R. (1989). “Equality and equal opportunity for welfare”. En: Philosophical Studies: An International Journal for Philosophy in the Analytic Tradition, 56(1):77–93.

Asadullah, M. & Yalonetzky, G. (2012). “Inequality of educational opportunity in India: Changes over time and across states”. En: World Development, 40(6):1151 – 1163.

Backhoff, E. (2011). “La inequidad educativa en México: Diferencias en el aprendizaje de la comprensión lectora en educación básica”. En: Profesorado, 15(3):87–102.

De Caravalho, M., Gamboa, L. & Waltenberg, F. (2012). Equality of educational opportunity employing PISA data: Taking both achievement and acess into account. Serie documentos de trabajo No. 130, Facultad de Economía Universidad del Rosario.

Carneiro, P. (2008). “Equality of opportunity and educational achievement in Portugal”. En:Portuguese Economic Journal, 7(1):17–41.

Cohen, G. (1989). “On the currency of egalitarian justice”. En:Ethics, 99(4):906–944.

Contreras, D. & Macías, V. (2002). “Desigualdad educacional en Chile: Geografía y dependencia”. En: Cuadernos de Economía, 39(118):395–421.

Dworkin, R. (1981). “What is equality? Part 1: Equality of welfare”. En:Philosophy & Public Affairs, 10(3):185–246.

Ferreira, F. & Meléndez, M. (2012). Desigualdad de Resultados y Oportunidades en Colombia: 1997-2010. Documentos Cede 2012-40, Universidad de los Andes.

Ferreira, F. & Gignoux, J. (2011a). The measurement of educational inequality: achievement and opportunity. Policy Research Working Paper Series 5873, World Bank.

Ferreira, F. & Gignoux, J. (2011b). “The measurement of inequality of opportunity: theory and an application to Latin America”. En: Review of Income and Wealth, 57(4):622–657.

Gamboa, L. (2012). Análisis de la evolución de la igualdad de oportunidades en educación media, en una perspectiva internacional. El caso de Colombia. Un Estudio Sobre Calidad de la Educación en Colombia (pp. 1–42). ICFES.

Gamboa, L. (2014). ¿Hay un problema de equidad en educación en Colombia? Conferencia presentada en la "Cátedra German Arciniegas". Universidad Militar Nueva Granada. Bogotá, Colombia.

Gaviria, A. & Barrientos, J. (2001). Determinantes de la calidad de la educación en Colombia. Archivos de Economía 59, Departamento Nacional de Planeación, Colombia.

Heineck, G. & Riphahn, R. (2009). “Intergenerational transmission of educational attainment in Germany - the last five decades”. En: Journal of Economics and Statistics (JahrbuecherfuerNationaloekonomie und Statistik), 229(1): 36–60.

Irregui, A., Melo, L. & Ramos, J. (2007). “Análisis de eficiencia de la educación en Colombia”. En: Revista de Economía del Rosario, 10(1):21–41.

Jola, A. (2011). “Determinantes de la calidad de la educación media en Colombia: un análisis de los resultados PISA 2006 y del plan sectorial "Revolución Educativa"”. En: Coyuntura económica, XLI (1):25–61.

Knipprath, H. (2010). “What PISA tells us about the quality and inequality of Japanese education in mathematics and science”.En: International Journal of Science and Mathematics Education, 8(3):389–408.

Lucas, R. (1988). “On the mechanics of economic development”.En: Journal of Monetary Economics, 22(1):3–42.

Nelson, R. & Phelps, E. (1966). “Investment in humans, technological diffusion, and economic growth”. En:The American Economic Review, 56(1/2):69–75.

OCDE - Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (2013). Síntesis: diez pasos hacia la equidad en la educación. Technical report, "Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos-OCDE".

OCDE - Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos & Banco Mundial (2012). La educación superior en Colombia. Evaluaciones de políticas nacionales de educación, OCDE - Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos & Banco Mundial.

Paes, R., Ferreira, F., Molinas, J. & Saavedra, J. (2008). Midiendo la desigualdad de oportunidades en América Latina y el Caribe. Publicaciones del banco mundial, Banco Mundial.

Prasartpornsirichoke, J. & Takahashi, Y. (2013). Assessing inequalities in thai education. IDEC DP2 Series 3-2, Hiroshima University, Graduate School for International Development and Cooperation (IDEC).

Rawls, J. (1957). “I. Justice as fairness”. En: The Journal of Philosophy, 54(22):653–662.

Roemer, J. (1998). Equality of Opportunity. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Romer, P. (1990). “Endogenous technological change”. En: Journal of Political Economy, 98(5):71–102.

Schütz, G., Ursprung, H. & Woessmann, L. (2008).”Education policy and equality of opportunity”. En: Kyklos, 61(2):279–308.

Sen, A. (1985). Commodities and Capabilities. North Holland.

Torche, F. (2010). “Economic crisis and inequality of educational opportunity in Latin America”. En: Sociology of Education, 83(2):85–110.

Woessmann, L. (2004). How Equal Are Educational Opportunities? Family Background and Student Achievement in Europe and the United States.CESifo Working Paper Series 1162, CESifo Group Munich.

Eje temático: Discusiones sobre la educación en las disciplinas económicas, administrativas y contables

PERSPECTIVA DE GÉNERO APLICADA A LA GRADUACIÓN UNIVERSITARIA EN ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EN COLOMBIA (2001-2011)

Jenny Paola Lis Gutiérrez -
Universidad Central,
Universidad Nacional de Colombia
Universidad Externado de Colombia

Resumen

A partir de la construcción de indicadores de género (distribución horizontal, distribución vertical, índice de feminidad, índice de masculinidad, índice de Duncan, índice de segregación, índice de contribución al sexismo e índice de interacción) y representaciones de cartografía temática por departamentos, se pretende mediante una aproximación cuantitativa establecer si existe una brecha de género, en la graduación de pregrado en dos disciplinas de las ciencias económicas: administración de empresas y economía, y cuál es el comportamiento de la graduación en el ámbito departamental.

Palabras clave: Género, desigualdad, indicadores de género, estudios sociales de la ciencia, educación superior.

1. Introducción

En 1997 el Secretario General de las Naciones Unidas y el ECOSOC realizaron un llamado para institucionalizar la perspectiva de género en el análisis de política pública. Esta aproximación fue entendida como: "el proceso de examinar las implicaciones para mujeres y hombres de cualquier tipo de acción pública planificada, incluyendo legislación, políticas o programas, en cualquier área" (United Nations Economic and Social Council, 1997).

Desde este punto de vista y siguiendo la formulación del Observatorio de Asuntos de Género de la Cepal, es fundamental obtener información desagregada por sexo y las estadísticas adecuadas para hacer seguimiento a la participación de la mujer en diferentes escenarios. En ese contexto, el propósito de la ponencia es (i) identificar si existen brechas de género como segregación geográfica en la graduación universitaria en Administración y Economía y (ii) establecer diferencias en los resultados en estas dos disciplinas de las ciencias económicas, a partir del uso de indicadores de género y la cartografía temática.

El documento está organizado en cuatro partes. En la primera sección se presenta una revisión conceptual sobre estudios de género aplicados y la educación superior. Posteriormente, se presenta un análisis descriptivo de las cifras de graduados de pregrado entre 2001 y 2011 en Colombia. En el tercer segmento se calculan, analizan y cartografían los indicadores de género de forma agregada y desagregada por departamento, para los graduados universitarios de Economía y Administración. En el último segmento, se formulan las consideraciones finales.

2. Revisión de literatura

2.1 Internacional

Las desigualdades entre mujeres y hombres, en términos de diferencias salariales, segregación y carreras con limitada proyección son estudiadas por distintos autores, encontrando que algunas de las explicaciones están asociadas con normas culturales, tradiciones, condiciones organizacionales, lo que se traduce en barreras de acceso y ascenso.

A su vez, la relación entre las ciencias económicas y la mujer, se ha presentado recientemente[96] desde la aproximación de género y gestión. Hay un elemento que es común a todas las publicaciones: el hecho de que subsiste un importante desequilibrio en el ámbito de la dirección empresarial, dado que los puestos de responsabilidad están asociados,

[96] La literatura empresarial fue escrita casi en su totalidad, hasta la década de 1960, por hombres. Calás & Smircich (1999) indican que la gerencia femenina era considerada como un suceso atípico hasta la segunda mitad del siglo XX. Por su parte, Vera & Den (2005), con respecto al estudio de la mujer en las empresas familiares, señalan que la mayor parte de la literatura se concentraba en aspectos jurídicos y no en el papel desempeñado por las mujeres en las firmas. Igualmente, Guerrero Ramos *et al.* (2013) consideran que los trabajos que aborden las ciencias económicas y la gestión desde una perspectiva de género, y que analicen los aportes e impactos de la incorporación de mujeres al ámbito productivo y a la actividad emprendedora, son pocos.

primordialmente, a características "masculinas" y son ocupados en su mayoría por hombres (Redondo Cristóbal y Jimeno de la Maza, 2008, Fernández-Palacín, et al., 2010, Barberá Heredia, Ramos López & Candela, 2011; McKinsey, 2007, 2008, 2009, 2010; Wirth, 2001, 2004; entre otros).

Por su parte, Snyder, Verderber, Langmeyer & Myers (1992) y Peleteiro & Gimeno (1999), identifican dos tipos de explicaciones. La primera asociada a una desigualdad temporal que tenderá a reducirse a medida que las mujeres con formación superior se incorporen en el mercado de trabajo. La segunda indica que la discriminación por razones de sexo está asociada a condiciones socioculturales, biologicistas, organizacionales e individuales. Otros autores como Redondo Cristóbal & Jimeno de la Maza (2008) indican que en la literatura es posible identificar otra clasificación: la explicación asociada a factores personales, a factores externos o la interacción de los dos. En este contexto, Calás & Smircich (1999) afirman que no se requiere la supresión de la desigualdad sexual, sino el logro de la equidad sexual.

Los trabajos sobre género y educación también han ido en aumento. Por ejemplo, De Pablos Escobar y Gil Izquierdo (2011) analizan para el caso español la posición de las mujeres españolas en términos de stock educativo y de resultados en el mercado laboral, comparándolo con resultados de países europeos. Así mismo, estudian el impacto en el bienestar de las mujeres de su nivel educativo de educación superior. Papadópulos & Radakovich (2006) y Lemarchand (2010). Este último, a partir de cifras de la UNESCO (2009), analiza las estadísticas de participación de mujeres en el número total de investigadores del planeta. Lemarchand encuentra que a nivel mundial, para 2009, esta proporción era 29%, pero en América Latina era de 46%.

Papadópulos & Radakovich (2006) identificaron para América Latina que hasta 2003, había una feminización incipiente en Bolivia y Perú; la feminización lograba la equidad en la matrícula en Colombia, Chiles, Costa Rica, Cuba, El Salvador y México; la feminización era media en Argentina, Brasil y Venezuela; y la feminización era alta en Uruguay, República Dominicana y Panamá.

Igualmente, son múltiples los documentos que analizan la relación entre docencia y género. Por ejemplo, los trabajos de Zapata Galindo (2010) sobre equidad de género y personal científico en universidades alemanas; Bustos Romero & Blázquez (2003), Buquet Corleto, *et al.* (2006), Buquet Corleto, Cooper & Rodríguez (2010) y Buquet Corleto, Hernández & Jiménez (2011), para el caso de la UNAM y sus diferentes dependencias; García Guevara

(1992) sobre las características socio-demográficas de las mujeres académicas y análisis de género en la Universidad de Guadalajara (García Guevara, 2004, 2009; Palomar, 2004; Escolano, 2006, 2009), para el rol de las académicas en caso de las universidades españolas; Bailyn (2003) sobre las mujeres académicas en el MIT, entre otros. Asimismo, Estébañez (2007) y Gálvez (2009) identifican el fenómeno de las "tijeras", relacionado con una tendencia inversa de la presencia femenina y la evolución en la formación académica, en la formación universitaria las mujeres en conjunto son mayoritarias, mientras que en la formación posgradual su presencia va reduciéndose.

2.2 Nacional

Ahora bien, aunque la relación entre género y ciencia ha sido de interés de algunos investigadores colombianos, la mayor parte de trabajos se concentran en el análisis agregado y no en áreas específicas. Los trabajos de Tovar (2002, 2004, 2005), fueron pioneros en discutir de manera crítica los indicadores de género aplicados a estadísticas nacionales de ciencia y tecnología. El trabajo de Daza-Caicedo (2010) presenta un análisis descriptivo sobre estadísticas e indicadores relacionados con la presencia de hombres y mujeres en el SNCTI durante el período 2000-2010, mostrando con cifras las brechas de género que aún persisten. Igualmente, Daza-Caicedo y Pérez-Bustos (2008) reflexionaron sobre los indicadores de género, en el campo de la ciencia y la tecnología a la luz de estudios latinoamericanos, proponiendo 4 estrategias para el caso colombiano: (i) reformular las preguntas y objetivos de los indicadores de género tradicionales; (ii) elaboración de indicadores de redes sociales y otros relacionados con lo que ocurre al interior de los grupos sociales; (iii) elaboración de encuestas de percepción pública de la ciencia y análisis cuantitativos de consumo y difusión de la ciencia; (iv) incluir la perspectiva de género en las políticas públicas.

Por su parte, Albert Verdú, González Espitia & Mora Rodríguez (2011) estudiaron los determinantes (sexo, el nivel educativo y la situación en el mercado laboral de los padres, la composición familiar y la renta) de la demanda de educación universitaria en Colombia con datos de las Encuestas de hogares (ENH y ECH). Identifican que el porcentaje de mujeres en la universidad colombiana en el primer lustro del siglo XXI era mayor que el de hombres,

situación que era contraria a la presentada en el decenio de 1980[97]. No obstante, también hay trabajos que analizan el "efecto tijera" en Colombia (OCyT, 2009). Pérez (2012) indicó que en 2011, el 64% de los graduandos colombianos eran mujeres, sin embargo, de ellas solamente el 34% accede a maestrías y 20% al doctorado.

3. Datos y métodos

Los datos utilizados fueron los registros disponibles en el SNIES y el Observatorio del Mercado Laboral del Ministerio de Educación Nacional (OML). La información suministrada corresponde a lo reportado por las instituciones a través del SNIES y no incluye la información del SENA. En este trabajo se presentan tanto estadísticas básicas como indicadores de género[98], aplicados al análisis de la variable *sexo de los graduados* de pregrado en Economía y Administración de Empresas entre 2001 y 2011, en Colombia, con periodicidad semestral. Las estadísticas básicas corresponden a la desagregación de los datos por sexo (en el ámbito nacional y departamental), con el propósito de realizar análisis descriptivos y relacionales.

De otra parte se emplea la representación de cartografía estadística empleando el software Philcarto. La importancia de usar este tipo de herramientas, de acuerdo con Jatobá Leal & Gomes de Araújo (2012), reside en que:

> *"O uso da cartografia digital para o ensino da Geocartografia é importante por se tornar um instrumento capaz de envolver as pessoas para análise de sua própria realidade e visualizar informações complexas com maior agilidade e qualidade, sem esquecer que a atividade se torna mais prazerosa e menos cansativa"..*

4. Análisis descriptivo de graduados en pregrado (2001-2011)

En esta sección se presenta el comportamiento agregado de la graduación universitaria de pregrado entre 2001 y 2011, con periodicidad semestral, en Colombia. En este período se graduaron un total de 1.450.197 personas de pregrado[99], de ellos el 54,6% fueron mujeres (791.482) y 45,4% fueron hombres (658.715) (Tabla 1). Como se aprecia en la Gráfica 1, salvo

[97] Este fenómeno de feminización de la matrícula femenina también es abordado por Albert (2000) quien señala un aumento de la participación de las mujeres en la educación superior para España; Correa (2003) para Colombia, Bonilla et al. (2005) para Puerto Rico.

[98] El listado completo de indicadores se encuentra disponible en el Anexo 1.

[99] Incluye formación técnica, tecnológica y universitaria.

en el primer semestre de 2006 el número de hombres graduados en pregrado fue inferior al de mujeres.

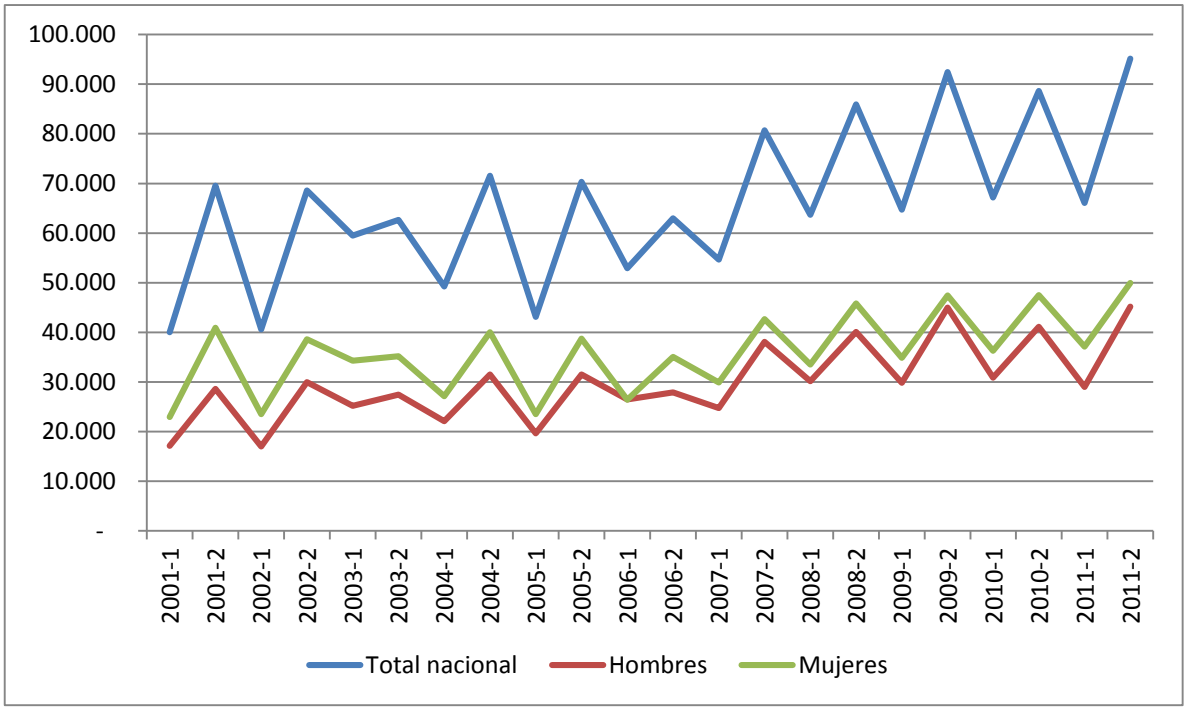
La diferencia neta entre hombres y mujeres durante todo el período (132.767) ascendió al 9,16% del número total de graduados. La mayor diferencia se presentó durante el segundo semestre de 2001 (12.268 mujeres más). El índice de feminidad para todo el período fue de 120 y el de masculinidad 83.

Tabla 1. Total graduados de pregrado (2001-2010)[100]

Período	Total nacional	Hombres	Mujeres	Diferencia absoluta (m-h)	Distribución horizontal hombres	Distribución horizontal mujeres
2001-1	40.061	17.136	22.925	5.789	42,77%	57,23%
2001-2	69.538	28.635	40.903	12.268	41,18%	58,82%
2002-1	40.583	17.031	23.552	6.521	41,97%	58,03%
2002-2	68.564	29.975	38.589	8.614	43,72%	56,28%
2003-1	59.501	25.191	34.310	9.119	42,34%	57,66%
2003-2	62.666	27.465	35.201	7.736	43,83%	56,17%
2004-1	49.216	22.085	27.131	5.046	44,87%	55,13%
2004-2	71.567	31.550	40.017	8.467	44,08%	55,92%
2005-1	43.146	19.633	23.513	3.880	45,50%	54,50%
2005-2	70.296	31.549	38.747	7.198	44,88%	55,12%
2006-1	52.919	26.479	26.440	(39)	50,04%	49,96%
2006-2	62.983	27.925	35.058	7.133	44,34%	55,66%
2007-1	54.638	24.742	29.896	5.154	45,28%	54,72%
2007-2	80.724	38.067	42.657	4.590	47,16%	52,84%
2008-1	63.657	30.170	33.487	3.317	47,39%	52,61%
2008-2	85.922	40.063	45.859	5.796	46,63%	53,37%
2009-1	64.704	29.827	34.877	5.050	46,10%	53,90%
2009-2	92.464	45.014	47.450	2.436	48,68%	51,32%
2010-1	67.162	30.870	36.292	5.422	45,96%	54,04%
2010-2	88.625	41.133	47.492	6.359	46,41%	53,59%
2011-1	66.094	28.992	37.102	8.110	43,86%	56,14%
2011-2	95.167	45.183	49.984	4.801	47,48%	52,52%
Total	1.450.197	658.715	791.482	132.767	45,4%	54,6%

[100] Fuente: elaboración propia con base en los datos del Snies.

Gráfico 1. Total graduados de pregrado (2001-2010)[101]



En el Gráfico 1 se puede apreciar una tendencia cíclica, ya que durante los primeros semestres de cada año se aprecia un menor el número de graduados.

Ahora bien con respecto a la naturaleza pública o privada de las IES, el 42,76% (620.078) de los graduados lo hizo de una IES pública y el 57,24% (830.119) se graduó de una IES privada (Tabla 2). El número de hombres y mujeres de IES públicas no presenta diferencias significativas.

Tabla 2. Número de graduados por sector de las IES (2001-2011)[102]

Sector IES	Total Mujeres	Total Hombres	Total
Oficial	315.531	304.547	620.078
Privada	475.951	354.168	830.119
Total	791.482	658.715	1.450.197
% Oficial	21,76%	21,00%	42,76%

[101] Fuente: elaboración propia con base en los datos del Snies.

[102] Fuente: elaboración propia con base en los datos del Snies.

% Privada	32,82%	24,42%	57,24%
% Total	54,58%	45,42%	100,00%

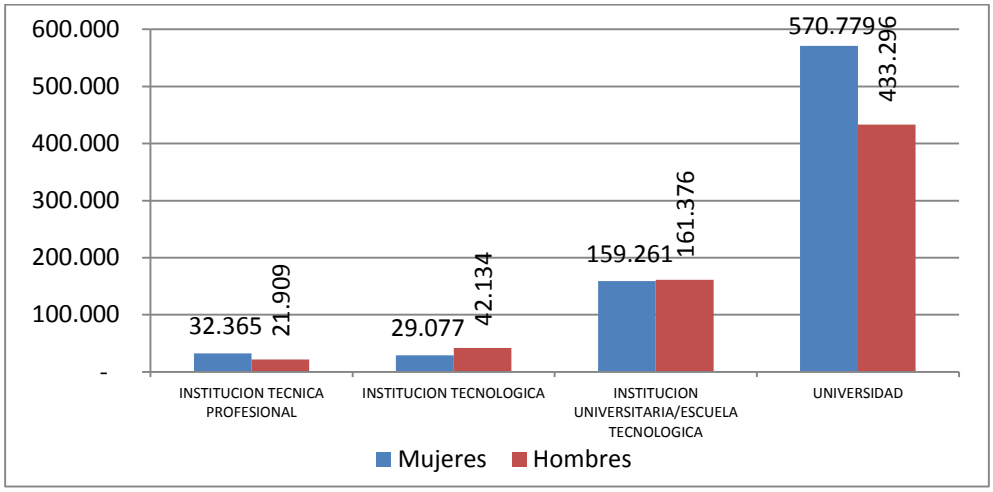
Al considerar el tipo de IES, de acuerdo con la educación que imparte, se encuentra que al finalizar 2011 la mayor parte de los graduados provenían de Universidades (69,24%) y en esta clase de formación, la diferencia entre mujeres y hombres era mayor (Tabla 3). En las instituciones tecnológicas y universitarias el número de hombres era superior al de mujeres, contrario al comportamiento agregado (Gráfico 2).

Tabla 3. Número de graduados por tipo de IES (2001-2011)[103]

Carácter IES	**Mujeres**	**Hombres**	**Suma de Total**	**Diferencia (m-h)**
Institución técnica profesional	32.365	21.909	54.274	10.456
Institución tecnológica	29.077	42.134	71.211	(13.057)
Institución universitaria/escuela tecnológica	159.261	161.376	320.637	(2.115)
Universidad	570.779	433.296	1.004.075	137.483
Total	791.482	658.715	1.450.197	132.767

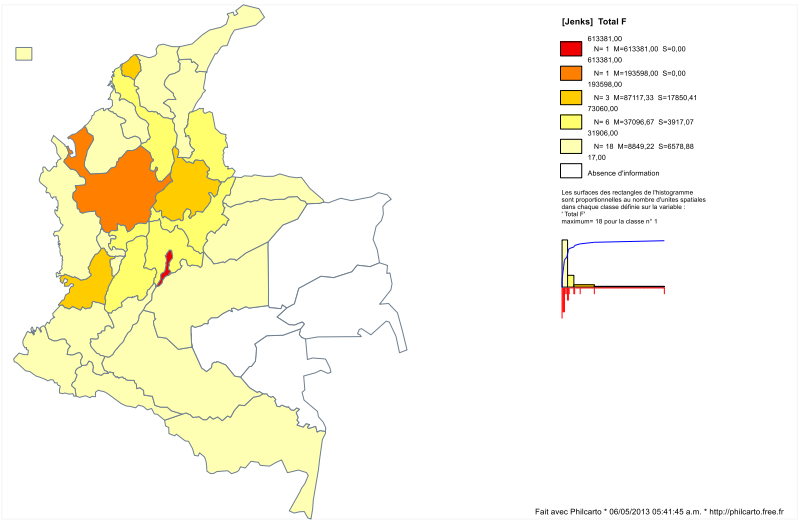
[103] Fuente: elaboración propia con base en los datos del Snies.

Gráfico 2. Número de graduados por tipo de IES (2001-2011)[104]



Al realizar el análisis por departamento se encuentra que la mayor parte de graduados lo hicieron en el área andina y la costa atlántica. Los departamentos con menor número de graduados fueron Amazonas (7) y Casanare (113). Bogotá concentra el 42,3% de los graduados de pregrado en Colombia (área vino tinto en el gráfico 3).

Gráfico 3. Graduados de pregrado por departamento (2001-2011)[105]

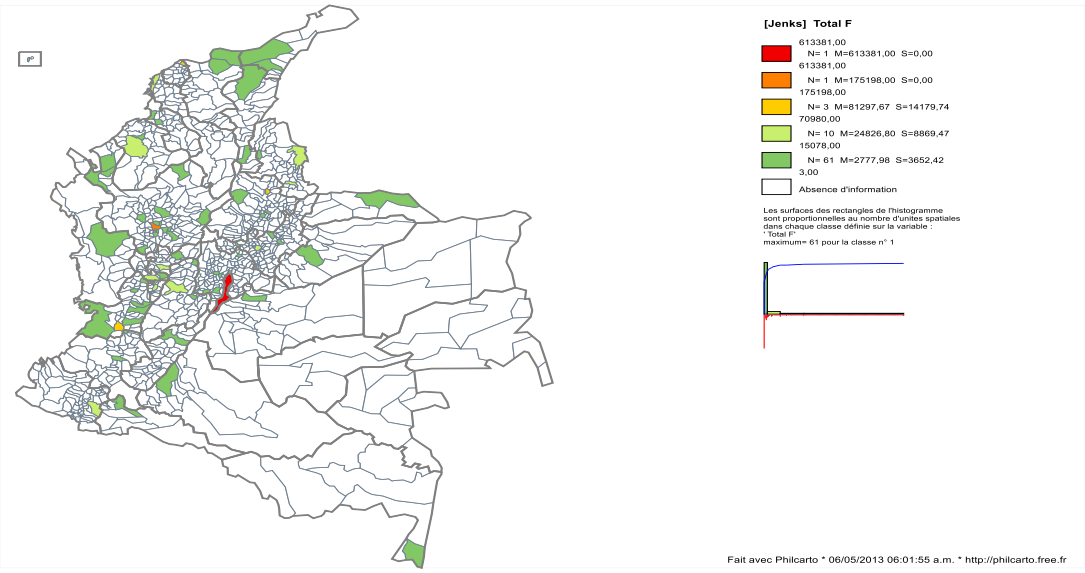


[104] Fuente: elaboración propia con base en los datos del Snies.

[105] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies.

Sin embargo, si se consideran solamente las ciudades o municipios donde se encuentran IES, se identifica que la mayor parte se ubica en las capitales de departamento. La parte de los llanos orientales, tiene la menor presencia de IES, lo cual ya indica diferencias significativas frente a otras regiones.

Gráfico 4. Graduados de pregrado por municipio (2001-2011)[106]



En el consolidado, entre 2001 y 2011, el único departamento en el cual el número de graduados hombres es mayor al de mujeres es Cundinamarca (círculo azul del gráfico 5). Las diferencias más grandes se presentan en Bogotá y Antioquia. Ahora bien, el número de departamentos con Instituciones técnica profesional es muy limitado. Llama la atención que a nivel departamental también se repliquen las diferencias entre sexos que se observan a nivel agregado en instituciones tecnológicas e instituciones universitarias.

[106] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies.

Gráfico 5. Diferencia absoluta entre mujeres y hombres (2001-2011)[107]

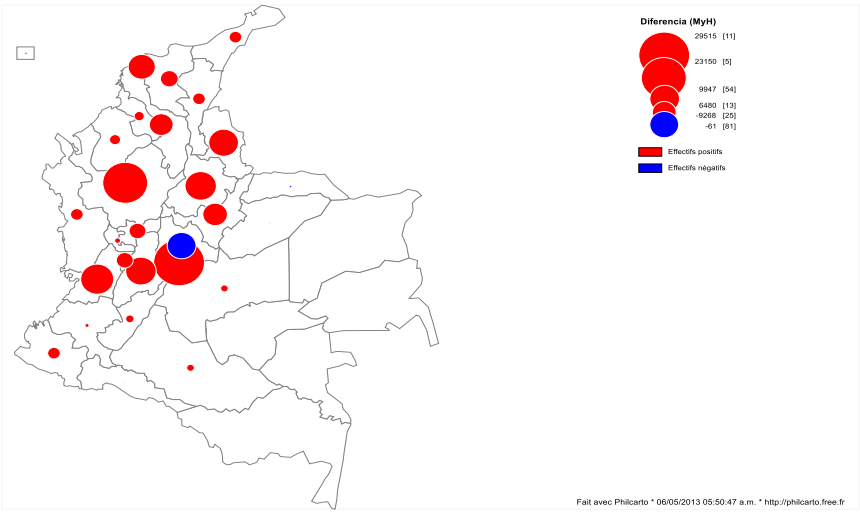
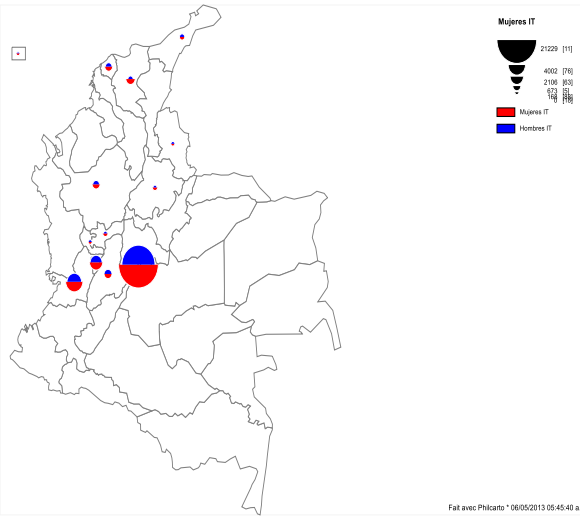
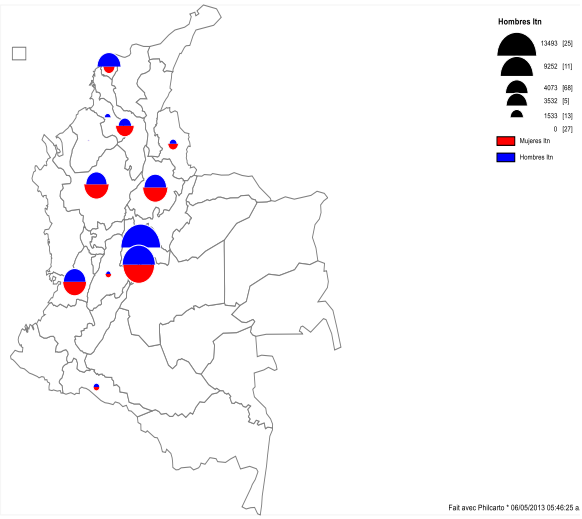


Gráfico 6. Diferencia entre mujeres y hombres, según departamento y tipo de IES (2001-2011)[108]

Instituciones técnica profesional



Institución tecnológica

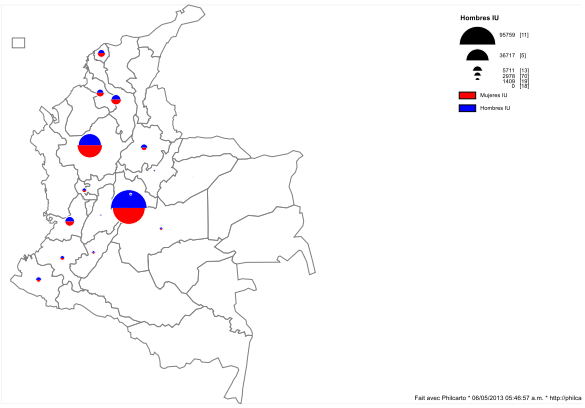


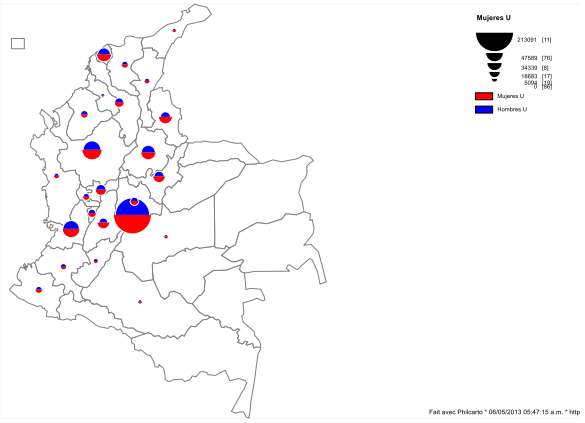
Institución Universitaria

Universidad

[107] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies.

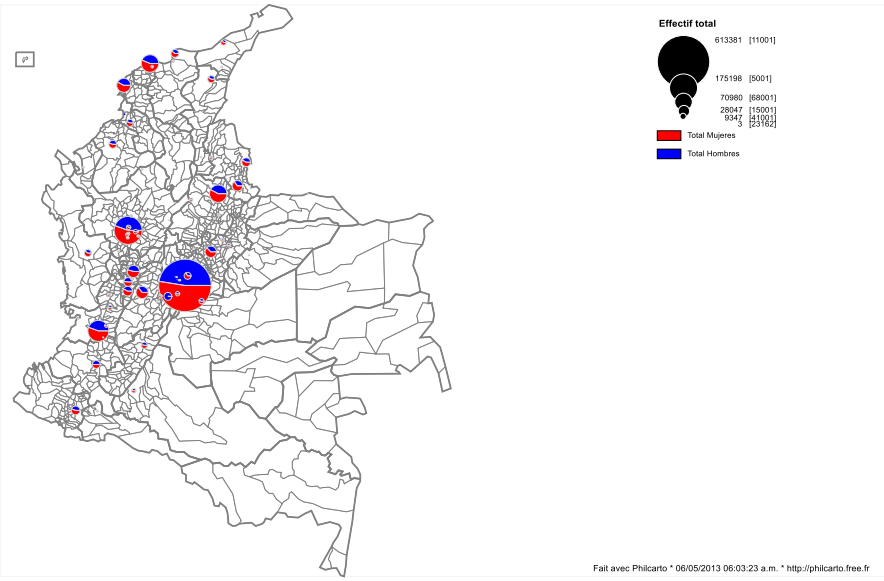
[108] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies.





Los municipios o ciudades en los cuales los hombres graduados se encuentran en mayor cantidad que las mujeres entre 2009 y 2011 corresponden a: Puerto Berrío, Soledad, Sogamoso, Cereté, Facatativá, Fusagasugá, Madrid, Nilo, Santa Rosa de Cabal, Santiago de Tolú, Buenaventura, Guadalajara de Buga, Arauca y Sibundoy (Gráfico 7).

Gráfico 7. Sexo de los graduados de pregrado (2001-2011) por municipio[109]

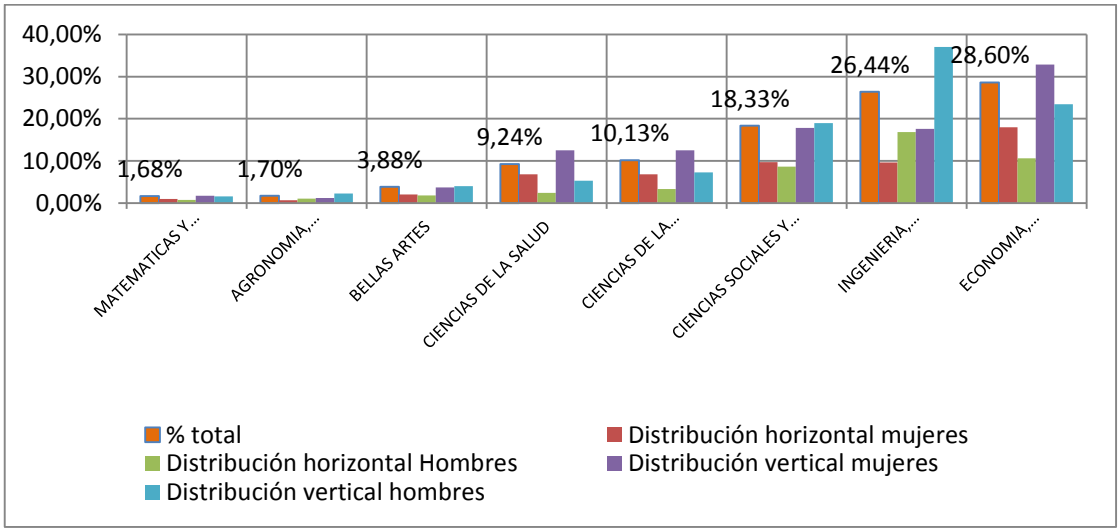


[109] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies.

Papadópulos & Radakovich (2006) identificaron en su trabajo que existen áreas de formación en las se aprecia una mayor preferencia a ser cursadas por hombres, como es el caso de la ingenierías y ciencias naturales, mientras que ciencias sociales y las carreras relacionadas con el cuidado eran preferidas por las mujeres.

Frente a esto y de acuerdo con el gráfico 8, debe anotarse primero que el mayor número de graduados se concentra en ciencias económicas e ingenierías, mientras que las ciencias naturales y de la tierra tienen los menores niveles de participación (línea naranja, Gráfico 8). Igualmente, el gráfico muestra que la tendencia encontrada por Papadópulos & Radakovich (2006) hasta 2003 continúa vigente, las áreas con mayores mujeres graduadas son en su orden: ciencias económicas, ciencias sociales y ciencias de la salud (barra morada). Por su parte, la mayor parte de graduados hombres se encuentra en el área de ingeniería y ciencias económicas.

Gráfico 8. Distribución de graduados por área (2001-2011)[110]



Al ver las diferencias entre hombres y mujeres por área y por sexo, se encuentra que en Agronomía, Veterinaria y afines, durante todo el período han predominado los graduados hombres (Gráfico 9), al igual que en ingeniería (Gráfico 10). En el área de ciencias sociales durante el primer semestre de 2006, el segundo semestre de 2009 y el segundo semestre de

[110] Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Snies.

2011 el número de hombres graduados fue superior al de mujeres. En el resto de áreas, las graduadas mujeres superan a los hombres.

Gráfico 9. Diferencias por sexo y por área (2001-2011) Parte 1[111]

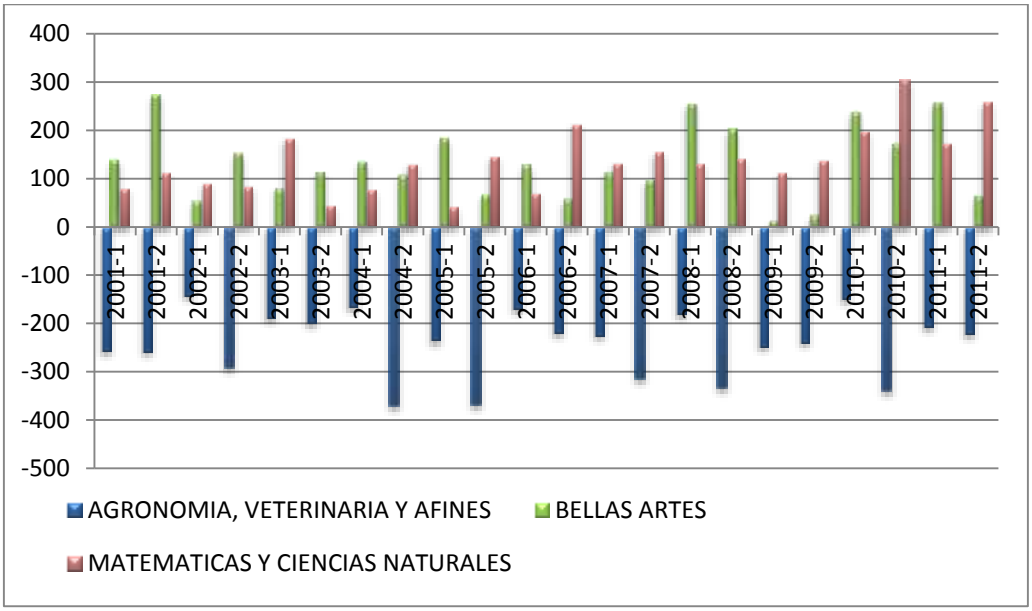
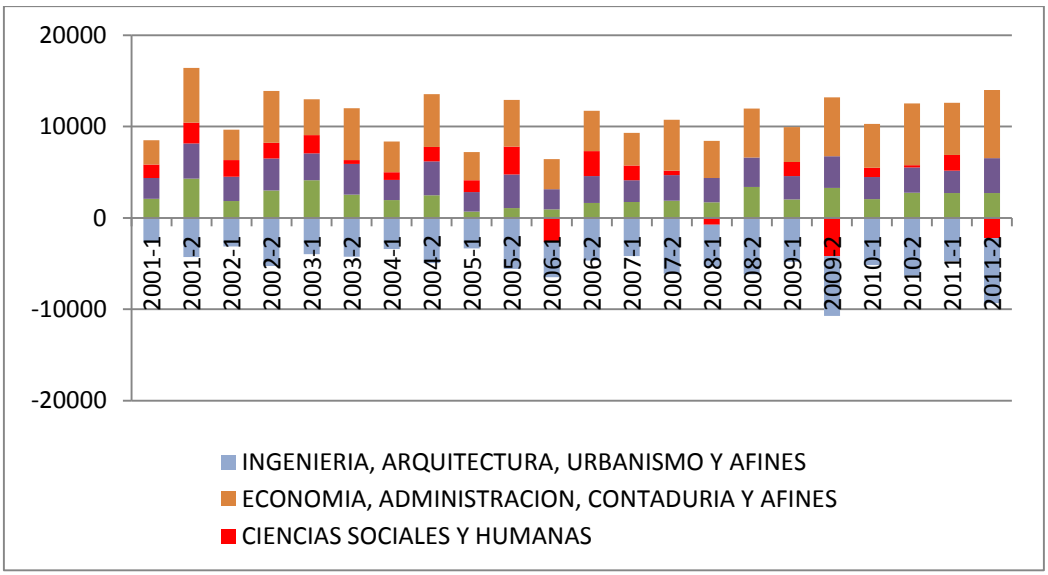


Gráfico 9. Diferencias por sexo y por área (2001-2011) Parte 2[112]



[111] Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Snies.

[112] Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Snies.

4.1 Economía y administración

En el caso de graduados en el núcleo básico de Economía[113], entre 2001 y 2011 se graduaron 41.598 personas, siendo 60,05% de ellas mujeres (24.979) y 39,95% hombres (16.619) (Tabla 4). Al compararlo con los resultados agregados, se aprecia que la participación de mujeres es mayor en esta disciplina (60,05% frente a 54,6%). Con respecto al total de graduados, los de economía correspondieron al 2,87%.

Al considerar los graduados de pregrado en administración, que corresponden al 18,81% de todos los graduados universitarios entre 2001 y 2010, se evidencia que se trata de una carrera feminizada. El 61,93% de las graduadas fueron mujeres (168.964) y 38,07% fueron hombres (103.881) (Tabla 4 y Gráfico 8). El porcentaje de mujeres es superior al agregado a nivel nacional y a la distribución en economía.

Tabla 4. Total graduados de pregrado del núcleo básico Economía y Administración (2001-2011)[114]

	Mujeres	**Hombres**	**Diferencia M-H**	**Total**
Administración	168.964	103.881	65.083	272.845
Economía	24.979	16.619	8.360	41.598
Total	**193.943**	**120.500**	73.443	**314.443**
% total nacional (Adm)	11,65%	7,16%	4,49%	18,81%
% total nacional (Eco)	1,72%	1,15%	0,58%	2,87%
% total nacional (Eco+Adm)	13,37%	8,31%	5,06%	21,68%
% total nacional del mismo sexo (Adm)	21,35%	15,77%		
% total nacional del mismo sexo (Eco)	3,16%	2,52%		

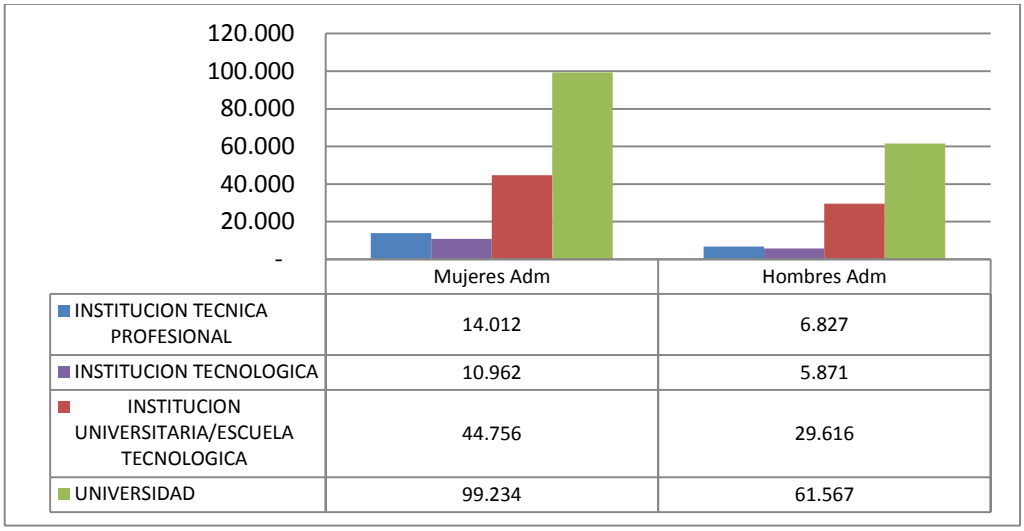
[113] Incluye formación universitaria, tecnológica y técnica profesional.

[114] Fuente: elaboración propia con base en los datos del OML y el Snies.

% total nacional del mismo sexo (Eco+Adm)	24,50%	18,29%		

En los gráficos 10 y 11 se presenta la distribución de hombres y mujeres graduados del núcleo básico de Administración y Economía, respectivamente. A diferencia de Economía en el núcleo de Administración la formación técnica y tecnológica cuenta con varios graduados. Para todos los tipos de formación, en ambos núcleos las graduadas mujeres son más numerosas que los graduados del sexo masculino.

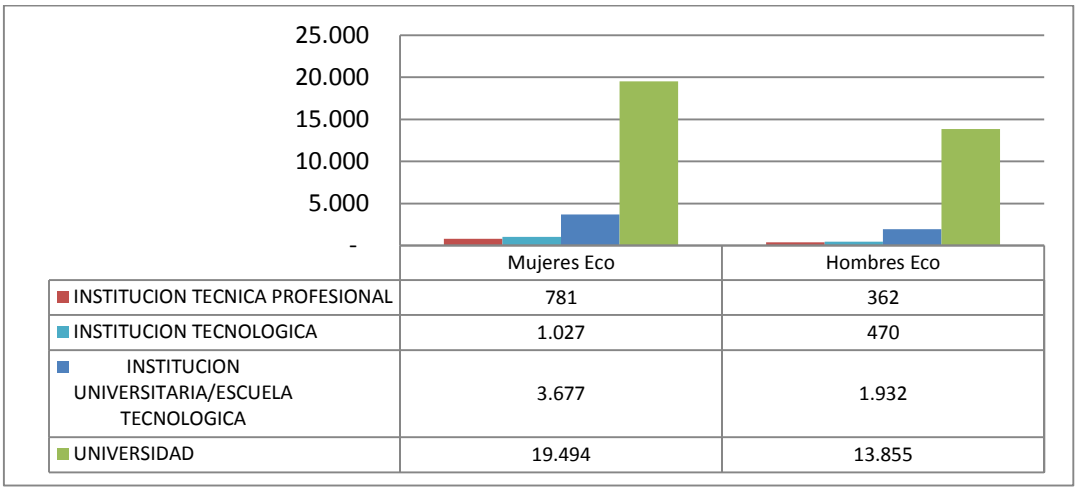
Gráfico 10. Graduados en programas del núcleo básico de administración por sexo y tipo de IES (2001-2011)[115]



	Mujeres Adm	Hombres Adm
INSTITUCION TECNICA PROFESIONAL	14.012	6.827
INSTITUCION TECNOLOGICA	10.962	5.871
INSTITUCION UNIVERSITARIA/ESCUELA TECNOLOGICA	44.756	29.616
UNIVERSIDAD	99.234	61.567

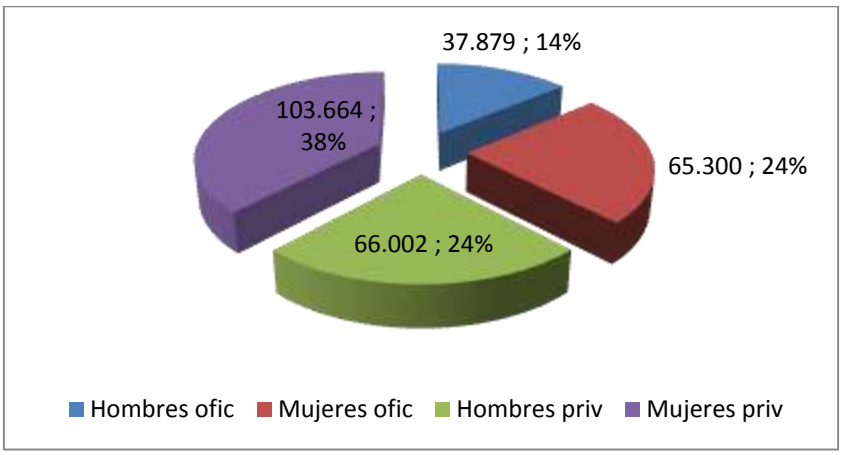
[115] Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Snies.

Gráfico 11. Graduados en programas del núcleo básico de economía por sexo y tipo de IES (2001-2011)[116]



Al analizar los graduados por tipo de sector de las IES, se identifica que sólo el 37,82% del núcleo de Administración es egresado de una IES pública (Gráfico 12). Tanto para IES oficiales como privadas el número de graduadas mujeres es superior al de graduados hombres.

Gráfico 12. Graduados en programas del núcleo básico de administración por sexo y sector de la IES (2001-2011)[117]

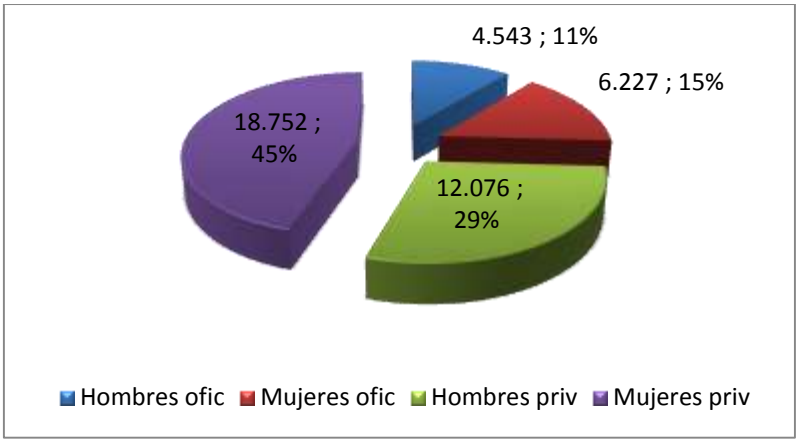


[116] Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Snies.

[117] Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Snies.

Para el núcleo básico de Economía, los graduados de IES oficiales sólo son el 26%, cifra que es inferior a la del núcleo de Administración (Gráficos 12 y 13). Tanto para IES públicas como privadas, el número de graduadas del sexo femenino es superior al del masculino, en términos agregados, durante el período.

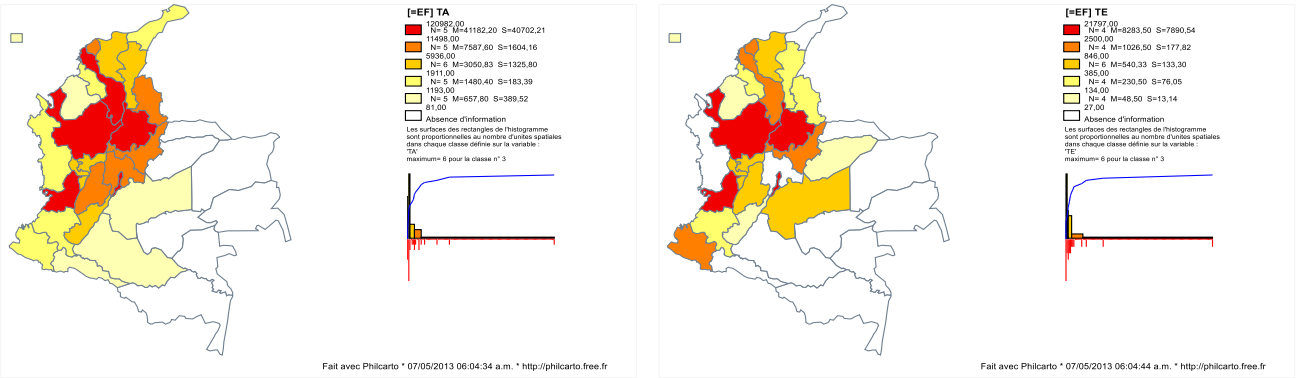
Gráfico 13. Graduados en programas del núcleo básico de economía por sexo y sector de la IES (2001-2011)[118]



De acuerdo con el gráfico 14, hay una mayor oferta de programas del núcleo de Administración, es decir, se ofrecen en más departamentos. Tanto para economía como administración la cobertura en los llanos y en la zona de la Amazonía es limitada o inexistente. El mayor número de graduados se concentra en Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca.

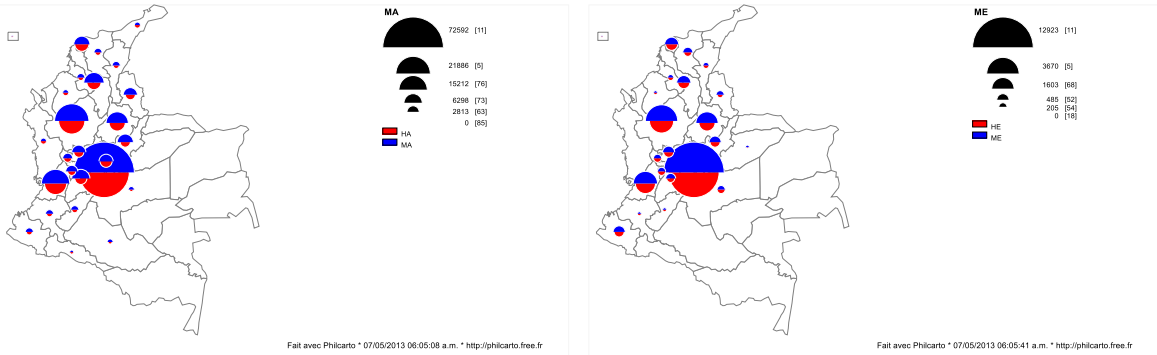
[118] Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Snies.

Gráfico 14. Distribución por departamentos de graduados en programas del núcleo de Administración y Economía (2001-2011)[119][120]



Para el caso de Administración, en todos los departamentos el número de mujeres graduadas supera el de hombres graduados. En Economía, en los departamentos de Córdoba, Huila y Sucre el número de hombres supera al de mujeres graduadas.

Gráfico 15. Distribución por departamentos y sexo de graduados en programas del núcleo de Administración y Economía (2001-2011)[121]



Ahora bien, con respecto a los graduados semestralmente (Gráfico 16) en todos los semestres el número de mujeres graduadas fue superior al de hombres. Se conserva la tendencia del agregado, de una reducción en el número de graduados en el primer semestre de cada año.

---

[119] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies

[120] Para todos los mapas presentados en dos paneles, el de la izquierda corresponde a Administración y el de la derecha a Economía.

[121] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies

Las mismas tendencias se observan en el caso de los graduados del núcleo de Economía (Gráfico).

Gráfico 16. Total graduados de formación en el núcleo de Administración (2001-2011)[122]

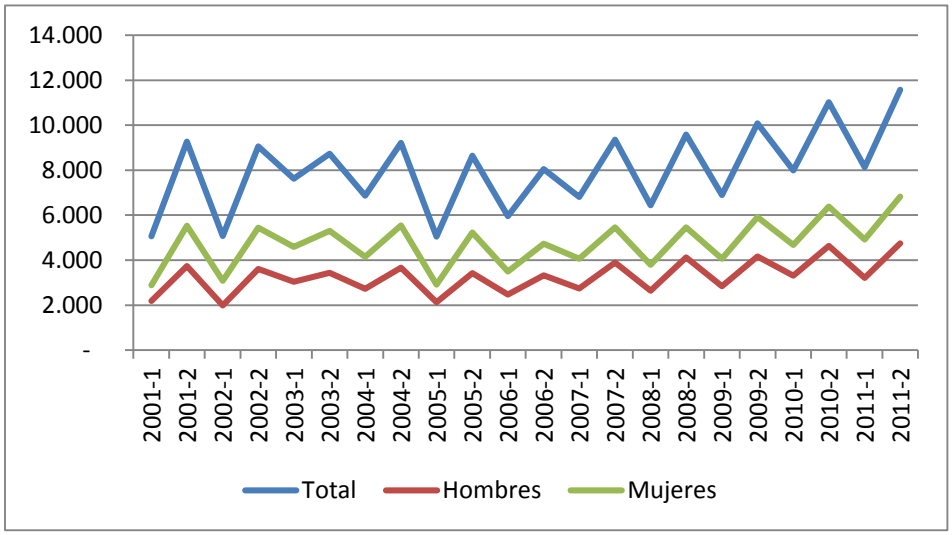
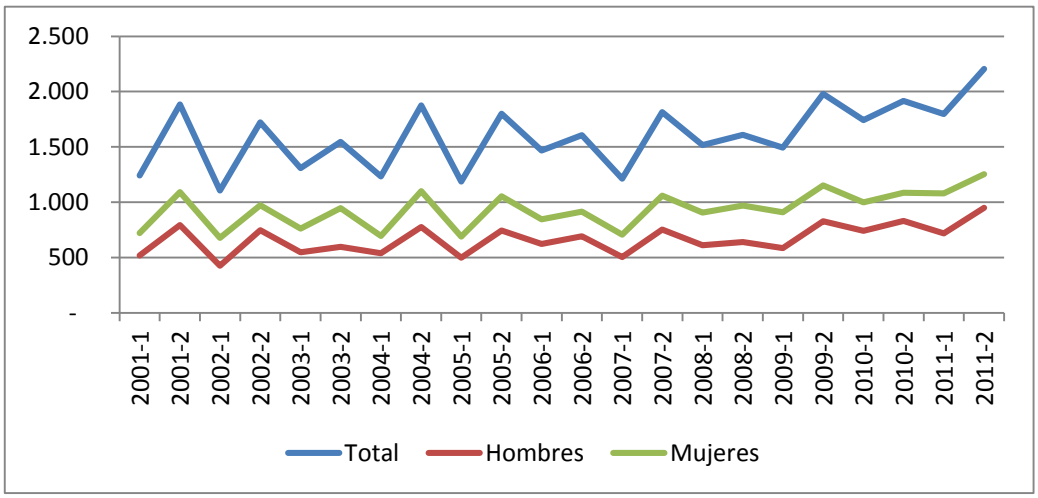


Gráfico 17. Total graduados de formación en el núcleo de Administración (2001-2011)[123]



Para finalizar este segmento, vale la pena mencionar que entre 2001 y 2011, 137 IES tuvieron graduados de sus programas de formación en el núcleo de Administración, y para el caso del núcleo de economía esta cifra ascendió a 65 IES. La institución con mayor número de egresados en el campo de Administración fue la Universidad Nacional Abierta y a Distancia

[122] Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Snies.

[123] Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Snies.

(8.830 graduados). Las instituciones con mayor número de egresados hombres fueron: Universidad Javeriana, la Escuela Superior de Administración Pública, la Universidad Militar, la Universidad Distrital, la Fundación Universitaria del Área Andina, la Universidad de los Andes, el Colegio de Estudios Superiores de Administración, la Universidad del Atlántico, la Corporación universitaria Lasallista, la Universidad Mariana, la Corporación Universitaria de Santa Rosa de Cabal, la Escuela de Logística, la Escuela Militar de Aviación, la Universidad Católica de Oriente, la Universidad de Caldas, la Fundación Universitaria de Popayán, la Escuela naval de cadetes, la Escuela de Comunicaciones y la Institución Universitaria Antonio José Camacho.

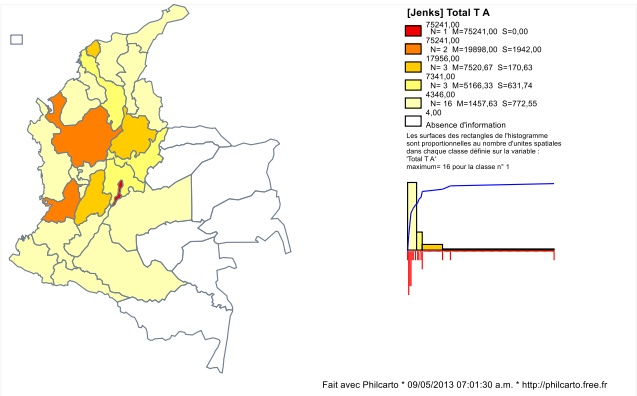
En el caso de Economía las instituciones con mayor número de egresados hombres son: la Universidad Nacional de Colombia, Universidad de los Andes, la Universidad Javeriana, Politécnico Grancolombiano, Universidad Militar Nueva Granada, Corporación Universitaria del Caribe, Fundación Universidad América, Universidad Simón Bolívar, Universidad Tecnológica de Bolívar, Fundación Universitaria de Popayán, Universidad Surcolombiana, Fundación Universitaria Luis Amigó, Universidad del Sinú y Universidad ICESI.

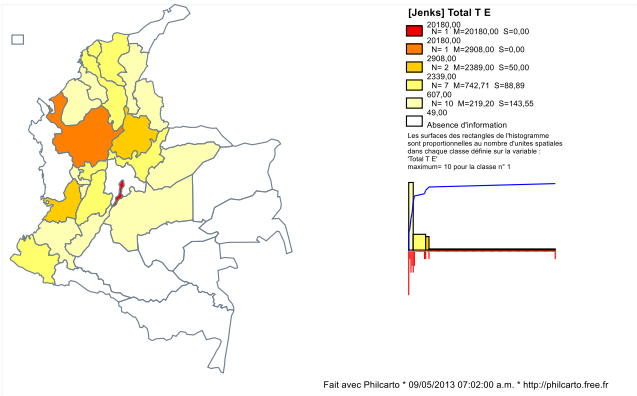
Después de haber presentado el contexto general de la graduación universitaria, en la siguiente sección se analizará la graduación universitaria de Administración y Economía desde una perspectiva de género.

5. La graduación universitaria en administración y economía

En el gráfico 18 se muestra el acumulado de graduados de pregrado en Economía (derecha) y Administración (izquierda), limitado a la formación universitaria. Existe un mayor número de departamentos en los cuales no hay graduados en Economía entre 2001 y 2011 (Amazonas, Arauca, Caquetá, Chocó, Cundinamarca, Guainía, Guaviare, Putumayo, San Andrés y Providencia, Vaupés y Vichada), frente a los territorios en los cuales no hay graduados en administración (Guainía, San Andrés y Providencia, Vaupés, Vichada, Arauca, Guaviare, Casanare, Amazonas).

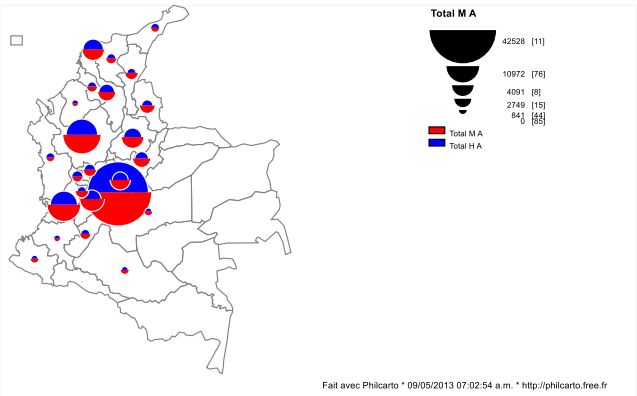
Gráfico 18. Graduados por departamento en Economía y Administración (2001-2011)[124]

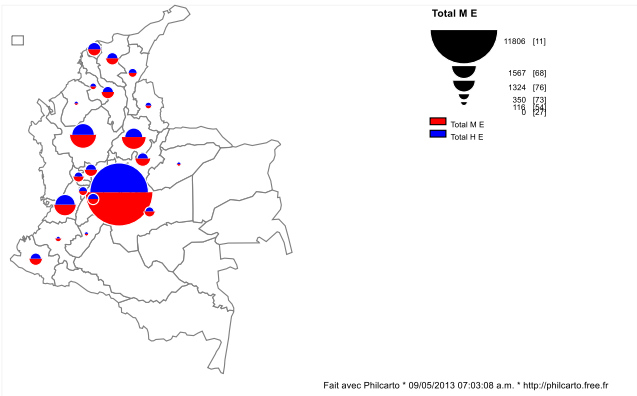




Como se vio en la sección anterior en ambas carreras la mayor parte de graduados son mujeres (59,2% para Administración y 58,41% para Economía). Al considerar la diferencia entre hombres y mujeres en todos los departamentos hay mayor cantidad de mujeres graduadas que de hombres. Para el caso de Economía la situación inversa se presenta en Córdoba, Huila y Sucre (Gráfico 19).

Gráfico 19. Graduados por sexo en Economía y Administración (2001-2010)[125]





Igualmente, se identifica que Bogotá concentra la mayor parte de hombres (18,54%) y mujeres (24,10%) graduados en Administración; en segundo lugar se encuentra Antioquia.

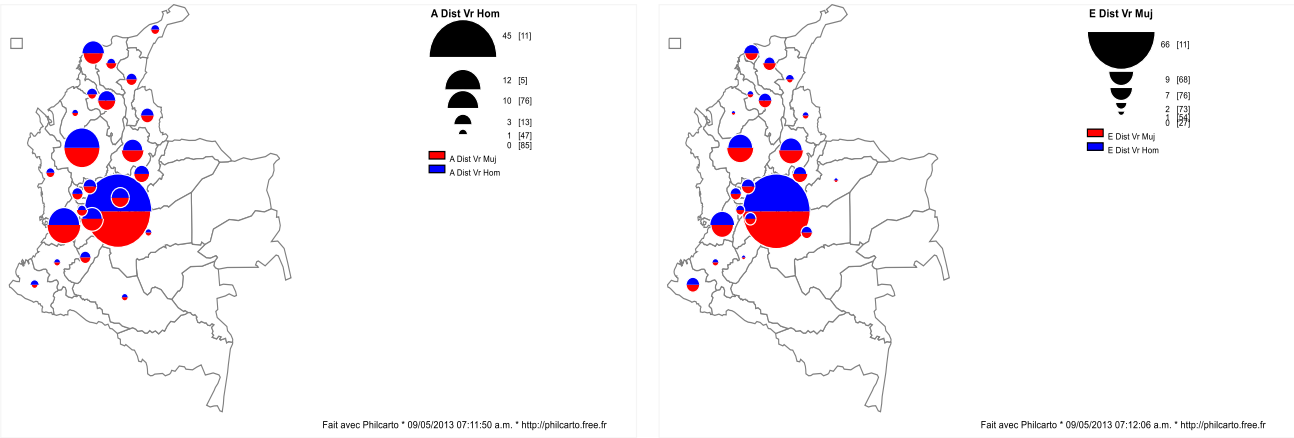
[124] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies.

[125] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies.

En el caso de Economía, Bogotá también concentra la mayor parte de graduados (23,75% de hombres y 33,48% de mujeres graduadas), posteriormente se ubican Antioquia, Santander y Valle del Cauca.

La gráfica 20 muestra la distribución vertical por sexo y ubicación geográfica. De acuerdo con los resultados, la mayor parte de las mujeres graduadas en Administración (lado izquierdo) obtuvo su grado en Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca. Esto mismo ocurre para los hombres graduados en Administración. En los departamentos de Atlántico, Bogotá, Cauca, Córdoba, Chocó, Nariño, Risaralda y Sucre, la concentración de hombres es superior a la concentración de mujeres.

Gráfico 20. Distribución vertical por sexo en Economía y Administración (2001-2010)[126]



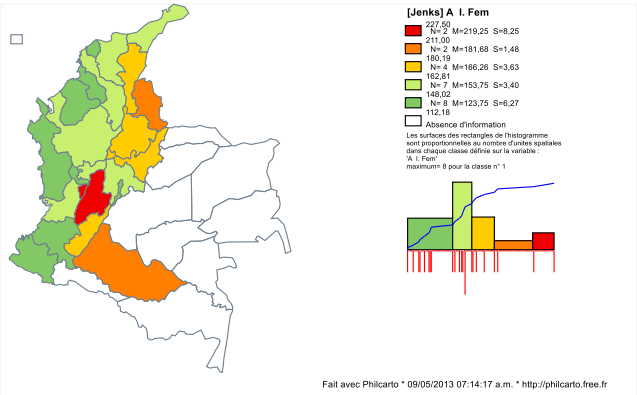
Para el caso de Economía (lado derecho del gráfico 20), más del 57% de los hombres y mujeres se graduaron en Bogotá. En los departamentos de Atlántico, Bolívar, Caldas, César, Córdoba, Huila, Nariño, Quindío, Sucre, Tolima y Valle del Cauca, la concentración de hombres es superior a la concentración de mujeres.

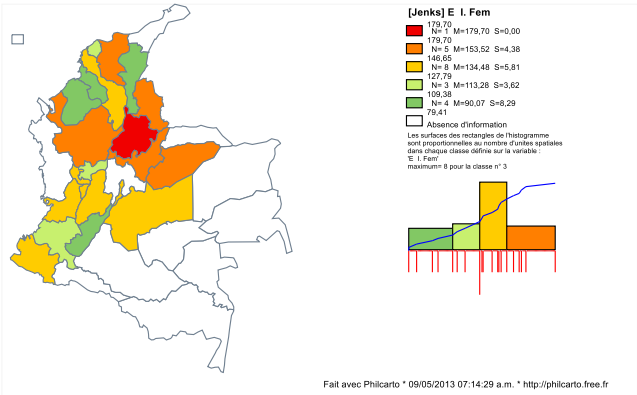
Con respecto al índice de feminidad (IF) para los graduados en Administración, Quindío presenta el índice de feminidad más alto (227 mujeres por cada 100 hombres) y Cauca el más bajo (112 mujeres por cada 100 hombres) (Grafica 21). Para los graduados en Economía el IF más alto se presenta en Santander (179 mujeres por cada 100 hombres) y el más bajo

[126] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies.

en Córdoba (79 mujeres por cada 100 hombres). En los departamentos de Córdoba, Huila y Sucre, el IF es inferior a 100 (Gráfico 18).

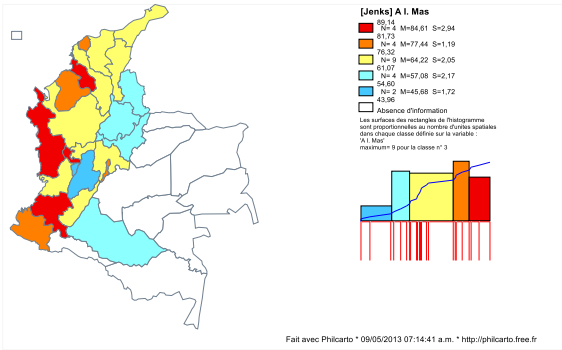
Gráfico 21. Índice de Feminidad (2001-2011)[127]

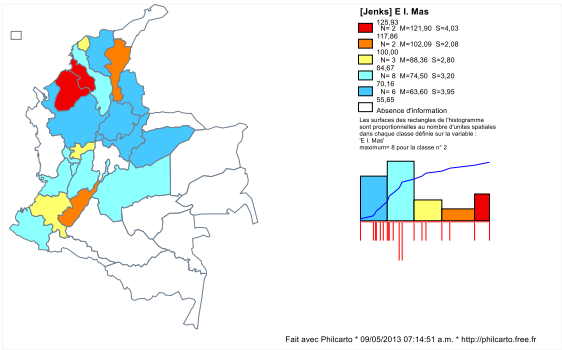




El departamento con mayor índice masculinidad (IM) para los graduados en Economía es Córdoba (126 hombres por cada 100 mujeres) y el de menor Santander (55 hombres por cada 100 mujeres). Para los graduados en Administración, Cauca cuenta con el mayor IM (89 hombres por cada 100 mujeres). Para las dos disciplinas los IM máximos son inferiores a los IF máximos (Gráfico 19).

Gráfico 22. Índice de masculinidad (2001-2011)[128]





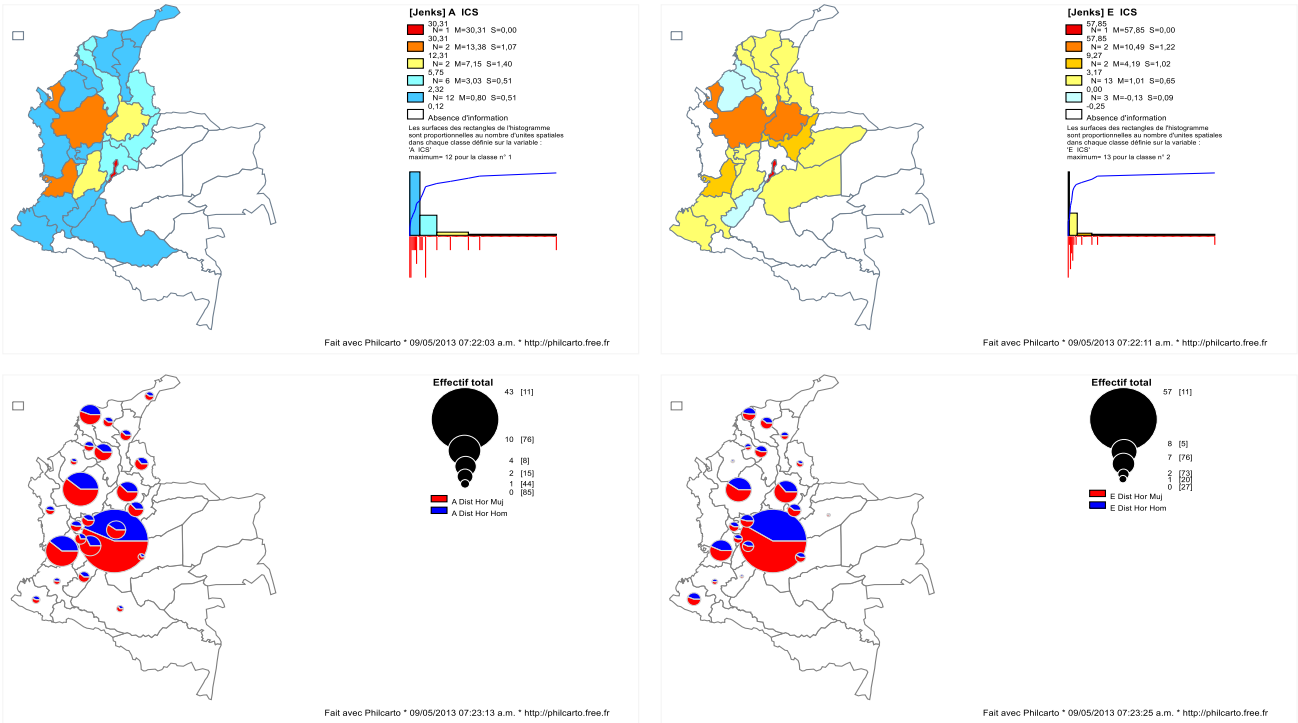
[127] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies.

[128] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies.

Considerando el índice de segregación, para el caso de Administración asciende a 0,0597 y para el caso de Economía 0,0273. Lo que indica que la segregación al interior de los departamentos en baja. No obstante, la paridad es más alta al considerar el caso de Economía, sólo el 2,73% de las mujeres debería cambiar de unidad territorial para obtener una paridad completa, mientras que para el caso de Administración el 5,397% de las mujeres debería movilizarse.

En el gráfico 23 se presenta el índice de contribución al sexismo de cada departamento. En el caso de Administración (lado izquierdo del gráfico 23), todos los departamentos favorecen la feminización, principalmente, Bogotá, Valle del Cauca y Antioquia. Con respecto a Economía (lado derecho del gráfico 23), Córdoba, Huila y Sucre favorecen la masculinización. Por su parte, Bogotá y Santander son los territorios que más favorecen la feminización. Debe resaltarse que mientras en el caso de Administración Bogotá contribuye con 30,31% a la feminización, en lo que respecta a la feminización en Economía contribuye con 57,85%, es decir, el doble.

Gráfico 23. Índice de contribución al sexismo (2001-2011)[129]



[129] Fuente: elaboración propia usando Philcarto, a partir de los datos del Snies.

Para finalizar, se analiza el índice de interacción, en el caso de Economía es 5,8262 y en el de Administración 5,8646, lo que quiere decir que un hombre graduado del pregrado en Economía o Administración interactuará aproximadamente con 6 mujeres de cada 10 personas también graduadas en estas carreras.

6. Conclusiones

A nivel agregado se ratificó, para Colombia, la tendencia encontrada por Papadópulos & Radakovich (2006) para América Latina: las áreas con mayores mujeres graduadas son ciencias económicas, ciencias sociales y ciencias de la salud. Por su parte, la mayor parte de graduados hombres se encuentra en el área de ingeniería y ciencias económicas.

Al igual que otros trabajos, se identificó una tendencia creciente de la matriculación y graduación femenina. Ello podría significar que la cantidad adicional de mujeres que están ingresando al mundo laboral está buscando educarse mejor para acceder a mejores oportunidades profesionales y salariales. Para comprobar si el "efecto tijera" se encuentra también en los núcleos de administración y economía, debe ampliarse este trabajo al análisis de los datos de posgrado.

A partir de las estadísticas e indicadores sobre el número de mujeres graduadas en Economía y Administración para las modalidades de pregrado universitario entre 2001 y 2011 en Colombia, fue posible establecer que estas áreas presentan un nivel de feminización medio. Al analizar los graduados por tipo de sector de las IES, se identifica que sólo el 37,82% del núcleo de Administración es egresado de una IES pública y en el caso de Economía esta cifra es del 26%. Para ambos núcleos, tanto para IES oficiales como privadas el número de graduadas mujeres es superior al de graduados hombres.

Para el caso de Administración, en todos los departamentos el número de mujeres graduadas supera el de hombres graduados. En Economía, en los departamentos de Córdoba, Huila y Sucre el número de hombres supera al de mujeres graduadas.

Las instituciones con mayor número de egresados hombres para el núcleo de administración fueron: Universidad Javeriana, la Escuela Superior de Administración Pública, la Universidad Militar, la Universidad Distrital, la Fundación Universitaria del Área Andina, la Universidad de los Andes, el Colegio de Estudios Superiores de Administración, la Universidad del Atlántico, la Corporación universitaria Lasallista, la Universidad Mariana, la Corporación Universitaria de Santa Rosa de Cabal, la Escuela de Logística, la Escuela

Militar de Aviación, la Universidad Católica de Oriente, la Universidad de Caldas, la Fundación Universitaria de Popayán, la Escuela naval de cadetes, la Escuela de Comunicaciones y la Institución Universitaria Antonio José Camacho. Y para el caso del núcleo de Economía: la Universidad Nacional de Colombia, Universidad de los Andes, la Universidad Javeriana, Politécnico Grancolombiano, Universidad Militar Nueva Granada, Corporación Universitaria del Caribe, Fundación Universidad América, Universidad Simón Bolívar, Universidad Tecnológica de Bolívar, Fundación Universitaria de Popayán, Universidad Surcolombiana, Fundación Universitaria Luis Amigó, Universidad del Sinú y Universidad ICESI.

De acuerdo con el indicador de segregación, al interior de los departamentos no hay evidencia que demuestre la segregación de la población. No obstante, se identificó que en la región de la Orinoquía y la Amazonía la oferta de programas del núcleo de Administración y Economía es limitada o inexistente, lo cual indicaría que el capital humano con formación en estas áreas se está formando fuera de estos departamentos y debe ser atraído a los mismos. El mayor número de graduados se concentra en Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca.

Finalmente, de acuerdo con el índice de interacción un hombre graduado del pregrado en Economía o Administración interactuará aproximadamente con 6 mujeres de cada 10 personas también graduadas en estas carreras. Para seguir profundizando en este análisis sería posible, ampliar el análisis a otras áreas, realizar un análisis similar para la posgraduación universitaria en ciencias económicas y emplear indicadores de análisis espacial.

Bibliografía

Albert, C. (2000). "Higher education demand in Spain; the influence of labour market signals and family background". En: Higher Education, 40(2):147-162.

Albert, C., González, C. & Mora, J.J. (2011). "Análisis de la evolución y caracterización de la demanda de educación universitaria en Colombia" (Borradores de Economía y Finanzas, 28). Cali: ICESI. Disponible en: http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/67533/1/analisis_evolucion_caracterizacion.pdf

Barberá, E., Ramos, A. & Candela, C. (2011). "Laberinto de cristal en el liderazgo de las mujeres". En: Psicothema, 23(2):173-179. Disponible en: http://www.psicothema.com/pdf/3867.pdf

Bailyn, L. (2003). "Academic Careers and Gender Equity: Lessons Learned from MIT". En: Gender, Work and Organization, 10(2):137-153.

Bonilla,V., López, A., Cintrón,M., Ramírez, S. & Román, R. (2005). "Feminización de la matrícula de Educación Superior en Puerto Rico". Disponible en: http://cie.uprrp.edu/cuaderno/ediciones/20/pdf/c20art7.pdf

Bustos, O. & Blázquez, N. (2003). Qué dicen las académicas acerca de la UNAM. México: UNAM.

Buquet , A., Cooper, J. & Rodríguez, H. (2010). Sistema de indicadores para la equidad de género en instituciones de educación superior. México: UNAM. Disponible en: http://www.pueg.unam.mx/images/stories/Equidad/Investigacion/sist.%20de%20indicadores.pdf

Buquet , A., Cooper, J., Rodríguez, H. & Botello, L. (2006). Presencia de mujeres y hombres en la UNAM: una radiografía. México: UNAM.

Buquet, A.G., Hernández, A. & Jiménez, V. (2011). Diagnóstico de la situación de mujeres y hombres por dependencia. Instituto de Matemáticas de la UNAM. México D.F.: UNAM.

Calás, M. & Smircich, L. (1999). Do ponto de vista da mulher: abordagens feministas nos estudos organizacionais. En: Clegg, S., Hardy, C. & Nord, D. (org). Handbook de estudos organizacionais (pp. 275-329). São Paulo: Atlas.

Correa, M. (2003). Los géneros en la educación superior en Colombia. Santiago de Chile: Instituto Internacional para la Educación Superior en América Latina y el Caribe.

Daza-Caicedo, S. (2010). Las mujeres en el SNCTI. Balance de una década en condiciones diferentes. En OCyT, Indicadores de Ciencia y Tecnología (pp. 279-316). Bogotá: OCyT.

Daza-Caicedo, S. & Pérez-Bustos, T. (2008). "Contando mujeres. Una reflexión sobre los indicadores de género y ciencia en Colombia". En: Revista de Antropología y sociología Virajes, (10):29-51.

De Pablos, L. & Gil, M. (2011). Las políticas de educación desde la perspectiva de género. Presupuesto y Gasto Público, 64, 179-208. Disponible en: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/presu_gasto_publico/64_Pablos.pdf

Escolano, E. (2009).El poder como asignatura pendiente de las académicas en las universidades españolas. En Chávez Gutiérrez, M., Chávez Gutiérrez, M., Ramírez

Diez, E., Cruz Muñoz, M. & Cervantes Fuentes, G. (aut.) Género y trabajo en las universidades (pp. 83-127). Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Escolano, E. (2006). "Discriminación en un medio meritocrático: las profesoras en la Universidad española". En: Revista Mexicana de Sociología, (2): 231-263. Disponible en: http://www.revistas.unam.mx/index.php/rms/article/view/6055

Estébañez, M. E. (2007). "Género e investigación científica en las universidades latinoamericanas". En: Educación superior y sociedad, 1(1): 1-26. Disponible en: http://ess.iesalc.unesco.org.ve/index.php/ess/article/viewFile/24/13

Fernández-Palacín, F., López-Fernández, M., Maeztu, I. & Martín-Prius, A. (2010). El techo de cristal en las pequeñas y medianas empresas. En: Revista de Estudios Empresariales, (1): 231 - 247.

García, P. (2009). Las académicas entre la materialidad política y la subjetividad. En Chávez Gutiérrez, M.A.; Chávez Gutiérrez, M.R; Ramírez Diez, E. Cruz Muñoz, M.E. y Cervantes Fuentes, G.K. Género y trabajo en las universidades (pp. 31-48). Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

García, P. (2004). Mujeres académicas: El caso de una universidad estatal mexicana. México: Plaza y Valdés. Universidad de Guadalajara.

García, P. (1992). "Notas sobre la participación de la mujer académica en la Universidad de Guadalajara". En: Revista Tiempo de Ciencia, (28): 33-36.

Guerrero, L., Cruz, F., Armenteros, M., López, S. & Reyna, G. (2013). "Construcción de un perfil de las mujeres emprendedoras en Torreón, Coahuila, México". En: Revista Internacional Administración & Finanzas, 6(4):19-37. Disponible en: http://search.proquest.com/docview/1239521468?accountid=34622

Jatobá, I. & Gomes, J. (2012). "Cartografía digital: o software philcarto no ensino da geocartografia". En: Revista Metáfora Educacional, (12): 49-65.

Lemarchand, G. (ed.) (2010). Sistemas Nacionales de ciencia, tecnología e innovación en América Latina y el Caribe. Montevideo: Unesco.

Lis-Gutiérrez, J-P. (2012). "Análisis de los grupos de investigación colombianos en ciencias económicas desde una perspectiva de género". En: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada, XX (2):143-164.

McKinsey and Company (2007). Women Matter: Gender Diversity, a Corporate Performance Driver. Paris: McKinsey and Company. Disponible en: http://www.mckinsey.com/locations/paris/home/womenmatter/pdfs/Women_matter_oct2007_english.pdf

McKinsey and Company (2008). Women Matter 2. Female leadership, a competitive edge for the future. Paris: McKinsey and Company. Disponible en:

http://www.mckinsey.com/locations/paris/home/womenmatter/pdfs/Women_matter_oct2008_english.pdf

McKinsey and Company (2009). Women Matter 3. Women Leaders, a Competitive Edge in and after the Crisis. Paris: McKinsey and Company. Disponible en: http://www.mckinsey.com/locations/paris/home/womenmatter/pdfs/Women_matter_dec2009_english.pdf

McKinsey and Company (2010). Women Matter 2010. Women at the top of corporations: making it happen. Paris: McKinsey and Company. Disponible en: http://www.mckinsey.com/locations/paris/home/womenmatter/pdfs/Women_matter_oct2010_english.pdf

Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología (2009). Indicadores de Ciencia y Tecnología, 2008. Bogotá: Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología. Disponible en: http://ocyt.org.co/es-es/InformeAnualIndicadores/ArtMID/542/ArticleID/17/Libro-de-Indicadores-de-Ciencia-y-Tecnolog237a-2008

Papadópulos, J. & R. Radakovich. (2006). Educación superior y género en América Latina y el Caribe. En: Informe sobre la Educación Superior en América Latina y el Caribe 2000-2005. La metamorfosis de la educación superior. Caracas: UNESCO, IESALC.

Peleteiro, I. & Gimeno, A. (coord.) (1999). La situación de la mujer en la toma de decisiones. Madrid: Instituto de la Mujer.

Pérez, T. (7 de marzo de 2012). Miércoles de ciencia y tecnología. Un Radio. Podcast disponible en http://www.unradio.unal.edu.co/detalle/cat/un-analisis/article/mujeres-cientificas.html

Redondo, M. & Jimeno, F. (2008) El escenario de la desigualdad de género en la esfera de los negocios en cuatro actos. Zaragoza: Universidad de Zaragoza. Disponible en: http://wzar.unizar.es/siem/articulos/Premios/Escenario.pdf

Gálvez, J. (2009). La mujer a través del telescopio. Disponible en: http://www.oei.es/cienciayuniversidad/spip.php?article109

Snyder, R., Verderber, K., Langmeyer, L. & Myers, M. (1992). "A Reconsideration of Self- and Organization-Referent Attitudes as 'Causes' of the Glass Ceiling". En: Group & Organization Management, 17(3):260-278.

Tovar, P. (2002). "Género y ciencia en Colombia: Algunos indicadores". En: Colombia Ciencia y Tecnología, 20(2).

Tovar, P. (2004). "Indicadores nacionales de género, ciencia y tecnología". En: Memorias seminario: Las mujeres colombianas en el sistema de ciencia y tecnología: obstáculos y logros. Bogotá: ICANH. Abril 19-21 de 2006.

Tovar, P. (2005). “La percepción que tienen los colombianos sobre la ciencia y la tecnología: la importancia de tener una perspectiva de género”. En: Aguirre, Julia. (ed.). La percepción que tienen los colombianos sobre la ciencia y la tecnología. Bogotá: Colciencias.

United Nations Economic and Social Council (ECOSOC) (1997). Resolution 1997/2.

UNESCO (2009). S&T World Data Fact Sheet. Montreal: Unesco.

Vera, C. & Dean, M. (2005). “An examination of the challenges daughters face in family business succession”. En: Family Business Review, XVIII (4):321-344.

Wirth, L. (2001). “Breaking through the glass ceiling. Women in management”. Ginebra: ILO. Disponible en: http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2001/101B09_102_engl.pdf

Wirth, L. (2004). Breaking through the glass ceiling. Women in management (Updated versión). Ginebra: ILO.

Zapata, M. (2010). La equidad de género en las universidades alemanas. En: Mingo, A. Desasosiegos. Relaciones de género en la educación (pp. 109-150). México D.F.: Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación, UNAM.

Anexo 1. Indicadores de género calculados[130]

Indicador	**Explicación**	**Cálculo**	**Interpretación**
Distribución horizontal	Participación relativa de mujeres y hombres en un ambiente i determinado.	$Dh = \left[\left(\frac{Xij}{Ti}\right)\right] * 100$ Donde x*ij* es la cantidad de personas en el ambiente i del sexo j; y T*i* es el total de personas en el ambiente i.	Porcentaje de personas del sexo j dentro del total de la población en el ambiente i.
Distribución vertical	Concentración de los individuos de un mismo sexo entre los distintos nombramientos, actividades, carreras o planteles.	Dv = [(Xij/Tj)]*100 Siendo xij la cantidad de personas en el nombramiento, ocupación, carrera o plantel i del	Porcentaje de personas del sexo j en el nombramiento, actividad, carrera o plantel i, dentro del total de la población del sexo j.

[130] Fuente: Lis-Gutiérrez (2012).

Indicador	Explicación	Cálculo	Interpretación
		sexo j; y Tj es el total de personas del sexo j.	
Índice de feminidad	Número de mujeres por cada 100 hombres dentro de una población o conjunto en estudio.	Es el cociente entre el número de mujeres y el número de hombres en una población IF = $\left[\left(\frac{Xm}{Xh}\right)\right] * 100$ Donde x*m* es la cantidad de mujeres y x*h* es la cantidad de hombres dentro de una población o conjunto en estudio	Número de mujeres por cada 100 hombres.
Índice de masculinidad	Número de hombres por cada 100 mujeres dentro de una población o conjunto en estudio.	Es el cociente entre el número de hombres y el número de mujeres en una población IF = $\left[\left(\frac{Xh}{Xm}\right)\right] * 100$ Donde x*m* es la cantidad de mujeres y x*h* es la cantidad de hombres dentro de una población o conjunto en estudio.	Número de hombres por cada 100 mujeres.
Índice de Duncan (indicador de segregación)	Porcentaje de mujeres y de hombres que tendrían que cambiar de nombramiento, de puesto o de carrera para que hombres y mujeres estuvieran distribuidos de manera equitativa.	ID = $\frac{1}{2}\sum\left\lvert\frac{\text{Mujeres en la ocupación i}}{\text{Empleo total femenino}} - \frac{\text{Hombres en la ocupación i}}{\text{empleo total masculino}}\right\rvert$	. Con este índice se calcula la diferencia entre la proporción de individuos del grupo minoritario (X) y la proporción del resto de población. Este índice puede tomar cualquier valor comprendido entre 0 y 1, y cuanto más alto sea el valor, expresa mayor grado de segregación. Donde no hay segregación, el índice de Duncan es igual a cero. El valor 1 implica segregación completa; cada ocupación es completamente masculina o femenina.
Índice de disimilaridad de Duncan (IDD) por sexo	Proporción de hombres (mujeres) que deberían cambiar de ocupación para mantener una proporción de hombres y mujeres en la ocupación igual a la que se	D = $\frac{1}{2}\sum_{j=1}^{J}\left\lvert\left(\frac{Fj}{F}\right) - \left(\frac{Mj}{M}\right)\right\rvert * 100$ Fj es el número de mujeres en la ocupación j, F es el total de mujeres ocupadas, Mj es el número de hombres en la ocupación j y M es el total de hombres ocupados.	Porcentaje del total de ocupados que debería cambiar de ocupación para lograr una correspondencia exacta entre la proporción de mujeres en cada ocupación y la proporción de mujeres en el total de ocupados. El índice de Duncan varía desde un valor mínimo de 0 (cero), cuando no existe segregación y la proporción de mujeres es igual en todas las ocupaciones, hasta un valor máximo de

Indicador	Explicación	Cálculo	Interpretación
	registra a nivel del total de ocupados		100 cuando existen sólo ocupaciones que son 100% masculinas o 100% femeninas.
Índice de contribución al sexismo	Expresa el grado en que los grupos de un área del conocimiento contribuyen a reproducir el sexismo en el agregado.	$ICS = \frac{(Phd-Pmd)}{(Pha-Pma)}$ Phd es la participación de hombres en los grupos de investigación en una disciplina, Pme es la participación de mujeres en los grupos de investigación de una disciplina, Phe es la participación de hombres en los grupos de investigación de toda Colombia y Pme es la participación de mujeres en los grupos de investigación en toda Colombia.	Si el índice es positivo favorece la masculinización, si es negativo favorece la feminización. Si es superior a la unidad corresponde a un impacto más que proporcional con respecto a la diferencia entre hombres y mujeres a nivel agregado.

Eje temático: Discusiones sobre la educación en las disciplinas económicas, administrativas y contables

PERFIL DEL ESTUDIANTE NEOGRANADINO DE PREGRADO: CASO FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Henry Acuña Barrantes -
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

Este documento tiene como propósito general presentar el perfil del estudiante neogranadino que ingresa a la Universidad Militar Nueva Granada a los programas de la Facultad de Ciencias Económicas. Para este estudio se realizó una encuesta basado en una muestra probabilística a los estudiantes de los primeros tres semestres de los programas de Administración de Empresas, Contaduría Pública y Economía.

Palabras clave: Estudiantes de economía, perfiles, pregrado.

1. Introducción

Para este estudio, por su complejidad, fue necesaria una serie de medidas institucionales de apoyo, en cabeza de las directivas y de los mismos docentes de la facultad. Cabe resaltar que la información fue complementada con investigaciones similares, con validez estadística. Además, se propuso adelantar un estudio objeto que permita identificar las diferentes razones por las cuales los estudiantes optaron por seleccionar esta institución educativa.

2. Metodología de la investigación

Para lograr los objetivos propuestos se realizó un estudio exploratorio-descriptivo a la población total activa, que corresponde a 1030 estudiantes hasta febrero de 2013, que corresponde a los alumnos de los tres primeros semestres de los programas de Administración de Empresas, Contaduría Pública y Economía de las jornadas diurna y nocturna de las sedes Calle 100 y Campus Nueva Granada.

La muestra probabilística dio como resultado 496 estudiantes, de una población total de 1030 estudiantes (Administración de empresas 444, Contaduría Pública 426, Economía 160), se les debe realizar la encuesta; las cuales evidencia los siguientes resultados:

3. Resultados de la encuesta

3.1 Sede calle 100 Aspectos socioeconómicos

La edad de los estudiantes encuestados de primero a tercer semestre de los pregrados analizados está en el rango de los 15 a 20 años, principalmente, con un porcentaje del 68,8 %, lo que evidencia que es una población muy joven, por lo que también resulta que la mayoría son solteros (93,2 %). Con relación al género, la encuesta arrojó que la población femenina con un 58,0 % es la población predominante.

El estrato socioeconómico dominante es el tres (61,3 %), al que le siguen los estratos dos y cuatro (19,7 y 14,3 %, respectivamente). Una investigación anterior analizaba la situación en la Universidad Militar Nueva Granada; en donde "el 1% de la población pertenece al estrato 1, en el estrato 2 se ubica el 9%, en el estrato 3 el 52%, al estrato 4 pertenece el 24% de la población estudiantil, al 5 el 9% y al estrato 6 pertenece el 4%" (ASCUN, 2000).

Con respecto al grado de afinidad con la Universidad, los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas refieren que son particulares (69,2 %) e instituciones (30,8 %).

El medio de desplazamiento que más utilizan para llegar desde su lugar de trabajo o de residencia hasta la UMNG es el transporte urbano común con 52,5 %, seguido de Transmilenio (16,2 %) y el colectivo (12,8 %), los demás medios guardan un porcentaje bajo.

Referente a la localidad donde habitan los estudiantes de la capital encuestados, se encuentran, principalmente, las siguientes: Suba (24,7 %), Engativá (15,7 %), Usaquén (13,1 %), Kennedy (9,6 %) y Bosa (6,1 %); las demás localidades tienen una proporción baja.

También, se evidencian alumnos de los municipios de Cajicá (5,5 %); Zipaquirá (4,1 %); Chía (2,5 %), y otros como Usme, Facatativá, Mosquera, Tabio y Cogua.

Los alumnos matriculados en estos semestres dependen económicamente de su núcleo familiar, ya que de los 488 que respondieron la encuesta el (57 %) no trabaja y dependen de

sus padres para su sostenimiento diario y el pago de matrícula. No obstante, aunque el 43 % trabaja, su ingreso no alcanza para cubrir toda su manutención y la matrícula, dado que la mayoría devenga entre uno y dos salarios mínimos legales mensuales vigentes; estudio anterior presentaba que los estudiantes "trabajan y la mayoría de éstos devengan entre uno y dos salarios mínimos 84,09 %" (Silva, C. & Espinel, J., 2006,242).

Por tanto, la mayoría de este grupo de estudiantes para pagar la matrícula, lo hacen mediante: el apoyo de sus padres (62,6 %), el sueldo (20,3 %) o la solicitud de préstamos (9,3 %), principalmente.

3.2 Influencia publicitaria

De los 496 estudiantes encuestados, el 37,9 % no ha observado ningún tipo de publicidad fuera de las instalaciones de la UMNG; los demás, la han visto en el tren (32,2 %), las vallas (21,8 %) y la televisión (15,7 %) con el programa *A mover el camello*.

En cuanto a la pregunta sobre la influencia de la publicidad observada en la decisión para elegir a la UMNG, la mayoría de los encuestados (77,4 %) respondió que no medió su decisión.

3.3 Percepción que tienen los encuestados sobre el Campus Nueva Granada[131]

Tres de las preguntas de la encuesta estaban orientadas a determinar el impacto que tendrá el Campus Nueva Granada dentro de la comunidad neogranadina que estudia actualmente en la sede de la Calle 100; por esta razón, se les preguntó a los estudiantes la frecuencia en la que les interesaría tomar clases en esa sede de la Universidad.

Como resultado, se obtuvo que de los 385 estudiantes que respondieron estas preguntas, solo un 56,9 % conoce la nueva sede ubicada en Cajicá.

Además, de acuerdo con la encuesta, se evidenció lo siguiente:

[131] La Sede Cajicá: Campus Nueva Granada cuenta con cerca de 9.881 m2 de aulas y auditorios, 16.825 m2 de laboratorios e invernaderos, 18.824 m2 de zonas de bienestar y 571 m2 de biblioteca.

- Existe una población activa de 173 estudiantes que estarían interesados en tomar clases en el Campus una vez a la semana, que equivale al 45,1 **%**; siendo esta la respuesta que presenta mayor interés.
- El 22,5 % del total de los estudiantes encuestados e interesados en estudiar allí quieren estudiar dos veces por semana en el campus.
- El 19,1 % de la muestra interesada en estudiar preferiría tomar clases tres veces a la semana.
- Un 56,9 % de los estudiantes no quieren tomar clases en el campus de Cajicá.

Teniendo en cuenta los resultados presentados, se puede afirmar que el 13,3 % de los estudiantes encuestados de la Facultad desea tomar clases toda la semana en Cajicá.

3.4 Acreditación del programa

De los estudiantes encuestados, 481 (82,9 %) contestaron que sí conocen qué es un programa acreditado en alta calidad.

Puntualmente a la pregunta que si saben si su programa está acreditado o en proceso de acreditación, de los 490 encuestados, 314 (64,1 %) respondieron afirmativamente.

Finalmente, el 92,7 % de los encuestados están de acuerdo en que tener un programa acreditado en alta calidad es un plus extra para su carrera y para la institución que imparte ese pregrado:

3.5 Institucionalidad

Los alumnos encuestados, matriculados en los pregrados de la Facultad de Ciencias Económicas, le recomendarían a un tercero la UMNG (99 %); lo que representa un modelo de satisfacción del estudiante neogranadino de la Facultad.

La mayoría de los estudiantes que forman parte de este estudio seleccionaron a la Facultad de Ciencias Económicas de la UMNG por Reconocimiento académico (21,7 %), costo de la matrícula (17,4 %), prestigio institucional (14,8 %) e influencia familiar (11,7 **%**); aunque las demás variables también tuvieron un porcentaje significativo de análisis, como por ejemplo, la acreditación en alta calidad y la ubicación geográfica:

3.6 Opciones académicas diferentes a la UMNG

De los 480 alumnos encuestados, 261 (54,4 %) respondieron que la UMNG fue su primera opción académica, para seleccionar el pregrado que están adelantando actualmente.

Con relación a la pregunta de cuál fue su primera opción, 7 no respondieron y 212 notificaron que, en su momento, desearon estudiar en otra universidad. Entre las más nombradas fueron las universidades Nacional de Colombia (27,4 %), Central (7,1 %), Piloto de Colombia y Rosario (3,8 % cada una), de La Salle (12, 3 %) y la Pontificia Universidad Javeriana (10,8 %).

4. Sede Campus Cajicá

La muestra encuestada en la sede Campus Cajicá fue de 96 estudiantes los cuales cursan programas de Administración de Empresas, Contaduría solamente, el programa de Economía aún no se ha ofertado en esta sede.

4.1 Aspectos económicos

Los estudiantes encuestados fueron 96, de los cuales, en su gran mayoría, son dependientes de su núcleo familiar; este resultado se evidencia con el 82,3 %, que afirman que no trabajan y dependen de sus padres para su sostenimiento y el pago de la matrícula. Además, se evidencia que aunque los demás laboran, su ingreso no alcanza para pagarse toda su manutención y la matrícula, puesto que la mayoría devenga de 1 a 2 salarios mínimos legales mensuales vigentes.

4.1.2 Influencia publicitaria

De los 96 estudiantes encuestados, el 26 % no ha observado ninguna publicidad fuera de las instalaciones de la UMNG; los otros, en cambio, la han visto en diferentes medios, como, por ejemplo, el tren (34,3 %), las vallas (22,9 %) y la televisión (13,5 %) con el programa *A mover el camello*. Sin embargo, un 68,7 % de ellos afirma que esta publicidad no influyó en su decisión para elegir a la Universidad.

4.2 Acreditación del programa

Con relación al tema de acreditación, de los 96 estudiantes encuestados, 91 respondieron que sí conocen qué es un programa acreditado en alta calidad, que equivale a un 94,8 %, y el 84,4 %, de los 96, sabe que su programa está acreditado o en proceso de acreditación.

En la última parte sobre acreditación, el 93,8 % de los encuestados están de acuerdo en que tener un programa acreditado en alta calidad es un plus extra para su carrera y para la institución que ofrece el pregrado.

5. Opciones académicas diferentes a la UMNG

De los 96 alumnos encuestados, 57 (59,4 %) manifestaron que la UMNG fue su primera opción académica para preferir el programa en el que están actualmente. De los restantes, 33 notificaron que, en su momento, deseaban estudiar en otra universidad. Las más representativas fueron la Universidad Nacional de Colombia (30,3 %), la Pontificia Universidad Javeriana (15,2 %) y la Universidad de La Salle (9,1 %).

6. Perfil del aspirante Neogranadino de la Facultad de Ciencias Económicas

Teniendo en cuenta el perfil del estudiante neogranadino y luego del análisis de la información obtenida de las encuestas realizadas a los futuros aspirantes y los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas, los siguientes resultados presentan el perfil del aspirante neogranadino de la Facultad que actualmente estudia en la Universidad.

- Jóvenes con un rango de edad entre los 15 y 20 años, al iniciar sus estudios de Administración de empresas, Economía y Contaduría Pública.
- Estudiantes egresados de colegios de Bogotá de estrato socioeconómico dos, tres y cuatro generalmente.
- El estudiante matriculado no tiene ningún vínculo con las Fuerzas Militares ni con la Policía Nacional. Por el contrario, la mayoría de los aspirantes son particulares (69 %) o institucionales (31 %).
- El aspirante no trabaja y es dependiente de su núcleo familiar, para el pago de la matrícula y su sostenimiento.

- Su lugar de residencia es la ciudad de Bogotá, especialmente, en las localidades de Suba, Engativá, Usaquén, Kennedy y Bosa; aunque también habitan y se desplazan a la sede calle 100 de municipios como cota; Chía; Cajicá; Zipaquirá; entre otros.
- El estrato socioeconómico de su lugar de residencia en el que la mayoría habita es tres.
- Se desplaza por lo general en transporte urbano, por Transmilenio o un transporte de servicio público.
- Su idioma es el español, tienen bajo conocimiento de un segundo idioma.

7. Conclusiones

A través de los resultados obtenidos a continuación se presentan cinco aspectos. El primero de ellos, Existe desconocimiento de la sede Campus Nueva Granada, ubicada en Cajicá, puesto que 166 estudiantes (43,1 %) de la Facultad de Ciencias Económicas no la conocen, es importante un plan de visitas a la Sede del Campus Nueva Granada.

El segundo, el desplazamiento de los alumnos hacia la UMNG, sede calle 100 por lo general lo hacen en un transporte común (80,9 %); por tanto, se evidencia que no les afecta la falta o reducción de parqueaderos. Un porcentaje menor de estudiantes se trasladan en carro (3,8 %) y en moto (3,1 %).

Tercero, el mejoramiento de la publicidad como estrategia para ofrecer los programas, dado que el 77,4 % respondió que esta no influyó en su decisión de elegir la UMNG. Además, la valla tanto de la Calle 100 como la del Campus Nueva Granada, el tren y el programa *A mover el camello* son la única forma visible de la publicidad que dispone la UMNG, según los encuestados, además falta promocionar el programa de Contaduría Pública, y Administración de Empresas comunicándole a la sociedad en general que son programas de la Facultad acreditado en alta calidad.

El cuarto, En la zona Sabana Centro se evidencia poca oferta académica para la población que está en crecimiento, por ello se ve abocada a desplazarse a las IES de la zona, las cuales, por lo general, no le ofrecen los programas de su interés. También se concluye que solo las familias, en su mayoría, que disponen de recursos económicos envían a sus hijos a trasladarse a ciudades como Bogotá por su aparente cercanía y oferta académica.

El quinto aspecto, de acuerdo con la encuesta externa, el 63,3 % de los estudiantes de undécimo grado encuestados de los colegios de las zonas aledañas al Campus Nueva Granada no conocen los programas que ofrece la UMNG en esta sede y un alto porcentaje de los aspirantes está interesado en programas que no ofrece la UMNG.

Bibliografía

Asociación Nacional de Universidades - ASCUN (2010). Promoción del Desarrollo Humano. Caracterización del estudiante universitario de Santa fe de Bogotá. 2000.

Bedoya, D. (2009). Elementos de calidad de la educación superior en Colombia. Caso de Estudio: Universidades. 2009-2011. Disponible en: http://www mercadeo/benchmarking%202009%20ies%20pag%2030.html

Brunner, J. & Uribe, D. (2007). Mercados universitarios. El nuevo escenario de la educación superior. Editorial Universidad Diego Portales.

Calero, A. & Calero, L. (1989). La investigación sobre el estudiante universitario colombiano. En: Revista Escuela de Administración de Negocios, (7).

CEDE. (2009). Centro de Centro de Investigación sobre Desarrollo Económico - UNIANDES Informe nacional de: Colombia.

Congreso de la Republica. Ley 30 de 1992 (art. 53). Por el cual se organiza el servicio público de la Educación Superior. Disponible en: http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85860_archivo_pdf.pdf

Integración. La firma creativa (2011). Estudio de mercado a la Universidad Militar Nueva Granada. Empresa externa de Medellín.

Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior – ICFES. (2000) Autonomía universitaria en la selección de estudiantes. Bogotá.

Ministerio de educación nacional. Disponible en: http://www.mineducacion.gov.co/sistemasdeinformacion/1735/w3-article-212400.html

Observatorio Laboral para la Educación. (13 de diciembre de 2013).”Graduados de educación superior por áreas de conocimiento 2001- 2012”. Disponible en: http://www.graduadoscolombia.edu.co/html/1732/article-195063.html

Observatorio Laboral para la Educación. (12 de octubre de 2011). “Acreditación de alta calidad garantiza a recién graduados universitarios un mayor salario y vinculación laboral”. Disponible en: http://www.graduadoscolombia.edu.co/html/1732/article-312800.html

OCDE & BIRF/Banco Mundial (2012). La educación superior en Colombia. doi http://dx.doi.org/10.1787/9789264180710-es

Paramo, G. & Correa, C. (1999). “Deserción estudiantil universitaria”. En: Conceptualización. Revista Eafit.

Silva, A. & Sarmiento J. (2006). “Estudiantes de Economía de la UMNG, ¿Cómo Son?”. En: Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión, Universidad Militar Nueva Granada 14(1):238-257.

Sistema Nacional de Información de la Educación Superior - SNIES. Disponible en: http://www.mineducacion.gov.co/%20Sistema%20Nacional%20de%20Información%20de%20la%20Educación%20Superior%20..%204%20instituc.htm

Spendolini, M.J. (2005). Benchmarking. Bogotá: Grupo Editorial Norma

Universidad Militar Nueva Granada. (2013). Informe enero 31 de 2013.División de Registro y Control Académico. Intranet. Disponible en: http://172.16.1.4/index.php?option=com_content&task=view&id=44&Itemid=32

Universidad Militar Nueva Granada. Disponible en: http://www.umng.edu.co/documens/10162/111891/RESOLUCION+3033.pdf

Eje temático: Discusiones sobre la educación en las disciplinas económicas, administrativas y contables

CARACTERIZACIÓN DE LAS TRAYECTORIAS DOCENTES DE LOS FORMADORES EN EMPRENDIMIENTO EN INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN COLOMBIA

María Carolina Ortiz Riaga -
Universidad Militar Nueva Granada

Julián Gutiérrez-
Universidad Católica de Colombia

Sandra Marcela Rodríguez-
Fundación Universitaria de Ciencias de la Salud

Resumen

Esta trabajo presenta los resultados parciales de una investigación desarrollada por docentes de varias universidades adscritas a la Red Universitaria de Emprendimiento - REUNE, que tiene como propósito profundizar en el quehacer el docente de emprendimiento, analizar las trayectorias y prácticas de los docentes formadores de emprendedores. La primera parte de esta investigación implica caracterizar a los docentes formadores de emprendedores a partir del análisis de sus trayectorias personales, educativas y laborales. Se desarrolló un estudio de tipo descriptivo en el que se aplicó un cuestionario de 54 preguntas a 68 docentes de diferentes instituciones de educación superior en Colombia. Dentro de los principales hallazgos se encontró que los docentes de emprendimiento provienen de diferentes disciplinas, muy pocos tienen estudios de doctorado y han iniciado su trayectoria docentes varios años después de iniciar su vida laboral. En el 75% de los casos los docentes han sido empresarios, lo que posibilita un acercamiento diferente a la labor como docente de emprendimiento.

Palabras claves: Trayectoria, emprendimiento, docencia.

1. Introducción

La Red Universitaria de Emprendimiento REUNE está adelantando una investigación titulada: trayectorias y prácticas docentes de los formadores de emprendedores en las instituciones de educación superior en Latinoamérica. Ésta nace del interés de ampliar y

profundizar algunas de las conclusiones del estudio realizado en el 2012, en el que se estableció una línea de base del conocimiento de las unidades de emprendimiento en las universidades colombianas y se encontró la importancia de realizar este tipo de estudios, que permitan conocer y comparar los desarrollos en el tema del emprendimiento, fortalecer las redes y generar procesos de aprendizaje mutuos, no solo a nivel nacional sino en también en Latinoamérica.

El objetivo de la investigación es analizar las trayectorias de los docentes formadores de emprendedores en Latinoamérica con el fin de establecer tendencias e identificar elementos centrales en la enseñanza del emprendimiento, con el fin de caracterizar quién es el ser humano que está formando a los estudiantes en emprendimiento y cómo a partir de su trayectoria laboral y educativa impulsa el espíritu emprendedor en el ámbito universitario.

2. Referentes teóricos

El enfoque de trayectoria es una opción metodológica que permite ver a través de elementos diversos e internos, un camino recorrido por la persona. Implica acercarse a un enfoque biográfico, donde el sujeto genera un conocimiento al encontrarse consigo mismo en la expresión de su relato. De forma similar al enfoque biográfico se considera que la trayectoria permite "la reconstrucción objetiva y la búsqueda de determinantes en la construcción de una vida, pero al mismo tiempo posibilita la búsqueda de sentidos a partir de las vivencias, es decir, la comprensión de la manera como el individuo habita esa historia en los planos afectivo, emocional, cultural y social" (Correa, 1999).

Analizar una trayectoria es seguir el curso, a lo largo del tiempo, del comportamiento o el ser de una persona, grupo social o de una institución (RAE, 2001). Viloria (s.f.) plantea que la trayectoria laboral "se puede concebir como una serie de etapas sucesivas de puestos de trabajo o actividades laborales que se suceden y que viven las personas a lo largo de su historia laboral".

Es necesario conocer si los docentes en emprendimiento, siempre han sido docentes, o provienen del ejercicio de una profesión, saber si han sido empresarios que empiezan a compartir ese conocimiento y terminan dedicando su vida a enseñar cómo lograrlo. Esta trayectoria para los docentes implica una formación especializada para poder ingresar, mantenerse y ascender en la escala jerárquica o en un escalafón docente. De otra parte,

varios autores afirman que implica aspectos de tiempo y desarrollo. El tiempo se refiere a la sucesión de acontecimientos (ingreso a la carrera, incorporación al trabajo) que determinan periodos más o menos identificables; el desarrollo por otro lado, se refiere a cambios progresivos y puede ser lineal o no, y pasa por etapas" (Vargas Leyva, 2000; García Salord, 2001; Galaz Fontes, 2003; Padilla González, 2007, citados por Viloria, s.f).

Considerar la trayectoria de los docentes en emprendimiento es importante para el ejercicio de la profesión, porque como dice Panaia (2004), desde los enfoques biográficos, se logra "captar a priori, como acto teórico, aquellos acontecimientos tanto internos (historia personal), como externos (historia social) que pudieran estar incidiendo como potenciales de cambio en la trayectoria de un individuo y, específicamente, dentro de la temática a investigar". (Citado por Sarmiento, 2009) Aunque el emprendedor es el protagonista en la acción de emprender, es el docente quién lo conduce desde su propia experiencia.

Confirmamos entonces la validez del enfoque basado en trayectorias dado que se entiende que la relación del docente con el entorno, su ejercicio como profesional y su mismo desarrollo como persona, influyen en su quehacer diario y en la forma como interviene y transmite, no solo conocimiento, sino experiencias y sus proyecciones a los estudiantes. La recopilación de las trayectorias de los docentes en emprendimiento, se constituye en sí, en una acción de valoración y un reconocimiento a la labor que han tenido que enfrentar hombres y mujeres en este quehacer reciente, tomando elementos de diferentes disciplinas enfocados a un solo objetivo, formar personas con un espíritu empresarial, desde su conocimiento y para la transformación de sociedades.

La trayectoria entonces, a diferencia del relato autobiográfico como forma pura de narrativa, y del diario personal como otra rama autobiográfica, plantea el recorrido del docente, quien atesora experiencias, sentires, conocimiento, relaciones, y logra, como dice Sarmiento (2009) ese "yo narrativo" que cuenta con la memoria para dirigirse al pasado y darle sentido a lo que hace o dejó de hacer". Para el emprendimiento estos elementos son fundamentales, dado que parten de la experiencia, de hechos vividos que alimentan el ejercicio de orientar al emprendedor por la travesía de su propia experiencia de vida, donde el docente, como asesor, actúa como un facilitador del proceso de aprendizaje.

Cubillos & Rodríguez (2013) identifican en la docencia en emprendimiento en las instituciones de educación superior colombianas, que la formación disciplinar es diversa:

administradores de empresas, ingenieros, economistas, publicistas y profesionales de las ciencias sociales; así mismo, el nivel de formación varía entre las diferentes regiones de Colombia, predominando la maestría. Esta diversidad, implica analizar la trayectoria de cada uno de los docentes en el emprendimiento y como plantea Feixas (2004) caracterizar su desarrollo "que es un proceso altamente individual, cada uno sigue su propio ritmo, por lo tanto no podemos pensar en un colectivo de profesores como un colectivo homogéneo, sino que existen diferentes niveles de madurez personal y profesional.

En la investigación sobre la influencia de factores personales y contextuales en la trayectoria de docentes universitarios, el mismo autor bosqueja varios factores que influyen en la trayectoria, tales como: la experiencia educativa y profesional, la motivación intrínseca y extrínseca, la reflexión sobre la práctica, la formación y el conocimiento pedagógico, la cultura colaborativa y el clima de aprendizaje, la influencia de los departamento académicos, titulaciones y facultades, la política del profesorado y los condicionamientos de tipo social, que se constituyen en el elementos fundamentales para el desarrollo del emprendimiento universitario.

"El modo en que un docente se transforma en el profesor que es, en un momento dado, es el resultado de un proceso de desarrollo personal y profesional que, teniendo como base sus características personales se realiza a través de transiciones de vida en el cuadro de un conjunto de factores de naturaleza socio-profesional, que comprenden el ambiente de trabajo en la institución y las características específicas de la profesión docente históricamente constituida" (Goncalves, 1999, citado por Gewerc, 2001)

En concordancia con lo manifestado por Martínez (2009), el "considerar cómo ven los profesores su trabajo y su vida es dar pie a la reflexión sobre la complejidad de éstos como agentes activos del desarrollo de su propia historia. Si la enseñanza es una cuestión tan "personal", es imprescindible reunir información sobre qué tipo de persona es el profesor". Y es por esta razón que conocer y saber quién es el profesor que enseña emprendimiento es vital para identificar su visión, su proyección y cómo aplica su experiencia en el ejercicio docente. "En el mundo de la vida de las personas se condensan la historia y el saber, productos de una "vida" en el mundo y con los otros (…) Todo profesional es mucho más que el saber escolarizado, es su historia, pero sobre todo es una persona (Martínez, 2009).

El autor afirma que en la interacción cotidiana en la familia, los individuos aprenden a través del lenguaje los patrones básicos de la cultura, la estructura social y los valores. "las redes

sociales y los puntos de interacción con los otros, presentes en los contextos de vida, son propiciadores de las posibilidades reales de la conformación de las cosmovisiones", ya que en cualquier acción emprendida por una persona, se pone en juego la totalidad de elementos que la conforman. Por esta razón, el análisis trayectorias implica más que otra cuestión, entender cómo se ha constituido ese ser docente que proyecta el espíritu empresarial en sus estudiantes.

Rodrigo Varela, autoridad en el tema de emprendimiento plantea que "el reto de los educadores es formar seres humanos dispuestos a alterar sus empresas cada vez que las condiciones ambientales lo exijan; capacitados para actuar en forma independiente e innovadora, dispuestos a correr riesgos moderados; que creen nuevas fuentes de riqueza y empleo; interesados en estar en un proceso de capacitación, actualización, aprendizaje y mejoramiento continuo" (Varela, 2008). Desde esa óptica es que el docente se convierte en emprendedor en sí mismo ya que genera espacios para la construcción de nuevas realidades y es un ejemplo en su labor como asesor, orientador y apoyo en la formación de emprendedores. Así lo complementa Sarmiento (2009) cuando manifiesta que, "dada la naturaleza social del profesional de la docencia y la naturaleza dinámica y continua del conocimiento, la construcción del saber es, también, producto de su interacción con el entorno".

3. Metodología

Se desarrolló un estudio de tipo cualitativo que pretende explorar y describir las características de los docentes de emprendimiento en Colombia y los significados que le otorgan a su labor. Inicialmente se realizó una revisión bibliográfica que permitió definir aspectos contextuales, y posteriormente se realizó la aplicación de un instrumento diseñado para la recolección de la información, un cuestionario de 54 preguntas cerradas que permitiera profundizar en el conocimiento y comprensión de las trayectorias docentes.

El cuestionario se organizó en cuatro apartados que recogían: la trayectoria personal con algunos datos socio-biográficos; la trayectoria escolar, la trayectoria laboral, la trayectoria empresarial y la trayectoria docente. Este cuestionario se aplicó tanto en forma personal como virtual, obteniéndose 68 respuestas de docentes de emprendimiento en Colombia. Para este trabajo se realiza un análisis descriptivo de los datos obtenidos que permite

obtener una panorámica general que sirve como base para abordar la segunda fase de la investigación, centrada en las prácticas docentes.

4. Resultados

4.1 Trayectoria personal

Dentro de los datos socio-biográficos más relevantes se encontró que en el grupo de docentes estudiados hay una ligera superioridad numérica de los hombres (57%, frente a un 43% de mujeres). Respecto a la edad, cerca del 32% se encuentran por debajo de los 50 años, mientras que el 40% tiene menos de 40 años. Un poco más de la mitad (53%) son casados, mientras que el 31% son solteros y el 60% tienen hijos. (El 80% de ellos tiene entre uno y dos hijos).

El 63% de los docentes posee vivienda propia, seguido por el 25% que vive en vivienda arrendada. En su gran mayoría se encuentran en los estratos tres, cuatro, cinco, predominando el estrato cuatro (un poco más de la mitad, 51%, se ubica en este estrato).

Al indagar por la escolaridad de los padres se encuentra que en la gran mayoría de los casos, la del padre es mayor. Los niveles más señalados son la secundaria completa y el posgrado completo. No aparece ninguna profesión con mayor predominio que otra. Respecto a la madre, se identifica en primer lugar la secundaria completa y en segundo lugar la secundaria incompleta; adicionalmente, se encuentra que la mayor frecuencia en la ocupación es ama de casa con un 47%. Este dato podría estar evidenciando que hay un fuerte antecedente en estos docentes, de familias tradicionales en las que el hombre es el proveedor económico y la mujer se encarga del cuidado del hogar y la educación de los hijos.

Existen influencias empresariales provenientes de las familias en el 75% de los casos, por parte de padre, madre, hermano y esposo (a), lo que posiblemente tenga incidencia directa en la enseñanza del emprendimiento ya que se tienen modelos cercanos, incluso en el caso de que el propio docente no tenga experiencia en la creación de empresas.

4.2 Trayectoria educativa

Frente a la trayectoria educativa se presentan varios datos representativos:

El 34% de los docentes terminaron su secundaria en la década de los 90, seguido del 29% en la década de los 80, para un total de 63%, que representa una proyección de docente joven en proceso de transición de siglo.

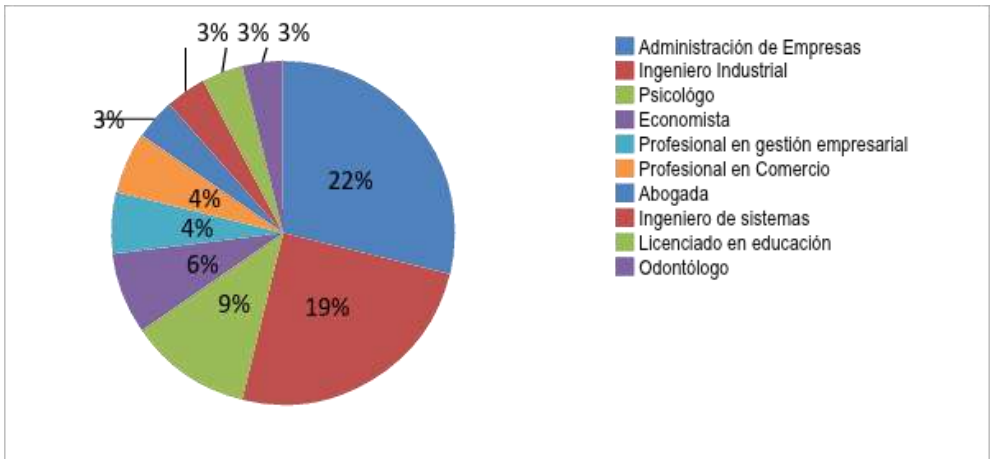
El tipo de colegio en cuál se desarrolló la secundaria es en un 49% mixto, seguido de un 26% femenino y un 22% masculino., lo que muestra que la muestra está repartida equilibradamente y no hay una preferencia de una opción sobre las otras; lo mismo sucede con el tipo de colegio: hay una ligera superioridad del colegio privado. (54% de los casos). La modalidad del colegio en un 75% es bachillerato académico.

Posterior a la terminación de la secundaria se encuentra que solamente el 34% de los docentes realizó estudios técnicos o tecnológicos en áreas diversas: agrícola, empresarial, comercial y negocios, contable, sistemas, sector bancario, salubridad, administración y finanzas, gestión de instituciones, producción, e instrumentación industrial.

Los demás ingresan directamente a estudiar sus profesiones de base. Respecto a estos estudios se puede observar que aunque los títulos obtenidos por los docentes en pregrado varían bastante, se identifica tendencias más marcadas hacia las carreras de administración de empresas (22%), ingeniería industrial (19%), psicología (9%) y economía (6%). De otra parte, se encuentran títulos profesionales como: bacteriología, biología, contaduría, enfermería, finanzas; ingeniería de mercados, de alimentos, mecánico; negociación internacional, profesional en mercadeo, y química farmacéutica.

Esto está indicando que la profesión de base no es un determinante ni parece influenciar la opción posterior de ser docente de emprendimiento, desde cualquier disciplina se puede enseñar el emprendimiento. Sucede lo mismo con el tipo de universidad: la mitad de la muestra estudió su pregrado en una institución pública y la otra mitad en una privada. Dentro de las universidades públicas se destacan la Universidad Industrial de Santander, la Universidad de Antioquia y la Universidad Nacional de Colombia; no sucede lo mismo con las universidades privadas. Solamente 3 de los 68 docentes tiene doble titulación, uno de ellos en teología.

Gráfico 1. Títulos obtenidos por los docentes en pregrado[132]



Se identifica también que el 54% de los docentes no tuvo necesidad de trabajar para financiarse los estudios. Los que sí lo hicieron fueron docentes, ocuparon cargos administrativos y operativos, y algunos otros tuvieron negocios propios.

Frente a los estudios de posgrado se observa que el 59% realizó estudios de especialización, 47% de maestría y el 6% de doctorado. Actualmente el 16% se encuentran realizando estudios de maestría y el 6% de doctorado.

Tabla 1. Estudios de posgrado realizados por los docentes de emprendimiento[133]

%	Doctorado	%	Maestría	%	Especialización	ítem
6%	4	16%	11	1%	1	Estoy estudiando actualmente
0%	0	7%	5	1%	1	Inicié estudios pero no los termine
6%	4	47%	32	59%	40	Inicié y terminé estudios
88%	60	29%	20	37%	25	No he realizado

4.3Trayectoria laboral

En este apartado se indagó por los años de experiencia docente, por la situación laboral actual, por el (los) tipo (s) de contrato (s) bajo los cuales labora en la actualidad, por sus

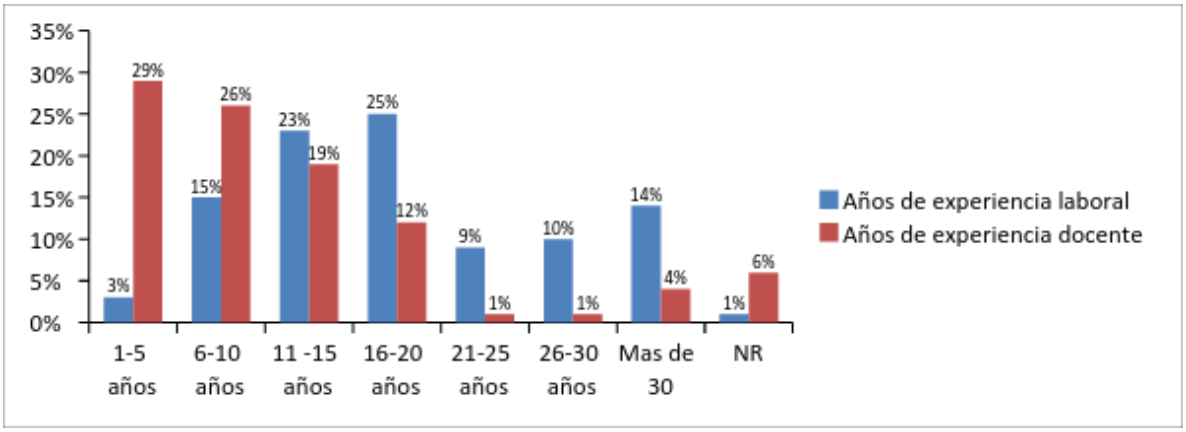
[132] Fuente: Los autores.

[133] Fuente: Los autores.

experiencias laborales más significativas y por participaciones en otro tipo de organizaciones distintas al lugar de trabajo.

En el gráfico 2 se puede ver la experiencia laboral comparada con la experiencia docente. La mitad de los docentes encuestados reporta entre 11 y 20 años de experiencia laboral, dato que se invierte cuando se indaga por la experiencia docente: el grupo más grande reporta tener entre 1 y 10 años de experiencia en la docencia, es decir, es una labor que se asume posterior a haber trabajado como empleado en alguna organización. Solamente tres docentes reportan que el inicio de su vida laboral se da al mismo tiempo que su experiencia docente.

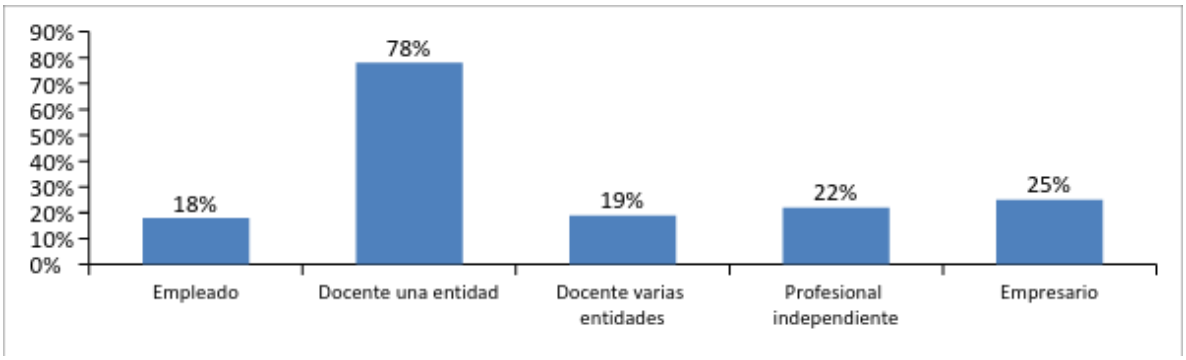
Gráfico 2. Experiencia laboral vs. Experiencia docente[134]



Con respecto a la actividad laboral actual se debe aclarar que un mismo docente podía responder a varias alternativas, es decir que las preguntas eran incluyentes. Sobre los hallazgos el 78% de los docentes cuenta con trabajo en una única institución de educación superior, mientras que para las otras opciones se encuentran porcentajes similares. Llama la atención cómo solamente el 22% de los encuestados es empresario activo.

[134] Fuente: Los autores.

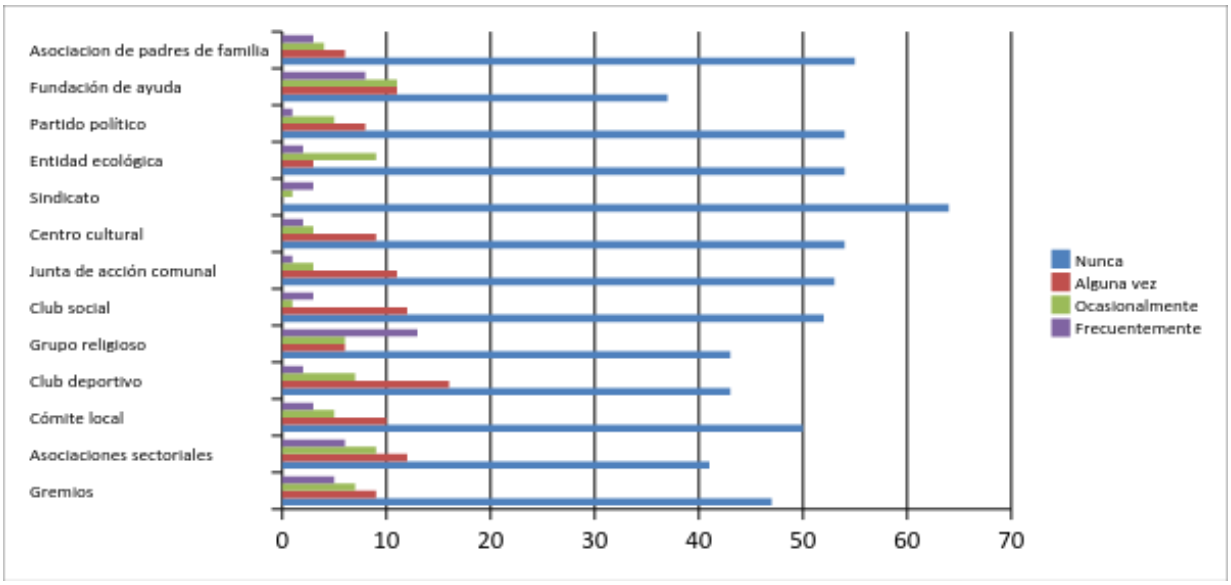
Gráfico 3. Actividad laboral actual[135]



Al indagar por la experiencia laboral más significativa a lo largo de su carrera, solamente el 31% de los entrevistados menciona cargos relacionados con el tema del emprendimiento, ya sea como docente, como coordinador o director del área de emprendimiento o como asesores en diferentes programas que manejaban el tema.

La participación en otro tipo de actividades, grupos o espacios es bastante limitada, tal como se evidencia en el gráfico 4.

Gráfico 4. Participación en otro tipo de actividades[136]



[135] Fuente: Los autores.

[136] Fuente: Los autores.

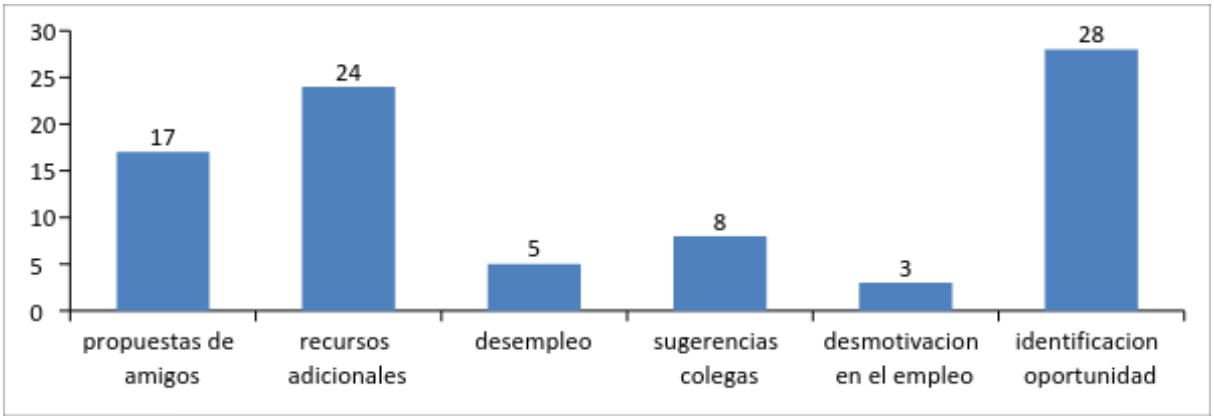
4.4Trayectoria empresarial

El 75% de los docentes reporta haber sido propietario de una empresa, dato significativo ya que uno de los grandes cuestionamientos sobre la enseñanza del emprendimiento es la experiencia empresarial del docente. Algunas personas consideran que sin haber sido propietario de una empresa, un docente no tiene los elementos necesarios para poder enseñar. Sin embargo, cuando se indaga por las razones por las cuales se vinculó al tema del emprendimiento, solamente el 70% del grupo de los empresarios, manifiesta que esta fue la razón por la cual fue designado como profesor. Esto abre un interrogante sobre los criterios de las universidades para escoger a sus docentes de emprendimiento.

Si se compara esta información contra los resultados de la pregunta sobre sí es dueño de una empresa hoy en día, los resultados son totalmente opuestos a los de la pregunta anterior. Solamente el 33% manifiesta ser empresario en la actualidad. Sería necesario indagar si la reducción en el número de empresarios se debe a fracasos, ventas, o a qué tipo de razones.

Con respecto a la motivación o las razones para crear empresa, se encuentra un dato interesante y es que la mayoría (41%) lo hizo porque detectó una unidad de oportunidad de negocio, mientras que el 35% lo hizo para obtener ingresos adicionales. La razón a la que le dan menos importancia en la creación de empresa es la de desmotivación en sus empleos (4%).

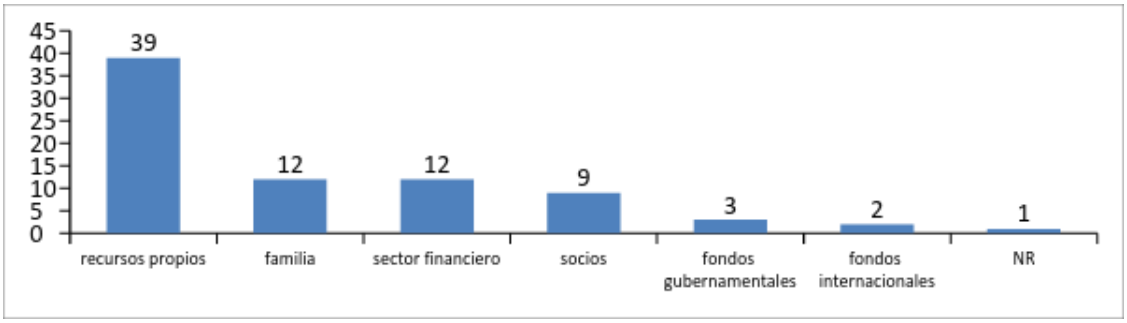
Gráfico 5. Motivación para crear empresa[137]



[137] Fuente: Los autores.

Finalmente con respecto a las fuentes de financiación a las que accedieron los docentes para poder iniciar sus empresas, se concluye que el 57% se financió con sus propios recursos; un 17% recurrió a su familia y otro 17% al sector financiero. Adicionalmente se reporta que solamente el 4% de los docentes se valió de una fuente de financiación gubernamental para iniciar su empresa.

Gráfico 6. Fuentes de financiación para crear empresa[138]



4.5Trayectoria docente

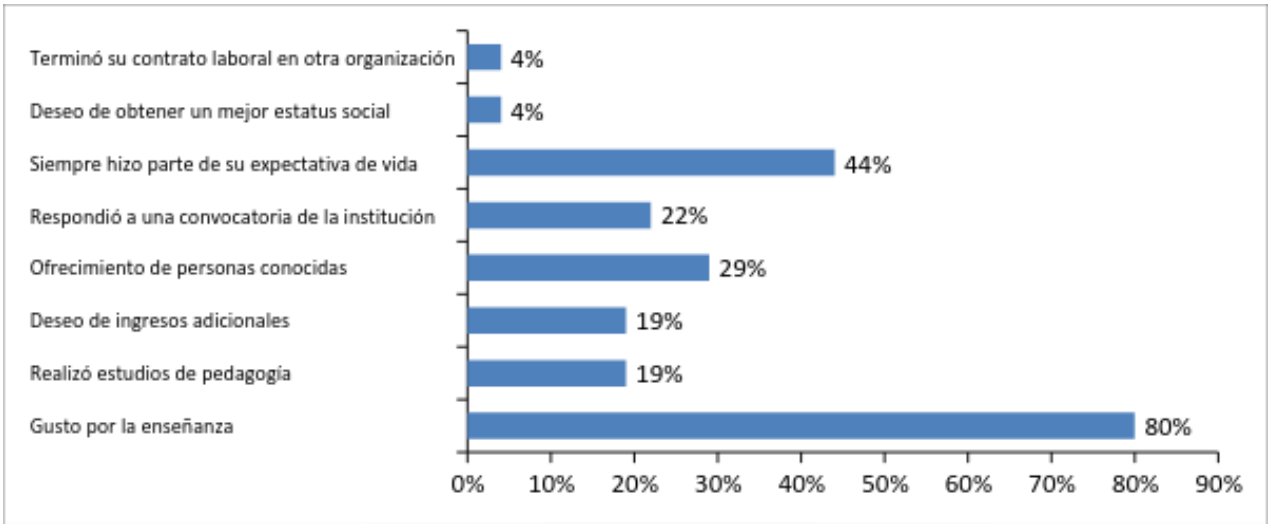
En este apartado se indagaron aspectos como los años de experiencia en la docencia, las motivaciones para dedicarse a la enseñanza, los aspectos más significativos de la labor, su rango de ingresos, el número de horas que dedica a la docencia de emprendimiento, la elaboración de material didáctico y su participación en procesos de investigación.

Respecto a la experiencia docente, tal como se muestra en un gráfico anterior, e l 56% de los profesores entrevistados han iniciado su proceso de enseñanza universitaria hace menos de 10 años lo que podría tener concordancia con que el 40% de los docentes tiene menos de 40 años. Así mismo, el 38% se vincula al tema del emprendimiento años después de haber iniciado su carrera docente.

Las motivaciones para iniciar la labor docente en su mayor porcentaje se relacionan con el gusto por la enseñanza y coherente con esto, la afirmación de que siempre hizo parte de su expectativa de vida, lo que podría estar demostrando una búsqueda intencional de desarrollo personal en la labor docente.

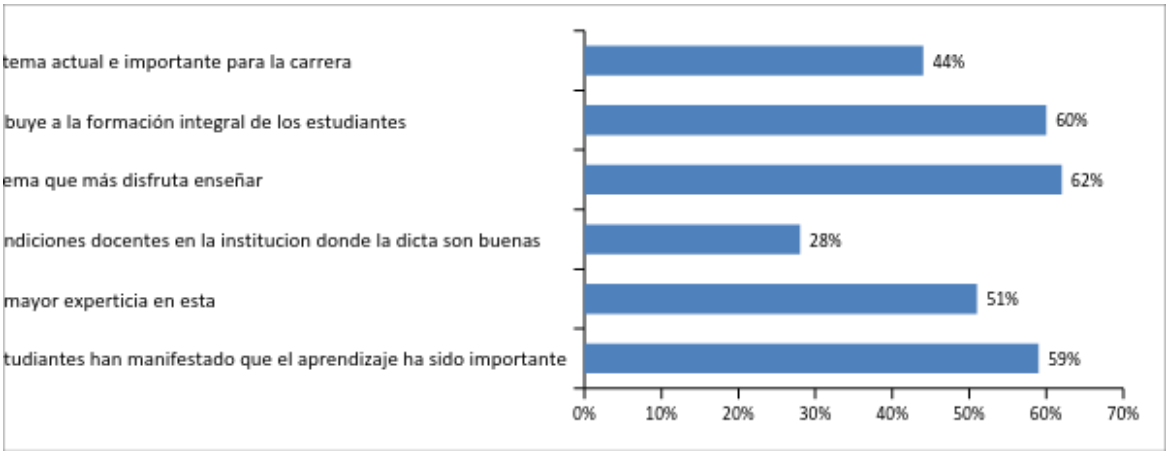
[138] Fuente: Los autores.

Gráfico 7. Motivaciones para iniciar la labor docente[139]



El instrumento indagó por las cátedras más significativas que han orientado dentro de su labor docente. En el 90% de los casos se mencionan las cátedras de emprendimiento o relacionadas con este y consideran que ha sido significativo por las siguientes razones:

Gráfico 8. Aspectos significativos en la labor como docente de emprendimiento[140]

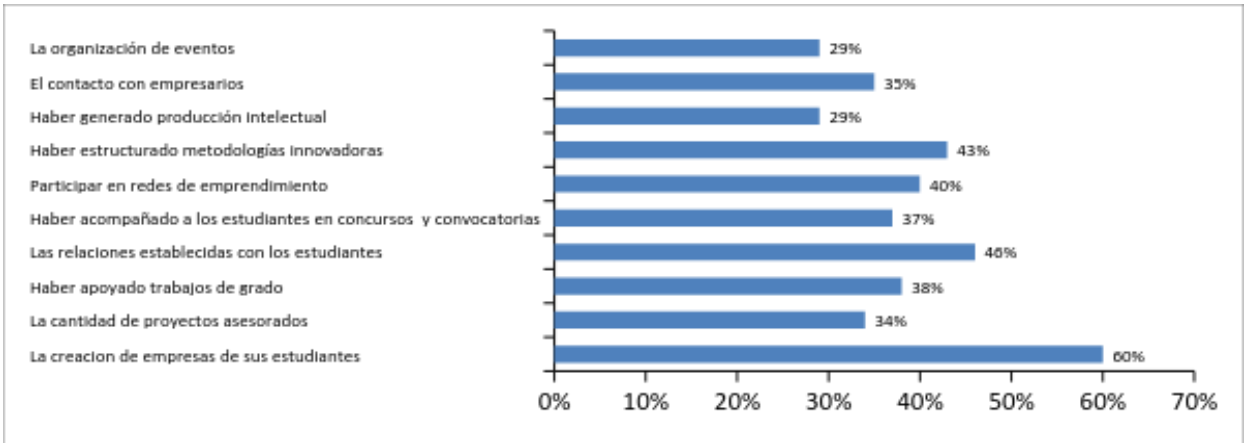


[139] Fuente: Los autores.

[140] Fuente: Los autores.

Se podría concluir a partir de estos datos que los docentes han encontrado un tema que disfrutan enseñar y adicionalmente consideran que han tenido un impacto importante en el aprendizaje de sus alumnos. Este dato es coherente con las razones que dan para vincularse con el tema: por un lado, el 51% menciona que la razón fue el interés que les generó y otro 51% considera que su vinculación se debió a ser o haber sido empresario. Solamente el 31% se vincula porque ha realizado estudios en emprendimiento.

Gráfico 9. Eventos significativos en la enseñanza del emprendimiento[141]



Para finalizar, dentro de los eventos significativos de la enseñanza del emprendimiento no hay una tendencia muy definida, aunque se destaca ligeramente la creación de empresas por parte de los estudiantes y las relaciones que han establecido con éstos. Un evento significativo destacable es el haber estructurado metodologías innovadoras, lo que demuestra mayor compromiso con la labor docente y mayor dedicación y profundización en el tema. Se presenta en el 43% de los casos.

5. Conclusiones

Este primer análisis descriptivo permite vislumbrar las características de las personas que en la actualidad tienen a su cargo la enseñanza del emprendimiento en Colombia. Aunque es un análisis preliminar, se evidencian resultados significativos que vale la pena tener en cuenta para futuros estudios y que dan la posibilidad de entender una parte del panorama del proceso de formación en emprendimiento en el país.

[141] Fuente: Los autores.

- No existe una tendencia respecto a la profesión de base de los docentes de emprendimiento. Se puede identificar que desde cualquier disciplina se puede enseñar emprendimiento y que ni siquiera es necesario haber realizado estudios en el tema para vincularse.

- El número de docentes de emprendimiento con estudios de doctorado es muy limitado. Los que han adelantado estudios de doctorado lo han hecho en administración, ciencias económicas y educación. Sería importante indagar si sus tesis se relacionaron con el área de emprendimiento para identificar si se está generando conocimiento en el tema desde los docentes colombianos.

- Se evidencia una vinculación afectiva con la profesión docente y ésta parece hacer parte del proyecto de vida laboral y de la construcción de carrera profesional. En un poco más de la mitad de los casos, la labor docente se inicia con el tema del emprendimiento.

- Los datos respecto a la trayectoria empresarial son importantes: el hecho de que las tres cuartas partes de la muestra seleccionada hayan tenido experiencia como empresarios se constituye en un aspecto fundamental en la construcción de la trayectoria que más adelante va a ser transmitida a los estudiantes de acuerdo a la forma en que se ha vivenciado esta experiencia.

Bibliografía

Correa, R. (1999). "La aproximación biográfica como una opción epistemológica, ética y metodológica". En: Proposiciones (29):41.

Cubillos, M. & Rodríguez, S. (2013). "Una mirada a la docencia en emprendimiento den IES Colombianas". En: Benegas, M. Formando comunidades académicas para el emprendimiento sustentable (293 - 312). Medellín: Corporación Universitaria Remington.

Feixas, M. (2004). La influencia de factores personales, institucionales y contextuales en la trayectoria en el desarrollo docente de los profesores universitarios. (U. A. Barcelona., Ed.) Educar 33:31-59.

García, B. M. (2009). "Trayectorias que influyen en la construcción de la identidad del profesor". En: Tiempo de educar, U. A. México, 10(19):41-75.

Gewerc, A. (2001). "Identidad profesional y trayectoria en la universidad". En: Currículum y Formación del profesorado, 5(2):31-46.

Goncalves, J. (1996). Práctica docente e identidade professional. En R. y. A. Estrela (Ed.). Lisboa: Actas do IV Coloquio Nacional da seccao Portuguesa da AIPELF/AFIRSE.

Martínez, B. (2009). "Trayectorias que influyen en la construcción de la identidad del profesor". En: Tiempo de educar, U. A. México, 10(19):41-75.

Ortiz, M., G. J. (2013). "El lugar del emprendimiento en las Instituciones de Educación Superior: Caso REUNE". En: Gestión y Sociedad, *6*: 150.

RAE. (2001). Real Academia Española. Edición 22.

Sarmiento, L. (2009). "La práctica profesional como espacio de investigación con base en las narrativas". En: Acción pedagógica, 18(1): 20-29.

Varela, R. (2008). Innovación empresarial. Arte y Ciencia en la creación de empresas. Bogotá D.C.: Pearson.

Viloria, E. (Sin año). "Trayectorias profesionales en profesionistas y académicos del derecho: el caso de una universidad pública". Ponencia en el X Congreso Nacional de Investigación Educativa. Disponible en: http://www.rdisa.org.mx/documentos/Productos%20RPAM/Viloria%20Hern%E1ndez%202009a.pdf

EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Eje temático: Emprendimiento e Innovación

UNA MIRADA AL TENDERO BOGOTANO: LOCALIDAD DE CHAPINERO[142]

Mónica Eugenia Peñalosa Otero,
José Alberto Dueñas Guarnizo &
Liliana Catherine Suárez Báez
Universidad Jorge Tadeo Lozano

Resumen

El presente trabajo es una reflexión sobre la investigación en proceso de desarrollo titulada *"Evaluación de las prácticas de mercadeo aplicadas por los tenderos de la localidad de chapinero en Bogotá, Colombia*", la cual se basa en el estudio de las prácticas de mercadeo de acuerdo con las variables del marketing mix que están implementando en la actualidad los tenderos de la localidad de chapinero en la ciudad de Bogotá. Para ello se identificaron a los tenderos y se estudiaron y cuantificaron las prácticas de mercadeo encontradas en la actualidad.

Palabras Clave: Marketing, prácticas comerciales, productos, servicios, microempresarios, *merchandising*.

1. Introducción

Aunque debido a su carácter informal las tiendas de barrio no suelen ser objeto de mucha atención por parte de los investigadores económicos, éstas son un componente de indiscutible relevancia no sólo en el panorama de la actividad comercial de países como Colombia, sino también de la vida cotidiana de sus sociedades, es decir, de la cultura y los lazos sociales que constituyen la identidad de los grupos humanos.

[142] Trabajo de reflexión avance del proyecto: Evaluación de las prácticas de mercadeo aplicadas por los tenderos de la localidad de chapinero en Bogotá, Colombia"; proyecto financiado por la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Fecha de inicio: septiembre de 2013.

Respecto a la importancia económica de este sector, ella ha sido puesta en evidencia por la vitalidad de éste, aún a pesar de la entrada de nuevos competidores en el sector de la distribución de bienes de consumo masivo, apoyados muchos por capital extranjero, que hacen más disputado un mercado al que la crisis económica había ya estrechado bastante. Así, el establecimiento y expansión de cadenas de supermercados, hipermercados, y otros grandes minoristas no han significado la reducción del número de las tiendas de barrio. Al contrario, éste mantuvo una clara tendencia ascendente.

Al analizar las prácticas comerciales aplicadas entre ellas, es evidente que el tendero en general no conoce nada sobre el tema pero si identifica a su consumidor y por ende las necesidades que éste tiene. De acuerdo a lo anterior, se pueden identificar prácticas de mercadeo ajustadas por el tendero de acuerdo a las necesidades de su población objetivo. Sin embargo se hace necesario que tanto el Estado como las universidades, desarrollen políticas acordes para el asesoramiento y acompañamiento de estas prácticas en pro del desarrollo social y empresarial de este gremio de la economía.

2. Referentes teóricos

El Marketing consiste en actividades para facilitar y estimular intercambios dentro de un grupo de fuerzas externas dinámicas y cuya finalidad es planear, fijar el precio, promover y distribuir los productos satisfactores de necesidades y deseos entre los mercados metas hasta alcanzar objetivos corporativos" (Moreno, 2005).

La mezcla de mercadotecnia es el conjunto de estos cuatro aspectos las "4 P" de McCarthy (1984): producto, precio, plaza, promoción que no es más que la oferta completa que la empresa da a sus consumidores. Hoy en día es una práctica común en todo tipo de organizaciones plantear esfuerzos de mercadotecnia alrededor de estas 4 P que proporcionen al mercado la mayor satisfacción que la ofrecida por la competencia y evidencia resultados financieros atractivos a través de lo poderosa que sea esta mezcla. Así mismo, representa la propuesta de valor la cual se presentará a los consumidores, clientes según sea el caso, en esta se definen el producto o servicio, el precio, la comunicación y la distribución.

El producto o servicio, o el intangible diferente al servicio. Aunque diferenciar los productos y servicios no es tan simple en las economías modernas, pues es difícil encontrar un producto

sin ningún servicio asociado y de igual manera no es fácil que los servicios no tengan un tangible asociado al mismo, por lo cual se suele hablar más de ofertas complementarias.

El precio es un componente del valor percibido por los consumidores, una adecuada definición del precio y de la estrategia de precio garantizan mayores probabilidades de éxito que el no hacerlo.

La distribución es la variable encargada dentro de la mezcla de mercadeo de hacer llegar los productos terminados de la forma más adecuada a su consumidor final. Hay dos decisiones importantes en la distribución, la primera tiene que ver con la definición del tipo de distribución y la segunda con el tipo y la forma del canal de distribución.

La comunicación es el elemento de la mezcla de mercadeo que permite informar persuadir y recordarle al consumidor la existencia y las ventajas de los productos y servicios, buscando cambiar comportamientos de consumo.

Relaciones Públicas son los esfuerzos realizados por las organizaciones para mejorar la imagen, con la sociedad y con su grupo objetivo de consumidores. Las herramientas de las relaciones públicas son muchas, el acercamiento a líderes de opinión, el desarrollo de publicaciones que generen relaciones con sus consumidores y usuarios, el material audiovisual de difusión, eventos de lanzamiento de productos o servicios nuevos, la participación o el desarrollo de eventos de obras benéficas, ruedas de prensa, publirreportajes, etc.

La Publicidad se entiende como la transmisión de un mensaje publicitario a través de un medio de comunicación masivo (radio, prensa, televisión, internet, revistas, vallas, etc), buscando influir sobre las preferencias de los consumidores y usuarios. Normalmente encontraremos cuatro tipos de publicidad, la de recuerdo, la persuasiva, la informativa o la de comparación.

Las promociones comerciales son las acciones que realizan las organizaciones para facilitar el flujo de productos y servicios hacia el mercado, busca hacer más atractiva la propuesta de valor, dándole mayores beneficios al consumidor final o a los intermediarios. Dentro de las acciones más comunes de las promociones podemos encontrar los descuentos, los regalos automáticos, los concursos y los cupones de ahorro.

El *merchandising* es un conjunto de técnicas encaminadas a incrementar las ventas de un punto o espacio comercial (Palomares, 2005). El *merchandising* se nutre de disciplinas como la psicología, la arquitectura, el diseño gráfico y el diseño industrial. Según Palomares (2005) los elementos fundamentales a tener en cuenta en una exhibición comercial (entiéndase vitrina, o espacios internos de un local comercial), son la identidad de marca, la iluminación, la agrupación de las mercancías, los accesorios y el sonido. El *merchandising* pretende hacer una gestión de todos los aspectos relacionados con variables ambientales responsables de la generación de una atmósfera que favorezca el tráfico en los espacios comerciales, la apreciación de las características de los productos y por ende, la persuasión de un cliente para que se decida a hacer una compra.

3. Tiendas de barrio

Entendida la tienda tradicional como la más clara expresión de la historia comercial de Colombia desde los albores coloniales en los que por el influjo español empezó a constituirse la cadena de distribución (Triana, 1989) cuyos vestigios hoy aún subsisten, ésta se ha convertido en el punto de venta al detal que se resiste a fenecer a pesar de los retos que la postmodernidad le ha impuesto. La situación de las tiendas en Colombia frente al ingreso de las grandes superficies es paradójica y hasta contraria a la experiencia de otros países. En Portugal por ejemplo, cuando ingresaron los grandes hipermercados a mediados de 1980 los formatos de tienda tradicional sufrieron una considerable reducción no solo en número sino en su participación de mercado (Farhangmehrl, et al, 2000).

No obstante no existir un claro consenso respecto a lo que significa las tiendas, éstas pueden ser descritas como "negocios micro empresariales que generalmente son desarrollados por un grupo familiar y de muy pequeña escala, en el cual se expenden artículos de primera necesidad, comestibles, bebidas, licores, miscelánea y productos de aseo" (Pinilla & González, 2004). Concebidos como pequeños locales diseminados a lo largo y ancho de la geografía nacional, las tiendas guardan particulares características heredadas muy seguramente de sus ancestros comerciales, los tratantes, y su labor más importante es la de expender sus productos al menudeo. Generalmente se desarrollan en la residencia de sus propietarios sea en la sala, en el garaje, o en la parte delantera de su habitación adecuada para atender a sus clientes. En ella trabajan en promedio 2 o 3 personas, casi siempre familiares de los propietarios. Sus jornadas de trabajo son extenuantes, dado que abren a

muy tempranas horas de la mañana y cierran muy entrada la noche, atendiendo en algunos casos las 24 horas del día dado que muchos de ellos atienden a sus clientes sin importar la hora (Londoño & Navas, 2005).

A la tienda se le han asignado dos funciones básicas: Una, en términos comerciales y otra, en aspectos sociales (Acevedo, 2005). Cumpliendo no solo el rol comercial de servir de enlace entre productores o mayoristas y el consumidor final con las consabidas funciones espaciales y temporales propias de los canales modernos, la tienda sigue siendo un lugar de encuentro entre pobladores, vecinos, amigos. Es tal la relevancia de la tienda que además de seguirse viendo como un baluarte de las prácticas culturales populares, se ha convertido en el eslabón invisible de la globalización (Ramírez & Pachón, 2004) resistiéndose a desaparecer en ese imparable proceso de hibridación (García Canclini, 1989) que viven las actuales economías latinoamericanas en las que se combinan las expresiones modernizantes de las culturas dominantes y las manifestaciones populares ancladas en la tradición.

La importancia que ellas revisten se apoya en diferentes aspectos. La cercanía, la miniaturización de las presentaciones de los productos expendidos, el crédito, y el trato personalizado (Ramírez & Pachón, 2004) son algunas de las razones más importantes para su perdurabilidad y dinamismo. En ellas se desarrollan prácticas comerciales basadas en la confianza mutua entre tenderos y consumidores.

Prácticas que por el proceso de despersonalización experimentado en las denominadas grandes superficies han venido desapareciendo en ciertas capas de la población. En las tiendas aún persiste el fiado confiando solo en la palabra, el regateo, la ñapa, como las más auténticas expresiones de las relaciones establecidas entre tendero y consumidor.

La proliferación y la dinámica de la tienda tradicional han llevado a grados de especialización nunca antes vistos. De esta manera, Pinilla & González (2004) han detectado 11 tipos de tiendas: *Tienda clásica, tienda miscelánea, panadería, tienda cervecera, minimercado, tienda frutería, superete, tienda cigarrería, tienda licorera tienda quesería, papelería barranquillera*. Ramírez & Pachón (2004) apoyadas en los trabajos de la antropóloga Leonor Sánchez, distinguen 5 tipos distintos de tiendas: tienda cafetería, minitienda, tienda estadero o cervecera, tienda miscelánea, tienda granero. Londoño & Navas (2005) las clasifican en: proyectos de tienda, tienda básica, y tienda con proyección de autoservicio.

Desde esta perspectiva debe entenderse que son las relaciones establecidas entre tenderos y consumidores las que le han dado un sentido cultural y social a la interacción establecida entre ellos. Ello ha inducido a la construcción de representaciones mentales que cimentadas a través del tiempo, obligan abordar los aspectos antropológicos y sociológicos, como la base para dimensionar las reales implicaciones que la tienda tiene en la vida de los vecinos de un barrio de una comunidad. Páramo (2009) por su parte, demostró que la tienda tradicional colombiana se ha convertido en un espacio de reforzamiento cultural del consumidor, detectando tres categorías de tiendas: por su apariencia física, por su familiaridad y por su papel de intermediación.

4. El consumidor de tiendas en Colombia

A partir de un riguroso esfuerzo de estudiar, analizar y sobre todo de interpretar la realidad social tejida alrededor de la interacción entre consumidores y tenderos, Páramo (2009) y Páramo et al (2007,) detectaron diversas tipologías que por estar estrechamente conectadas con las circunstancias propias de la cotidianidad colombiana, representándola, pueden servir de guía estratégica para quienes pretendan seguir en este sector de la economía nacional.

Por la validez contextual de estos hallazgos, su trascendencia se hace mayor en la medida en la que los agentes de la oferta tales como empresas competidoras comprendan que tales categorías no pueden extrapolarse a realidades distintas sin correr el riesgo de fracasar de forma estrepitosa (Páramo, 2004).

Páramo (2009) detectó la existencia de tres grandes tipologías de consumidores de tienda:

- Experienciales (vivencial, cotidiano, departidor, cultivador de relaciones, antojado, mecatero),
- Tiendo-dependientes (sobreviviente, endeudado, inseguro, resignado),
- Pragmáticos (utilitario, funcional, racional, cazador). Con ellos ligados a su vez por consideraciones comerciales a una proximidad funcional y por consideraciones socio-culturales a una proximidad relacional, se ha venido estructurando una teoría del consumidor colombiano de tiendas.

5. Metodología

La población objeto de la investigación son los tenderos de la localidad de Chapinero que aparecen registrados en las bases de datos de la Cámara de Comercio de Bogotá y en FENALCO. La metodología que ese está utilizando es mixta de dos etapas: una etapa cualitativa exploratoria y una cuantitativa descriptiva concluyente, con herramientas eminentemente cualitativas y una descriptiva concluyente donde se utilizara una encuesta y una entrevista que permite generalizar los hallazgos.

6. Resultados

Las prácticas comerciales utilizadas por el tendero bogotano cuyo desarrollo no corresponde aparentemente a una estrategia de marketing, sí reflejan un alto conocimiento de su mercado, de sus productos, de sus compradores, de su importancia social en la vecindad y del papel estratégico que como canal de distribución detallista cumple su negocio. Bajo esta perspectiva se rastreó la mezcla de marketing.

Esta información permitió identificar el carácter estratégico de la actividad que ejerce el tendero y la existencia de programas que desde su quehacer cotidiano dan cuenta del conocimiento que tiene de sus clientes y de su necesidad de satisfacerlos a fin de que sus relaciones de intercambio perduren.

En cuanto al producto se detectó que el tendero toma los siguientes tipos de decisiones:

- Diversificación: Entendida como la estrategia de incrementar las ventas mediante la introducción de productos nuevos en mercados nuevos" (Lamb et al., 2002), se evidencia en: "(…) empecé a vender arepas, porque una señora de la Virginia me enseñó a hacer unas arepas (…) aprendí a hacerlas (…) eso me ayudó mucho para arrancar ahí (…)"
- Oferta de productos de temporada: Definidos como "aquellos que se producen como respuesta a la demanda en las diferentes épocas del año" (Fischer & Espejo 2004), expresada así: "Hice para septiembre bombones de chocolate (…) empecé a hacer helados, pero ¡ay!, es que la cuestión de estar haciéndolos, es lo que (…) lo que como (…) me quita mucho tiempo (…)".
- Extensión de línea: Es la "incorporación de productos adicionales a una línea existente con el fin de competir más ampliamente dentro de la industria" (Lamb et al., 2002). Su aplicación se encuentra en las siguientes frases: "Sí, de pronto que

salchicha, que les gusta, la ranchera, que la Zenú, y pues, sí, sí, yo trato de complacerlos, lo más que pueda". "(...) tengo servicio de celular. Sí (...), pueden llamar a fijo, a Tigo, a cualquier operador".

- Productos de alta rotación: Son los que se producen en gran cantidad, rápidamente y para una temporada corta. (...) pues, que digamos que la papeletica de leche, que el café individual... las toallas llegan por dispensador, pues eso sí es para vender así (...) y digamos, lo que son los cigarrillos, que lo que es el cigarrillo le gana bien (...), eso pues viene así (...) y uno lo menudea (...)". "Sí, más bien re-empaco, de pronto lo que es (...), uhm (...), la cebolla, tomate, la zanahoria, todo eso, pues que llegan por 200 pesos, eso les vendo (...). Yo vendo como quieran comprar en la tienda, si llegan por una toalla, eso les vendo, si llegan por el paquete, eso les vendo, llegan por media, han llegado por un, medio cuarto de, de mantequilla, eso les vendo". "Más o menos, por ahí unos (...) 20 a 30 productos (...) en mi tienda hay de todo pero poquita cantidad, porque a mí no me gusta así acumular esas cantidades, que de harina, que de (...), parva, que de arroces, que de papa, tener poquito, pero de buena calidad".
- Oferta de productos 'gancho': Estos productos no reditúan una ganancia considerable, pero sirven para vender otros o para dar una imagen al consumidor de que la tienda cuenta con todo lo necesario (Fischer & Espejo, 2004). "Pues, la verdad es que ahí la leche, pues es un producto que se vende mucho, deja muy poquito, deja muy poquito, pero es un gancho (...) hay que tener leche y además, deja muy poquito, pero como hay volumen de ventas, eso suma en un día, suman en treinta días y eso suma (...)"
- Distribución: En la tienda como canal detallista concebido como el último eslabón de la cadena no se toman decisiones propiamente de distribución, si no de ventas y de servicio al cliente como las siguientes: "Entregas a domicilio (...). Tenemos servicio a domicilio allí para (...) esos bloques de allí (...)". "El horario, es (...) de 6 de la mañana a 10 de la noche, y si de pronto una llamada de urgencia, o una pasta, o que me necesite así, o que necesite algo de la tienda, yo me levanto".
- Variedad de bienes y servicios: "Pan, huevos, queso, arroz, panela, frijol, aceite, lentejas, mantequillas (...) Sí claro, porque digamos, eh (...), lo que son granos, si ve, lo que son licorcitos, lo que son analgésicos, lo que son pues carnes frías en las neveras, pollos en el otro congelador, también las, las gaseosas" (...) "ahora me piden mucha papelería (...) manejo cuadernito, lapicerito, cositas así (...) lo que es el cigarrillo le gana bien (...), eso pues viene así (...) y uno lo menudea (...)"

En cuanto a las decisiones relacionadas con el Punto de Venta cabe resaltar:

- La ubicación del punto de venta: "(...) estamos en muy buen sector y a la gente le ha gustado mucho (...)". "(...) está muy bien situada, que no es una tienda como los barrios populares, que hay muchas tiendas seguidas, allí pues, es la única por esa, por esa cuadra (...)"
- La ambientación del punto de venta: "Sí, yo les coloco musiquita, claro (...) Sí. O les coloco video (...) aquí les coloco videos de tango, de música, de esa para tomar".

Debido a la importancia de la tienda en el barrio, el tendero busca penetrar el mercado a partir de las siguientes decisiones de Precio:

- Fijación de precio por sugerencia del distribuidor: "(...) hay precios que vienen ya fijos, los mismos proveedores más que todo le dan a uno la pauta para poner los precios, hasta ellos mismos lo aconsejan, vea este es el sugerido, le puede aumentar pero, auméntele por ahí $100, por el sector, por todo, ellos mismos nos dan las pautas".
- Fijación de precio por margen de utilidad: "Pues, acá, trabajamos entre el quince y el veinte por ciento". "(...) hay que tener mucho cuidado con lo de los precios, hay artículos que dejan el 10%, que son los artículos de primera necesidad (...) yo trabajo la gaseosa con un 40%, que es mucha plata (...) mientras que, en la leche es el 5% y en los huevos el 6% (...)"
- Fijación de precio por sondeo de la competencia: "(...) se da cuenta por los, por los mismos clientes que compran por allá y me compran acá, entonces, algunas cosas, bueno, alguna así, dos cositas así muy leve son, 50 pesos, 100 pesos, alguna cosa más barata allá y algunas cosas vendo yo más baratas acá, pero, sí, casi todo son iguales, porque los proveedores que me traen a mí son los mismos de allá, también van allá (...)"
- Fijación de precio por tanteo: "(...) más o menos uno va viendo (...) hay productos a los que no se les puede sacar todo eso, hay productos que (...), que uno sí ve pues que con el veinte por ciento quedaron pues como muy elevados y se les baja un 'pitico', me dio algo, cinco pesos más, entonces le rebajo los cinco pesos (...) uno va acomodando los precios (...)".
- Fijación de precio por debajo de la competencia: "yo estoy fijando esos precios, como ganándoles más bien poco, pero que estén, que estén saliendo, si ve, pues, de que no nos ganamos nada con pedir (...), por un artículo esta vida y la otra, como en tiendas

que eso piden y piden por un artículo y la verdad, pues, no lo hay, entonces, uno así, que se gane uno cincuenta pesos, pero que estén los artículos rotando".

- Fijación de precio por valor percibido: "(...) cuando se va a tomar mediecita botella de aguardiente, está cayendo agua, son las ocho de la noche, está haciendo frio, en la competencia vale 7.800 media botella de aguardiente, en el supermercado, en el estanquillo, le vale 7.000, pero yo doy 700 pesos más, me la van a traer acá, no tengo que salir, si ve (...)". "(...) Y con ser que algunas cosas las dan más baratas, no, los mismos clientes míos, pues, los que mantienen ahí, no (...) ellos dicen, no allá están dando, digamos, la cerveza a $1.100, y yo la doy a $1.200 (...) y ellos me la compran a mi (...) Pues yo creo que es la atención (...)".

Las actividades de comunicación realizadas por el tendero bogotano son permanentes pese al carácter informal de la tienda y a las limitaciones de capital en comparación con los despliegues publicitarios que usualmente utilizan los grandes distribuidores minoristas de productos de consumo masivo. Esta comunicación en marketing es desarrollada por el tendero a través de las siguientes decisiones:

- Comunicación Directa: "(...) yo creo que el no cobrar el domicilio que es un truquito que apliqué ahí, porque todos cobran hasta $500, pues yo en la publicidad y todo pongo que domicilio gratis, entonces es un enganche bueno para mucha gente (...) le pongo eso sí grande domicilio gratis que es como el enganche (...)" "(...) ellos casi siempre manejan lo de la propaganda, se llevan afichitos, cosas así o cosas que van a salir nuevas, entonces la ofrecen, de pronto cuando un producto va a empezar a salir nuevo, entonces le dan a uno las muestricas así o le dan a uno chispitas para que ponga en la pared o en la puerta, ya lo van conociendo (...)".
- Comunicación Personal: "(...) yo trato de ofrecer sobre todo lo que está quedadito (...) pues como uno aprende a conocer la gente, uno sabe qué gente compra eso entonces uno le dice está acabadito de llegar el queso *fitness* (...) o algún producto que uno no tenía y ellos preguntaron anteriormente y ah mire ya llegó (...)".
- Promoción de Ventas: "Sí, claro, me traen (...) promociones y yo los exhibo también, para los clientes, pero no, hay promociones que no vienen para uno, sino para los clientes (...) yo le digo, mire por la compra de tal cosa, le están regalando esto de la empresa, entonces yo la entrego".

- Exhibición: “Claro, lo tengo organizado, los granos en un lado, licores en otro, el jabón allá en otra parte (…) “Pues, en la vitrina eso, pues, lo que me cabe ahí, porque es pequeñito, y en el resto, están, eh (…), así, por debajo, que no se me dañen otros productos, están jabones a parte, las harinas a parte, los arroces aparte, papel higiénico aparte”. “(…) pues haber, uno pues más o menos sabe lo que, los productos que deben ir a la vista del consumidor, y los que y los que (…) el consumidor ya tiene en la mente y no necesita verlos (…)”.
- Relaciones Públicas: “(…) doy el dulce, a muchas les doy el tinto, o de pronto (…), compro yo algo para mí (…), y no me gusta, y digo no, yo a usted le tengo un regalo, usted es como muy buena compradora, le hago sus, les doy su detallito”.

7. Conclusiones

Las tiendas de barrio en especial las de la localidad de Chapinero en la ciudad de Bogotá, representan oportunidades de crecimiento en algunas categorías, ya que se convirtieron en una herramienta de captación de capital, oportunidad de trabajo y apoyo a la industria nacional, al brindar mejoras en el acceso de productos, asequibilidad en precios y una relación interpersonal más cercana e íntima entre tendero y consumidor; situación que no se evidencia con los almacenes mayoristas, que pese a su aparición y auge, no lograron eliminar a las ya consolidadas “tiendas de barrio, aun cuando se había pronosticado el final de dichos establecimientos de comercio con la aparición de grandes cadenas como Jumbo, Éxito, Cafam, Olímpica, Alkosto y Makro.

La existencia de factores estratégicos como la ubicación, la amabilidad, el crédito que otorgan a sus clientes, la dosis precisa del producto en una presentación de bajo desembolso, la amistad y el trato personalizado, han permitido que las tiendas de barrio continúen manteniendo una fortaleza a nivel económico, cultural y comercial en Colombia.

La afluencia de las tiendas de barrio no es otra cosa que la combinación de factores económicos tales como la inflación y las tasas de desempleo que según cifras oficiales han venido aumentando en la última década, situación que lleva a los consumidores a querer acceder a las tiendas de barrio, pues los clientes no siempre cuentan con la cantidad de dinero suficiente para adquirir sus productos en las grandes superficies, tal como sucede en la Localidad de Chapinero que cuenta con un alto número de población flotante, en donde el consumo per cápita y la capacidad de endeudamiento de los consumidores no alcanza para

acceder a Almacenes de Cadena y sí a la modesta pero cómoda compra en las tiendas de barrio. Teniendo en cuenta que las tiendas de barrio disponen de menos recursos que los que pueden usar grandes compañías, el *merchandising* en una tienda no puede aspirar a lograr el impacto que el *merchandising* de un gran almacén de cadena puede lograr, sin embargo, es posible, aplicar los principios de *merchandising* para hacer un mejor manejo de las exhibiciones, con lo que frecuentemente el manejo de los inventarios, porque en muchos casos, los espacios de exhibición en una tienda también son la bodega de la tienda.

El cliente de una tienda de barrio valora más poder observar en orden todas las mercancías disponibles para la venta, valora recibir información del tendero sobre presentaciones de sus productos, valora recibir un producto bien almacenado y en buenas condiciones de conservación. El orden es un valor intrínsecamente valioso para una exhibición: la percepción de los seres humanos valora más el orden que el caos, resultan más llamativas las exhibiciones con una línea y una organización claras.

La aplicación de políticas de exhibición, también permite que se puedan mantener de mejor modo las propiedades de los productos: por ejemplo: el café alejado de los detergentes o el pan alejado de los solventes de limpieza para pisos.

Las herramientas de *merchandising* en una tienda de barrio, son útiles en la medida que permiten facilitar la compra, ahorrar tiempo y distribuir las mercancías de mejor modo en el espacio asignado dentro de la tienda para el almacenamiento y la exhibición de las mercancías.

Los proveedores (especialmente los dedicados a los productos de consumo) deciden cambiar la visión y el modus operandi de sus modelos de negocios tradicionales a una visión que busca la expansión rentable de los negocios de la empresa adaptándose a la economía de sus clientes y generando riqueza entre los sectores más pobres de la sociedad, es decir, enfocándose en el segmento de las personas con menos recursos. De esta manera las grandes empresas se convierten en empresas aliadas del sector tradicional.

Por otro lado cabe destacar que las grandes superficies cuentan con mayor capital, mejor mercadeo y ventas, mejores prácticas logísticas, aliados internacionales y un bajo nivel de agotados, factores que sin duda atraen a clientes pertenecientes a los estratos económicos

más altos, pero también implica el no acceso de sectores populares, que compiten entre el precio y la calidad, primando siempre el primero.

Bibliografía

Blackwell, M. (2002). Comportamiento del Consumidor. México. Ed. Thomson.

Cámara de Comercio de Bogotá (2006). Registro Mercantil.

Fischer, L. & Espejo, J. (2004). Mercadotecnia. Mc Graw Hill. 3ªEd.

Hoffman, D. et al. (2007). Principios de Marketing y sus mejores prácticas. 3ra ed. Thomson. México.

Kotler, P. & Armstrong, G. (2008). Fundamentos de Marketing. 14ª ed. México: Mc Graw Hill.

Kotler, P. & Lane, K. (2003). Dirección de Marketing. 12ª ed. México: Pearson Prentice Hall.

McCarthy, J. (1984). Basic marketing: un enfoque gerencial. 8a ed. Buenos Aires: El Ateneo.

Moreno, M. (2005). Mercadeo Estratégico. 1ª ed. Bogotá: Universidad Nacional Abierta y a Distancia.

Palomares, R. (2005). Merchandising, Teoría Práctica y Estrategia. Barcelona: Gestión 2000.

Páramo, D. & Ramírez, E. (2010). Significaciones y rituales asociados a la labor de los tenderos de barrio. Pensamiento y Gestión. Escuela de Negocios, Universidad del Norte.

Páramo, D., García, O. & Arias, M. (2011). Hacia una tipología de tenderos de Manizales. Pensamiento y Gestión. Escuela de Negocios, Universidad del Norte.

Peter, J. & Olson, P. (2005). Comportamiento del Consumidor y Estrategia de Marketing. 6ª ed. México: Mc Graw Hill.

Ramírez, O. & Pachón, A. (2004). "Una forma para entender la ciudad. Relaciones sociales y prácticas culturales en tres escenarios de mercado". Editorial Universidad Surcolombiana.

Stanton, W. (2007). Fundamentos de Marketing. 14ª ed. México: Mc Graw Hill.

Triana, G. (1989). La cultura popular en Colombia. En nueva historia de Colombia. Bogotá. Planeta.

Eje temático: Emprendimiento e Innovación

USO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS, LAYOUT YCOMPETITIVIDAD EN ESTABLECIMIENTOS DE RETAIL

Richard Orlando Buitrago Reyes
& Julio Alberto Perea Sandoval –
Escuela Colombiana de Carreras Industriales - ECCI

Resumen

Investigación establecida para superficies de retail, nació como el resultado de cuestionamiento: ¿qué cambios se han generados en las superficies de retail en Colombia a raíz de la incursión de grandes cadenas con alta competitividad, uso de nuevas tecnológicas, gestión por categorías logística, layout?, Se plantea ¿qué comparativos se han hecho a raíz del consumo y evolución en uso y venta de productos de alta tecnología en negocios especializados para Hardware, Software y Suministros? El proceso metodológico fue exploratorio, descriptivo y causal para contextualizar el entono, la historia del retail, los procesos y la evolución de nuestros empresarios del sector. La base de la información fue: Deloitte, Global Powers of Retailing, American Latina Retail, artículos, ponencias y textos especializados, cuestionarios y análisis de resultados expuestos por universidades de Bogotá, otros entes gubernamentales, centros de venta de alta tecnología, la Cámara de Comercio y ACOPI.

Palabras Clave: Retail, gestión de categorías, nuevas tecnologías, percepción, posicionamiento, grandes, medianas y pequeñas superficies.

1. Introducción

Para lograr darle respuesta a los interrogantes la investigación se propuso conocer a fondo el tema de *retail* en el mundo, luego ver su desarrollo en América Latina, observar con detenimiento como ha sido el comportamiento, intercambio, venta y uso de nuevas tecnologías como apoyo al proceso logísticos y administrativo y en centros de *retail,* la percepción que se ha generado en la incursión y su venta. A través del grupo de investigación GICEA de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la ECCI, y la Línea GOPI "Gestión Organizacional Productividad e Innovación" se acogió la temática con el programa

de Mercadeo y Publicidad y la sublínea consumo y gestión de categorías, *retail* y logística a lo largo de dos años y medio.

Según Nakamura (1999) en T*he Economist* las empresas del Global han sobrestimado la expansión del *retail* en el ámbito mundial. En México el concepto de *retail* nació en 1857 con tiendas pequeñas. Luego empezó a fortalecerse en 1898 con el Palacio del Hierro y durante el S. XX, con almacenes de menor influencia. México es uno de los países latinoamericanos que más ha invertido en alta tecnología, logística, modelos estratégicos, estructuras administrativas y nuevos sistemas de software.

La Globalización de la economía ha permitido que la entrada y salida de nuevos negocios en los países sea constante, los debates, foros y discusiones a lo largo de este tema se han dado desde Europa hasta Estados Unidos y América Latina (Barea & Billón, 2002), las decisiones de inversión de los países desarrollados en los países en vía de desarrollo están a la orden del día, los proceso de intercambio, innovación y desarrollo I + D + I pueden incrementar la productividad en la economías del mundo (Álvarez, 2004), América Latina hace parte de dicho concierto internacional, esto ha enfrentado a nuestros empresarios a nuevos paradigmas de crecimiento e intercambio mundial.

2. Antecedentes en la literatura

Colombia no ha sido la excepción a este proceso de expansión de nuevos negocios de *retail* en el concierto latinoamericano, (Rico, 2007), ya desde el año 1998 y debido a las decisiones de entrada para inversionistas extranjeros venidos de Europa y del sur del continente, se superaron las expectativas para Colombia, las cadenas quieren tener cada vez más y mayor control en la participación del mercado nacional de grandes superficies con: i) La compra de nuevas cadenas de *retail;* y ii) Usos de nuevas e intensivas tecnologías, en diseños en la exhibición, *layout*, decisiones de gestión por categorías, cálculos de rotación y exhibición, lineales y nuevos materiales, contratación de espacios, cabeceras de góndola y nuevas secciones de trabajo por departamentos. Estas exigencias de nuevos y renovados negocios están forzando a los empresarios a actualizar su tecnología y capacitarse para el nuevo reto.

En la tercera edición de las Perspectivas de la Economía Mundial (2013), se afirma que Deloitte es una de la cuatro grandes empresas que miden la inversión, la tecnología actualizada y la participación de *retail* en la gestión de lineales, la Auditoría y en sistema de servicios de riesgo empresarial en el mundo, publican el documento de medición anual de

las 250 empresas más representativas de penetración de *retail* en el mundo, las estadísticas muestran que Latinoamérica presenta un crecimiento ponderado en la participación del *retail*, mientras en Estados Unidos se estabiliza la tendencia para el 2011, en América Latina aumento en un 1.3 % su participación pese al comportamiento negativo del *retail* en el mundo.

2.1. ¿Qué encontramos dentro de la Lista del Global Powers of Retailing?

Casos grandes para destacar han sido de acuerdo a la lista de Deloitte, el de la multinacional brasilera *Pão de Açúcar*, que desplazó del primer lugar del ranking latinoamericano a Cencosud, y ascendió 17 puestos en la lista mundial de *Global Powers of Retailing* (Global P of R). Observemos la participación de las principales Top 10 en el mundo.

Tabla 1. Comparativo del crecimiento de retail en el mundo análisis a 2013[143]

Top 250	Name of company	Country of	Retail revenue (US$ mil)	Retail revenue growth	Net profit margin	Return on assets	# countries of operation	% retail revenue from foreign operations
1	Wal-Mart	U.S.A	$ 446.950	6,0%	3,7%	8,5%	28	28,4%
2	Carrefour	France	$ 113.197	-9,8%	0,5%	0,8%	33	56,7%
3	Tesco U.K.	U.K	$ 101.574	5,8%	4,4%	5,5%	13	34,5%
4	Metro	Germany	$ 92.905	-0,8%	1,1%	2,2%	33	61,1%
5	Kroger U.S.	U.S.A	$ 90.374	10,0%	0,7%	2,5%	1	0,0%
6	Costco U.S	U.S.A	$ 88.915	14,1%	1,7%	5,8%	9	27,0%
7	Schwarz	Germany	$ 87.841	5,8%			26	55,8%
8	Aldi	Germany	$ 73.375	3,7%			17	57,1%
9	Walgreen	U.S.A	$ 72.184	7,1%	3,8%	9,9%	2	1,5%
10	The Home Depot	U.S.A	$ 70.395	3,5%	5,5%	9,6%	5	11,4%
	Top 10*		$ 1.237.710	4,4%	2,9%	6,2%	16,7	32,9%
	Top 250*		$ 4.271.171	5,1%	3,8%	5,9%	9	23,8%

En ámbito mundial la crisis económica ha afectado la industria del *retail*, pero en América Latina ha crecido según el informe No 15 de Deloitte 2011, esta es tal vez una tendencia de expansión en los países con mercados emergentes, incluidos los de Suramérica como Brasil, Argentina, Chile, Perú y Colombia, su crecimiento ha sido constante en los últimos tres años, pues de los 250 del top, 147, operan en más de un país y de estos, 115 están ubicados en más de una sub región como Sudamérica. La Tabla no 2, muestra la participación de las principales por continentes de la lista incluyendo América Latina.

[143] Fuente: Global Powers of Retailing 2011 tomado de Retail Beyond, Retail perspectives from Deloitte 2013.

Tabla 2. Participación de Retailing en el ámbito Mundial[144]

Top 250 Region Country Profiles	# company	Average retail revenue (US$ mil)	% retail revenue from foreign operations	Average # countries	% single-country operators
Africa/Middle East	7	$ 6.474	26,9%	1,03	0,0%
Asia/Pacific	58	$ 11.009	11,6%	5	51,7%
Japan	40	$ 9.608	6,6%	3,4	62,0%
Other Asia/Pacific	18	$ 14.124	19,2%	8,5	33,3%
Europe	88	$ 18.685	38,2%	15	19,3%
France	13	$ 30.555	43,2%	30	0,0%
Germany	18	$ 24.977	42,9%	14,6	11,1%
U.K.	15	$ 18.320	23,0%	17,1	20,0%
Latin America	11	$ 8.518	17,8%	2	54,5%
North America*	86	$ 21.504	15,3%	6,2	48,8%
U.S.*	76	$ 22.713	15,3%	6,8	44,7%

Results reflect Top 250 retailers headquartered in each region/country, * Average number of countries excludes Dell (U.S.), whose near-global coverage would skew the average

La participación de América Latina frente al Global en el mundo es del 5.2%, y con un crecimiento del 1.3%, observamos que su participación en inversión extranjera es del 17,8 % por encima de Asia con el 11,6 % y Japón con el 6.6 % aunque todavía es pequeña en inversión total, comparativamente con Estados Unidos 33,6%, Europa 18% y Japón 12.8 %.

Según Berman (2007) y Brennan (2007) las estrategias de concentración y competencia en la distribución a través de puntos de venta al detal en el mundo, empezó a finales de la década pasada (Stern et al., 2006), así también lo referencian el Fórum de América Empresarial en el *Retailing of Marketing* de 2007, donde se hace referencia a las estructuras de canales de comercialización y su crecimiento a través del *retail*, entrando a América Latina con gran fuerza.

2.2. Uso y percepción de nuevas tecnologías

El uso y percepción de nuevas tecnologías para medir las acciones bajo los espacios de *retail*, están condesas en libros y artículos, así lo define (Levy, 2011) quien argumenta que documentar *retail* en el ámbito global es toda un filosofía de estrategias en crecimiento, con

[144] Fuente: Informe anual No. 15 del Global Powers of Retailing 2013.

usos de las nuevas tecnologías, Yavas & Babakus (2009) identifican la influencia de las nuevas tecnologías en la gestión de categorías, utilizada por las grandes cadenas, que ahora incursionan en Bogotá.

Según Schnedlitz et al. (2010) y Teller & Elm (2010) son varias las referencia con respecto al tema *retail*, también abordan el tema Reutterer & Teller (2010), Díaz et al. (2011), Malcolm & Dennis (2006) y Sajal & Gurpreet (2008), quienes se aproximan a la definición y abordan el tema como una filosofía gerencial encaminada a aumentar el valor que percibe el consumidor final en los lineales de un almacén, y que adicionalmente incrementa los valores relativos de cobro de espacios dentro del negocio, mejorando la rentabilidad de espacios para exhibición y la posición de los productos y sus caras dentro de los lineales y el *layout*.

A lo largo de esta investigación se evidenció el uso de estrategias, nuevas tecnologías, modelos financieros y decisiones gerenciales dentro de estos espacios de *retail*, a este respecto esclarecedor es el ejemplo del diario Chile Hoy, donde se publicaron comentarios del gerente comercial de Almacenes Corona, quien aborda el tema del uso de nuevas tecnología, intermediación y el especial dominio de los inversionistas chilenos en Colombia en empresas como el grupo Cencosud (dueña de Easy, Jumbo y Metro en Colombia) y Sodimac, Falabella (accionistas de Homecenter y Constructor en un 49%) junto con el Grupo Corona accionista del 51% restante. En últimas se afirma en dicha nota periodística que para el consumidor el tema se ha vuelto de percepción, inclusive la rentabilidad de las tiendas de *retail* se está multiplicando con el avance sostenido de las tiendas de autoservicios, especialmente de origen chino.

3. Metodología

El objetivo de la investigación fue identificar la historia, su evolución del *retail* en Colombia, el uso de nuevas tecnologías tanto en gestión, administración, estructura, exhibición, materiales y logística, y adicionalmente medir la percepción, la incursión, su evolución en el uso y venta de nuevas tecnologías en los centros de *retail* y de alta tecnología.

El método de investigación fue exploratorio por la revisión de numerosos documentos existentes con referencia a lo desarrollado y escrito acerca de *retail* en Europa, Estados Unidos, América Latina y Colombia, luego con base en investigación descriptiva, con diferentes instrumentos y grupos de investigación se midió el diseño, gestión, decisiones,

layout, atención, servicio, uso de nuevas tecnologías, percepción y capacitación de los administradores y/o personas interesadas en el tema tal como lo plantea Malhotra et al. (2010).

El método se describe en el siguiente esquema: se contó con la participación de docentes y estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas y del Programa de Mercadeo y Publicidad, para llevar a cabo la ejecución del plan y de acuerdo con los indicios planteados se midieron centros de *retai*l, perfiles de consumo en centros de alta tecnología y formas de uso.

Basado en el análisis estructural de los sectores estratégicos previstos AESE aplicados a grandes, medianas y pequeñas superficies, y centros de alta tecnología, que incluyó prueba de mercado y aplicación de modelos de cuestionarios. El tipo de muestreo se hizo probabilístico, el parámetro se refirió a las características de la población que es objeto de estudio y el estimador es la función de la muestra que se usó para medirlo. Para una nivel de confianza del 95% se utilizó Z = 1.96 y para un nivel de 99%, Z = 2.56. Vale la pena recordar queestos valores provienen de las tablas de la distribución normal (Malhotra et al., 2010; Spiegel, 1988).

En los referentes se tomaron proyectos de profesores y estudiantes del programa de Mercadeo y Publicidad que colaboraron con la investigación, la población se tomó según la muestra probabilística:

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

Después de reemplazar los valores correspondiente en la fórmula de la muestra probabilística tenemos que:

$$n = \frac{15{,}000 * 1{,}96^2 * 0{,}05 * 0{,}95}{0{,}03^2 * (15{,}000-1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95} = 200$$

4. Resultados y discusión

Reutterer & Teller (2010) argumentan que el uso del *store planning/design*, el diseño de tiendas modernas con alta tecnología en medidas, espacios, exhibición, con nuevos conceptos de categoría, donde el diseño de *layout* es complejo, el manejo de inventarios se

hace con gestión de *planning*, es decir, hay medidas en la rotación, el *cross docking* y la rentabilidad por espacios y exhibición para productos en lineales a través del *facing* y el *planning*, lo que se ha convertido en una práctica altamente calificadora de diferenciación.

Se evidencia el desconocimiento y los aciertos en el uso de nuevas tecnologías, lo mismo que la percepción por parte de los consumidores del ejercicio comercial, las ventas a través del *retail* han incrementado gradualmente, ello se evidencia según *Aruba Networks* en *Technology Advances in Retail*, en que los centros de Alta Tecnología venden de acuerdo a la percepción del usuario esto lo describe *Technology for Education and Learning Honghua*.

4.1. Observaciones en el sector de grandes superficies para el uso y aplicación de nuevas tecnologías

En las encuestas elaboradas al sector *retail* se logró evidenciar que la aplicación y usos de nuevas tecnologías es del 92% en los almacenes de Grandes cadenas, de un 42% en los almacenes mediano y un 20% en las pequeñas superficies, hay un uso de nuevas tecnologías como: SMS, sistema de control de precios, inventarios y rotación, que se aplica con *wireless data mining* y *spaceman*. Respecto a este último se usa según el tipo de cliente empleando el programa *spaceman aplication builder*:

- Planograma básico.
- Planograma intermedio.
- Planograma avanzado.

Gráfico 1. Aplicación de *spaceman* para pastas en Almacenes Éxito[145]

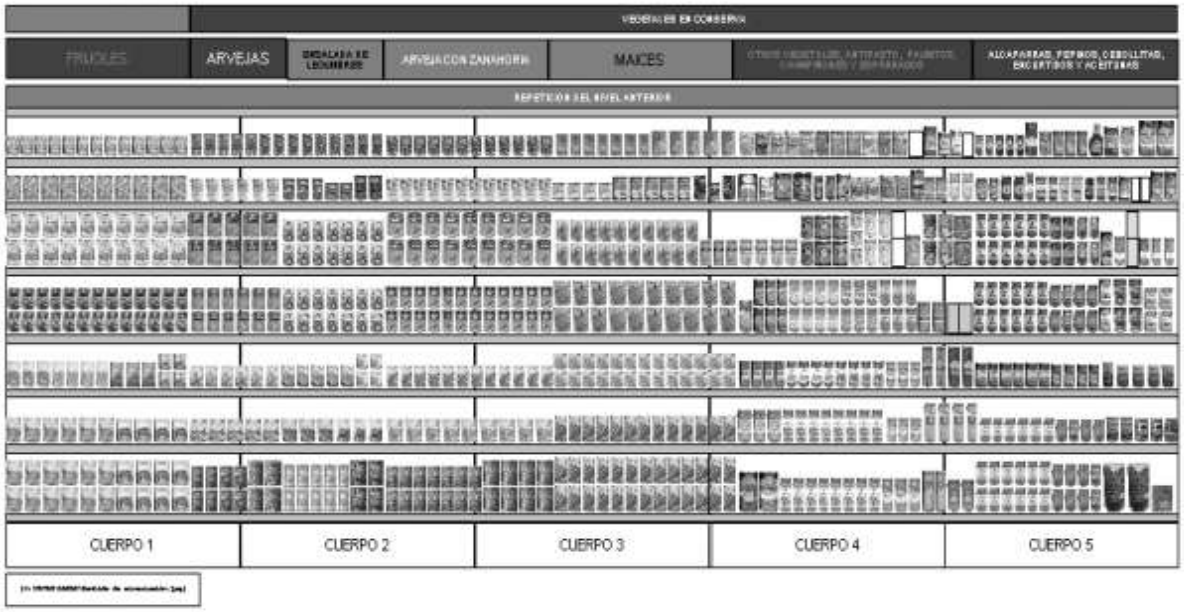


Gráfico 2. Aplicación de *spaceman* para vinos en Almacenes Éxito[146]

Se encontró que las soluciones integrales más usadas hasta en un 50% son*: LegisSoft*, soluciones *OASIS MRP*, con bancos de datos, *business SAP* que involucra las proyecciones y

[145] Fuente: http://genuardis.net/planograma/planograma-layout.htm

[146] Fuente: http://genuardis.net/planograma/planograma-layout.htm

pronósticos en la toma de decisiones para la venta, *transaction ware SAP*, *AQS (Advanced Quality Solution*), *Castor Retail TPV*, *ODBC* (Spaceman Connectivity) que mide cuerpos y disposición de los productos de acuerdo a zonas frías y calientes en góndola y lineales. *Driver Magic* como herramienta de controlador de dispositivos que mejora los rendimientos del equipo para la inspección en tiempo real de logística e inventarios.

Otras menos usadas como aplicaciones para medir rotación de inventarios, administraciones del punto y aplicaciones modulares hasta en un 40% son *TEC* (*Technology Evaluation Centers*) y *Oracle JD Edwards Enterprise* como conjunto de aplicaciones comerciales modulares, el cual tiene una familia completa que ofrece soluciones en *retail*. Solo *SAP* considerado como el tercer proveedor independiente de software del mundo y el mayor de la Unión Europea; el *ERP* (*Enterprise Resource Planning*) que integra la información entre las funciones de manufactura, logística, finanzas y recursos humanos; y el *BW* (*Business Warehouse*) o *BI* (*Business Intelligence*) son soluciones especializadas y de gestión de categorías que integran las ventas y distribución (SD), con pedidos, solicitudes, gestión de entregas y necesidades, MM (gestión de materiales) y WM (gestión administrativa del almacenes).

4.2. Uso decisiones y aplicaciones de nuevas tecnologías en pequeñas superficies de *retail*

En el proyecto del grupo Gicea elaborado por Hernández et al. (2013) de la ECCI y dando apoyo a la investigación se evidenció que en almacenes de *retail* con formatos pequeños como la tiendas de la esquina, los usos de nuevas tecnologías y sus aplicaciones son escasos. Adicionalmente que la atención, el servicio se ven limitados porque las compras por impulso esta limitadas hasta en un 70%, esto dado por un impacto alto de las marcas, en cuanto a la administración, la experiencia en el cargo representada de 2 a 4 años con un 25% en forma profesional y capacitada, el 20% tiene una experiencia en el cargo de 10 o más años y el 19% con una experiencia de 5 a 7 años.

La aplicación de nuevas tecnologías, gestión de categorías, modelos administrativos también se ve afectado por el nivel de escolaridad y los estudios (tabla 3).

Tabla 3. Nivel de escolaridad y de estudios de propietarios de pequeñas superficies de *retail*[147]

Nivel de escolaridad	Porcentaje
Han terminado primaria	12%
Han terminado bachillerato	36%
Están cursando Pregrado	27%
Nivel técnico	20%
Nivel tecnológico	7%
Nivel profesional	18%

Precisamente y a raíz de toda esta incursión de nuevas tecnologías con el uso y venta Alberto Vargas referenció en el diario de la república la necesidad de crear la *Red Global Mat* para competir con grandes cadenas de *retail* mediante alianzas que se armaron, esto se hizo en el campo de las ferreterías, con dichas propuestas los ferreteros han logrado ventas por $620.000 millones al 2012 y utilidades rentables por $15.500 millones, ellos han dado empleo a más de 1.315 personas en 25 departamentos y 472 municipios del país, con una cobertura de 48 almacenes de retail y 4.100 ferreterías. Entre las firmas que conforman la red se encuentran Alalco, CI Para Construir, Ferretería Al Día, Almacén París, Comaderas, Distribuciones PVC, Edupar, Ferretería Godoy, Ferretería Americana, Ferretería Metrópolis, Ferretería Santa Catalina, Master Ferretería, Materiales Colombia, Mapeñalosa y Zúñiga Vives.

4.3. Otros tipos de aplicaciones a nuevas aplicaciones en centros de *retail*

Si verificamos el uso de nuevos modelos de gestión, estos incluyen los servicios de tarjetas de crédito, según Cuao & Reyes (2013) en su proyecto de grado evidenciaron que WMS (*Warehouse Management Sytstem*) es un poderoso sistema de ejecución que maneja todas las actividades del centro de distribución de almacenes éxito dentro de las cuales se incluye

[147] Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación.

las tarjetas de crédito, su recepción, en inventarios el almacenaje, planificación de órdenes, recogida, empaquetado y despacho.

Hoy en día Almacenes Éxito, tiene activas más de un millón de tarjetas de crédito entregadas a sus clientes, y esto los ubica en Colombia, como el tercer puesto de entrega de tarjetas después de Davivienda y Bancolombia, superando a entidades financieras expertas en la materia como Colpatria, Banco de Bogotá y Citibank. Hubo una alianza del Grupos Aval con Almacenes éxito para abrir 7.000 cajas pagadoras en Colombia, para beneficiar a 4.000.000 de usuarios de más de 260 puntos de ventas en el paso del grupo Casino.

Cuao & Reyes (2013) evidenciaron que los servicios de tarjetas de crédito tienen vías de acceso fáciles de visualizar, el 20% de los encuestados opinaron que definitivamente les falta claridad y su presencia es regular, y el 23% de los encuestados están de acuerdo con que las vías de acceso son buenas. La presentación de las oficinas para atención a usuarios en éxito es notorio y con orden, el 36% coincidieron en esto, sin embargo un 11% piensan que las oficinas son sucias y les falta orden por lo tanto la calificación que le dio un 3% de los encuestados es mala, y un 11% regular.

4.4. Usos, aplicaciones y ventas de tecnologías en centros de alta tecnología y de *retail*

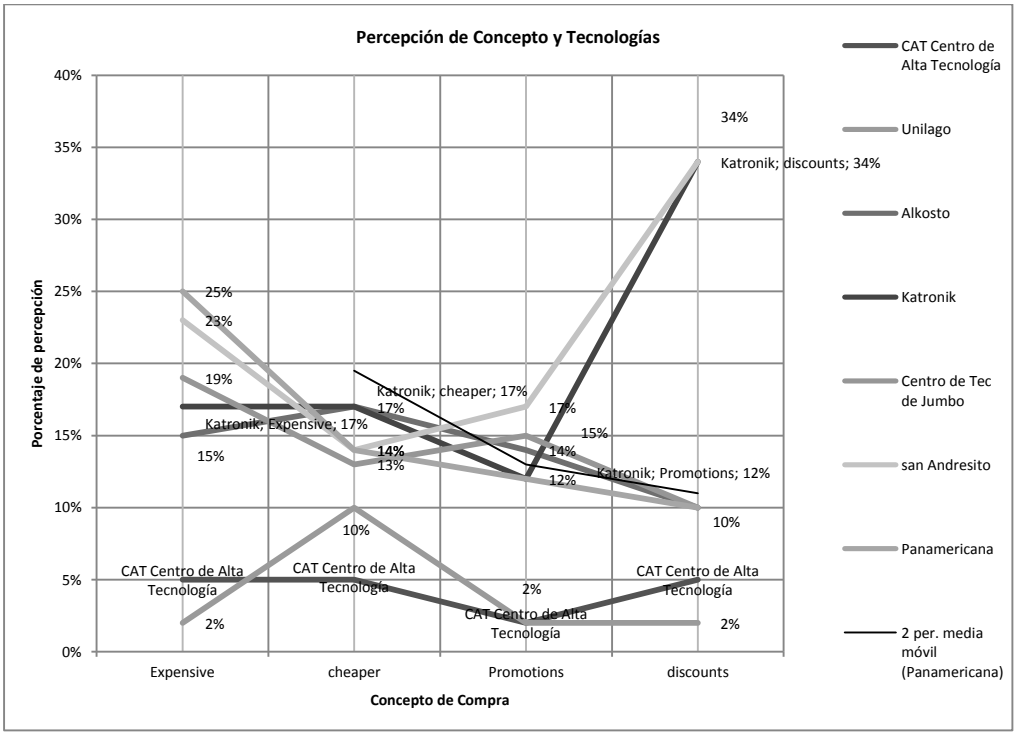
En la investigación desarrollada por Reyes (2012) se evidenció que el CAT (Centro de Alta Tecnología) cuenta con 256 locales especializados en la comercialización de artículos de tecnología, la medida se dio a través de la percepción, los perfiles de consumo y el uso y venta de nuevas tecnologías aplicadas a gestión por categorías en cuanto a hardware y software. Los perfiles fueron el N°1 que mido la percepción, imaginaría, el nivel de conocimiento real de la marca, el perfil N°2 conformado por habitantes de estratos 3 y 4 del norte de Bogotá que midió la garantía, precio y cercanía. El perfil N°3 que midió el reconocimiento de la marca según Kautish (2010).

Según Reyes (2012) frente al CAT y los otros centros de alta tecnología se encontró que los comparativos de los costos, económico, promociones y dados, hay un comportamiento que permite medir la garantía la ubicación, la pertinencia, la confianza en los centros de *retail* frente a los centros de alta tecnología, aquí se compararon Unilago, Alkosto, KTronix, Jumbo, San Andresito y Panamericana donde se evidenció el comportamiento que muestra la tabla 4 y gráficos 3 y 4.

Tabla 4. Comparativo del pensamiento de los consumidores para uso y compra de aplicaciones y tecnologías en centros de alta tecnología[148]

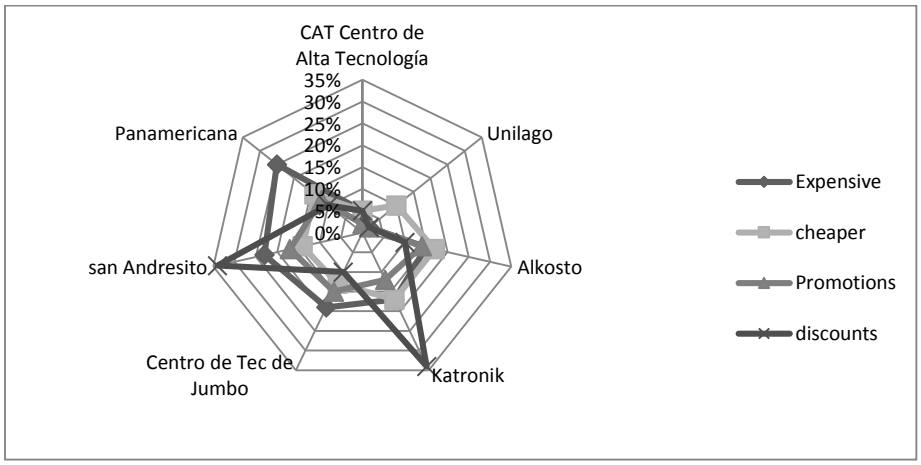
Almacenes	Costoso / Expensive	Barato / Cheaper	Promociones / Promotions	Descuentos / Discounts
CAT (Centro de Alta Tecnología)	5%	5%	2%	5%
Unilago	2%	10%	2%	2%
Alkosto	15%	17%	14%	10%
KTronix	17%	17%	12%	34%
Jumbo	19%	13%	15%	10%
San Andresito	23%	14%	17%	34%
Panamericana	25%	14%	12%	10%

Gráfico 3. Percepciones en conceptos y tecnologías



[148] Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación.

Gráfico 4. Comportamiento y percepciones de los consumidores para la compra en el CAT



5. Conclusiones

- Se evidencia el verdadero crecimiento y aplicación del uso de nuevas tecnólogas y la venta de nuevas aplicaciones dentro de los espacios de *retail* para cadenas internacionales, tal es el caso de almacenes Grupo Cencosud que ha iniciado una de las capacitaciones más extensivas en uso de nuevas tecnologías, gestión por categorías y *retail* para los administrativos, directivos y administradores de sus puntos de venta, con el fin de profundizar en nuevas aplicaciones que midan, la percepción en la compra, el recurso y la medida en los inventarios, los modelos de *cross docking* y tecnologías de apoyo al sector en operación logística, inventarios, *retail* y localización de productos en punto.
- Las grandes cadenas internacionales seguirán incursionando en Colombia y Bogotá con la compra de nuevos y existentes negocios, esta es una estrategia fundamental en el crecimiento de *retail* del *Global of PR*, el uso de nuevas tecnologías está a la orden del día, grandes empresas dedicadas a ello como *Oracle, SAP* y *JD Edwars* siguen en su incursión para lograr su penetración en dichas aplicaciones. Se hace imperiosa la capacitación y actualización en el uso de nuevas tecnologías a los administradores de puntos de venta del sector *retail* nacional, donde se adquieran conocimientos en tecnologías, gestión, estrategias, exhibición, posicionamiento, imagen, marca, inventarios y *merchandising* visual y activo, lo anterior debido a que se identifican tendencias y cambios en los ambientes gerenciales y de gestión de las grandes superficies.

- Los *retailers* recurren cada vez más, a nuevas tecnologías para buscar información y orientación en los procesos de gerencia, exhibición, compra y venta y los consumidores pueden familiarizarse mejor con los productos que van a adquirir, cuando hay opciones de comunicación e información completa. Razón por la cual las tiendas necesitarán utilizar herramientas de alta tecnología y conocimiento de estrategias en gestión y gerencia, para mejorar la experiencia en su sector y prepararlas para la competitividad. En ese sentido, para optar por la mejor herramienta tecnológica, necesitan tener presentes los siguientes factores: fácil uso, seguridad/privacidad, tecnología apropiada y fácil acceso a la información por parte de los usuarios, los empleados y los socios que le aportan al negocio.
- Existen una serie de nuevas oportunidades para entender y atender, desde el concepto de mejor servicio a los consumidores finales, con ello se puede mejorar la lealtad de marca y la fidelización hacia el producto, ello conllevará a mejorar la capacitación y el acercamiento al consumidor final. Los *retailers* han venido mejorando en el ámbito mundial los accesos a las compras a través de nuevas tecnologías que aumentan la presencia en la web y en los nuevos dispositivos móviles, para ampliar la oferta de su tienda y posibilitar las compras recurrentes y automáticas. La presencia de la venta online y el acceso a la información de sus proveedores es indiscutible, para disminuir las pérdidas de ventas ocasionadas por falta de stock en los inventarios, puesto que ellos son la base de la pirámide y de la cadena de abastecimiento, lo anterior quiere decir que el uso de altas tecnologías seguirá a la orden del día por su apoyo a este tipo de conceptos.
- El los comparativos se desconocen hábitos de consumo para nuevas tecnologías en cuanto a aplicativos se refiere en los desarrollos administrativos de *retail*, pero en cuanto a la compra si es relevante su crecimiento, aquí vemos que el precio es un factor determinante en la compra y la percepción delas nuevas tecnologías.
- Definitivamente los consumidores prefieren comprar en los centros de *retail* por la garantía y confianza, por la ubicación que en los centros de alta tecnología como Unilago y el CAT.

Bibliografía

Almacenes Éxito (2012). Información Corporativa TUYA S.A. Recuperado de: http://www.tarjetaexito.com.co/docs/Historia.pdf

América retail comunidad de Latinoamérica. (2013). Colombia 6 agosto de 2013. Disponible en: http://america-retail.com/industria-y-mercado/ferreterias-se-unen-para-competir-contra-retailers

Berman, B. (2007). Retail management: a strategic approach. New Delhi: Pearson education.

Borhesani, W. et al. (1997). Controlling the chain: Power, Distributive Control, and New Dynamics in Retailing. Business Horizons, Vol. 40, No. 4: 17-24.

Brennan, D. (2007). Retail marketing forum 2007.trends and innovations in retailing, St. Paul, Minnesota U.S.A.: University of St. Thomas.

Chetochine, G. (2009). Gestión por categorías la nueva ola. Encuentros, 84 (Ene.-Feb), 48.

Cuao, J. & Reyes, M. (2013). Expectativas de servicio en la venta y post-venta de la tarjeta éxito en Bogotá. Proyecto de Grado ECCI Mercadeo y Publicidad.

Deloitte Touche Tohmatsu (s.f). Global Powers of Retailing Top 250. In 15th Trial Latin America moving toward the left? Not entirely. Some leftists remain free marketers (such as the leaders of Brazil and Chile) while some are socialists (Venezuela, Bolivia).

Deloitte University Press (2013). Global Economic Outlook Q3 overview.

Díaz, A. (2000). Gestión por categorías y trade marketing. Madrid: Editorial Pearson.

DANE (2009). Encuesta Anual del Comercio. Boletín de Prensa. Obtenida el 18 de marzo de 2011, de: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eac/bolet_eac_2009.pdf

DANE (2010). Estadísticas territoriales de la ciudad de Bogotá proyecciones para los próximos cinco años. Plan de desarrollo de Bogotá Samuel alcalde secretaria distrital de desarrollo económico. Disponible en: http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/index.php?option=com_content&view=category&id=135%3Aterritorial-bogota&Itemid=1

De la Vega, F. (2001). Punto de venta: diseño y producción. Editorial Pearson Education.

España, R. (2011). El panorama económico y del retail. Obtenida el 18 de marzo de 2011, de http://www.fenalco.com.co/content/

Gamboa, I. (2010). Centro de estudios empresariales para la perdurabilidad. Informally published manuscript, disponible desde Facultad de Administración, Universidad del Rosario.

Sajal, G. & Gurpreet, R. (2008). Retail Management. Editorial Atlantic, Nueva Delhi India.

Hasty, R. & Readon J. (1997). Gerencia de ventas al detal. México: Editorial Mc Graw Hill.

Hernández, D. Laverde, N. & Jaramillo, C. (2013). Estudio y caracterización de la gestión, operación y competitividad en los puntos de venta en Bogotá, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas programa de Mercadeo y Publicidad ECCI.

Kautish, P. (2010). An Analytical Study on Perspectives of Brand Awareness and Its Impact upon Consumer Buying Behavior with a View to Facilitate Managerial Decision Making in Organizations. Disponible en: http://www.grin.com/en/e-book/183448/an-analytical-study-on-perspectives-of-brand-awareness-and-its-impact-upon

Levy, M. (2011). Retailing Management. McGraw-Hill.

López, I. (2010). El poder de la góndola Alpina. Revista Dinero, 346.

Meyer, M. (2009). Aprendiendo del retail en chile y sus factores de éxito. (Master'sthesis). Disponible desde ponencia para el seminario internacional en Retail Moderno, Ciudad de San José de Costa Rica, 29 – 30 julio de 2009.

Morales, P. et al. (2012). Direccionamiento estratégico para el incremento en la participación en el mercado colombiano de tarjetas de crédito. Recuperado de: http://intellectum.unisabana.edu.co:8080/jspui/bitstream/10818/3735/1/adriana%20judith%20morales%20peña.pdf

Nakamura, L. (1999). The measurement of retail output and the retail revolution. Canadian Journal of Economics, 32 (2): 408 – 25.

Malhotra, D. et al. (2012). Marketing research, an applied approach. Financial Times/Prentice Hall.

Oficina Comercial de la Embajada de España en Colombia (2005). Informe: Comercio y Distribución en Colombia.

Portafolio.co (2013, 20 de agosto). Colombia más atractiva para invertir en retail. Disponible en: http://www.portafolio.co/negocios/inversiones-retail-Colombia.

Reiner, J. (2012, 12 20). Crecimiento del retail en Colombia impulsa ventas de carros de mercado. America retail, retrieved from http://america-retail.com/industria-y-mercado/crecimiento

Reutterer, T & Teller, C. (2010). Specialty, shop retailing.

Rico, R. (2005). Retailing Marketing: el nuevo marketing de comercio al minorista. Buenos Aires: Pearson Education.

Rueda, J. (2011). Modelo econométrico de Gestión exitosa para la empresa familiar Colombia. Doctoral's thesis, Universidad Antonio de Nebrija Ciencias Empresariales.

Schnedlitz, P. et al. (2010). European Retail. Research, 24, I. Editorial Gabler Research Alemania.

Spiegel, M. (1988). Estadística. Editorial McGraw Hill. Madrid.

Malcolm, S. & Dennis, A. (2006) Retail Marketing. Editorial Thomson, London England.

Teller, C. & Elms, J. (2010). Urban place marketing and retail agglomeration customers. Journal of Marketing Management. To link to this Article: DOI: 10.1080/0267257X.2010.517710

The Economist (1999). Shopping all over the world, retailers are trying to go global. They will struggle to succeed. Jun 17th 1999, New York.

Vega, J. et al. (2012). Análisis estructural de sectores estratégicos sector de la confección: período 2007-2011. Facultad de Administración de Empresas, Universidad del Rosario

Stern W. et al. (2006). Canales de comercialización. Prentice Hall.

Yavas, U. & Babakus, E. (2009). Retail store loyalty: a comparison of two customer segments. International Journal of retail & distribution management, 37, (6), 477-492.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Emprendimiento e Innovación

ESTUDIOS SOBRE LA FINANCIACIÓN DE EMPRESAS COLOMBIANAS EN SUS PRIMEROS AÑOS DE VIDA

Bernardo Barona Zuluaga
& Jorge Alberto Rivera –
Universidad del Valle

Resumen

En esta ponencia se describen una serie de estudios que se han adelantado desde algunas universidades de la Cali, particularmente desde la Universidad del Valle y su Grupo de Investigación GIGVE, sobre la financiación de empresas micro y pequeñas en sus primeros años de vida. Los estudios se han clasificado en aquellos focalizados en empresas informales de subsistencia (y que en la literatura se agrupan con frecuencia en la categoría de microfinanzas) y los focalizados en empresas formales (registradas en las cámaras de comercio); los primeros se han concentrado básicamente en el servicio financiero del crédito, mientras que los segundos en la más amplia gama de posibilidades que tienen las empresas en esta segunda categoría. La descripción es necesariamente limitada, pero se suministra referencia bibliográfica donde se discute en mayor detalle cada uno de los estudios citados.

Palabras Clave: Emprendimiento, financiación, empresas micro y pequeñas.

1. Introducción

Inicialmente en esta ponencia se hace referencia a las razones por las cuales tiene interés examinar el problema de la financiación de los empresarios informales y de las empresas nuevas; posteriormente se bosqueja el marco teórico en el cual se enmarcan los estudios sobre financiación de nuevas empresas[149]. A continuación se mencionan los métodos de

[149] Para no extender demasiado la ponencia se omitió el marco teórico económico en el cual se enmarcaron los estudios de micro finanzas. A los interesados en este tópico se les recomienda el libro de Armendáriz & Morduch (2010), especialmente los dos primeros capítulos.

investigación que han sido empleados en los diferentes estudios; finalmente se indican los resultados más importantes y se sugieren algunas acciones de política pública.

2. Razones para realizar los estudios

La financiación de empresas de subsistencia cobró renovado interés entre académicos desde mediado de la década de 1970 (Barona, 2004). A raíz del establecimiento de los objetivos del milenio por parte de las Naciones Unidas en el año 2000 (Sachs, 2005), el primero de los cuales era la reducción de la pobreza, se han duplicado los esfuerzos por tratar de entender la forma en la que la provisión de servicios financieros se relaciona con la reducción de la pobreza y como se pueden lograr una mayor cobertura de esta población. En razón a los altos niveles de pobreza que se observan en Colombia y a las diversas iniciativas tomadas por el Estado y por entidades privadas para reducirla mediante la provisión de servicios financieros comenzó a gestarse en por parte de algunos académicos de universidades de Cali el interés por aportar académicamente a la comprensión de la relación financiación–pobreza.

De otra parte, en la literatura económica ha existido, por un tiempo quizás más extenso, un interés por comprender la relación entre la creación de empresas y el progreso de la sociedad.

Joseph Schumpeter, economista de la denominada tradición austriaca, fue uno de los primeros académicos consciente de la necesidad de incluir a los emprendedores en el análisis económico. Para este autor, el capitalismo es un método de cambio económico que por su misma naturaleza nunca será estacionario; la fuerza que inicia el movimiento y lo mantiene en este sistema económico es la innovación, la cual trae al mercado nuevos productos de consumo, nuevos métodos de producción o transporte, nuevos mercados y nuevas formas de organización industrial.

Schumpeter afirma que los mercados con múltiples compradores y vendedores son la excepción, más que la norma. En lugar de considerar que los mercados funcionan de manera ordenada en busca del equilibrio, como lo visualiza la economía neoclásica, Schumpeter notó mercados *caóticos* influenciados por el surgimiento frecuente de emprendedores que con sus innovaciones desafiaban a los pocos grandes productores que en la mayoría de los casos dominan los mercados.

En las dos últimas décadas la literatura económica se ha visto enriquecida por abundantes estudios en los que se retoman, y profundizan, los conceptos expresados por Schumpeter sobre los roles de la innovación y del desarrollo financiero en el crecimiento económico. La disponibilidad de bases de datos con información sobre numerosos países durante periodos extensos de tiempo y el desarrollo de nuevos conceptos económicos han motivado la elaboración de estudios en los que se ha podido evidenciar la relación de causalidad desarrollo financiero y crecimiento económico y se han identificado algunos factores específicos que producen esta relación, siendo el estímulo a la actividad innovadora uno de los principales. Este reconocimiento incorporó de manera formal el tema de la financiación de la innovación y de las nuevas empresas en la literatura económica del desarrollo.

3. Marco teórico

La escogencia de la estructura de capital óptima en la corporación es uno de los pilares de la moderna teoría de las finanzas corporativas y es también asunto estudiado por quienes se focalizan en las empresas nuevas y en las Pymes. Berger & Udell (1998) afirman que el supuesto de información completa por parte de los actores en los mercados financieros, del artículo clásico de Modigliani & Miller (1958) –que dio origen a la teoría moderna de financiación empresarial– es particularmente difícil de sostener en el caso de las empresas pequeñas y afirman que es fundamentalmente el alto grado de opacidad de éstas que hace que sus problemas de financiación deban ser analizados de manera diferente.

Berger & Udell (1998) construyen un modelo alrededor del concepto del ciclo de financiación empresarial y concluyen que para la empresa pequeña no existe una sola estructura financiera óptima, pues ésta depende del lugar en el ciclo en el que se encuentre en un momento particular. De acuerdo con su edad las empresas son clasificadas en Infantes (de 0 a 2 años); Adolescentes (3-4 años); de Mediana Edad (5-24 años) y mayores (con 25 o más años). Según estos autores, las fuentes de financiación de que dispone una empresa dependen en gran medida de la su edad (la cual co-varía con su tamaño y su relativa opacidad/transparencia).

El modelo de Berger & Udell (1998) tiene sus fundamentos en los conceptos de asimetría de información, conceptos que fueron discutidos en profundidad por primera vez el economista George Akerlof en 1970. En el análisis clásico de la estructura de capital de Modigliani &

Miller (1958) uno de los supuestos fundamentales de este es que todos los actores en el mercado tenían la misma información. La teoría económica moderna después del análisis de Akerlof ha incorporado el análisis en los mercados en los que compradores y vendedores (o trabajadores y patronos) no tienen la misma información, es decir ésta se encuentra distribuida de manera asimétrica entre los diferentes actores. En estos casos se producen fallas en los mercados.

En el campo de las finanzas corporativas las consecuencias más importantes de la distribución asimétrica se estudian bajo los conceptos de riesgo moral, selección adversa y el problema del agente principal. Estos problemas son particularmente álgidos en el caso de la financiación de empresas nuevas, pues en éstas no se pueden aplicar algunos de los mecanismos que se utilizan para reducir su influencia en el caso de financiación de empresas maduras o con varios años de operación.

La selección adversa es un problema pre-contractual en el que una de las partes llega al momento de la realización de una transacción o contrato con mayor información que otra. En el caso de una empresa nueva es muy probable que su dueño o propietario haya hecho algunos o muchos estudios del producto y el mercado; adicionalmente él conoce mucho mejor sus condiciones personales y las de los otros socios y empleados de la empresa que la institución financiera a la que acude por inversión o crédito.

El riesgo moral es un problema pos-contractual en el que por la imposibilidad de una de las partes de observar y controlar la conducta de la otra ésta cambia de conducta después de realizada la transacción. En el caso de la financiación de las empresas nuevas, tanto el proveedor de los recursos financieros, como el propietario, pueden cambiar significativamente su conducta después de que el contrato de inversión o crédito se ha firmado, colocando a la otra parte en condiciones de riesgo no presentes al momento de la transacción.

El problema de la relación agente principal fue discutido con claridad en el artículo de Jensen & Meckling (1976). Este se presenta cuando los dueños de una empresa no son los mismos que la gerencian: el gerente (denominado agente) puede tomar decisiones que vayan en su propio beneficio y no en el de los dueños de la compañía (denominados principales). Evidentemente, en el caso de inversionistas que adquieran una parte o toda la empresa a un emprendedor el cual continúa gerenciando la empresa, el problema se presenta y es

necesario tomar algunas medidas para reducir los denominados costos de agencia que surgen de la falta de alineación entre los objetivos de la gerencia y de los propietarios (organizaciones de capital de riesgo, inversionistas ángeles, etc.).

Un método común empleado por inversionistas en empresas nuevas es hacer inversiones por etapas mediante las cuales los inversores entre períodos subsecuentes de inyecciones de capital recogen información adicional de la empresa, monitorean su progreso y mantienen abierta la posibilidad de suspender la financiación periódicamente.

Un factor importante que parece tener incidencia en la magnitud de los costos de agencia en el caso de inversión en empresas nuevas es la naturaleza de los activos de éstas. Cuando la mayor parte de los activos son intangibles (en caso, por ejemplo, de empresas en sectores en donde los desembolsos para Investigación y el desarrollo son muy altos), los inversionistas necesitan monitorear muy cercanamente a la compañía pues su inversión se puede perder fácilmente (Zingales, 2000). De otra parte, si los activos son mayoritariamente tangibles y pocos especializados (Williamson, 1988), el inversionista puede recuperar más fácilmente toda o una parte de su inversión con la venta de los activos cuando la empresa se liquide. En estos casos la necesidad de un monitoreo estrecho a la gerencia por parte de los inversionistas se reduce.

El concepto de riesgo moral sugiere también que puede haber variación en las posibilidades de financiación entre diferentes tipos de nuevas empresas. Si la empresa pertenece a un sector económico que demanda desde su inicio la posesión de altos niveles de activos tangibles, la financiación mediante deuda se tornará menos costosa (más viable) ya que el riesgo moral será menor. Por el contrario, nuevas empresas en sectores en los que los principales recursos de la firma son intangibles, encontrarán extremadamente costosa la financiación por deuda, lo que producirá que la provisión de los mayores recursos financieros sea hecha por inversionistas ángeles u otros proveedores de recursos patrimoniales.

Berger & Udell (1998) afirman que la decisión entre escoger deuda y patrimonio por parte de la Pyme se ve afectada por tres dimensiones de la opacidad informacional: verificación costosa, riesgo moral y selección adversa. “la verificación costosa del estado y la selección adversa tienden a favorecer el uso de contratos externos de deuda, en tanto que problemas de riesgo moral tienden a favorecer el uso de patrimonio externo“(Berger & Udell, 1998). La

importancia relativa de estos problemas informacionales explica por qué algunas empresas pequeñas tratan de conseguir los recursos que necesitan en sus primeras etapas de inversionistas ángeles o de capitalistas de riesgo (contratos de patrimonio) en tanto que otras recurren a deuda con el sistema financiero y /o a crédito comercial.
La habilidad de los diferentes proveedores potenciales de fondos para tratar con los distintos problemas informacionales también afecta, según Berger & Udell, la mezcla deuda patrimonio que usan las empresas nuevas.

Los capitalistas de riesgo típicamente enfrentan el problema de opacidad participando activamente en la dirección de las empresas en las que invierten e interviniendo en las decisiones gerenciales estratégicas y operacionales; en contrataste los bancos comerciales tienden a reducir los problemas informacionales demandando garantías reales y realizando transacciones financieras de más corta duración con las nuevas empresas. Adicionalmente, los bancos comerciales al ofrecer típicamente varios servicios financieros (ahorro, crédito, manejo de remesas del exterior, etc.) derivan de sus relaciones con las pequeñas empresas información que gradualmente va disminuyendo la asimetría que existe al momento del primer contacto (Hellman, 2002; Barona, Gómez & Torres, 2006; Barona & Gómez, 2010). Para un análisis de algunos efectos negativos que puede tener el mayor conocimiento que adquieren los bancos con gran poder de negociación sobre el emprendimiento (Rajan, 1992).

De otra parte, los proveedores comerciales con frecuencia conocen bien el tipo de negocio en el que está involucrada la empresa (las características de los productos, los principales actores en el mercado, etc.), y en muchos casos tienen capacidad, en caso de incumplimiento del cliente, de retomar la posesión de los bienes y volverlos a vender. Igualmente los proveedores pueden amenazar con la interrupción de los suministros a sus clientes lo cual, en ciertos casos puede ser un poderoso incentivo para exigir y obtener el pago oportuno de sus facturas. La mezcla de financiación para una empresa pequeña particular resultará en parte del tipo de problema de información que tiene y de cuáles son los proveedores de recursos más idóneos para resolver estos problemas (Berger &Udell, 1998).

Berger & Udell (1998) también usan su modelo para mostrar las interrelaciones que se presentan entre las diferentes fuentes de financiación. Ciertas fuentes se complementan en algunos casos y son sustitutas, en otros, con otras fuentes. Los autores notan que los inversionistas ángeles con frecuencia invierten en empresas pequeñas anticipando que estas van a obtener financiación de fondos de capital de riesgo, lo cual es indicativo de que estas

dos fuentes se complementan mutuamente. Sucede lo mismo con los fondos provistos por capitalistas de riesgo y los que se obtienen en la emisión pública de valores: los fondos de capital de riesgo invierten anticipando que la empresa hará en un futuro no muy lejano una emisión pública de valores, siendo, entonces, estas dos fuentes de capital también complementarias.

Pero las interrelaciones, según los mencionados autores, no se circunscriben a las fuentes de financiación patrimonial: la financiación que obtienen las empresas pequeñas de la banca comercial depende en gran medida de que las primeras hayan construido una base apropiada patrimonial la cual, como se ve depende de manera importante de la inversión que hayan hecho capitalistas de riesgo, e inversionistas ángeles (además de las hechas por el dueño, sus familiares y amigos y la retención de utilidades).

Además del concepto del ciclo financiero de la empresa, Berger & Udell recurren a la teoría de la economía institucional (La Porta, López de Silanes, Shleifer & Vishny, 1997, 1998) para explicar otras facetas de la financiación de las empresas pequeñas. En particular enfatizan la importancia para la definición de la estructura de capital de la empresa pequeña de un entorno en el que las prioridades de pago con la liquidación de los activos están claramente definidas y se respeten en el caso de que la empresa pequeña caiga en insolvencia financiera. Igualmente importante, indican los mencionados autores, es la existencia en el entorno de estándares contables bien definidos, de expertos contadores y de una cultura de transparencia de información financiera.

4. Objetos de estudio y métodos de investigación que han sido empleados en los diferentes estudios

Los estudios en esta línea han tenido como objeto de estudio la financiación durante los primeros años de las empresas de denominadas subsistencia (trabajos que se ubican normalmente de la categoría de microfinanzas) y las de acumulación o transformación. Se han estudiado, tanto los proveedores de recursos financieros (Bancos, Estado, Fondos de Capital Privado, Instituciones Microfinacieras), como los demandantes de dichos recursos (Emprendedores).

Los métodos empleados han sido de naturaleza cuantitativa. Se utilizaron fuentes de información primaria y secundaria. Entre las primeras predominó el uso de encuestas

semiestructuradas, aunque se adelantaron también entrevistas en profundidad. Como fuentes de información secundaria se han utilizado datos contenidos en las bases de datos de las Superintendencias de Sociedades y Financiera y, también, artículos publicados en prensa especializada y popular. Para el análisis de la información se utilizaron técnicas de estadística descriptiva e inferencial. Para alcanzar las conclusiones se utilizó el concepto de triangulación, entendiéndose por este la aplicación de distintas metodologías en el análisis de una misma realidad social (Cea D' Ancona, 2001).

5. Algunos resultados de los estudios

En este apartado se presentan los principales hallazgos de investigaciones focalizadas en las microfinanzas y en la financiación de empresas formales (o de transformación).

5.1. De los estudios focalizados en las microfinanzas

En Colombia, el mercado financiero en general y el microfinanciero en particular, medidos por varios indicadores, muestran niveles relativamente altos de ineficiencia. Aunque desde comienzo de los años 90 se han introducido reformas regulatorias para incrementar la eficiencia en el mercado financiero, y desde la creación del programa de banca de oportunidades en el mercado microfinanciero, aún persisten varias distorsiones regulatorias que afectan particularmente la eficiencia locativa. Las más importantes de estas identificadas son los topes a las tasas de interés, la reglamentación discriminatoria en contra de ciertos intermediarios y los altos impuestos sobre el factor trabajo. A nivel de Instituciones Microfinacieras (IMF) los índices calculados sugieren, también, que varias de éstas adolecen de ineficiencias de naturaleza técnica.

En lo que respecta al microcrédito las estadísticas indican avances de importancia en la cobertura, aunque cambios recientes en la reglamentación impiden evaluar si parte de estos avances reflejan operaciones que no se considerarían microcrédito en estándares internacionales" (Barona & Villaraga, 2011).

5.2. De los estudios focalizados en la financiación de empresas formales o de transformación

Se muestra los principales resultados con relación a la oferta de recursos financieros y a los patrones de financiación empleados por las empresas.

5.2.1. Oferta de recursos financieros

Por parte del sector bancario institucional y la inversión en capital (patrimonio y/ deuda a largo plazo):

5.2.1.1. El sector bancario institucional

En el periodo estudiado (1996-2004) la relación concentración- creación de empresas muestra que, consecuente con la teoría convencional, el aumento en los niveles de competencia medidos por el índice Herfindahl-Hirschman (HHI) es benéfico para la creación de empresas. Este resultado es un estímulo para que los reguladores del sector financiero continúen implementando políticas que favorezcan el mantenimiento de niveles altos de competencia en el sector. De esta forma habrá más probabilidad de que se generen nuevas firmas en cantidad suficiente para estimular significativamente el crecimiento económico y la generación de empleo.

Con respecto a la relación de la participación en el mercado de los bancos de diferentes tamaños y el número de empresas creadas, se encuentra que cuando la cuota de mercado de los bancos pequeños crece, el número de empresas creadas se incrementa, y cuando se incrementa la cuota de mercado de los bancos grandes el número de nuevas empresas creadas disminuye. Para los formuladores de políticas públicas este hallazgo sugiere que si se desea estimular la creación de nuevas empresas parece importante diseñar políticas que permitan y estimulen que un número significativo de bancos pequeños continúe operando en el país (Barona, et al. 2008).

5.2.1.2. Inversión en capital (patrimonio y/o deuda de largo plazo)

Barona & Rivera (2012*b*) encuentran que la inversión de recursos a un relativo largo plazo y por montos generalmente significativos por parte de personas naturales o jurídicas, encierra

altos niveles de incertidumbre y demanda el desarrollo de estrategias y el uso de instrumentos financieros especiales. El contrato firmado por el inversionista y el emprendedor es fundamental en la gobernanza de la relación. La experiencia internacional muestra que por lo general estos contratos contienen una variedad de cláusulas donde queda explícito qué debe hacerse en el caso de que se presenten algunas contingencias. Es común el uso de indicadores de desempeño financieros, y no financieros, en la definición de la remuneración del gerente/propietario y en la solución de ciertas contingencias.

El mercado de capital de riesgo y de capital privado en Estados Unidos está bastante desarrollado; existen miles de fondos que invierten altos montos en numerosas empresas. Por el contrario, los escasos fondos internacionales que operan en Colombia, en su gran mayoría invierten en empresas con algunos años de existencia y con importantes potenciales de crecimiento. En la financiación de empresas recién creadas parece que solamente los Fondos del Estado, como Colciencias y el Fondo Emprender del Sena, han mostrado alguna actividad importante.

Los resultados de las encuestas diligenciadas por directivos de algunos fondos de capital privado que operan en Colombia, confirman la utilización por parte de estos intermediarios, de estrategias frecuentemente empleadas en otros países con mayor trayectoria en la actividad de fondos de capital de riesgo y capital privado para contrarrestar problemas asociados con la asimetría de información y la relación agente-principal. El requerimiento del logro de ciertos indicadores de desempeño, la inversión por etapas, como, también, la participación activa en las juntas directivas, y estrategias que permiten reducir problemas de riesgo moral son relativamente frecuentes en los fondos que operan en el país, al menos en los fondos privados. Se encontró que los contratos entre inversionistas y emprendedores contienen algunas cláusulas que establecen la confidencialidad de la información, el derecho a veto y algunas contingencias; como también que la naturaleza (tangible o intangible) de los activos hace parte de las decisiones de inversión por parte de los fondos.

5.2.2. Patrones de financiación empleados por las empresas

Se presentan los resultados de dos estudios que tienen por objeto conocer los patrones de financiación de las empresas nuevas, uno en el ámbito local (Barona y Gómez, 2010) y el otro en el ámbito nacional (Barona & Rivera, 2012*a*):

5.2.2.1. Resultados de encuesta a emprendedores en el área de Cali

Barona & Gómez (2010) encuentran que los ahorros de familiares y amigos y los ahorros del dueño de la empresa son las fuentes de financiación más frecuentemente mencionadas por los empresarios que han sido utilizadas; siguen en su orden el crédito empresarial de corto plazo concedido por establecimientos financieros y el crédito comercial, pero muy distante en frecuencia. Entre los 2 a 5 años las fuentes patrimoniales siguen siendo las más frecuentemente mencionadas, entre ellas, la reinversión de utilidades; los créditos de corto plazo con instituciones financieras, proveedores y leasing aumentan de manera significativa su frecuencia, aunque de una forma más pronunciada en el primero. Después del 5 año se cita con mayor frecuencia la reinversión de utilidades, posteriormente el crédito empresarial *con* establecimientos de crédito y después el crédito comercial. El leasing alcanza una frecuencia de mención superior al de las etapas etarias anteriores, y casi igual a la *del* crédito comercial.

Con el propósito de comprobar si las diferencias en frecuencia de mención de las cuatro fuentes de financiación más frecuentemente mencionadas en cada franja etaria eran o no significativas, se realizaron pruebas que mostraron que todas lo eran a un nivel del 90%, lo cual indica que tales diferencias entre dichas fuentes de financiación no se deben al azar. La presencia de activos tangibles es determinante para que la empresa naciente y joven pueda tener acceso a al *leasing*.

En cuanto a la estructura de capital Barona & Gómez (2010) concluyen:

"Aunque la naturaleza de los datos empleados en este estudio no permite hacer pruebas directas acerca de cuáles de las teorías de estructura de capital explican mejor las decisiones de empresas jóvenes, el análisis parece ajustarse mejor a la teoría que sostiene que las empresas no tienen una sino varias estructuras optimas de capital, dependiendo de la etapa del ciclo de vida en el que se encuentren. En particular, hay indicios de que las empresas jóvenes prefieren financiarse con reinversión de utilidades en vez de deuda, pero se reitera que es una observación tentativa, y lo encontrado en el estudio puede reflejar también, no una escogencia deliberada, sino la imposibilidad de usar deuda de largo plazo por el poco desarrollo del mercado de capitales".

Vale la pena resaltar que algunos estudios que enfatizan en el tamaño de la empresa, encuentran un excesivo endeudamiento de las empresas micros, lo que sería contrario a los resultados mostrados por Barona & Gómez (2010), si se considera que hay una relación directa entre tamaño y edad.

5.2.2.2. Resultados de un estudio a nivel nacional usando bases de datos de la Superintendencia de Sociedades

Barona & Rivera (2012*a*) encuentran que las empresas utilizan con variada intensidad diferentes fuentes de financiación en cada una delas etapas de su ciclo de vida. Este hallazgo es corroborado por estudios anteriores de los mismos y otros autores basados en encuestas, y es una evidencia de lo planteado por Berger & Udell (1998) en cuanto a que las empresas no tienen una, sino varias estructuras de capital óptimas, conforme a la etapa del ciclo en el que se encuentren. El tamaño y la intensidad de los activos fijos afectan el apalancamiento de idéntica manera en las dos etapas de su vida: infante -adolecente (I&A) y mediana edad (EM). En las empresas (I&A) la principal fuente de financiación es la inversión de los dueños, mientras que en las empresas (EM) son las utilidades retenidas. Se halla que la financiación informal o extra bancaria es muy importante en las empresas (I&A); pero su peso relativo se reduce en las EM, etapa en que las utilidades retenidas tienen mayor importancia, y posiblemente se utilicen para sustituir parte de esta deuda.

Para los emprendedores y gerentes estos resultados confirman la gran importancia que tiene en el medio la inversión patrimonial, que los comprometen a gestionar un apropiado suministro de ésta ya sea mediante ahorros propios, recursos de familiares y amigos, y de las fuentes promovidas por el gobierno en el medio (como el capital semilla en el Fondo Emprender del SENA). Los hallazgos insinúan que la inversión patrimonial se hace aún más necesaria en aquellas empresas con un alto componente de activos intangibles, dada que esta condición dificulta la obtención de recursos mediante deuda. También debe destacarse que las utilidades retenidas (fuente más importante en la EM) permiten reducir la financiación extra- bancaria o informal, y sus efectos nocivos.

Sin embargo, hay hechos que muestran que el mercado financiero colombiano no es eficiente, como sucede con los altos márgenes de intermediación que todavía predominan en ciertos segmentos del mercado, la presencia de grandes conglomerados empresariales, la existencia del impuesto a las transacciones bancarias, la falta de transparencia en algunos

de los costos que cobran los intermediarios financieros, lo que restringe la toma decisiones de financiación empresarial, con unos costos financieros competitivos en el mercado internacional.

6. Conclusiones y recomendaciones de política pública

Algunas conclusiones y recomendaciones de política pública en el campo de las finanzas y en la financiación de empresas nuevas de transformación se exponen a continuación:

6.1. En el campo de las microfinanzas

Colombia está en mora de una reglamentación como la que existe en Bolivia, que aumente la contestabilidad del sistema financiero, particularmente en el segmento microfinanciero. Reformas en la regulación que afecten otros aspectos estructurales del mercado Colombiano, como el demasiado poder que ostentan ciertos grupos financieros y conglomerados empresariales y los impuestos excesivos sobre el factor trabajo, afectarán también de manera positiva la eficiencia del sistema. La introducción de estas reformas posiblemente reduciría los temores de quienes piensan que la eliminación de los topes a las tasas de interés contribuiría a exacerbar los problemas de inequidad existentes en el medio.

Para continuar aumentando la cobertura a través de los Corresponsales no Bancarios (CNB) parece conveniente introducir algunas mejoras a los subsidios que emplea el Programa Banca de Oportunidades (PBO). Si se desea que los subsidios sirvan de manera más efectiva para apalancar los recursos invertidos en este programa, es necesario rediseñar las convocatorias, quizás incrementando el nivel de subsidios, para lograr que establecimientos de crédito del sector privado participen y no sea el banco público (Banco Agrario) quien gane siempre las convocatorias por ser el único participante. Dado el papel que ha jugado el sector microfinanciero el Banco Agrario parece conveniente fortalecer mecanismos que preserven/estimulen su eficiencia operacional. Entre estos el control presupuestal y la remuneración variable, de acuerdo al desempeño, han probado sus bondades en muchas instituciones microfinacieras en diferentes países.

En vista de la ineficiencia administrativa de ciertas IMF, sugerida por algunos indicadores financieros provistos, parece importante que el PBO tome un rol más proactivo en estimular

la eficiencia de los intermediarios mediante el establecimiento de nuevos incentivos a quienes muestren mejor desempeño operacional.

El gobierno a través de la Banca de Oportunidades debería tener un papel más activo en la focalización (*targeting*) de los subsidios. Varias instituciones que en Colombia iniciaron sus actividades sirviendo a los más pobres buscando sostenibilidad han paulatinamente abandonado este segmento. Los subsidios deberían orientarse preferencialmente a las organizaciones que continúen atendiendo los segmentos más pobres. Deberían tener también las características de los denominados inteligentes, particularmente los de tener duración limitada (mientras las organizaciones alcanzan una escala que les permita operar a costos razonables).

Durante este tiempo los donantes, tienen un papel importante que jugar acompañando a las organizaciones en su proceso de crecimiento y ganancia de eficiencia. Apoyos del gobierno y donantes a programas focalizados en los segmentos más pobres de la población como las Asociaciones Locales de Ahorro y Crédito, ALAC, tienen potencial para producir beneficios inmediatos y de corto plazo para la población pobre y las IMF que la atiende. Los peligros de los subsidios señalados en la literatura microfinanciera no deben soslayarse, en especial el que disminuyan la motivación por parte de la gerencia de las organizaciones prestadoras de los servicios para encontrar formas innovativas de aumentar la eficiencia. Otra amenaza es la tendencia de quienes otorgan los subsidios a moverse rápidamente hacia nuevas preocupaciones e ideas, dejando sin la debida atención a los programas/proyectos existentes. Por esta razón, algunos de los logros alcanzados hasta ahora en los proyectos reseñados, pueden no sostenerse en el futuro mediato, cuando las prioridades e ideas de los gobiernos de turno y donantes cambien. La probabilidad de que los programas microfinancieros iniciados bajo condiciones de subsidios perduren en el tiempo es más alta si quienes prestan los servicios logran niveles de eficiencia altos de tal forma que tanto ellos como sus clientes encuentre en estos servicios beneficios mutuos.

6.2. En el caso de la financiación de empresas nuevas de transformación

6.2.1. El papel de la banca institucional

Para los formuladores de políticas públicas si se desea estimular la creación de nuevas empresas parece importante diseñar políticas que permitan y estimulen que un número significativo de bancos pequeños continúe operando en el país (Barona et al., 2008).

A pesar de los avances que desde los años setenta viene haciendo Colombia en relación con la eficiencia del mercado, los altos márgenes de intermediación que todavía predominan en ciertos segmentos del mercado, la presencia de grandes conglomerados empresariales, la existencia del impuesto a las transacciones bancarias, la falta de transparencia en algunos de los costos que cobran los intermediarios financieros, sugieren que aún hay camino largo por recorrer, antes de que se pueda hablar de un mercado financiero eficiente, que facilite las decisiones empresariales de elección de estructura financiera, y que permita a las empresas nacionales, en su conjunto, obtener costos financieros que le faciliten competir sin desventajas en esta área en el mercado global (Barona & Rivera, 2012a).

6.2.2. En el caso de la disponibilidad (oferta) de recursos de capital (largo plazo) de los fondos de capital privado

Con el propósito de impulsar el desarrollo económico, el gobierno debe acelerar los mecanismos para aumentar la oferta de capital privado y capital de riesgo en el país. Aunque se ha avanzado en esto en los últimos años, los recursos de los fondos de capital privado que se han transado últimamente ha sido destinados, casi que de manera exclusiva, a fortalecer empresas ya existentes. Estos mecanismos deben apuntar a mejorar la regulación, que permita que la inversión llegue a empresas I&A, como, también, a proporcionar capital semilla en mayores cantidades a través de programas ya existentes, por ej. el Fondo Emprender, o de nuevos e innovadores programas.

Para los sectores con altos niveles de activos intangibles deberían proveerse de estímulos gubernamentales que permitan una apoyar su financiación, como puede ser el fortalecimiento de Fondos de Garantías. Igualmente en vista de la muy desigual distribución de los ingresos y la riqueza en Colombia, los estímulos que establezca el gobierno para la financiación de nuevas empresas deberían lograr que, en igualdad de condiciones, se le dé prioridad a los proyectos presentados por los sectores de menores ingresos.

Hay evidencia de la necesidad de crear y fortalecer programas de capital semilla que apoyen tales iniciativas. El Fondo Emprender del SENA es un esfuerzo en esta dirección.

De igual forma, aunque los requerimientos de activos fijos (equipo de oficina, locales, maquinaria) de los microempresarios tienden a hacer bajos en comparación con los

requerimientos de activos corrientes (Otero y Rhyne, 1994), un segmento de estos negocios que parece ser no despreciable, sí necesita activos de larga vida que los programas habituales de microcrédito no están diseñados para financiar. Para estas empresas el leasing parece particularmente adecuado y parece es importante crear y fortalecer servicios de capital.

6.2.3. Información pública disponible

La información económica y financiera que hay disponible sobre las empresas micros y pequeñas en las bases de datos públicas es insuficiente para hacer investigación que guíe adecuadamente la formulación de políticas de estímulo. Esta situación debe mejorarse en el corto plazo. Junto con esto, también es menester la mejoría en la calidad de la información reportada por las empresas. Una acción que puede afectar significativamente la calidad de la información es la adhesión a las Normas Internacionales de Contabilidad.

Se necesita de reformas financieras e institucionales que estimulen el desarrollo del mercado de capitales en general y del mercado de IPO en particular, con lo que cual se pude lograr un mayor acceso de las empresas pequeñas y medianas a estos mercados. La apertura de los mercados financieros a las Ofertas Públicas Iniciales de acciones (IPO) no solamente les permitirá a la empresas adquirir recursos que les faciliten su desarrollo, sino que también estimulará el surgimiento de inversionistas ángeles y de fondos de capital de riesgo, actores estos que pueden ser vitales para que las empresas en sus etapas nacientes, optimicen su estructura de capital (Barona & Gómez, 2010).

Bibliografía

Akerlof, G. (1970). The Market for “Lemmons”: Quality, uncertainty and the market mechanisms. Quaterly Journal of Economics, 84 (3): 488-500.

Armendáriz, B. & Morduch, J.(2010).The economics of microfinance(2nd ed.). Cambridge. Massachusetts: The MIT Press.

Barona, B. (2004). Microcrédito en Colombia. Reseña histórica y descripción de un programa de investigación internacional en el que participan dos universidades Colombianas y de sus resultados parciales.EstudiosGerenciales90, 79-102.

Barona, B. & Gómez, A. (2010). La Financiación de nuevas empresas en Colombia. Aspectos Conceptuales. La opinión de una muestra de empresarios de la ciudad de Cali. Cuadernos de Administración (Universidad del Valle), 43: 81-97.

Barona, B., Gómez, A. Gonzáles, D. & Torres, J. (2008). The Evolution of the Colombian Banking Sector and the Creation of Companies.Journal of Social Management. Revue Européenne des Sciences Sociales et du Management. (Francia), 6 (1): 31-54.

Barona, B., Gómez, A. & Torres, J. (2006). La financiación de nuevas empresas en Colombia: las experiencias y opiniones de una muestra de gerentes bancarios. Cuadernos de Administración (Universidad Javeriana), PUJ, 19(32): 45-70.

Barona, B. & Rivera, J. (2012a). Análisis empírico de la financiación de nuevas empresas en Colombia. Innovar,22 (43): 5-18.

Barona, B. & Rivera, J. (2012b). Finanzas emprendedoras en Colombia: conceptos y resultados de algunos estudios. Facultad de Ciencias de la Administración, Universidad del Valle, Cali (en Imprenta).

Barona, B. & Villarraga, J. (2011). Colombia: El rol de políticas públicas y programas financiados por donantes en la masificación financiera de servicios financieros hacia población excluida. En: Balkenhol, B. & Valazza, A. (Eds.). Microfinanzas y políticas públicas. Objetivos de eficiencia para un sector responsable (pp.201-239). Madrid: Plaza y Valdés / OIT.

Berger, A.& Udell, G. (1998). The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. Journal of Banking and Finance, 22: 613-673.

Cea D' Ancona, M. (2001). Metodología Cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social. Síntesis Sociología. Madrid.

Hellmann, T. (2002). A theory of strategic venture investing. Journal of Financial Economics, 64(2): 285-314.

Jensen, M. & Meckling, W. (1976). Theory of the firm, managerial behavior, agency costs and ownership structure. Journal of Financial Economics, 3: 305-360.

La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Schleifer, A. & Vishny, R. (1998). Law and finance. Journal of Political Economy, 106 (61): 1113-1151.

La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Shileifer, A. & Vishny, R. (1997). Legal determinants of external finance. Journal of Finance, 12(3): 1131-1150.

Modigliani, F. & Miller, M. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. The American Economic Review, 48(3): 261-297.

Otero, M. & Rhyne, E. (1994). The new world of microenterprise finance. Connecticut: Kumarian Press.

Rajan, R. (1992). Insiders and outsiders, the choise between Informed and arm´s length debt. Journal of Finance, 47(4), 1367-1400.

Sachs, J. (2005).El Fin de la Pobreza.Nueva York: Penguin Press.

Schumpeter, J. (1975). Capitalism, socialism and democracy. NY: Harper Perennial. (Original 1942).

Williamson, O. (1988). Corporate finance and corporate governance. Journal of Finance, 43: 567-591.

Zingales, L. (2000). In Search of New Foundations. Journal of Finance, 55 (4): 1623-1653.

Eje temático: Emprendimiento e Innovación

LOS CONSORCIOS DE PATENTES: EFECTOS Y RETOS

Jenny Paola Lis Gutiérrez –
Superintendencia de Industria y Comercio, Universidad Nacional de Colombia y Universidad Externado de Colombia

Resumen

Si bien los consorcios de patentes se remontan al año 1856 el estudio sobre sus efectos sobre la difusión tecnológica y la libre competencia son más recientes. En la ponencia se pretende presentar de manera sintética un balance sobre los beneficios y posibles efectos negativos de los consorcios de patentes, a partir de la revisión de documento de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual y de la literatura académica. Igualmente, se establecen los principales retos de las autoridades que vigilan la competencia y las que promueven el desarrollo y transferencia tecnológica. Se identificó que si bien los consorcios de patentes son una forma de articular la propiedad industrial, pero no *per se*conducen al acceso, distribución o transferencia tecnológica. Se encontró también que la literatura considera las conductas de los agentes que conforman los consorcios y el grado de sustituibilidad o complementariedad de las patentes incluidas, otros de los factores que influyen en la competencia y establecen las ventajas y desventajas de estos acuerdos de colaboración.

Palabras clave: patentes, consorcios de patentes, licencias, transferencia tecnológica, gestión de la propiedad intelectual.

1. Introducción

Durante las últimas décadas, el uso de los sistemas de propiedad industrial ha tenido un gran crecimiento, por ejemplo, entre 2011 y 2012 el número de solicitudes internacionales de patentes presentadas en el marco del PCT (Tratado de Cooperación en materia de Patentes) aumentó en 6,6%; las solicitudes de registro de marcas dentro del Sistema de Madrid crecieron 4,1%, mientras que los dibujos y modelos industriales en virtud del Sistema de la Haya lo hicieron en 3,5%.

En este contexto se inscríbela proliferación del número de patentes concedidas y de los derechos asociados a las mismas. De acuerdo con Lerner & Lin (2012) esto tiene consecuencias sobre el precio de productos innovadores, los cuales deben pagar más por las licencias –por ejemplo, los acuerdos bilateriales se traducen en un aumento de los costos de transacción[150]– y de forma paralela, se reducen los incentivos a los inventores.

Como uno de los mecanismos para disminuir los costos de adquisición y negociación de las licencias, y aumentar la certidumbre jurídica con respecto al uso las tecnologías normalizadas surgen los consorcios de patentes (*pools de brevets* en francés y *Patent Pool* en inglés), los cuales permiten, de acuerdo con el Comité Permanente sobre el Derecho de Patentes (2009,)[151]:

> *"[…] a los titulares participantes utilizar las patentes mancomunadas y ofrecer una licencia que permita a otros utilizar esas patentes. Estos acuerdos también prevén la distribución de los derechos de licencia entre los miembros del consorcio. Las condiciones de concesión de licencias varían de un consorcio a otro*".

En otras palabras, en los consorcios de patentes los titulares dejan sus patentes en común (comparten sus derechos, mediante cesión recíproca de las licencias – contratos de licencia recíproca) y proponen una licencia única para los utilizadores potenciales (Newberg, 2000).Este tipo de acuerdos se presenta con mayor frecuencia en el ámbito de la salud humana, biotecnología, medio ambiente y TIC (Lerner & Lin, 2012, Bowman, 2009).

El primer consorcio de patentes surgióen 1856 cuando:

> *"cuatro importantes fabricantes, de los cuales Singer, formaron juntos la Sewing Machine Combination y decidieron explotar en común sus patentes. Los fabricantes que no pertenecían al consorcio tenían que obtener una licencia para utilizar las patentes del fondo y pagar una tasa por cada máquina de coser que fabricaban utilizando la tecnología patentada"* (Bowman, 2009).

---

[150] De acuerdo con Ménière (2012) los costos de investigación, evaluación y negociación aumentan a medida que el número de propietarios es mayor.

[151] De acuerdo con Krattigery Kowalski (2010), los consorcios de patentes son "un acuerdo de voluntades entre dos o más titulares de patentes para licenciar una o más de sus patentes entre sí o a terceros" (p. 64).

Esta estrategia permitió reducir el tiempo y el dinero que las firmas gastaban demandando a los otros fabricantes, con respecto a los cambios en el diseño de las máquinas. La estrategia fue creada por el abogado Orlando Potter e intentaba resolver la guerra de patentes que se desencadenó con la comercialización de la máquina de coser Singer (Lewis & Mott, 2013).

El segundo acuerdo de este tipo se dio en 1917 y estuvo relacionado con la producción de aviones en Estados Unidos, ante la perspectiva de la guerra. A comienzos del siglo XX, la propiedad de las patentes para la construcción de aeronaves pertenecía a sólo dos empresas, lo cual era un impedimento para la producción. El acuerdo entre los fabricantes además de responder a la demanda de aviones permitió la normalización de sus componentes (Bowman, 2009; Ménière, 2012).

Estas dos estrategias pioneras fueron consideradas formas particulares de carteles que buscaban controlar los precios de los bienes proporcionados a los consumidores (Ménière, 2012). Desde 1990 los consorcios de patentes son más frecuentes y también lo es el interés por estudiarlos desde el punto de vista jurídico y económico.

Incluso, se han desarrollado consorcios de patentes "no comerciales", en las cuales se licencia gratuitamente a una institución que es la responsable del manejo del consorcio. Tal es el caso de las siguientes iniciativas. La primera es Eco-Patent Commons, disponible desde 2008 y manejado por World Business Council for Sustainable Development, incluye un repositorio en línea de patentes que cubren las tecnologías respetuosas con el medio ambiente y que son licenciadas gratuitamente por las empresas, de esta iniciativa hacen parte Bosch, IBM, Nokia y Sony. La segunda se denomina *Golden Rice Project*, busca aumentar la accesibilidad a las tecnologías agrícolas a los usuarios en los países en desarrollo y reducir las muertes por deficiencia de vitamina A, de esta iniciativa hacen parte Syngenta, Bayer, Monsanto, Novartis, Orynova y ZenecaMogen. La tercera es *Medicines Patent Pool*, creada en 2010 por UNITAID, su objetivo es mejorar el acceso a los medicamentos contra el VIH en los países en desarrollo, hacen parte del grupo Boehringer Ingelheim, Bristol Meyers Squibb, Roche, Sequoia y Vii VHealthcare (Ziegler, Gassmann & Friesike, 2013).

Los consorcios de patentes han tomado tanta importancia en el contexto de la propiedad industrial que el 21 de marzo de 2014 la Comisión Europea expidió una nueva

reglamentación con respecto al funcionamiento de los acuerdos de transferencia de tecnología, entre ellos, los consorcios de patentes (European Commission, 2014).

En este escenario, la ponencia pretende hacer un balance sintético–a partir de la revisión de la literatura más reciente disponible y de documentos oficiales de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual–, de los beneficios que se obtienen por colaboración al crear un consorcio de patentes (sección 1); sus posibles efectos negativos (sección 2); y los principales retos de las autoridades (sección 3). En la última parte, se formulan las consideraciones finales (sección 4).

2. Ventajas de la colaboración exitosa dentro de un consorcio de patentes

Los beneficios de los consorcios de patentes se discuten ampliamente en la literatura sobre patentes. En la Tabla 1 se sintetizan las principales ventajas, las cuales pueden agruparse en tres niveles diferentes: (i) entre productores de tecnología; (ii) entre productores de tecnología y consumidores; (iii) para la sociedad. Dichos beneficios se logran si los miembros del consorcio de patentes están coordinados en sus objetivos y acciones; y las patentes incluidas dentro del consorcio son de tecnologías complementarias y no sustitutas (Gallini, 2014).

Tabla 1. Principales ventajas de los consorcios de patentes[152]

Ámbito	Beneficio
Entre los productores de tecnologías	• La colaboración con otra empresa puede ser un medio para hacer uso de su experiencia sin tener que acumularla internamente. • Distribución de los costos y esfuerzos cuando dos o más empresas desean investigar en la misma esfera tecnológica. • Coordinación de la producción de bienes complementarios. • Uso y desarrollo de tecnologías complementarias y compatibles. • Reducción de los costos de transacción asociados a la negociación y adquisición de licencias, ya que no se requieren acuerdos por separado.

[152] Fuente: elaboración a partir de Krattiger & Kowalski (2010), Lerner & Lin (2012), Comité permanente sobre el derecho de patentes (2009, 2012), WunschVincent (2012), Ménière (2012).

Ámbito	Beneficio
	• Reducción de la tendencia de los propietarios del derecho de la patente de demandar mayores rentas, lo cual conduce a incrementar la demanda y aumentar la utilización de la patente. • Desarrollo conjunto de activos complementarios. • Pueden ayudar a resolver conflictos de patentes y al bloqueo que se puede derivar de dichos conflictos.
Entre los productores de tecnología y los consumidores	• Reducción de los costos de producción de los bienes que incorporan tecnología e innovaciones recientes y por tanto de los precios. • Aumento de la compatibilidad de los productos (desarrollo conjunto de activos complementarios)
Para la sociedad	• Introducción de nuevas tecnologías o productos (innovación acumulativa). • Promoción de la compatibilidad de diferentes tecnologías. • Reducción de la tendencia de los propietarios del derecho de la patente de demandar mayores rentas, lo cual conduce a incrementar la demanda y aumentar la utilización de la patente. • Puede favorecer la utilización diversificada de las tecnologías multiusos patentadas. • Aceleran la innovación y la difusión de tecnologías en ámbitos emergentes, en los cuales hay gran densidad de patentes vigentes. • Facilita la transferencia de tecnología, incluso entre países y permite ampliar la disponibilidad de productos (por ejemplo, los medicamentos).

3. Posibles efectos negativos de los consorcios de patentes

Los posibles riesgos de los consorcios de patentes pueden analizarse en cuatro niveles diferentes: (i) entre productores de tecnología miembros del mismo consorcio; (ii) entre los productores de tecnologías miembros y no miembros del consorcio; (iii) entre productores de tecnología y consumidores; (iv) para la sociedad (Tabla 2).

Las dificultades en los consorcios se acrecientan si las patentes incluidas dentro del consorcio son de tecnologías sustitutas; y si la coordinación y colaboración de los miembros

está relacionada con conductas anticompetitivas. De otra parte, debe mencionarse que existen algunos factores de fracaso que se han identificado. Los consorcios de patentes dependen fuertemente de la voluntad de quienes quieren conformar el consorcio o son miembros. En algunos casos las firmas no tienen incentivos para participar en el consorcio[153], en otros se pueden convertir en acuerdos inestables por fallas de negociación o por agentes *free ridder* (parásito)[154]. Otro aspecto a considerar son las dificultades para acordar la distribución de las regalías, en ciertos consorcios la solución ha sido prorratear de acuerdo con el número de patentes esenciales de cada miembro, pero esta solución no ha creado distorsiones[155].

Otro elemento que resaltan Krattiger & Kowalski (2010) es que los consorcios de patentes no pueden reducir las barreras estructurales relacionadas con la transferencia tecnológica, por lo tanto, su eficacia estará condicionada también a factores externos.

Tabla 2. Posibles efectos negativos de los consorcios de patentes[156]

Ámbito	Efectos
Entre los productores de tecnologías miembros del consorcio	• Riesgo de aprovechamiento abusivo (polizón). • Traspaso de riesgos y riesgo moral. • Dificultad para supervisar la conducta de un socio. • Aumento de los costos por litigios que pueden surgir entre competidores/colaboradores comerciales. • Aumento en el número de patentes asociadas a una invención (por medio de patentes divididas). • Conflicto entre los miembros del consorcio, derivado de la repartición de regalías. • Es difícil llegar a un acuerdo sobre el valor individual de cada una de las patentes que harán parte del consorcio.

[153] Este fue el caso de Johnson & Johnson, empresa que decidió no participar en un consorcio de patentes y ofrecer las patentes de tres medicinas retrovirales (Comité permanente sobre el derecho de patentes, 2012).

[154] Este tema ha sido explorado en el trabajo de Lévêque & Ménière (2011) sobre formación de consorcios no cooperativos y en el de Aoki & Nagaoka (2004) sobre el polizón y fallas de negociación.

[155] De acuerdo con Ménière (2012) esto puede conducir a aumentar el número de patentes asociadas a una invención.

[156] Fuente: elaboración a partir de Krattiger & Kowalski (2010), Lerner & Lin (2012), Comité permanente sobre el derecho de patentes (2009), Comité de Desarrollo y Propiedad Intelectual (2013), WunschVincent (2012), Ménière (2012), Aoki & Nagaoka (2004).

Ámbito	Efectos
Entre los productores de tecnologías miembros y no miembros del consorcio	• El poder de los miembros del consorcio sobre el mercado puede impedir que otras empresas que no hagan parte de este propongan mejores alternativas. • El desarrollo de activos complementarios limitados a las tecnologías de los miembros del consorcio puede conducir a exclusión de otras empresas. • Riesgo de cautividad del mercado. • Puede darse una situación en la cual se reduzca la posibilidad de que los que no son miembros del consorcio no puedan competir.
Entre los productores de tecnología y los consumidores	• Control de precios y búsqueda de maximización de ingresos a expensas de los consumidores, principalmente cuando patentes de las tecnologías que hacen parte del consorcio son sustitutas y no complementarias. • Los consumidores se pueden ver privados de tecnologías nuevas y mejores, ya que los miembros tienen menos incentivos para innovar, dada la posibilidad de control de precios. • Aumento de los costos de cambio a otra tecnología.
Para la sociedad	• Conductas de control de precios. • Puede reducir el compromiso de las empresas participantes en favor de la inversión en I+D. • Aplazar la introducción de versiones mejoradas de tecnologías que hubieran estado disponibles por el efecto de la competencia (posible colusión para ralentizar la introducción de nuevas tecnologías) • Posibilidad de ofrecer a los consumidores tecnologías inferiores.

Ámbito	Efectos
	• Riesgo de cautividad del mercado. • Abuso de posición de dominio colectiva. • Se puede llegar a proteger patentes inválidas, con el fin de impedir que cierta tecnología llegue al dominio público.

4. Retos para las autoridades

En los países en desarrollo, el primer reto que tienen las entidades gubernamentales consiste en la identificación de los consorcios de patentes existentes a nivel internacional y que sean de utilidad para el desarrollo tecnológico y social del país, de manera que los interesados en el ámbito nacional puedan beneficiarse de las ventajas de negociar las licencias con un consorcio.

En un segundo momento, se requiere la definición y reglamentación precisa del funcionamiento y alcances de los consorcios nacionales, de acuerdo con los objetivos de política pública y de protección de la competencia. Tal es el caso de la reglamentación expedida el 21 de marzo de 2014 por la Comisión Europea, con respecto al funcionamiento de los acuerdos de transferencia de tecnología y que aplicará desde mayo de 2014 (European Commission, 2014)[157].

Después de la adecuada reglamentación, sería preciso que las instituciones responsables definieran los incentivos adecuados para la formación de consorcios de patentes y otros mecanismos de transferencia de tecnología, al interior del país y promover: la difusión de la innovación, integrar y usar tecnologías complementarias. Esto considerando como lo indican Krattiger & Kowalski (2010) que la creación de un consorcio de patentes incluye voluntad y coordinación empresarial, técnica y jurídica.

[157] Dentro de los principales cambios asociados con los consorcios de tecnología se encuentran: (i) ampliación del criterio de "esencialidad"más allá de la producción de un producto en particular extendiéndola al cumplimiento de una norma o un estándar; (ii) consideración de un consorcio como un acuerdo multipartes, (iii) manifestación explícita de que los acuerdos de patentes son pro competitivos, independientemente de la cuota de mercado que se tenga al interior del consorcio (EuropeanCommission, 2014).

Posterior a la creación de los consorcios, una de las mayores dificultades a las que se enfrentan las autoridades es que no cuentan con la información necesaria para establecer el grado de sustituibilidad o complementariedad de las patentes que hacen parte de un consorcio (Lerner & Tirole, 2004), en este sentido, no es posible establecer cuáles acuerdos de colaboración pueden conducir a impactos positivos o negativos.

Asimismo, a partir del análisis de experiencias de varios consorcios de patentes en la literatura académica se han identificado como principales riesgos por efectos anticompetitivos los siguientes (Jeitschkov & Zhang, 2012, Gallini, 2014, Lerner & Lin, 2012):

- Control de precios.
- Barreras a la entrada para firmas que no hagan parte del consorcio.
- Colusión para ralentizar la introducción de nuevas tecnologías.
- Pérdida de bienestar de los consumidores ante posibles aumentos en los precios y acceso a tecnologías inferiores.
- En algunos países, problemas relacionados con la legislación antimonopolio, al tratarse por definición de acuerdos y coordinación entre competidores.
- Abuso de posición de dominio colectiva.
- Repartición de mercado.

Ahora bien, dentro de las soluciones que se han propuesto se encuentran:

- Asegurar que las patentes incluidas en los consorcios no incluyan más de las necesarias, de acuerdo con los propósitos para los cuales se creó el consorcio *(test d'essentialité)* (Ménière, 2012, Lerner & Tirole, 2004). Es decir, garantizar que las patentes incluidas en el consorcio son las esenciales.
- Exigir a los consorcios de patentes que autoricen la concesión de licencias por separado por parte de sus miembros, con lo cual se evita la acumulación de regalías de los consorcios, sefavorece la utilización de tecnologías multiusos patentadas (Lerner & Lin, 2012) y reduce los incentivos para la creación de consorcios de patentes sustitutas.
- Permitir a los socios potenciales examinar la viabilidad de una colaboración de manera más abierta así como definir los costos y beneficios de la colaboración (Lerner & Lin, 2012)

- Promover las *licencia de pleno derecho*[158].
- Tener una normatividad clara sobre acuerdos de transferencia de tecnología y sobre todos los instrumentos asociados, articulada con las leyes de protección de la libre competencia.

5. Consideraciones finales

Los consorcios de patentes *per se* no producen impactos positivos o negativos en el bienestar de la sociedad, son las conductas de los agentes que los conforman y el grado de sustituibilidad o complementariedad de las patentes incluidas, los factores que influyen en la competencia y establecen las ventajas y desventajas de estos acuerdos de colaboración.

La existencia de los consorcios de patentes puede implicar en muchos países un ajuste a la legislación, principalmente frente a la autorización o no de su creación; seguimiento a los impactos derivados de su conformación; y la solución de conflictos por la vía judicial, derivados de la acción de los consocios.

Dentro de las posibles áreas de investigación asociadas a los consorcios se encuentra el análisis de los incentivos económicos y jurídicos en el marco de economías nacionales, que propician la creación de consorcios de patentes; la manera de encontrar un equilibrio entre cooperación, competencia e innovación; y evaluaciones de impacto de los consorcios de patentes en el ámbito nacional y regional.

Bibliografía

Aoki, R. & Nagaoka, S. (2004). The consortium standard and patent Pools. Ji-Stat Discussion Paper Series d04-32, Institute of Economic Research, Hitotsubashi University.Disponible en http://hi-stat.ier.hit-u.ac.jp/research/discussion/2004/pdf/D04-32.pdf

Bowman, J. (2009). Eco-Patent Commons : pour un partage de brevets écoresponsables. Magazine de la Ompi, 3 – 2009. Disponible e: http://www.wipo.int/wipo_magazine/fr/2009/03/article_0004.html

[158]Se trata de licencias que permiten reducir al titular de la patente las tasas anuales y otorgar la calidad de licenciatario no exclusivo.

Comité permanente sobre el derecho de patentes (2009). Normas técnicas y patentes. Ginebra: OMPI. http://www.wipo.int/edocs/mdocs/scp/es/scp_13/scp_13_2.pdf

Comité permanente sobre el derecho de patentes (2012). Las patentes y la salud: comentarios recibidos de los miembros y observadores del comité permanente sobre el derecho de patentes (SCP). Ginebra: OMPI. Disponible en: http://www.wipo.int/edocs/mdocs/scp/es/scp_19/scp_19_ref_scp_18_inf_3.pdf

Comité de Desarrollo y Propiedad Intelectual (2013). Resumen del estudio sobre las patentes y el dominio público (II). Ginebra: OMPI. Disponible en: http://www.wipo.int/edocs/mdocs/mdocs/es/cdip_12/cdip_12_inf_2_rev.pdf

European Commission (2014). Guidelines on the application of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to technology transfer agreements. Bruselas: European Commission. Disponible en: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/technology_transfer_guidelines_en.pdf

Gallini, N. (2014). Cooperating with Competitors: Patent Pooling and Choice of a New Standard.International Journal of Industrial Organization.Doi: http://dx.doi.org/10.1016/j.ijindorg.2014.02.003

Jeitschkov, T. & Zhang, N. (2012). Adverse effects of patent pooling on product development and commercialization.Economic Analysis Group Discussion Paper, U.S. Department of Justice.Disponible en: http://www.justice.gov/atr/public/eag/283557.pdf

Krattiger, A & Kowalski, S. (2010). Facilitando la Articulación entre los Dueños de Patentes y otros Mecanismos que Permiten el Acceso a la Propiedad Intelectual. En FIAy PIPRA (USA). En Gestión de la Propiedad Intelectual e Innovación en Agricultura y en Salud: Un Manual de Buenas Prácticas (61-76). Disponible en línea: http://pipra.fia.cl/publicaciones-fia-pipra/manual-en-espa%C3%B1ol-de-pi.aspx o http://pipra.fia.cl/media/9313/f1_6_krattiger_a1_vf_20-04-2011.pdf

Lerner, J. & Tirole, J. (2004). Efficient Patent Pools. American Economic Review, 94(3): 691-711.

Lerner, J. & Lin, E. (2012). Collaboration dans le domaine de la propriété intellectuelle : vue d'ensemble. Revista de la OMPI, 6-2012. http://www.wipo.int/wipo_magazine/fr/2012/06/article_0008.html

Lévêque, F. & Ménière, Y. (2011). Patent Pool Formation : Timing Matters. InformationEconomics and Policy, 23 (3-4): 243-251.

Lewis, J. & Mott , R. (2013). ¡No es el fin del mundo! Los entresijos de la maraña de patentes del teléfono inteligente. Revista de la OMPI, 1-2013. Disponible en http://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2013/01/article_0002.html

Ménière Y. (2012). Le rôle économique des pools de brevets. La Rouge et la Jaune, 8. Disponible en. http://www.lajauneetlarouge.com/article/le-role-economique-des-%C2%AB-pools-%C2%BB-de-brevets

New, W. (2012).Johnson & Johnson Denies Patent Pool Licences For HIV Medicines For The Poor. http://www.ip-watch.org/2012/01/12/johnson-johnson-denies-patent-pool-licences-for-hiv-medicines-for-the-poor/

Newberg, J. (2000). Antitrust, patent pools, and the management of uncertainty. Disponible en http://www.ftc.gov/opp/intellect/020417joshuanewberg.pdf

OMPI (2013). En 2012 se registra un fuerte incremento de la demanda de derechos de propiedad intelectual. Anexos [data file]. Disponible en: http://www.wipo.int/export/sites/www/pressroom/es/documents/pr_2013_732_a.pdf

WunschVincent, S. (2012). Le nouveau visage de l'innovation. OMPI Magazine, 1, 2012 http://www.wipo.int/wipo_magazine/fr/2012/01/article_0006.html

Ziegler, N, Gassmann, O. & Friesike, S. (2013). Why do firms give away their patents for free? World Patent Information. Doi: http://dx.doi.org/10.1016/j.wpi.2013.12.002

Eje temático: Emprendimiento e Innovación

INSTITUCIONES Y EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: UN ESTUDIO CUANTITATIVO

David Andrés Camargo Mayorga
& Diana Fernanda Vargas Bernal,
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

Este documento tiene como objetivo analizar la influencia que tiene las instituciones formales en la actividad emprendedora, especialmente sobre la actividad emprendedora, en 12 países de América Latina y el Caribe. La metodología implementada corresponde a un análisis de datos usando econometría. Los resultados indican que las variables que tienen un impacto sobre la actividad emprendedora son: el tiempo para el registro de propiedades, el tiempo para el cumplimiento de contratos y la cobertura de organismos privados para la obtención de créditos.

Palabras claves: Emprendimiento, instituciones formales, Doing Business, América Latina y el Caribe.

1. Introducción

En años recientes, el apoyo y fomento al emprendimiento se ha venido convirtiendo en tema prioritario de la agenda política en los diferentes niveles de la administración pública, principalmente por su impacto sobre el nivel de empleo, el crecimiento de la economía y la innovación. Por eso partimos de suponer que el surgimiento de nuevas empresas depende de las normas o reglas que ha creado la sociedad (Urbano & Veciana, 2001), que se denomina instituciones y se catalogan como formales e informales (North, 1993).

En este sentido, este documento tiene como objetivo analizar la influencia que tiene las instituciones formales en la actividad emprendedora, en 12 países de América Latina & el Caribe. La metodología que se implementa es la de un análisis de datos usando econometría, más específicamente un panel de datos de efectos fijos. De este modo, en el escrito se revisa

conceptual y teóricamente el tema, así como la literatura sobre emprendimiento en América Latina y el Caribe, para terminar con los resultados y algunas conclusiones.

2. Referentes teóricos y revisión de literatura

2.1. Teoría económica institucional

Existen tres enfoques que determinan la actividad emprendedora, los cuales han sido trabajados por varios autores en las últimas décadas. Por una parte, el enfoque económico, postula que el emprendimiento obedece a cuestiones netamente económicas. Por otra parte, el enfoque psicológico, considera que los rasgos psicológicos de las personas condicionan la decisión de crear empresa. Finalmente, el enfoque sociológico o institucional, plantea que el entorno socio-cultural influye en la actividad emprendedora (Álvarez & Urbano, 2011). De esta manera, para el presente documento, se tomará el enfoque institucional o teoría neo-institucional siguiendo los planteamientos de North (1993), quién define las instituciones como las reglas de juego definidas por el hombre, que dan forma a las interacciones sociales, creando estímulos para el intercambio económico, político y social, en otras palabras, es la forma en cómo se desarrolla el emprendimiento en pro del desarrollo económico de una nación o región.

Además, Ayala (2003) menciona que las instituciones pueden concebirse como aquellas reglas de juego que regulan los intercambios, conformadas por estructuras de incentivos que facilitan la creación de empresas para reducir los costos de transacción y que cuentan con modelos mentales claros que permiten las operaciones de dichas transacciones.

De esta manera, el surgimiento de nuevos emprendimientos depende de reglas y normas establecidas que sigue la sociedad (Urbano & Veciana, 2001), las cuales reciben el nombre de instituciones y se clasifican en formales e informales (North, 1993). Los factores formales contemplan las leyes, los reglamentos, las políticas, los procedimientos gubernamentales, mientras que los factores informales, hacen referencia a la cultura en general, como las condiciones sociales, los valores, las actitudes, las creencias, las percepciones, los hábitos, entre otros (Álvarez & Urbano, 2011).

2.2. Antecedentes de emprendimiento en América Latina y el Caribe

El perfil de los nuevos empresarios latinoamericanos son en su mayoría hombres, con educación universitaria o con estudios de posgrado, crearon su empresa entre los 30 y 35 años, y utilizaron sus ahorros para iniciar el negocio. Además, para conformar su grupo de socios escogen personas con especializaciones o habilidades complementarias (Kantis, Ishida, & Komori, 2002). Por otra parte, la principal motivación para emprender un negocio es la necesidad de relación y desarrollo personal, más allá de los motivos materiales (Kantis et al., 2002; Amorós & Cristi, 2008; Álvarez, Valencia de Lara, Barraza, & Legato, 2010; Amorós, 2011).

La gran mayoría de los emprendedores de América Latina se centran en actividades de comercio, caracterizándose por tener poco valor agregado y ser actividades poco sofisticadas, son pequeños respecto al número de socios y empleados y muchos de ellos son iniciativas de autoempleo (Amorós, Etchebarne & Felzensztein, 2012). Inician los negocios atendiendo la demanda de otras empresas, ya sea pymes o grandes compañías (Kantis et al., 2002). Las empresas tienden a crear estratégicas defensivas y a corto plazo, y dedican esfuerzos para captar la información sobre oportunidades del negocio, limitando la posibilidad crear ideas y proyectos innovadores (Kantis & Drucaroff, 2009).

América Latina & el Caribe se considera una región de emprendedores debido al número elevado de empresarios per cápita a comparación de otros países, a lo contrario de lo que se piensa de la región como economías informales donde no paran de nacer y morir empresas de escasa productividad (Lederman, Messina, Pienknagura & Rigolini, 2014). Del mismo modo, sobre la actividad emprendedora, el Global Entrepreneurship Monitor – GEM afirma que las tasas promedio de la actividad emprendedora en etapas iniciales son altas; aunque parase paradójico ya que el desempeño en la dinámica de la competitividad emprendedora es relativamente baja (Amorós, 2011). Por otra parte, América Latina tiene altas tasas de detección de oportunidades (Amorós, 2011), aunque aún la iniciativa emprendedora basada en la necesidad se presenta en muchos países de la región (Kantis, Angelelli & Moori-Koenig, 2004; Acs & Amorós, 2008; Amorós, 2011). Cabe destacar que la actividad exportadora para el período 2004-2009 fue sobresaliente, dado por los acuerdos comerciales recientes, y políticas bien direccionadas a la promoción de las exportaciones (Lederman et al., 2014).

Respecto a las actitudes hacia el emprendimiento que tienen los países latinoamericanos sobresale la existencia de buenas oportunidades para hacer negocios, así mismo, se presenta una correlación positiva entre la percepción de oportunidades y la cantidad de personas que están involucradas en alguna actividad emprendedora. En el tema de aspiraciones emprendedoras, América Latina presenta altos niveles en indicadores de aspiraciones, tales como el grado de innovación que tienen sus productos o servicios, el acceso a mercados externos, entre otros (Amorós, 2011).

Por ejemplo, en la investigación realizada por Kantis et al., (2002), quiénes comparan la creación y el desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asía, encontraron varias diferencias entre ambas regiones, las nuevas empresas del Este Asia compiten con productos y servicios más innovadores, se localizan en sectores donde prima la gestión del conocimiento, comienzan con socios más numerosos que invierten capitales más elevados, aprovechan más las oportunidades del entorno empresarial y sus volúmenes de ventas crecen más rápido, a comparación de las nuevas empresas de América Latina. En el tema de relaciones sociales, los emprendedores latinoamericanos se centran en los familiares, amigos y conocidos, mientras que los emprendedores asiáticos están más próximos a los agentes empresariales y mantienen las mismas redes de contactos en las tres fases de creación de la empresa. Por otra parte, en Latinoamérica el tiempo requerido para identificar una oportunidad de negocio es un 80% más largo que en los países del Este de Asia, aunque la aptitud empresarial se detecte en edades más tempranas. Cabe mencionar, que la influencia que ejercen los medios de comunicación en presentar empresarios ejemplares es mucho mayor en el Este de Asia.

En el panorama emprendedor, la debilidad que se encontró en la región es la escasez de innovación, tanto en la I+D y las patentes como en la innovación de productos y proceso. Sin importar el tamaño y la actividad, las empresas de América Latina & el Caribe están atrasadas en este tema (Kantis & Drucaroff, 2009; Amorós, et al., 2012; Lederman et al., 2014), considerándose una región con emprendimientos poco competitivos en términos de tecnología y modelos de negocios, por estas razones los emprendedores latinoamericanos tienen una baja propensión a la internacionalización (Amorós et al., 2012), así mismo, Acs & Amorós (2008) afirman que la iniciativa empresarial con orientación internacional es negativa en los países latinoamericanos, ya que han orientado la competitividad hacia la eficiencia de la producción estructural, en vez de mejorar la innovación y el emprendimiento (Amorós & Cristi, 2008; Acs & Amorós, 2008).

Sin embargo, las pocas nuevas empresas innovadoras suelen estar en sectores intensivos en conocimiento, tales como software, internet y telecomunicaciones (Kantis, et al., 2004), aunque la creación de estas nuevas empresas innovadoras en América Latina tenga elevados niveles de incertidumbre, y se evidencie expectativas de alto dinamismo y rentabilidad, aún existe mayores oportunidades para estas nuevas empresas, donde un nuevo segmento de empresas jóvenes están aprovechando las oportunidades de negocio que se derivan de la innovación (Kantis & Díaz, 2012).

Un elemento que señalan los empresarios de América Latina como barrera para el desarrollo de nuevas empresas es la falta de disponibilidad del financiamiento, por lo cual se ven en la necesidad de buscar alternativas para reducir el monto inicial de inversión, como obtener créditos de proveedores o comprar maquinaria de segunda (Kantis et al., 2002), además, en la región el financiamiento de las etapas tempranas de emprendimiento aún es un desafío por resolver, no hay un modelo que garantice que los fondos de financiamiento se dirijan a las etapas más tempranas del ciclo de vida de las empresas (Kantis, Federico & Menéndez, 2012).

Muchos consideran que las barreras de entrada son las únicas culpables de las moderadas tasas de entrada de sociedades de responsabilidad limitada en AL & C, sin embargo, en la década pasada, los países latinoamericanos progresaron en la reducción de barreras para la creación de empresas, es así como el tiempo para crear una empresa se redujo a la mitad en menos de diez años. Sin embargo, las barreras de entrada para AL & C siguen siendo más fuertes que en otros países del continente (Lederman et al., 2014).

Lederman et al., (2014) afirman que la disminución de barreras de entrada, ya sea en el número de trámites, cantidad de tiempo, y costos asociados a la creación de una empresa no se ve reflejada en el aumento de la tasa de entrada de sociedades de responsabilidad limitada de América Latina y el Caribe, consideran que las barreras de entrada no son la restricción más vinculante a las empresas formales de la región. Agregan que la reducción de las barreras de entrada debe ir acompañada de reformas complementarias para facilitar la creación de nuevas empresas formales.

Por otra parte, los emprendedores latinoamericanos consideran que el rol que desempeña el sistema educativo en el emprendimiento es muy limitado en las competencias

empresariales y desarrollo motivacional. De esta manera, los emprendedores no utilizan las instituciones de apoyo y de investigación para resolver problemas para la gestión de las empresas (Kantis et al., 2002). Principalmente, el sistema educativo está dirigido a quienes cuentan con proyectos o empresas nuevas, no suele estar incluido en los niveles iniciales y/o de enseñanza media, que sería un buen ejemplo de la creación de "semilleros de emprendedores" (Kantis et al., 2012).

Específicamente en el emprendimiento corporativo, se encontró en los países Latinoamericanos la existencia de una deficiencia en la cultura del riesgo, en el desarrollo de estrategias a largo plazo, y en la creación de procesos y productos innovadores, por otro lado, un limitante para para el surgimiento de proyectos novedosos al interior de las organizaciones se debe al elevado nivel de centralización en la toma de decisiones, la rigidez de las organizaciones para escuchar a sus empleados, y a la falta de tiempo disponible de los gerentes para identificar y a revisar estas nuevas ideas, además, de la falta de recursos para desarrollar estas iniciativas. Otra de las debilidades al interior de las empresas es la cultura empresarial, así como la fluidez de las comunicaciones entre los trabajadores, y la existencia de un estilo de gestión dominado por las jerarquías (Kantis & Drucaroff, 2009).

3. Metodología

La metodología que se empleó es de análisis empírico, a través de un modelo de datos panel, la cual es útil para estudiar las dinámicas del cambio, revelar y cuantificar efectos que con otra metodología no se pueden apreciar, y para examinar modelos de comportamiento más complejos (Gujarati & Porter, 2009).

Los datos panel se pueden estimar a través de dos métodos: efectos variables y efectos fijos. Se emplearán el segundo, puesto que se hará una trasformación para eliminar los efectos no observados (conocidos como heterogeneidad no observada de los individuos o heterogeneidad individual) que no varían en el tiempo. Con este método cualquier otra variable explicativa que permanezca constante en el tiempo será eliminada junto con el efecto no observado (Gujarati & Porter, 2009; Wooldridge, 2006).

Además, cuando los datos de los que se disponen no son seleccionados aleatoriamente de una gran población, generalmente se piensa que es mejor estimar el efecto no observado entre individuos y el método de efectos aleatorios será el conveniente si se puede suponer

que tal efecto está incorrelacionados con todas las variables explicativas, sin embargo, si existe tal correlación el mejor método será el de efectos fijos (Wooldridge, 2006).

El modelo propuesto es de la forma:

$$TEA_{it} = \beta_o + \beta_1 X_{it} + \beta_2 Y_{it} + \beta_3 Z_{it} + \ldots + \mu_{it}$$

Donde:
β_o = intercepto
$\beta_1, \beta_2, \ldots, \beta_n$ = estimadores
X, Y, Z, ... = instituciones informales
TEA = total early stage entrepreneurial activity
μ = término de perturbación o error

La base de datos que se consultó para extraer las variables de instituciones formales fue del Doing Business, que proporciona datos sobre las normas que regulan la actividad empresarial de pequeñas y medianas empresas, se tuvieron en cuenta las siguientes variables: *apertura de un negocio, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos* y *resolución de la insolvencia*; estas variables se correlacionarán con los datos sobre emprendimiento, que abarca la *densidad de nuevas empresas* y *el número de nuevas sociedades de responsabilidad limitada* (ver tabla 1), estos datos también se obtuvieron del Doing Business.

Los países seleccionados de América Latina & el Caribe fueron de acuerdo a los datos registrados sobre emprendimiento, de los cuales el año con más información fue DB 2012, de esta manera, 12 países fueron escogidos entre los cuales están: Argentina, Chile, Bolivia, Brasil, Colombia, El Salvador, Jamaica, México, Perú, República Dominicana, Suriname y Uruguay. Es así, que los datos tanto de las normas que regulan la actividad empresarial y el emprendimiento fueron tomados del año 2012.

Se pretende correlacionar las variables formales con los datos de emprendimiento, para verificar la siguiente hipótesis:

H1: Que a medida que las normas que regulan la actividad sean más óptimas mayor será la tasa nuevos emprendimientos.

Tabla 1. Variables de estudio sobre emprendimiento[159]

Normas que regulan la actividad empresarial		
Variable	**Descripción**	**Indicadores**
Apertura de un negocio	Incluye el número de pasos que necesitan cumplir los nuevos empresarios, el tiempo promedio que demora, y el costo y capital mínimo requerido.	○ Procedimientos (número) ○ Tiempo (días) ○ Costo (% de ingreso per cápita)
Manejo de permisos de construcción	Incluye procedimientos, tiempo y costo para construir un almacén, contiene obtención de licencias y permisos, completar las notificaciones e inspecciones requeridas, y obtención de conexiones a servicios públicos.	○ Procedimientos (número) ○ Tiempo (días) ○ Costo (% de ingreso per cápita)
Obtención de electricidad	Incluye procedimientos, tiempo y costo para obtener una conexión a la red eléctrica en una nueva construcción.	○ Procedimientos (número) ○ Tiempo (días) ○ Costo (% de ingreso per cápita)
Registro de propiedades	Se refiere a la facilidad para asegurar los derechos de propiedad.	○ Procedimientos (número) ○ Tiempo (días) ○ Costo (% del valor de la propiedad)
Obtención de crédito	Se relaciona con la divulgación de la información crediticia y los	○ Índice de fortaleza de los derechos legales (0-10)

[159] Fuente: Elaboración propia con base en el Doing Business.

	derechos legales de los deudores y los acreedores.	○ Índice de alcance de la información crediticia (0-6) ○ Cobertura de registros públicos (% de adultos) ○ Cobertura de organismos privados (% de adultos)
Protección de inversores	Muestra tres dimensiones de la protección de los inversores: transparencia de las transacciones; responsabilidad por aprovechamiento en beneficio propio; capacidad de los accionistas de juzgar a los directores por mala conducta; y protección al inversor.	○ Índice de grado de transparencia (0-10) ○ Índice de responsabilidad de los directores (0-10) ○ Índice de facilidad para juicios de accionistas (0-10) ○ Índice de fortaleza de protección de inversores (0-10)
Pago de impuestos	Son los impuestos que una compañía debe pagar o retener al año, junto con los inconvenientes de las medidas administrativas sobre el pago de los impuestos.	○ Pagos (numero por año) ○ Tiempo (horas por año) ○ Tasa de impuestos total (% de ganancia)
Comercio transfronterizo	Incluye los costos y procedimientos de importación y exportación de un embarque estándar de mercancías. Cada procedimiento se registra comenzando desde el acuerdo final entre las partes y termina con la entrega de la mercancía.	○ Documentos para exportar (número) ○ Tiempo para exportar (días) ○ Costo de exportación (US$ por contenedor) ○ Documentos para importar (número) ○ Tiempo para importar (días)

		○ Costo de importación (US$ por contenedor)
Cumplimiento de contratos	Mide la facilidad o dificultad para hacer cumplir contratos comerciales. Comprende la evolución de una disputa en el pago y establecimiento del tiempo, costo y el número de procedimientos que se requieren desde el momento que se establece una demanda legal hasta el momento del pago final.	○ Tiempo (días) ○ Costo (% de cantidad demandada) ○ Procedimientos (número)
Resolución de la insolvencia	Incluye el tiempo y el costo para resolver una situación de bancarrota.	○ Tiempo (años) ○ Costo (% de los bienes) ○ Tasa de recuperación (centavos por dólar)

Emprendimiento	
Variable	**Descripción**
Densidad de nuevas empresas	Número de nuevas empresas creadas en los últimos nueve años, se recopila anualmente información de 139 registros de empresas.
Número de nuevas sociedades de responsabilidad limitada	Nuevas empresas registradas por cada 1.000 trabajadores en edad activa (15-64 años).

4. Resultados

En la Tabla 2 se pueden ver los resultados del modelo de panel de datos de efectos fijos que se efectuó, cuyos resultados muestran que las variables que explican la TEA con a una significancia del 5% son:

- Tiempo (días) para el registro de propiedades.
- Tiempo (días) para el cumplimiento de contratos.
- Cobertura de organismos privados (% de adultos) para la obtención de créditos.

En este caso, la variable de control: PIB per cápita, también fue significativa a tal porcentaje.

Por otro lado con una significancia del 10% están las variables:

- Procedimientos (número) para la apertura de una empresa.
- Procedimientos (número) para el cumplimiento de contratos.
- Costo (% de cantidad demandada) para el cumplimiento de contratos.

Tabla 2. Salidas del panel de datos de efectos fijos[160]

```
Fixed-effects (within) regression               Number of obs      =        66
Group variable: pas                             Number of groups   =        12

R-sq:  within  = 0.6980                         Obs per group: min =         4
       between = 0.0751                                        avg =       5.5
       overall = 0.0461                                        max =         6

                                                F(18,36)           =      4.62
corr(u_i, Xb)  = -0.9567                        Prob > F           =    0.0000

------------------------------------------------------------------------------
       ten_p |      Coef.   Std. Err.      t    P>|t|     [95% Conf. Interval]
-------------+----------------------------------------------------------------
   aper_proc |  -1.126142   .5307262    -2.12   0.039    -2.193826    -.058459
      aper_t |   .0047705   .0284481     0.17   0.868    -.0524596    .0620006
   regp_proc |   .5523201   .4167157     1.33   0.191    -.2860038    1.390644
      regp_t |  -.2475068   .0827317    -2.99   0.004    -.4139415   -.0810721
 obtcre_ifdl |  -.6270427   .3193807    -1.96   0.056    -1.269554    .0154684
 obtcre_iaic |  -.1851425   .6765066    -0.27   0.786    -1.546098    1.175813
    cum_cont |  -.0135132   .0038519    -3.51   0.001    -.0212623   -.0057642
    cum_proc |   .5106538   .1954456     2.61   0.012     .1174679    .9038398
    rinsol_t |  -.1700785   .4114129    -0.41   0.681    -.9977345    .6575775
  aper_cos_p |    .092237   .1029742     0.90   0.375    -.1149204    .2993944
   aper_rk_p |  -.0128032    .012375    -1.03   0.306    -.0376985    .0120922
  regp_cos_p |  -.0490015    .282078    -0.17   0.863    -.6164692    .5184663
obtcre_crp_p |   .1845265   .0930338     1.98   0.053    -.0026334    .3716864
obtcre_cop_p |   .1461206   .0511854     2.85   0.006     .0431488    .2490924
   cum_cos_p |   .2977579   .1423896     2.09   0.042     .0113071    .5842088
rinsol_cos_p |  -.0764081   .2913952    -0.26   0.794    -.6626197    .5098034
 rinsol_tr_p |   .1368415   .0839597     1.63   0.110    -.0320636    .3057467
  lnpib_perc |   -10.1728   2.567951    -3.96   0.000    -15.33885   -5.006748
       _cons |   87.26797   28.49926     3.06   0.004     29.93486    144.6011
------------------------------------------------------------------------------
F test that all u_i=0:     F(11, 36) =     5.39              Prob > F = 0.0001
```

5. Conclusiones

Los gobiernos de los países de América Latina pueden trabajar en la política pública para fomentar y desarrollar el emprendimiento, para eso, Acs & Amorós (2008) proponen que sus esfuerzos en este tema pueden estar direccionados en dos tipos de política pública, la primera, orientada a la eficiencia impulsada, que implica la continuidad con la reducción del desempleo y el emprendimiento basado en la necesidad. La segunda, alineada con la competitividad, se debe fomentar el emprendimiento basado en la innovación, con el fin de crear nuevas empresas con nuevos modelos de negocios. Los dirigentes deben considerar el emprendimiento como un tema de vital importancia en sus agendas públicas, impulsando

[160] Fuente: Elaboración propia con datos del Doing Business y el GEM.

el emprendimiento como oportunidad y orientado a la internacionalización. En este sentido, el tiempo para el registro de propiedades, el tiempo para el cumplimiento de contratos, la cobertura de organismos privados para la obtención de créditos, el número de procedimientos para la apertura de una empresa, el número de procedimientos para el cumplimiento de contratos y el costo (% de cantidad demandada) para el cumplimiento de contratos, que en últimas fueron las variables que nos arrojó el estudio que explican la actividad emprendedora, pasan por la acción de quienes hacen política pública para facilitarse o hacerse más eficientes.

Por otra parte, Kantis et al., (2012) plantean que la formulación de la política de emprendimiento depende del proceso emprendedor y horizonte de tiempo, de esta manera, en el proceso de vocación/motivación, desarrollo de capacidades e identificación de la idea, las políticas denominadas de Tipo I debe ampliar la plataforma de futuros proyectores emprendedores, encaminadas a generar impactos positivos a largo plazo como por ejemplo la promoción de la educación, la cultura emprendedora para potencializar capacidades emprendedoras. En el proceso de elaboración del proyecto, las políticas nominadas de Tipo II buscan facilitar la creación y desarrollo de proyectos, aquí se pretende elevar la tasa de proyectos emprendedores en negocios puestos en marcha; sus acciones están direccionadas en el corto plazo. En el proceso de nueva empresa, las políticas nombradas de Tipo III, intentan impulsar el crecimiento de empresas jóvenes, en este punto no se debe incluir solamente la oferta de fondos de capital emprendedor, sino programas de asistencia y formación de emprendedores.

Cabe destacar que los países de América Latina que tienen una trayectoria en políticas de emprendimiento e innovación son Brasil y Chile. En el caso de Ecuador y Colombia, han tratado de incluir el emprendimiento en el sistema educativo, sin embargo, no se muestran resultados significativos en su implementación de acciones concretas (Kantis, et al., 2012).

No obstante, los latinoamericanos afirman que se están dando los espacios para avanzar en la cooperación entre las empresas y las instituciones. Esto es importante, ya que se pueden ir propiciando un espacio favorable para el desarrollo de programas que fomenten el emprendimiento (Kantis & Drucaroff, 2009), por ejemplo, potencializando sectores más dinámicos como el de nuevas empresas innovadoras y que no sea sólo empresas del sector industrial, donde se evidencia poca competitividad (Amorós et al., 2012).

Por último, como Amorós & Fernández (2011) sugieren, los países de América Latina necesitan ganar dinámica empresarial y desarrollo económico, teniendo en cuenta, variables microeconómicas relacionadas con la economía empresarial, mediante el desarrollo de nuevas empresas innovadoras con valor agregado, y fuertes redes de contacto, de esta manera se pueda potencializar nuevos emprendimientos más dinámicos. Consideran que América Latina tiene la capacidad para crecer en áreas de emprendimiento y estabilidad económica.

Bibliografía

Acs, Z. & Amorós, J. (2008). Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America. Jena Economic Research Papers, 59: 1-40.

Álvarez, C. & Urbano, D. (2011). Una década de investigaciones basadas en el GEM: logros y retos. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, *46*: 16-37.

Álvarez, A., Valencia de Lara, P., Barraza, S. & Legato, A. (2010). Factors determining the entrepreneurial consolidation in Latin America. African Journal of Business Management, 4 (9): 1717-1722.

Amorós, J. (2011). El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano. Revista Latinoamericana de Administración, 46, 1-15.

Amorós, J. & Cristi, O. (2008). Longitudinal analysis of entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. Int Entrep Manag J, 4: 381-399.

Amorós, J., Etchebarne, S. & Felzensztein, C. (2012). Emprendimiento Internacional en Latinoamérica: Desafíos para el Desarrollo. Esic Market Economic and Business Journal, 43: 3, 513-529.

Amorós, J. & Fernández, C. (2011). Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America. Int Entrep Manag J, 8: 249–270.

Ayala, J. (2003). Instituciones para mejorar el desarrollo: un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar. México: Fondo de Cultura Económica.

Gujarati, D. & Porter, D. (2009). Econometría (Quinta edición). México, D.F. McGraw-Hill.

Kantis, H., Federico, J. & Menéndez, C. (2012). Políticas de fomento al emprendimiento dinámico en América Latina: Tendencias y Desafíos (09). Recuperado del sitio de internet de http://www.caf.com/media/4233/politicas-emprendimiento-dinamico-america-latina.pdf

Kantis, H., Angelelli, P. & Moori-Koenig, V. (2004). Desarrollo Emprendedor América Latina y la Experiencia Internacional. Washington DC: Inter- American Development Bank.

Kantis, H. & Díaz, S. (2012). Innovación y Emprendimiento en Chile: una radiografía de los emprendedores dinámicos y de sus prácticas empresariales (Corporación Endeavor Chile). Recuperado del sitio de internet de http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/2011/05/kea_10.pdf

Kantis, H. & Drucaroff, S. (2009). Emprendimiento Corporativo en América Latina. Washington DC: Inter- American Development Bank.

Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S. & Rigolini, J. (2014). El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación.

North, D. (1993). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. México: Fondo de Cultura Económica.

Urbano, C. & Veciana, J. (2001). Marco institucional formal de la creación de empresas en Catalunya: oferta y demanda de servicios de apoyo. Documents de treball: Universitat Autónoma de Barcelona.

Wooldridge, J. (2006). Introducción a la econometría (Segunda edición). Madrid, España. Thompson.

GESTIÓN AMBIENTAL

Eje temático: Gestión Ambiental

RECUPERACIÓN DE LOS CORREDORES BIOLÓGICOS EN VILLAVICENCIO, CASO CAÑO SURÍA, VALORACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

Juan Manuel Ochoa Amaya -
Universidad de los Llanos

Resumen

El desarrollo y crecimiento de Villavicencio ha venido incrementando la demanda por tierras, generando presiones sobre el precio y que acompañado a falta de controles medioambientales ha comprometido la sostenibilidad de los bosques que hacen parte de los corredores biológicos, permeando la cadena de resiliencia propia de la naturaleza. Lo cual a conducido a que a lo largo de las cuencas y ríos, en lo que anteriormente era bosque de galería, se hayan desarrollado diferentes tipos de actividades económicas desde la producción agropecuaria hasta la turística afectando un bien público por parte de los propietarios privados. El trabajo presentado muestra el resultado de una valoración económica y social implícita en la recuperación de los corredores biológicos, apoyado en investigación de tipo empírico cualitativo, donde se obtuvo de manera directa las motivaciones, actitudes y comportamientos de los individuos inmersos en la problemática, llegándose a concluir que no hay un método único de valoración económica social y ambiental y que lo aconsejable es hacerlo de manera indirecta como lo establecieron las propuestas teóricas de los años setenta para el caso de la evaluación social y es este método el más apropiado para hacer también las valoraciones ambientales.

Palabras clave: Desarrollo Sostenible, corredores biológicos, Plan de Ordenamiento Territorial.

1. Introducción

Uno de los problemas de la economía contemporánea es aceptar que son quizás más las limitaciones que las posibilidades de valoraciones precisas de las variables sociales y ambientales, de manera que ante la barrera que se encuentra en el momento de hacer tales valoraciones, se tiene que acudir a teorías microeconómicas como el excedente del consumidor o las teorías de la sustitución que convierte la argumentación económica en

poco menos que una discusión esotérica. El proyecto que aquí se propone es una propuesta de valoración que sea entendible y, sobre todo viable.

El desarrollo y crecimiento de Villavicencio en los últimos años ha hecho que la demanda por tierras, haya crecido y esté generando presiones que se reflejan en el incremento del precio y a su vez, ante la falta de controles medioambientales, se hayan invadido espacios que comprometen la sostenibilidad. En este orden de ideas, el incorrecto manejo de los bienes públicos por parte de los particulares ha roto la cadena de resilencia propia de la naturaleza, lo que ha originado preocupación por parte de las autoridades ambientales del municipio y que dieron origen a que el en Plan de Ordenamiento Territorial se dejara explícito en los siguientes términos:

> *"Dentro de las áreas de actividad forestal protectora – productora se definen como bordes o cinturones verdes a los suelos que se les asigna usos forestales y cumplen la función de contener la presión de la expansión urbana sobre el área del piedemonte y cordillera, al tiempo que integran los ecosistemas del área rural con los del área urbana, generando un conjunto de corredores ecológicos que mejoren la calidad ambiental del territorio municipal. Esta estructura deberá articularse con el contexto regional teniendo como ejes estructurantes interceptores el curso de agua y la respectiva ronda hídrica de los ríos Ocoa, Guatiquía, Negro y Guayuriba. En estos bordes o cinturones verdes se tendrán en cuenta las disposiciones consagradas en la Ley 12 de 1982 en materia de zonas de reserva agrícola"*[161].

Esta situación obedece a que a lo largo de las cuencas de caños y ríos y en medio de lo que antes era considerado bosque de galería, actualmente prevalecen explotaciones productivas desarrolladas por los propietarios o poseedores de los predios, a quienes es difícil hacer entender que las zonas ribereñas son bienes públicos, administrados por propietarios privados.

Últimamente el desarrollo de la ciudad está demandado cada vez más espacios con la finalidad de convertirlos en lugares de recreación, esparcimiento o simplemente conjuntos

[161] Decreto 353 de 2000, alcaldía de Villavicencio, Plan de Ordenamiento Territorial (POT), artículo 194.

residenciales o sitios de vivienda campestre que terminan presionando el uso del suelo urbano en detrimento de los bosques.

De otra parte, la expansión urbana ha venido incorporando nuevos sitios aledaños a la periferia, debido a la cercanía con el centro poblacional lo que a su vez altera las relaciones de producción y de consumo porque muchos de estos predios estaban dedicados a la producción agropecuaria, pero al ser absorbidos por la expansión urbana son objeto de una dinámica diferente en la medida en que los precios ya no obedecen a la lógica de la capacidad de producción, sino a las expectativas de valorización como espacios de habitación urbanos. Nuevos usos implican costos diferenciados. Sin embargo, esta dinámica tiene también unos efectos ambientales negativos sobre los cuales es necesario profundizar con el fin de conocer su comportamiento y proponer alternativas de manejo.

Por los aspectos anteriormente mencionados, esta propuesta de investigación busca hacer una valoración ambiental, económica y social de la recuperación de los corredores biológicos, que permita también una motivación para la utilización correcta de los terrenos. Esta valoración permitirá a los agentes privados y al gobierno entender la problemática, de manera que a partir de los resultados se motivará al uso racional los recursos ambientales.

2. Planteamiento del problema

¿Cuáles son los costos y los beneficios ambientales implícitos en la recuperación de los corredores biológicos de Villavicencio?

¿Cuál es la situación actual del corredor biológico del Caño Suría para inferir de allí una conclusión para el municipio de Villavicencio?

¿Cuál es el estado del arte para hacer una evaluación económica, social y ambiental de la recuperación de los corredores biológicos a partir de un estudio de caso en las márgenes del caño Suría en la localidad de Villavicencio?

3. Descripción del problema

Un corredor biológico es aquel espacio de suelo que permite restituir el equilibrio de la naturaleza a través del flujo de materia y energía permitiendo así que se den las condiciones necesarias para que la vida se preserve, conserve y se renueve en su ambiente silvestre, vegetal y animal. Para el caso de Villavicencio, se tiene que de acuerdo con el Plan de

Ordenamiento Territorial (POT) se han establecido unos corredores biológicos en la ronda hídrica de los ríos Ocoa, Guatiquía, Negro y Guayuriba. Dicho Plan, en su artículo 194 expresa:

> *"El Borde o Cinturón verde se encuentra ubicado en el costado noroccidental de la vía a Acacías, según se expresa en el Plano No. 5, Sistema de Soporte Ambiental Urbano y en el Plano No. 2, Sistema de Soporte Ambiental del Municipio. Presenta dos sectores claramente diferenciados: el primero de ellos tiene un ancho promedio de trescientos (300) metros y se extiende desde la margen izquierda del río Guayuriba hasta la margen derecha del río Ocoa y a partir de la cota 500 m.s.n.m. hacia arriba; el segundo sector tiene un ancho promedio de quinientos (500) metros y se extiende desde la margen izquierda del río Ocoa hasta la margen derecha del río Guatiquía, y colinda con la vía a Acacías, los suelos suburbano, de expansión urbana y urbano en el borde occidental de la ciudad*"[162].

En la actualidad los corredores biológicos, específicamente el Caño Suría que se toma como referencia para la presente investigación, no están siendo controlados lo cual ha originado problemas relacionados con una alta tasa de extracción de material biótico, tanto de fauna como de flora, cuyo resultado es el agotamiento del bosque, por parte de los propietarios de zonas aledañas.

En adición a lo anterior, para el caso de los sectores rurales del municipio de Villavicencio, las actividades agropecuarias, y ahora turísticas, han empujado a un nuevo sector de propietarios, hacia tierras marginales donde sus esfuerzos se han enfocado principalmente hacia pequeños cultivos y sobre todo a sistemas de producción ganadera. Este tipo de explotación ha venido invadiendo los lechos de los caños, cuya vegetación protectora ha sido talada para ampliar las pasturas, hasta convertir las vegas en potreros y en época de verano llegan hasta secar las fuentes completamente. Tal es caso del Caño Suría.

Inicialmente, la ganadería se practicaba con razas criollas resistentes pero la actividad se ha venido transformando con la inclusión de mejores razas pero a su vez más exigentes en términos de cuidado y tipos de pasto por lo que las vegas se convirtieron en zonas muy

[162] Artículo 194 del decreto 353 de 2000, por medio del cual se adopta el plan de ordenamiento territorial de Villavicencio.

apreciadas debido a sus mayores niveles de fertilidad en los Llanos Orientales caracterizados por los suelos pesados y la alta concentración de aluminio.

En efecto, antes de la década de los ochenta y junto con la potrerización iniciada desde 1930 las ganaderías eran con animales rústicos y sin prácticas orientadas hacia el mejoramiento genético, las cuales solo aprovechaban los pajonales que por aquella época tenían los suelos, pero al agotarse las áreas disponibles la frontera agrícola y pecuaria se fue ampliando mediante la práctica de la deforestación.

Otros fenómenos como el narcotráfico y la bonanza petrolera han originado nuevas olas de propietarios que ven en la finca raíz esa ganancia adicional propia de la valorización. Sánchez (2009), lo plantea en los siguientes términos:

> *"A partir de 1980, con el auge de los cultivos de coca, la presencia de grupos armados y la invasión de capitales del narcotráfico, incidieron profundamente en la estructura tradicional productiva de la Orinoquia. La adquisición de fincas fue destinada principalmente a su valorización y la ganadería extensiva como única actividad. Es hacia el año 2000 cuando la región entra en un proceso acelerado de cambios en el uso y propiedad de la tierra: cultivos comerciales tecnificados, exploración y explotación petrolera"* (Sánchez, 2009).

Los cambios en los ecosistemas afectan la biodiversidad y esto repercute también en las actividades productivas que puedan emanar por el uso del suelo, es así que Castro lo plantea:

> *"Asimismo, el alarmante deterioro de los ecosistemas, la sobreexplotación de los recursos, la contaminación de los medios naturales, la reducción de la biodiversidad, incitan al análisis del papel que tienen las actividades productivas y extractivas de los campesinos —indígenas o mestizos— sobre los delicados equilibrios de la naturaleza. Éste no es un telón de fondo, no es solamente el paisaje en el que se desenvuelve la vida de las sociedades rurales; es también, y sobre todo, su base de sustentación material y el espacio afectivo de su cotidianidad"* (Castro, 2006).

La respuesta de la naturaleza se ha manifestado en la variación del régimen de lluvias, en la reducción de los caudales de los ríos, en la disminución de las precipitaciones y en todas las manifestaciones que actualmente se engloban en el nombre genérico de cambio climático.

Es por esta razón que es necesario proponer una valoración que trascienda los análisis financieros porque tienen que considerar las implicaciones que tienen este efecto en las generaciones presentes y, sobre todo, en las futuras, debido principalmente a la afectación de los diferentes servicios ambientales que provee este corredor biológico.

Por otro lado se tiene que la demanda por tierras cerca de Villavicencio ha venido aumentando debido principalmente al auge de la construcción lo que ha presionado el uso del suelo, de manera que el fenómeno de utilización de las tierras traspasa la barreras ambientales ya que por la necesidad de espacios para la construcción de viviendas de tipo rural, y sobre todo para proyectos urbanísticos, se está presionando también el margen de los ríos, humedales y quebradas, lo que reduce drásticamente el hábitat de diferentes especies, presiona los corredores biológicos hasta en algunos casos llegar a su desertización, sin contar la sedimentación de los lechos cuyos efectos devastadores se sintieron con especial fuerza en las inundaciones que sufrió Colombia a finales de 2010, aunque la región de estudio estuvo menos golpeada que el resto del País.

4. Marco teórico

El presente trabajo tiene como base teórica las pautas para evaluación de proyectos propuesta por Dasgupta & Sen en la Onudi y los aportes que sobre este particular han hecho otros estudiosos de las formas de valoración económica y social bajo la premisa de que los precios de mercado no tienen en cuenta los costos sociales, las externalidades ni los efectos redistributivos. Es preciso anotar que para adelantar de manera más extraordinaria un estudio de valoración ambiental es importante como alternativa "aprovechar el conjunto de investigaciones existentes para realizar una transferencia de beneficios" (Correa, 2005), y así poder disminuir el tiempo de la investigación y los costos que ésta implica.

Adicionalmente, forma parte de la revisión de la literatura, los postulados de la teoría de desarrollo sostenible y sustentable como los desarrollados por el International *Food Policy Research Institute* (IFPRI), así como las publicaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos USDA especialmente *the Yearbook of Agriculture* de los años noventa en adelante que generalmente llevan el título genérico de *Agriculture and the Envirinment*. También se consultarán las publicaciones de International Water Management Institute IWMI y toda la normatividad en materia ambiental que rige en Colombia y que está encaminada con la recuperación de los corredores biológicos.

Los aspectos relacionados con la valoración ambiental están contenidos en un documento del IFPRI (2002), que dedica un capítulo al crecimiento poblacional y la urbanización y otro a la producción de alimentos y al ambiente. En tal sentido, señala lo siguiente:

> *"El debate sobre la agricultura sostenible continuará sin resolverse hasta que sea replanteado en tal forma que sea específico para cada sitio y políticamente sensible, que enfatice las circunstancias inmensamente diferentes de los agricultores en diferentes partes de Asia, África y América latina"* (Paarlberg, s.f).

Es precisamente por esta razón que se plantea la investigación específica para un área y a partir de un estudio puntual de las condiciones del caño Suria hacer una valoración de los recursos allí existentes y los beneficios ambientales de su recuperación. Claro que aunque estos planteamientos se hicieron en 2002, ya en muchas partes se estaban adelantando investigaciones localizadas como las adelantadas por el Fondo Mundial para la Naturaleza, WWF por sus siglas en inglés, que en 1996 publicó un informe con los resultados de estudios de caso de medio ambiente y desarrollo sostenible, para Camerún, Malí, Tanzania, Zambia, El Salvador, Jamaica, Venezuela, Pakistán y Vietnam (Fondo Mundial para la Naturaleza - WWF, 1996).

En este estudio, se toman en consideración el uso del suelo, la atmósfera, el agua, los desechos, los recursos biológicos y los minerales y la estructura administrativa del ambiente. Se construyen escenarios de simulación mediante instrumentos diversos como un modelo desarrollado por el Centro de Estudios del Desarrollo CENDES, de simulación de la economía venezolana denominado SIETE; una matriz de contabilidad social para el caso de Pakistán combinada con tres ecuaciones básicas y para Vietnam un modelo de equilibrio general. En general, se utilizan modelos macroeconómicos que no podrían ser aplicables al caso puntual del Caño Suria, porque presupone la existencia de información agregada de contabilidad social. Sin embargo, contiene una muy interesante descripción de las variables consideradas en cada uno de los casos específicos.

Unos estudios más orientados a puntos específicos de la geografía, fueron desarrollados por Françoise De Casabianca (EPHE, 1970) y publicados en un documento bastante pertinente para casos de microlocalización como el de la presente propuesta, solo que la mayoría de los ejemplos se refieren a Europa y trae entre otros aportes una metodología para valorar la caza (Desarrollo Local, 1992). Conviene aclarar, que allí se habla de una actividad ancestral que

posteriormente se convirtió en deporte de grupos bastante selectos que implica alquiler de cotos y pago de unos derechos que en Colombia no existen y por tanto, aunque importante desde el punto de vista metodológico, tiene aplicaciones limitadas para la investigación aquí propuesta.

Para el caso colombiano, el Departamento Nacional de Planeación (2006) publicó un documento donde se expresa la preocupación de los países en desarrollo porque según las conclusiones del estudio:

> *"Los requisitos ambientales específicos aplicados a los mercados externos pueden dar lugar a beneficios ambientales relativamente limitados para los países en desarrollo. La desviación de recursos desde problemas ambientales más urgentes de la economía nacional hacia el sector exportador, tal vez, constituya una asignación de recursos escasos inferior a la óptima. Lo mismo que los países desarrollados, los países en vías de desarrollo deben emplear sus recursos en los mejoramientos ambientales donde los ingresos marginales sean más elevados"* (DNP, 2006).

Esta afirmación, muestra una de las preocupaciones actuales que existen en Colombia y específicamente en regiones como donde se adelantará la investigación, porque justamente en la región de los Llanos Orientales se están implementando actualmente grandes plantaciones de palma de aceite y otras inversiones en el sector agropecuario, las cuales seguramente serán objeto de seguimiento relativamente riguroso debido a que se encuentran en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, uno de cuyos capítulos está dedicado específicamente a los temas de sostenibilidad y medio ambiente.

Finalmente, como la investigación tiene que hacerse con la participación directa o indirecta de la comunidad, conviene rescatar una cita de una comunidad indígena colombiana que afirma lo siguiente:

> *"Para nuestros pueblos, el bienestar cultural está basado en el sentido de pertenencia a la naturaleza, constituida por múltiples espíritus, cada uno de los cuales representa una de las especies de los seres vivos o muertos que existen. Entender esto, es dar un primer paso para comprender y aprender a*

respetar nuestra concepción y autonomía" (Organización Regional Emberá Wounaan - OREWA , 1999).

Algo muy importante de esta concepción del mundo es que, al contrario de la visión occidental cristiana, según la cual la naturaleza le pertenece al ser humano, es éste quien pertenece a la naturaleza y por tanto no puede disponer de ella a discreción.

La investigación propuesta se enmarca dentro del concepto del desarrollo sostenible en el contexto de una sociedad global, industrial y de información. Para Colombia este concepto ha sido definido por el Ministerio del Medio Ambiente en la Ley 99 de 1993 en los siguientes términos:

> *"Se entiende por desarrollo sostenible el que conduzca al crecimiento económico, a la elevación de la calidad de la vida y al bienestar social, sin agotar la base de recursos naturales renovables en que se sustenta, ni deteriorar el medio ambiente o el derecho de las generaciones futuras a utilizarlo para la satisfacción de sus propias necesidades"*[163].

5. Metodología

Se ha revisado la literatura disponible y la conclusión a la que se ha llegado es que la valoración económica, ambiental y social de este tipo de proyectos as algo que está por construir, de manera que lo que se haga en este proyecto será un aporte en la búsqueda de nuevas formas de valoración.

Inicialmente se revisará la literatura reciente sobre valoración de recursos naturales y aunque ya se mostró en el marco teórico alguna evidencia de las tendencias principales, se requiere una revisión más precisa sobre todo en lo que tiene que ver con la valoración puntual de cada uno de los recursos existentes en el área de estudio. A este respecto, se revisarán estudios llevados a cabo en la Universidad de los Llanos y otras fuentes como la Corporación Autónoma Regional Cormacarena y el Plan de Ordenamiento Territorial, así como lo establecido en la Ley 99 de 1993 y demás normas relacionadas con la conservación del ambiente.

[163] Ley 99 de 1993, art 3

La investigación será empírica y contendrá información cuantitativa y cualitativa porque uno de los aspectos que se tienen claros desde el comienzo es que algunos elementos no son valorables desde el punto de vista económico, entendido este como la asignación de un valor a todos y cada uno de los componentes de un ecosistema, lo cual no significa que no se le pueda asignar un valor cualitativo. Dicho de otra manera si por ejemplo hay una especie en inminente peligro de extinción, su valoración económica caería en un inmenso hueco negro, por tanto lo que hay que hacer es advertir y señalar las posibles implicaciones que tendría la desaparición de dicha especie.

En adición a lo anterior, para determinar los costos de recuperación del corredor del Caño Suría, se elegirá la parte que no haya tenido intervención antrópica o la que a juicio del investigador esté mejor conservada y una vez identificada, se hará una estimación de los trabajos de recuperación a realizar y se estimarán los costos de tales intervenciones.

De otra parte, para determinar los beneficios económicos se hará una comparación de los costos de la tierra hace 20 años con base en información que se obtendrá de una encuesta a los propietarios que conozcan la región por lo menos durante ese tiempo; estos valores serán traídos a valor presente y hechas las equivalencias del caso, se hará el cálculo de valorización mediante la comparación de tales precios con los que se cobran actualmente por la tierra en condiciones similares.

De otro lado, conviene aclarar que el término corredor biológico, en el contexto del presente trabajo, implica dejar una franja de tierra a lado y lado del caño Suria, de manera que una forma aproximada de valorar económicamente el costo de la conservación es valorar a precios de mercado actualizados la franja de tierra que se sustrae para este efecto. En el caso de los beneficios, se propone como alternativa de valoración, hacer un estimativo de lo que costaría traer de la fuente más cercana el caudal medio diario del caño, hasta su nacimiento, sólo para el caso del agua. En este sentido se utiliza el principio según el cual un gasto evitado es un ingreso indirecto. Más difícil es valorar intangibles como los aspectos paisajísticos o la dinámica del entorno, pero en este caso la encuesta contendrá ese tipo de preguntas para saber cómo la valoran los beneficiarios, que en este caso son los propietarios de los predios ubicados en las riberas del corredor.

El estudio se realizará mediante entrevistas con los actores relacionados en el sitio a quienes se les hará una entrevista a profundidad grabada a propietarios antiguos quienes describirán la evolución que ha tenido el caño Suría en términos de fauna, flora, caudal medio, aspecto

exterior del paisaje, usos, costumbres y servidumbres, régimen de lluvias, y, en general información que permita conocer la transformación que ha sufrido el entorno objeto del estudio.

Adicionalmente, se presentarán datos cuantitativos relacionados con el rendimiento de un trabajador, en recoger muestras de especies vegetales, valor de los jornales y rendimiento por trabajador por labores específicas relacionadas con el proyecto de conservación. Se preguntará también sobre la disposición a pagar por la conservación, lo cual no implica necesariamente desembolso de recursos, sino una estimación de los perjuicios que acarrearía el cumplimiento de las normas ambientales en caso de que éstas tuvieran que hacerse de manera forzosa.

La investigación que se desarrollará es de tipo empírico cualitativo, debido que se obtiene manera directa las motivaciones, actitudes y comportamientos de los individuos que están inmersos en la problemática y a través de la indagación y observación permitirá un cotejo de resultados que se complementarán con cada uno de los ejercicios de desarrollo bien sea con la entrevista o cuestionario. Esto implica que se debe definir, específicamente con instrumentos de planimetría, las cotas del área de estudio; establecer los mecanismos de medición apropiados así como las formas de valoración de los mismos y formular indicadores que permitan la validación de los resultados y la inferencia de validez científica.

El desarrollo de la investigación permitirá formular teorías relacionadas con los costos y beneficios ambientales, para ser aplicadas en un contexto urbano y que deberán estar enfocadas en el equilibrio ambiental y el aprovechamiento económico. Para este efecto se recolectará, procesará, sistematizará y analizará la información relacionada con el impacto ambiental y socioeconómico de la recuperación del corredor biológico del Caño Suría en jurisdicción del municipio de Villavicencio.

En cuanto a la relación beneficio costo asociada con la recuperación de los corredores biológicos, es preciso hacer un análisis desde el punto de vista de las externalidades que esto conlleva, así como de las que se están presentado en la actualidad tanto para los propietarios de los predios afectados como para la sociedad en general ya que éstos son considerados como un bien público.

Análisis Costo - Beneficio, se realizará con el objetivo de tener un registro y poder estimar los efectos en términos beneficio costo que puede generar, en este caso la aplicación de una

política. Al final se debe lograrse una estimación con algunos indicadores financieros como Valor Presente Neto o Tasa Interna de Retorno pudiendo analizarse el grado de rentabilidad o respuesta (incluso afectación) de la política que se piensa implementar para recuperar los corredores biológicos.

La unidad de trabajo es el municipio de Villavicencio es la cuenca del caño Suría.

6 Conclusiones

Uno de los problemas que ha tenido la Economía en su versión ambiental es que, como le ha pasado siempre, tiene que aportar elementos que contribuyan a otorgarle un status científico, que por lo general se ha buscado la respuesta en las matemáticas, de manera que la estrategia de los economistas ha consistido en construir argumentos esotéricos ante la imposibilidad de encontrar un lenguaje que le permita a los economistas la interlocución con la sociedad.

A partir de esta primera etapa se concluye que no hay un método único de valoración económica social y ambiental y que lo aconsejable es hacerlo de manera indirecta como lo establecieron las propuestas teóricas de los años setenta para el caso de la evaluación social y es este método el más apropiado para hacer también las valoraciones ambientales.

En este sentido, el trabajo aporta elementos orientados a construir un discurso coherente que sea capaz de transmitir el mensaje de que no todo tiene que medirse en términos monetarios para valorar elementos tangibles e intangibles que deben considerarse con una visión holística. Adicionalmente, hay que tener en cuenta que las consideraciones ambientales son una preocupación relativamente reciente y para entender el contexto, considérese que hasta hace muy poco tiempo relativamente, el indicador de desarrollo casi por excelencia era el PIB per cápita y los indicadores para evaluar proyectos era la TIR y el VPN financiero, hasta que teóricos como Amartya Sen, Partha Dasgupta, Elio Londero y los diseñadores de la metodología LMST señalaron que eso no era suficiente y propusieron alternativas, lamentablemente hoy un poco olvidadas. El trabajo sigue una de esas vías y propone una metodología de valoración.

Bibliografía

Arreaza, L. et al. (2005). MEF-2®: Programa de Computador para manejo de praderas con bovinos en el trópico colombiano. II – evaluación en campo del programa. Corporación para la Investigación Agropecuaria – CORPOICA. Revista CORPOICA, 6 (2).

Cámara de Comercio de Villavicencio (2008). Análisis de coyuntura.

Carriazo, F, et al. (2003). Valoración de los beneficios económicos provistos por el sistema de parques nacionales: una aplicación del análisis de transferencia de beneficios. Documentos CEDE, nº26.

Castro Pérez, F. (2006). Colapsos ambientales-transiciones culturales.Universidad Nacional Autónoma de México. ISBN 970-32-3316-3

Carvajal, L. (2007). "Caracterización florística y estructural del pie de monte llanero". Editorial Cat publicidad. ISBN 978-958-44-1769-5

Correa, F. (2005). Valoración económica de ecosistemas estratégicos asociados a fuentes hídricas que abastecen acueductos veredales. Revista Semestre Económico, julio de 2005.

Departamento del Meta: Decreto 353 de 2000, por medio del cual se adopta el plan de ordenamiento territorial de Villavicencio.

Departamento Nacional de Planeación – DNP (1992). Comercio, medio ambiente y desarrollo. Bogotá.

FESCOL (1999). La participación ambiental. Departamento Nacional de Planeación y Fundación Friedrich Ebert de Colombia. Bogotá.

Fondo Mundial para la Naturaleza – WWF (1996). Ajuste estructural, ambiente y desarrollo sostenible. Centro de Estudios del Desarrollo - CENDES, Editorial Nueva Sociedad. Caracas, Venezuela.

International Food Policy Research Institute IFPRI. (2002). The Unifinished Agenda. Washington D.C.

Ministerio de obras públicas y transportes de España (1992). Desarrollo local y medio ambiente en zonas desfavorecidas. Monografías de la Secretaría de Estado para las Políticas del Agua y el Medio Ambiente. Madrid.

Molano, A. (2006). Selva adentro, una historia oral de la colonización del Guaviare. Editorial NOMOS S. A. ISBN 958-704-443-6.

Mullemax, C. H. (s.f). Adecuación y manejo de sabanas naturales en la altillanura de los llanos orientales de Colombia. En: Carta Agraria, 278.

Paarlberg, R. (s.f). Sustainable farming: En IFPRI, chapter 20.

Ramírez, H. et al. (2009). Libro de resúmenes, diversidad biológica recurso estratégico para el desarrollo sostenible. Editorial Universidad de los Llanos. ISBN 978-958-8594-00-2

Reyes, A. (s.f). Guerreros y campesinos, el despojo de la tierra en Colombia. Retomando apartes de una entrevista a un investigador de la Universidad de los Llanos.

Ricardo, D. (1973). Principios de economía política y tributación. Fondo de Cultura Económica, México.

Rippstein, G. et al. (2001). Agroecología y biodiversidad de las sabanas en los Llanos Orientales de Colombia. CIAT (322). ISBN 958-694-033-0.

Samuelson, P. & Nordhaus, W. (1989). Economía. Editorial: Mc Graw Hill. ISBN 84-7615-122-5

Sánchez, H. (2009). El conocimiento y uso tradicional de la diversidad biológica en la Orinoquia colombiana. Diversidad biológica recurso estratégico para el desarrollo sostenible. Villavicencio: Universidad de los Llanos.

Serna, C. (2005). Ciencia, método e investigación. Departamento de publicaciones, Universidad de Manizales, Caldas. ISBN 958-9314-25-2, p.179

Eje temático: Gestión Ambiental

EL BUEN VIVIR YANACONA Y SUS PRÁCTICAS TRADICIONALES: UN ENFOQUE DE DESARROLLO SUSTENTABLE

Hugo Alexander Semanate -
SENA, Regional Huila

Resumen

El artículo presenta una visión particular y tradicional de la comunidad indígena Yanacona frente al desarrollo sustentable, la cual se convierte en una herramienta que permite el "buen vivir" de la comunidad de El Rosal. Esta pretende aportar a la consolidación territorial de la comunidad a partir de la visión holística del ambiente, plasmada en los Pilares de Vida del Pueblo Yanacona. La estrategia se construye con base en los planteamientos teóricos del desarrollo sostenible, el conocimiento tradicional, la gestión y planeación ambiental, los cuales involucran la dimensión social, económica y ambiental, pilares del desarrollo sustentable. También evidencia como las dinámicas sociales asociadas al conocimiento tradicional se convierten en un elemento generador de desarrollo económico local, reclamando un espacio de desarrollo social en el cual trascienda lo cultural de los pueblos indígenas.

Palabras clave: Conocimiento tradicional, desarrollo sustentable, gestión ambiental, indígenas.

1. Introducción

"La madre tierra es esencia de memoria ancestral, la comunidad vive en ella y en el ejercicio de su autonomía la protege" (Cabildo Mayor Yanacona , 2013)

Las comunidades indígenas en su caminar por el mundo tienen un sinfín de relaciones espirituales y cosmológicas con la naturaleza o madre tierra (Pachamama), las cuales desde el punto de vista de la comunidad Yanacona de El Rosal, ubicada en el municipio de Pitalito Huila – Colombia, hacen parte del contexto cultural y tradicional que rige al mundo.

Es así como en ese caminar que el conocimiento tradicional o vernáculo toma forma de un articulador indivisible e integral en la comunidad indígena frente a su accionar productivo dentro de la naturaleza; esas actividades tradicionales que realiza la comunidad indígena, como es la recolección, la agricultura, la pesca y la caza deben complementarse para

conformar un sistema de producción armónico del hombre con la naturaleza (Semanate, 2012).

Una forma de complemento armónico es la que promueve la ideología Yanacona, que paradójicamente es compartida por cientos de comunidades de diferentes lugares del globo, que lo único que tienen en común es su sabiduría ancestral. Ellos, los indígenas, y todos los que conservan su cultura tradicional, afirman que "es el hombre quien está al servicio de la naturaleza, que debe existir un sentido de pertenencia espiritual con el agua, la tierra y el cielo" (Cabildo Mayor Yanacona, 2012).

Por eso, en el pueblo Yanacona existe un mundo plasmado de conocimientos y tradiciones que desde los abuelos han sido transmitidos de generación en generación. Los taitas del Cabildo Mayor Yanacona (2012) afirman que "estos conocimientos son para nosotros el saber, que no se puede medir ni llevar a los laboratorios, ya que éste se construye con el vivir y la experiencia del Runa (hombre) en medio de la Pachamama (madre tierra o naturaleza)".

Sin embargo, el conocimiento no es estático, sino que está en constante movimiento, como lo afirma Zerda (2003), así como oscilan las fases del tiempo, donde el atrás y el adelante se vinculan para renovar cada instancia de la vida y de la resistencia del pueblo; por ello durante el transcurso de la vida del pueblo Yanacona existe una gran cantidad de maneras de percibir y entender todo lo existente en la naturaleza.

El Pueblo Yanacona en su visión de transmitir el conocimiento y los saberes[164], están organizados tejiendo lo que ellos denominan "La Cobija Yanacona"; de esta forma es como los mayores transmiten pensamiento a través de sus tejidos, pues uniendo cada nudo se fortalece un mundo de sabiduría hacia el camino de identidad y resistencia del Pueblo Yanacona.

En general, el trabajo tiene como objetivo realizar un diagnóstico tradicional del sistema productivo denominado Chagra Yanacona o huerta familiar, el cual es utilizado por los miembros de la comunidad indígena Yanacona de El Rosal y mediante su accionar permite articular el conocimiento tradicional con la implementación de buenas prácticas agrícolas

[164] Los saberes del Pueblo Yanacona están determinados por sus tejidos, siendo esta actividad autóctona una forma generacional de transmisión del conocimiento Yanakuna.

en el caminar del Buen Vivir[165] y consolidación cultural y social del Pueblo Yanacona en el sur del departamento del Huila.

El documento contextualiza la oferta de tres elementos tradicionales concretos que se pueden asumir como resultados académicos en este trabajo: i) descripción sociocultural del cabildo indígena El Rosal; ii) Inventario ecosistémico (flora, fauna) del territorio del cabildo y iii) La Chagra como estrategia para el Buen Vivir Yanacona; todo esto direccionado a formular en fases y trabajos posteriores, el Centro de Investigación del Territorio Ambiental para el Equilibrio y la Armonía de la comunidad indígena Yanacona del Sur del Huila - Colombia y su índice de Desarrollo Sostenible.

2. Metodología general de investigación - (yachayñan hatun taripana)

El trabajo desarrolla diversas actividades académicas y técnicas, las cuales permitieron interactuar campos del saber y que hacer académico en la consolidación de la información necesaria para determinar a la Chagra Yanacona como una estrategia de desarrollo sostenible en la comunidad indígena de El Rosal.

En una primera fase se encuentra la revisión bibliográfica en la cual se incluyó literatura actual y clásica que se consideró relevante. En esta revisión se realizó una búsqueda de modelos de gestión ambiental relacionados con comunidades indígenas y campesinas, los cuales involucran los temas ambientales, sociales, culturales, territoriales y económicos, pilares del desarrollo sostenible. Seguidamente se recolectó la información básica y de antecedentes[166] centrándonos en aquella que brindó un marco de referencia tanto a nivel teórico, como empírico sobre las temáticas anteriormente mencionadas.

En la parte empírica se elaboró un inventario cultural y eco sistémico con las diversas variables involucradas en los sistemas de producción tradicionales y en sus actividades sociales llevadas a cabo por la comunidad indígena Yanacona de El Rosal.

En el diseño, aplicación de ejercicios y métodos de trabajo de campo utilizados en la identificación y jerarquización de los actores, conocimientos, problemáticas y su

[165] El Buen Vivir Yanacona hace referencia a todas las actividades sociales, culturales, productivas, políticas y ambientales que faciliten el actuar y racionalidad de la comunidad indígena en la actual sociedad.

[166] En esta fase fue de suma importancia la colaboración de los miembros de la comunidad indígena en las diversas actividades realizadas, tales como la encuesta, salidas de campo, entrevistas, sesiones de cartografía social con los niños y jóvenes de la escuela del cabildo e integración cultural.

importancia en la comunidad indígena, se apoyó de las herramientas que brinda la cartografía social, la cual nos enseña el camino para el reconocimiento del mundo cultural, ecológico, productivo y político que se expresa en el territorio indígena y que nos sirvió como ubicación dentro de un contexto social que nos permite construir un presente y el futuro territorial y social de la comunidad (García, 2005; Andrade, 1997).

La Chagra es vista como una Estrategia de Conservación y Construcción para el Buen Vivir Yanacona, la cual se pretende sea adoptada en el ámbito académico como una Estrategia de Desarrollo Sustentable, fundamentada y consolidada a partir de las características socioculturales, productivas, tradicionales de la comunidad, del contexto local – regional, donde esta acentuada y de la visión tradicional del territorio que posee el pueblo Yanacona (Pilares de Vida); en otras palabras por el conocimiento tradicional o vernáculo de sus miembros o comuneros. Finalmente se propone a la Chagra Yanacona como una estrategia social y tradicional que se articula bajo los preceptos del desarrollo sostenible y sustentable[167].

3. Análisis de resultados: descripción tradicional de la Comunidad Indígena Yanacona de El Rosal.

La comunidad indígena Yanacona de Pitalito Huila, hace parte de las 31 comunidades del pueblo Yanacona, denominadas como los Hijos del Sol, provenientes del imperio Inca, hombres fríanos y calentanos del Macizo Colombiano. De acuerdo con la investigación de Arango Sánchez citado por Zambrano (1996), los Yanaconas eran aproximadamente 19.583 personas para finales de la década de los noventa, ocupando básicamente la región del Macizo colombiano.

En el departamento del Huila y en especial en el municipio de Pitalito, están asentadas la comunidad de Rumiyako, Intillagta y El Rosal; estos últimos ubicados en la Microcuenca El Maco-Quebrada Seca, sitio donde se encuentra la Maloca, lugar de reunión de la comunidad indígena de El Rosal.

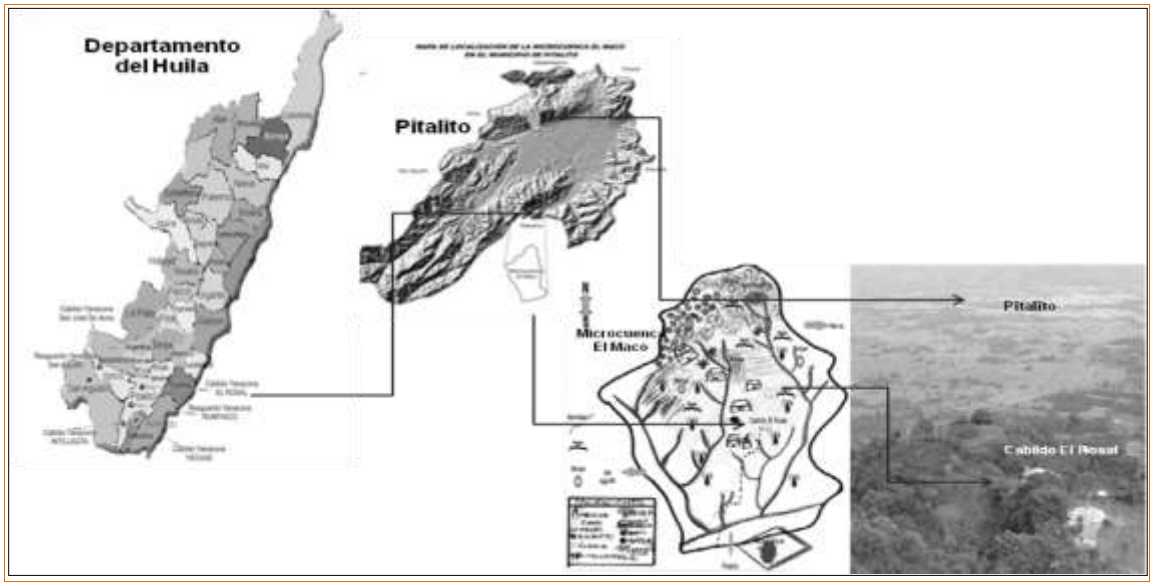
Los Yanaconas ocupan una gran parte del Macizo Colombiano entre los departamentos del Cauca y Huila, con una extensión de tierras de resguardos, con una influencia cultural

[167] Para obtener los datos en la fase de campo se realizaron (salidas, sesiones, reuniones), donde se aplicaron entrevistas de tipo abierta aplicada a los miembros de la comunidad indígena, la cual permitió recolectar información sobre datos socioeconómicos de los comuneros, sus familia y datos técnicos del manejo de la parcela o chagra.

acumulada en la zona. En ese sentido, los Yanaconas poblaron lentamente los campos de San Agustín, Pitalito, Palestina y San José de Isnos y en general el sur del Huila (Semanate, 2012).

Como lo muestra la siguiente figura – Localización espacial-, el cabildo denominado *El Rosal*[168], en la actualidad se encuentra ubicado en el corregimiento de Chillurco, vereda Monte Bonito a donde fue trasladada la sede en el año 2001.

Gráfico 1. Localización espacial del Cabildo El Rosal[169]



El cabildo cuenta con una maloca o casa del saber (ver gráfico 2), donde los comuneros o indígenas "*mambean*" la palabra alrededor del Sagrado Fuego (Willka Nina) para caminar por los senderos de la cosmovisión (Bermúdez & Borrero, 1998).

[168] El cabildo se formó en el año 1998, por el taita Argemiro Anacona quien se reunió en casa de Isidro Vargas (vereda El Rosal) para organizar el nombramiento de la primera directiva del cabildo "El Rosal", quedando conformada la mesa directiva con 68 cabezas de familia para un total de 395 personas y desde ese entonces se comenzó la lucha de resistencia.

[169] Fuente: Semanate (2013).

Gráfico 2. Maloca - Casa del saber reparada en el año 2009[170]

La composición sectorial de las actividades económicas de la comunidad Yanacona está regida por la agricultura o chagra, también por la artesanía y con alguna experiencia en ganadería, con formas familiares y comunitarias para adelantar los procesos productivos, integrando tierra, agua y recursos naturales con sus prácticas culturales y ancestrales y su relación estrecha con la sociedad de consumo (Bermúdez y Borrero 1998, 19).

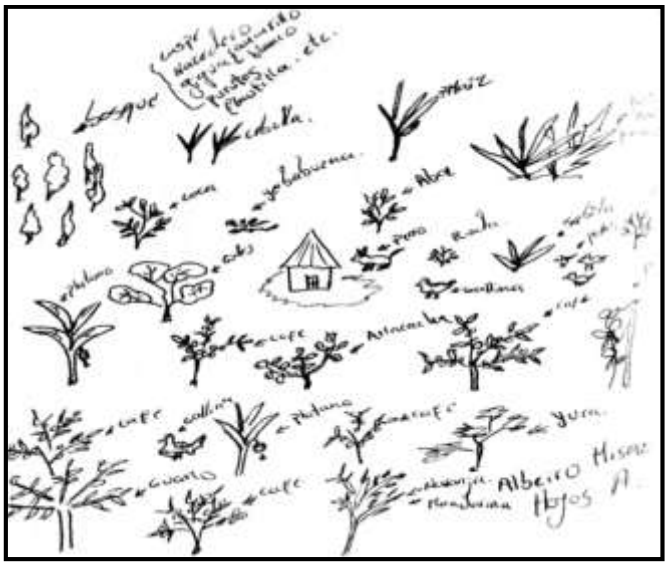
La comunidad posee una experiencia en los ciclos económicos adquirida en su lugar tradicional (Macizo Colombiano), la cual les permite integrar lo cultural, productivo y el desarrollo sostenible y sustentable, con una clara visión de desarrollo social y crecimiento económico. Por lo tanto el desarrollo para la comunidad indígena es un proceso social, con creación de valores, respeto humano y una ética del bien común. El crecimiento, se entiende en la comunidad indígena con respecto a él buen vivir (Suma Kausay) pensada desde la propia concepción de bienestar económica, es decir su crecimiento se da por la búsqueda de la satisfacción de las necesidades materiales y espirituales en cuanto pueblo indígena (Bermúdez et. al., 1998).

3.1. La Chagra Yanacona como estrategia del Desarrollo Sustentable

"*La madre tierra es esencia de memoria ancestral, la comunidad vive en ella y en el ejercicio de su autonomía la protege*" (Cabildo Mayor Yanacona 2013, 43)

[170] Maloca: sede del cabildo y centro ceremonial de rituales, construida en el año 1998 y reparada en el año 2009 a través del trabajo de la minga. Fuente: Fotografía del autor (2011).

Gráfico 3. La Chagra Yanacona [171]



En la chagra (ver gráfico 3) se pueden expresar un sinfín de conocimientos, tecnologías, prácticas culturales y agrícolas, además de acumular experiencias de sus miembros en la continua interacción entre lo espiritual, cosmogónico y humano, generando como resultado un espacio físico, espiritual y simbólico con unas características biofísicas apropiadas para el establecimiento y desarrollo biológico de plantas, animales, micro - macro organismos, seres inertes, creando y desarrollando espacios o elementos necesarios para el buen vivir Yanacona y de las comunidades humanas, animales, espirituales y otras que en su entorno se desarrollen o establezcan.

La chagra no se puede percibir como un simple sistema productivo donde la comunidad indígena produce y se abastece de alimentos, medicinas, materias primas y recursos naturales. La chagra es el espacio de intercambio de conocimiento, donde el Yanacona recibe, cría e intercambia vida y conocimiento con fines de supervivencia. Es el lugar o espacio en donde los padres empiezan a dar las bases culturales y sociales a sus hijos, encauza valores como el respeto y amor por la Pachamama, donde la mujer aporta de manera significativa su participación en la familia; además cuida y educa a los hijos en los diferentes quehaceres en la chagra, los cuidados de las plantas y animales.

La chagra hace que los primeros conocimientos de un indígena sean en la niñez, cuando

[171] Fuente: Semanate (2013).

acompaña a su madre para sembrar, cuidar y criar las plantas; desde ahí el contacto del niño con la Pachamama será constante, hasta que obtenga un conocimiento amplio para poder generar otra chagra para su familia (Universidad Nacional de Colombia, 2013).

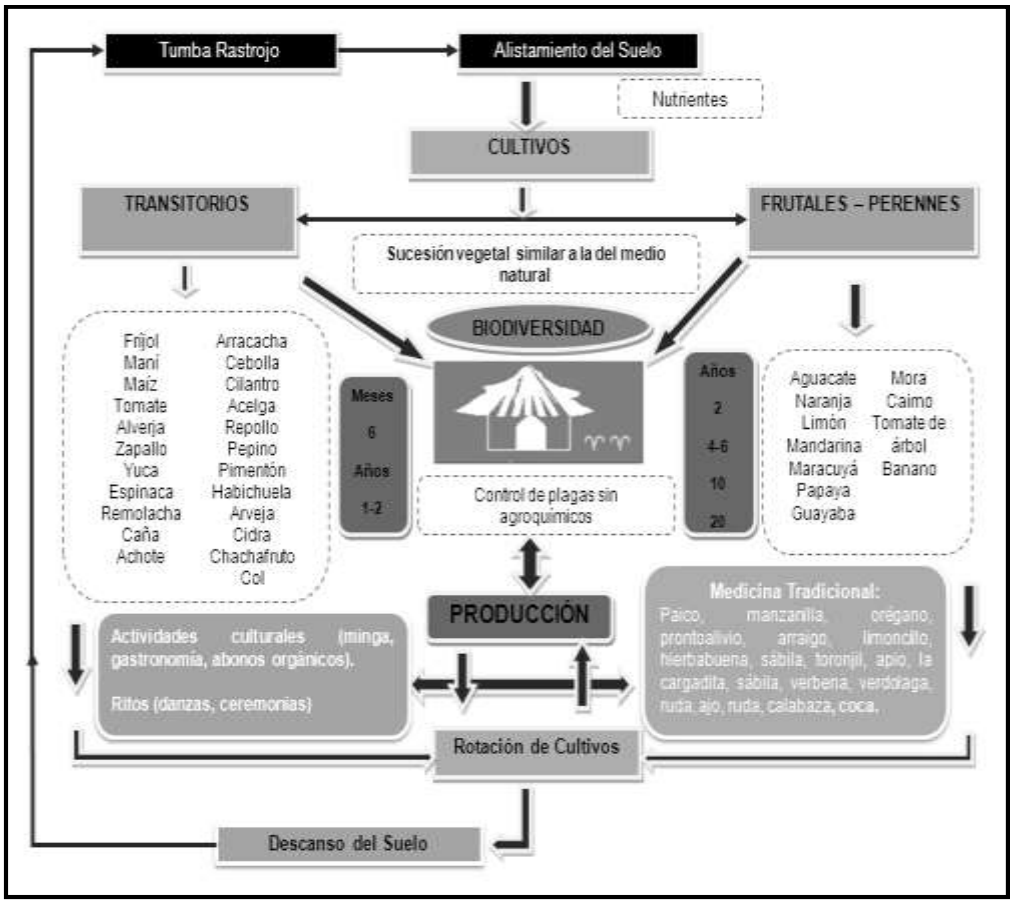
La chagra es el espacio para el reencuentro con el territorio, es aquí donde se hace el mayor contacto e interacción del indígena con la Pachamama, en ella se recibe todos los signos y manifestaciones, ya sean de las plantas, animales, espíritus, quebradas, montañas o sitios sagrados, interpretados y aplicados dependiendo el caso (Cabildo Mayor Yanacona, 2012).

La chagra según Andoque (2009), implica sistemas de cooperación y reciprocidad laboral entre cabildos, grupos familiares y vecinos, los cuales se convocan en torno a la palabra de trabajo, planificando el manejo del espacio, el uso de objetos, maneras, técnicas y procedimientos; articulada como espacio social que permite las condiciones materiales para la realización de fiestas y celebraciones de rituales (Andoque 2009). La chagra tiene una disposición que además de obedecer a unos requerimientos físicos de suelos, cantidad de luz, agua, etc., también dependen de aspectos culturales muy significativos.

Es el caso de una gran variedad de plantas con tubérculos y raíces comestibles que se reconocen como hermanas de la mujer (Andoque 2009); es por eso que en la chagra se siembra todo clase plantas alimenticias, medicinales y sagradas que son fundamentales para la alimentación de la comunidad indígena, esta provee productos sanos y nutritivos, plantas medicinales y sagradas, de las cuales los ancianos mayores se alimentan espiritualmente para tener una conexión o nexo de comunicación y armonía con la naturaleza y así poder transmitir su saber ancestral y tradicional a sus nietos y recibir de sus abuelos; es un insumo que los mayores utilizan para el aprendizaje del conocimiento tradicional de generación en generación (Cabildo El Rosal, 2013).

A continuación se presenta en el gráfico 4, el sistema tradicional de la chagra Yanacona, formulado con información brindada por algunos miembros (mayores) de la comunidad indígena Yanacona, la cual es vista como una herramienta y/o estrategia de conservación y construcción para el buen vivir Yanacona.

Gráfico 4. La Chagra Yanacona[172]



El gráfico 4 muestra el proceso tradicional de la implementación de la chagra Yanacona, donde el indígena o comunero selecciona el espacio (terreno) donde se va a ubicar la chagra; seguidamente se debe limpiar el rastrojo donde se van a sembrar los cultivos; para esta labor se tumba el monte con machete, amontonándolo en filas en todo el rastrojo, permitiendo clarear el terreno y dejarlo apto para sembrar rápidamente los cultivos que producirán alimentos de necesidad inmediata.

Los Yanaconas siembran espontáneamente en la chagra, cada familia tiene su "orden lógico" de siembra, lo cual incrementa la diversidad de cultivos en la chagra. Los cultivos se siembran dependiendo la necesidad y el ciclo lunar. Por ejemplo el plátano se siembra en luna llena (un día antes o un día después) para que el cultivo crezca y salga bueno. La Yuca

[172] Fuente: Semanate (2013).

igual que la arracacha se siembra los días dos (2) y tres (3) de luna llena para que salga bastante nabo o guagua.

En la chagra se siembran cultivos de tipo frutales o perennes, entre ellos están el aguacate, naranja, limón, ají, mandarina, maracuyá, papaya, guayabo, mora, caimo, tomate, banano, entre otros. También los cultivos transitorios, entre ellos están el fríjol, maní, maíz, tomate, alverja, zapallo, yuca, espinaca, remolacha, caña, achote, arracacha, cebolla, cilantro, acelga, repollo, pepino, pimentón, habichuela, arveja, cidra, entre otros. Estos cultivos se siembran dependiendo la necesidad de la familia y el ciclo productivo de cada cultivo.

La chagra como es un espacio de transmisión de conocimiento, en ella también se cultiva especies de plantas aromáticas y medicinales, las cuales son utilizadas para dar solución a las diferentes enfermedades que se presentan en la comunidad. Las plantas medicinales que se suelen sembrar y encontrar comúnmente en la chagra son el paico, manzanilla, orégano, prontoalivio, arraigo, limoncillo, hierbabuena, sábila, toronjil, apio, la cargadita, sábila, verbena, verdolaga, ruda, ajo, ruda, calabaza.

En los cultivos de la chagra no son permitidos los agroquímicos, todo se maneja través de abonos orgánicos, permitiendo una sucesión de cultivos similares a la del medio natural del territorio, generando un mayor número de especies biológicas y microorganismos que favorecen la producción agrícola de la chagra. La rotación de cultivos en la chagra se utiliza en la comunidad indígena Yanacona, como método tradicional agrícola para evitar desgastar el suelo y para que no se desarrollen plagas o enfermedades de las plantas. Esta técnica tradicional implica que los cultivos (verduras u hortalizas) no deben plantarse siempre las mismas en los mismos lugares, puesto que pueden aparecer enfermedades. Por el contrario, si el cultivo se alterna con otras plantas, estas enfermedades están mucho más controladas.

También permite controlar el nivel de minerales del suelo, manteniendo una cantidad bastante en él. Cuando se alternan los cultivos adecuadamente se puede mantener el suelo constantemente ocupado, lo cual determina un crecimiento menor de las malas hierbas. Finalmente cuando la chagra es utilizada eficientemente y la rotación se hace improductiva, hay que dejar descansar el suelo por un tiempo para que el suelo recobre su capacidad productiva y no se rompa así el lazo espiritual con la Pachamama.

3.2. La siembra tradicional Yanacona

Cada fruta o producto tiene su espacio en la chagra, estas pautas aún siguen persistiendo así, aunque ahora compitan con otras posibilidades del nuevo orden económico. En el manejo de la chagra cada persona habla de una experiencia propia y generalmente son ciertos cultivos los que sirven de parámetros de algunas técnicas y conocimientos agrícolas en la búsqueda de un manejo sostenible y sustentable de la chagra.

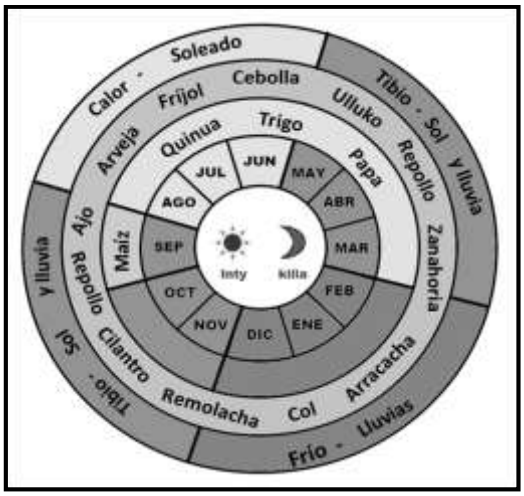
En el uso de la luna por los yanaconas se puede ver la correspondencia, su influencia es significativa entre sus miembros y gran parte del territorio Yanacona; incide en el momento de cortar el cabello, para cortar la madera según sea el uso, para arreglar las flores, para purgarse, para enchipar o "enchuspar" plantas o maticas, entre otras.

Por su parte, la paridad se expresa entre la "tierra brava" (bosques y páramos) y la "tierra mansa" (áreas cultivadas). Para los Yanaconas, "nuestro cuerpo es territorio, y a donde vamos lo llevamos", así estén en tierras lejanas, muy seguramente se encontrara un Yanacona cultivando alguna planta en su casa o preparando las aguas curativas.

Ahora bien, según la investigación comunitaria realizada por el Cabildo Mayor Yanacona (2012), en las partes frías se cultiva principalmente maíz, quinua, trigo y papa. Los últimos tres productos tienen un rango de vida de seis meses los cuales generalmente se siembran en marzo y se cultivan en el mes de agosto.

El maíz es de "un año" y su siembra y cosecha se realiza en el mes de septiembre (mes de la fecundidad o del Koya Raymi) como lo muestra el calendario agrícola Yanacona (ver gráfico 5).

Gráfico 5. Calendario Agrícola Yanacona para la parte "fría" [173]



Hay productos que son de todo el tiempo tales como la col, ajo, arveja, fríjol, cebolla, ulluco, repollo, zanahoria, arracacha, remolacha y cilantro. En cuanto al tiempo, se considera tiempo caliente y frio, su paso del uno al otro, es tomado como "tibio". El caliente es por la presencia mayoritaria del sol, el frío por la lluvia y el tibio por la presencia de ambas, sol y lluvia (Anacona, 2013).

En la siguiente tabla se muestra un inventario y uso de algunos cultivos encontrados en la comunidad indígena de El Rosal.

Tabla 1. Uso Principal de cultivos en la chagra[174]

Nombre Común	Uso			
	Alimentación	***Comercialización***	***Ritual***	***Medicinal***
Fríjol	**X**	**X**	**X**	**X**
Maní	**X**		**X**	**X**

[173] Fuente: Semanate (2013).

[174] Fuente: Semanate (2013).

Maíz	X	X	X	X
Plátano	X	X	X	X
Tomate	X	X	X	X
Alverja	X		X	X
Zapallo	X	X	X	X
Yuca	X	X	X	X
Espinaca	X	X	X	X
Remolacha	X		X	X
Caña	X	X	X	X
Achote	X		X	X
Arracacha	X	X	X	X
Cebolla	X		X	X
Acelga	X	X	X	X
Repollo	X		X	X
Lechuga	X	X	X	X
Pimentón	X	X	X	X

Habichuela	**X**		**X**	**X**
Aguacate	**X**	**X**	**X**	**X**
Naranjo	**X**	**X**	**X**	**X**
Limón	**X**	**X**	**X**	**X**
Mandarino	**X**	**X**	**X**	**X**
Maracuyá	**X**	**X**	**X**	**X**
Papaya	**X**	**X**	**X**	**X**
Guayaba	**X**	**X**	**X**	**X**
Mora	**X**	**X**	**X**	**X**
Caimo	**X**	**X**	**X**	**X**
Durazno	**X**		**X**	**X**
Guanábano	**X**	**X**	**X**	**X**
Banano	**X**	**X**	**X**	**X**
Cilantro	**X**	**X**	**X**	**X**
Paico			**X**	**X**
Tomate de árbol	**X**	**X**	**X**	**X**

Pepino	**X**		**X**	**X**
Manzanilla			**X**	**X**
Orégano	**X**		**X**	**X**
Prontoalivio			**X**	**X**
Arraigo			**X**	**X**
Ruda			**X**	**X**
Altamisa			**X**	**X**
Sauco			**X**	**X**
Caracucho			**X**	**X**
Chichira			**X**	**X**
Chivo			**X**	**X**
Malva			**X**	**X**
Limoncillo	**X**		**X**	**X**
Hierbabuena			**X**	**X**
Sábila			**X**	**X**
Toronjil	**X**		**X**	**X**

Apio			**X**	**X**
La cargadita			**X**	**X**
Sábila			**X**	**X**
Verbena			**X**	**X**
Verdolaga			**X**	**X**
Ruda			**X**	**X**
Ajo	**X**		**X**	**X**
Coliflor	**X**		**X**	**X**
Coca	**X**		**X**	**X**
Chachafruto	**X**		**X**	**X**

Los Yanaconas usan los productos que da la madre tierra a través de la chagra para el consumo propio, para ofrendar en rituales y ceremonias, para el uso medicinal y muy pocas veces se comercializa los excedentes que genera la chagra, ya que está produce lo necesario para el sustento de cada familia. Los residuos de los productos, como cascaras, raíces, semillas sirven para alimento de los animales que tiene la familia indígena. En conclusión los cultivos también se utilizan como ofrendas en las diferentes fiestas, ceremonias y rituales que la comunidad realiza y los excedentes se comercializan con otras familias del cabildo o de otras comunidades indígenas o campesinas de la zona o de la región a través del trueque o el intercambio monetario.

4. Conclusiones

El conocimiento tradicional o vernáculo permite culturizar la economía desarrollista de mercado, dotándola de nuevos imaginarios, signos de identidad cultural y tradicional de nuestros pueblos indígenas; es así que para analizar los elementos que generan desarrollo sostenible en la comunidad indígena de El Rosal, es necesario profundizar en la investigación desde lo local- comportamental, extrayendo e identificando cada vez más las particularidades de la comunidad indígena, consideradas por el conocimiento tradicional como elementos generadores del desarrollo sustentable, sirviendo además de estrategia conservadora de la cultura étnica, un anclaje primordial de la dinámica económica local actual.

En este sentido la comunidad indígena Yanacona de El Rosal, puede desarrollar en una primera instancia elementos tradicionales, culturales, arquitectónicos, espaciales y emblemáticos que pueden ser vistos como actividades generadoras e integradoras del desarrollo sostenible. También pueden darle un valor ambiental, natural, paisajístico, al territorio, convirtiendo el lugar de manera paralela a sus tradiciones, en una zona cultural de la ciudad y de la región, perfilado a realizar actividades las cuales expresan múltiples relaciones culturales locales e inter-locales, tales como el ecoturismo, agroturismo y etno-turismo.

En lo concerniente a la gestión del conocimiento se pudo evidenciar que la comunidad indígena de El Rosal, en la actualidad está en un proceso interno de recuperación cultural y territorial, en el cual los saberes y costumbres se están empezando a transmitir a las nuevas generaciones a través de las diferentes actividades socioculturales (danza, música, pintura, arcilla, tejido) y de las prácticas agrícolas tradicionales como lo es la Chagra Yanacona, la cual condensa toda la interculturalidad del Pueblo Yanacona, siendo esta una de las estrategias fundamentales para el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales de la comunidad y de la región. Finalmente, se anhela que este ejercicio académico y social permita re-direccionar en algunos sectores, las políticas y estrategias del desarrollo actual, dejando que la visión tradicional Yanacona se consolide en los Pueblos Tradicionales del Sur del departamento del Huila – Colombia.

Bibliografía

Anacona, O. (2013). Cosmovisión del Pueblo Yanacona. (Documento en continua construcción). Recuperado de: http://www.amawtashikra.org/con acceso el 10 de mayo de 2013.

Andoque, I. (2009). Técnica de siembra tradicional de la chagra con enfoque en seguridad alimentaria. Fundación Tropenbos Colombia.

Andrade, H. & Santamaría, G. (1997). Cartografía Social para la planeación participativa. En: Memorias del Curso: Participación Comunitaria y Medio Ambiente. Proyecto de capacitación para profesiones del sector ambiental. Ministerio del Medio Ambiente e ICFES.

Bermúdez, J. & Borrero, S. (1998). Estudio socioeconómico, jurídico y de tenencia de tierras de la comunidad indígena "Yanacona" localizada en la vereda Palmar de Criollo, Jurisdicción del Municipio de Pitalito, Departamento del Huila.

Cabildo Mayor Yanacona (2012). Plan de Salvaguarda del Pueblo Yanacona. Auto 004/09. Ruta Metodológica: "El caminar de la palabra, espacio simbólico del territorio". Implementación del Plan de Salvaguarda del Pueblo Yanacona.

Cabildo El Rosal (2013). Memoria indígena Yanacona.

García, C. (2005). La cartografía social en la práctica. Proyecto "Barrios del Mundo: Historias Urbanas". ENDA Colombia.

Semanate, H. (2012). El Conocimiento Vernáculo Como Generador del Desarrollo Local en la Comunidad Indígena Yanacona del Sur Del Huila -Cabildo El Rosal. Ponencia VIII Semana Económica, Política económica global: Miradas alternativas. Septiembre de 2012. Universidad Central. Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables. Bogotá D.C.

Semanate, H. (2013). Formulación del Sistema de Gestión Ambiental Territorial para el Cabildo Indígena Yanacona El Rosal. Tesis de Maestría en Desarrollo Sustentable y Gestión Ambiental. Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Bogotá D.C.

Universidad Nacional De Colombia (2013). Programa Universidad Virtual. Comunidades Indígenas. Manejo Indígena de los Ecosistemas. Recuperado de: www.virtual.unal.edu.co, con accesos el 15 de mayo de 2013.

Zambrano, C. (1996). Etnicidad y Cambio cultural entre los Yanacona del Macizo Colombiano. En: Revista Colombina de Antropología, Vol. XXXII.

Zerda, A. (2003). Derechos de Propiedad Intelectual Sobre el Conocimiento Vernáculo. Análisis y Propuesta Desde la Economía Institucionalista. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas. Bogotá D.C.

Eje temático: Gestión Ambiental

ORO VERDE: DE UN IDEAL A LA TRISTE REALIDAD

Stella Isabel Domínguez Sandoval-
Universidad de San Buenaventura

Resumen

Este artículo explora el papel cada vez más intenso que tienen las grandes corporaciones en la economía internacional, a través de la observación de los fenómenos causados por las multinacionales de biotecnología, agroquímicos y semillas modificadas genéticamente. Basado en una investigación empírica del sector de los alimentos y la agricultura mundial, se discuten las controversias alrededor de la aplicación de la ciencia genética en la agricultura y cómo, ninguna Nación está exenta a los movimientos y fluctuaciones que tiene la biotecnología en el mundo. El artículo traza la evolución de la alimentación a través de la historia de la humanidad, haciendo especial énfasis en los últimos 60 años de formación, que culmina en un poderoso sistema global sujeto a la competencia comercial y a la presión financiera.

Palabras clave: *Commodity*, multinacionales, biomasa, biotecnología.

1. Introducción: breve contextualización histórica de la alimentación humana

La buena alimentación es una necesidad básica para los seres humanos, "fundamental para el desarrollo económico sostenible" (FAO, WFP & IFAD, 2012). Una dieta balanceada y nutritiva es necesaria para el crecimiento y el desarrollo de las personas, así como para tener una buena salud durante la vida. En la historia de la humanidad, la evidencia arqueológica reciente demostró que los primeros humanos cazaban y recolectaban alimentos que resultaban ofrecer una nutrición adecuada, constituida principalmente por una variedad de carnes, pescados, nueces y frutas (citado por Barnhart, 2011) contribuyendo así al desarrollo del cerebro humano.

Con la aparición de la agricultura, el superávit de alimentos facilitó el desarrollo del estilo de vida rural, cambiando la balanza nutricional hacia los cereales. Según Magdoff (2012), la agricultura como se entiende hoy en día, comenzó hace aproximadamente8.000 años. En su artículo "*Food as a commodity*[175]" explica, cómo la producción local de alimentos permitió el autoabastecimiento de los primeros campesinos, e impulsó las mejoras en los canales de distribución para proveer a las ciudades en formación y al comercio internacional; a partir del intercambio de productos se accedía a una mayor variedad de alimentos.

A medida que la revolución industrial aumentó el número de personas trabajando en las áreas urbanas, los procesos de producción en masa y a escala tuvieron que ser aplicados a la agricultura para suplir las necesidades de alimento de la población en constante aumento (Magdoff, 2012). Desde los años 60, el consumo de alimentos animales como la carne, el pescado, la leche y los huevos, ricas en proteínas, ha venido creciendo en aquellas regiones del mundo donde el ingreso per cápita aumenta junto con el desarrollo económico (FAO, WFP & IFAD, 2012); esta situación, crea un dualismo nutricional en todo el planeta.

Para solventar esta situación, se han unido esfuerzos en la producción de alimentos en masa a nivel mundial, y cumplir así con el ODM - Objetivo de Desarrollo del Milenio: reducir a la mitad la prevalencia de la subnutrición en el mundo en desarrollo para el año 2015. Sin embargo, la malnutrición es frecuente especialmente en la población vulnerable que se acerca a los 870 millones de personas, de los cuales, los más afectados son 100 millones de niños y niñas menores de cinco años (FAO, WFP & IFAD, 2012).

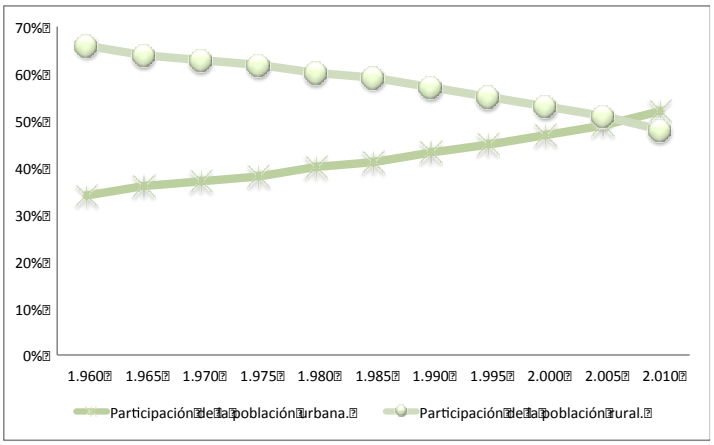
Durante los últimos 60 años, la población mundial ha aumentado en un 227%; de 3.000 millones pasó a 7.000 millones aproximadamente. Aunque las tasas presentan un crecimiento decreciente, como se observa en la tabla 1. Análisis de la población mundial, otro factor adicional presionará el aumento de la demanda de alimentos; el cambio definitivo en la distribución entre población rural y población urbana como se aprecia en la Figura 1. Distribución de la población mundial.

[175]Alimento como mercancía. Traducción de la autora.

Tabla 1. Análisis de la población mundial[176]

	POBLACIÓN TOTAL	%Anual
1.960	3.040.197.182	
1.965	3.331.758.502	10%
1.970	3.691.696.231	11%
1.975	4.070.903.396	10%
1.980	4.446.509.520	9%
1.985	4.853.948.076	9%
1.990	5.296.211.383	9%
1.995	5.714.716.950	8%
2.000	6.118.131.162	7%
2.005	6.503.186.030	6%
2.010	6.894.377.794	6%

Gráfico 1. Distribución de la población mundial[177]



Es en este contexto donde las Naciones buscan soluciones para autoabastecerse y proveer a sus poblaciones de una alimentación nutricionalmente completa y balanceada, que les permita tener sociedades saludables para alcanzar la productividad y por ende, niveles de calidad de vida óptimos. Al mismo tiempo, este contexto facilitó la formación de un poderoso sistema económico a nivel global para llevar el alimento desde el campo hasta la mesa de los consumidores o hacia la producción de biocombustible (Magdoff, 2011; McMichael, 2009), lo cual potencializa un nuevo escenario que debe estudiarse a fondo para reformular las políticas agrarias en todos los países del mundo.

2. Contextualizando la seguridad alimentaria mundial

La malnutrición se debe a varios factores sociales como la pobreza y la falta de educación, así como a factores económicos como la desigual distribución de los alimentos alrededor del planeta y su elevado precio internacional. Estos factores son la causa de que los alimentos se hayan convertido en un *commodity*. La palabra *commodity* es un término inglés que traduce mercancía. Esta mercancía se caracteriza por: i) tener una alta elasticidad de la demanda entre el grupo de empresas que lo producen, al mismo tiempo que tienen una baja

[176] Fuente: Elaboración propia. Cifras del Banco Mundial 2013.

[177] Fuente: Elaboración propia. Cifras del Banco Mundial 2013.

elasticidad con otros bienes, y ii) son productos homogéneos de los cuales, los consumidores no distinguen entre empresas (Fouraker, 1956).

Los *commodities* nacen a partir de las mejoras en las comunicaciones y el transporte, que facilitan el acceso a una enorme variedad de materias primas básicas de cualquier parte del mundo. Las materias primas básicas son recursos naturales estratégicos para la humanidad como los son los alimentos, los minerales y los combustibles. Entre el grupo de los alimentos, todos los cultivos pueden clasificarse como *commodities* tradicionales debido a sus características: se producen en masa, no requieren gran tecnología, se encuentran disponibles en grandes cantidades alrededor del mundo, tienen poca diferenciación o especialización y no ofrecen valor agregado (Mowshowitz, 1992).Actualmente, su precio se negocia en bolsas especializadas dentro de unos rangos internacionales, como es el caso del café colombiano.

El comportamiento de *commodity* ha facilitado el establecimiento de un modelo de negocio caracterizado por la industrialización de las tierras cultivables y la formación de compañías proveedoras de inputs para la agricultura. La palabra input es un término inglés presentado por Leontief (1970) que se refiere a cualquier factor de producción que predice su evolución o transformación de insumo o producto intermedio hacia un output o producto final para el consumo. Esta es la esencia teórica del encarecimiento de los precios de los alimentos a nivel mundial; el algodón es la materia prima de la industria textil, la soya y el maíz son materias primas de la industria alimentaria, y ahora también de la industria de biocombustible.

Los *commodities* hacen parte de un modelo de negocio que crece en el comercio internacional, dominado por dos tipos de actores principales: las multinacionales y las transnacionales. Las CMN –compañías multinacionales son empresas que se caracterizan por operar en varios países con diferentes niveles de desarrollo económico, sus subsidiarias son administradas por nacionales, su organización industrial, producción e I&D – Investigación y Desarrollo se fragmenta en varios países, mientras que las decisiones son centralizadas y su propiedad es accionaria (Maisonrouge, 1974).

Las CTN–corporaciones transnacionales por su parte, se diferencian de las CMN en el origen de los capitales, “mientras en las multinacionales el capital es nacional, en las transnacionales el capital es global” (citado por Petrovik & Rakic, 2010), es decir que los Estados tienen dificultades para establecer regulaciones y controles para el pago de impuestos.

La industria de los alimentos no es ajena a este comportamiento económico, especialmente cuando la tendencia mundial muestra cómo el negocio de la petroquímica está siendo reemplazado por el nuevo y organizado negocio de la biomasa (McMichael, 2009). La biomasa es definida por la Real Academia de la Lengua Española como "materia orgánica originada en un proceso biológico, espontáneo o provocado, utilizable como fuente de energía". Según McMichael (2009), las grandes industrias del mundo, no dependerán más de los combustibles fósiles, para depender de varias materias primas biológicas; las cuales se encuentran disponibles en abundancia en el hemisferio sur del planeta (ETC Group, 2011). Esta tendencia encuentra sus mejores aliados en:

- La gran transformación tecnológica verde o economía verde, que legitima el modelo en una campaña ecológica mundial sobre el uso de energías renovables y no contaminantes, propuesta como una solución innovadora y sustentable para el medio ambiente y la vida en el planeta (PNUMA, 2011). En contraste, un reporte publicado por la National Geographic en 2010, informa que del 100% del agua en el planeta, solamente el 2,5% es agua dulce y de este porcentaje la agricultura consume el 70% anualmente.
- El aumento de los movimientos accionarios en los mercados de los BRIC – Brasil, Rusia, India y China a través de F&A - Fusiones y Adquisiciones lideradas por CMN y CTN Europeas y Norteamericanas (Atale, 2012). Estos nuevos protagonistas económicos mundiales presentan crecimientos de la inversión extranjera, superiores al 1.470%, 2.560%, 1.500% y 615% respectivamente, según las cifras del Banco Mundial entre los años 1995 y 2011.

3. Principales actores del sistema global de alimentos

Aunque el negocio de los alimentos tiene su principal fuente de inversión en los campesinos, granjeros y agricultores nacionales privados, especialmente en países de ingresos bajos y medios (FAO, 2012), sus cosechas son compradas por CTN dedicas al procesamiento de alimentos y bebidas. Estas empresas fabrican alimentos semielaborados o terminados con el objetivo de extender el tiempo de conservación del alimento, pues éste, permanecerá en los anaqueles hasta ser consumido. La industria es liderada por Nestlé de Suiza, Pepsico, Kraft, Coca Cola, Mars, Tyson Foods y Cargill de los Estados Unidos, Abinbev de Bélgica y Unilever de Holanda. Para el 2009, las 9 empresas líderes representaban el 71% de la industria con ventas de USD$387.551 millones de dólares (EtcGroup, 2011). Luego, estos

alimentos quedan disponibles en las vitrinas de CTN dedicadas al comercio de alimentos al menudeo, para ser finalmente compradas y consumidas. El segundo grupo de la industria es liderado por Wallmart y Kroger de los Estados Unidos, Carrefour de Francia, SchwarzGroup, Aldi, Edeka y ReweGroup de Alemania, Tesco y Ahold del Reino Unido, Ajinomoto y Aeon del Japón. Para el 2009, las 11 empresas líderes representaban el 11% de la industria con ventas de USD$752.829 millones de dólares. Se estima que este mercado asciende a los USD$7 billones (EtcGroup, 2011) de forma dispersa, desde tiendas de barrio hasta grandes plataformas alrededor del mundo.

El tercer grupo está formado por CMN en biotecnología o proveedores de inputs. La ONU define la biotecnología como "la aplicación de tecnologías que utilizan sistemas biológicos, organismos vivos y sus derivados para la creación o modificación de productos o procesos para usos específicos". No se considera una ciencia porque su trabajo de campo es multidisciplinario. Conocimientos en biología, bioquímica, genética, virología, agronomía, ingeniería, química, medicina y veterinaria son requeridos para su ejercicio (Wilches, 2010). Para comprender el lugar que ocupa la biotecnología en agricultura en la economía mundial, es necesario establecer que hace parte de la industria de materias primas básicas, la cual concentra el 22,9% de la actividad económica mundial. La agroquímica ocupa la sexta posición dentro de los negocios de materias primas básicas y participa con el 0,2% de los negocios globales.

Tabla 2. Principales industrias globales[178] **Tabla 3**[179]. Composición de la industria de materias primas básicas.

No.	Industria	%
1	Materias primas básicas	22,9%
2	Bienes de consumo	21,8%
3	Financiero	18,4%
4	Tecnología	14,2%
5	Bienes industriales	7,3%
6	Salud	6,9%
7	Servicios	6,0%
8	Utilitarios	2,1%
9	Conglomerados	0,4%

No.	Sector	%
1	Petróleo y gas	15,2%
2	Metales y minerales	4,5%
3	Químicos	1,5%
4	Hierro y acero	0,9%
5	Oro	0,4%
6	Agroquímica	0,2%
7	Aluminio	0,1%
8	Cobre	0,1%
9	Sintéticos,Plata,Minerales no met.	0,01%

[178] Fuente: Elaboración propia. Cifras yahoo finance, total valor de mercado multiplicado por el número de títulos.
[179] Fuente: Elaboración propia. Cifras yahoo finance, total valor de mercado multiplicado por el número de títulos.

La biotecnología se clasifica en tres subsectores económicos: i) Laboratorios farmacéuticos, ii) Genética vegetal y iii) Insumos biotecnológicos. En la tabla 4, se presentan los ingresos y la participación de cada subsector dentro del total de la industria.

Tabla 4. Ingresos por subsectores económicos[180]

Año	Millones de USD	Farmacéuticas		Genética vegetal		Insumos	
		Participación	Valor	Participación	Valor	Participación	Valor
2007	$ 854.600	77,4%	$ 661.460	18,8%	$ 160.665	3,8%	$ 32.475
2008	$ 919.700	74,6%	$ 686.096	21,3%	$ 195.896	4,1%	$ 37.708
2009	$ 991.200	75,6%	$ 749.347	22,7%	$ 225.002	1,7%	$ 16.850
2010	$ 1.036.900	73,2%	$ 759.011	25,0%	$ 259.225	1,8%	$ 18.664
2011	$ 1.107.000	72,1%	$ 798.147	26,1%	$ 288.927	1,8%	$ 19.926
2012*	$ 1.118.261	70,8%	$ 791.449	27,9%	$ 312.274	1,3%	$ 14.537

Los laboratorios farmacéuticos son la categoría con mayores ingresos. Este sector, ha encontrado en la biotecnología una tabla salvavidas a través de las F&A, retrasando la inminente quiebra que implicaba su modelo de negocio. Según James Greenwood, Presidente de BIO – Organización de la Industria en Biotecnología, el desarrollo de un nuevo medicamento cuesta USD$1.200 millones y toma entre 10 y 15 años desde que inicia la investigación hasta que es aprobado por las autoridades para su comercialización. Solamente 5 de cada 5.000 investigaciones tienen el potencial para ser exitosas[181]; esto sumado al incumplimiento de los acuerdos de propiedad intelectual por parte de los laboratorios genéricos, tenían en jaque al negocio. La estrategia implementada por estas empresas para evitar la quiebra fue extender su negocio original, la farmoquímica, hacia programas internos de investigación en biotecnología o a través de alianzas o F&A con empresas biotecnológicas (Schweizer, 2005). Adicionalmente ingresaron al sector, las empresas dedicadas exclusivamente a la biotecnología con fines médicos para la salud humana. Para el 2010, las 20 empresas líderes representaban el 61% de la industria con ventas de USD$ 483.169 millones de dólares.

[180] Fuente: Elaboración propia. Cifras Informe Market line, Datamonitor Global Industry Profile

[181] Pharmacy Outlook'10 *Chain Drug Review*. Enero 4 de 2010.

Tabla 5. Las 20 corporaciones farmacéuticas globales más grandes[182]

No.	Empresa	País	Ventas 2010 (millones USD)	No.	Empresa	País	Ventas 2010 (millones USD)
1	PFIZER	USA	$ 55.602	11	TEVA	ISRAEL	$ 21.064
2	NOVARTIS	SUIZA	$ 46.806	12	BAYER	ALEMANIA	$ 15.656
3	MERCK & CO	USA	$ 38.468	13	AMGEN	USA	$ 15.531
4	SANOFI - AVENTIS	FRANCIA	$ 35.875	14	BRISTOL-MYERS SQB	USA	$ 14.977
5	ASTRAZENECA	REINO UNIDO	$ 35.535	15	BOEHRINGER INGELHEIM	ALEMANIA	$ 14.591
6	GLAXO SMITHKLINE	REINO UNIDO	$ 33.664	16	TAKEDA	JAPÓN	$ 12.983
7	ROCHE	SUIZA	$ 32.693	17	DAIICHI SANKYO	JAPÓN	$ 9.797
8	JOHNSON & JOHNSON	USA	$ 26.773	18	NOVO NORDISK	DINAMARCA	$ 9.719
9	ABBOTT	USA	$ 23.833	19	EISAI	JAPÓN	$ 8.757
10	ELI LILLY	USA	$ 22.113	20	OTSUKA	JAPÓN	$ 8.732

Las compañías dedicadas a la genética vegetal, o la construcción del conocimiento genético, son la segunda categoría en importancia y su participación va en aumento cada año. Su modelo de negocio es similar al de los laboratorios farmacéuticos. Solamente, el 39% de ellas cuenta con los recursos para sobrevivir el primer año de investigaciones[183]. La búsqueda de capitales de inversión y mejores alianzas estratégicas son las principales estrategias con las cuales alcanzan la especialización, hasta transformarse en conglomerados (Schweizer, 2005). Para el 2012, las 7 empresas más importantes en biotecnología para la agricultura representan el 22% del total del subsector. Estas empresas generan 76,500 empleos a nivel mundial y reportan ventas anuales de USD$69.375 millones.

Tabla 6. Las 7 multinacionales en biotecnología para agricultura más grandes[184]

No.	Empresa	País	No. De empleados	VENTAS (en millones de USD)				
				2.008	2.009	2.010	2.011	2.012
1	SYNGENTA AG	SUIZA	26.000	$ 11.624	$ 10.992	$ 11.641	$ 13.268	$ 14.202
2	MONSANTO CO	USA	22.900	$ 11.365	$ 11.724	$ 10.502	$ 11.822	$ 13.516
3	BAYER CROPSCIENCE	ALEMANIA	1.000	$ 8.268	$ 8.434	$ 8.848	$ 9.399	$ 10.860
4	DUPONT	USA	12.300	$ 7.952	$ 8.287	$ 9.085	$ 9.166	$ 10.426
5	POTASH CORP OF SASKATCHEW	CANADÁ	5.700	$ 9.447	$ 3.977	$ 6.539	$ 8.715	$ 7.927
6	DOW AGROSCIENCES	USA	7.100	$ 4.535	$ 4.522	$ 4.869	$ 5.655	$ 6.382
7	BASF CROP PROTECTION	ALEMANIA	1.500	$ 4.416	$ 4.723	$ 5.225	$ 5.396	$ 6.062

Syngenta, Monsanto y Potash se dedican exclusivamente a la biotecnología. Bayer, Dow y Basf son subsidiarias de sus respectivos laboratorios farmacéuticos. Dupont tiene una división dedicada a la agricultura. El negocio de estas empresas se enfoca en proveer inputs en agricultura como la maquinaria, los fertilizantes, los pesticidas y las semillas (Bekhet &

[182] Fuente: Elaboración propia. Cifras IHS Healt 2010.

[183] Pharmacy Outlook'10 *Chain Drug Review*. Enero 4 de 2010.

[184] Fuente: Elaboración propia.

Abdullah, 2010), así como los derechos de licencias, regalías y fondos de investigación médica y no médica (MarketLine, 2012).

El tercer grupo de empresas son las dedicadas al suministro de insumos biotecnológicos como enzimas, polímeros, microorganismos e ingredientes biofarmacéuticos para cualquier industria. Los líderes son: NovoZymes de Dinamarca, International Flavor&Fragances - IFF y Life Technologies de los Estados Unidos, Aarhus Karlsham - AAK y Givaudan de Suiza, DSM de Holanda, Solvay - Rodhia de Francia, Commonwealth SerumLaboratories – CSL de Australia y Associated British Foods del Reino Unido.

La biotecnología en agricultura se dedica al estudio de semillas originales y su modificación a semillas OMG – Organismos Modificados Genéticamente, a través de injertos híbridos en un proceso de laboratorio que permite cambiar genes seleccionados de una planta a otra especie. Esta tecnología se desarrolló con la intensión de crear cultivos más nutritivos, de mayor rendimiento y menos perecederos que los tradicionales. En este sentido, la biotecnología promete satisfacer la demanda de alimentos mundial en constante aumento, sin presionar a los recursos naturales ni al ecosistema, porque se cultivan plantas de mejor calidad y de mayor rendimiento, mientras protege y sostiene al medio ambiente, reduciendo el uso de herbicidas y plaguicidas y recuperando la calidad de la tierra cultivable.

4. Las cuatro controversias de la biotecnología en agricultura

La implementación de complejas tecnologías agroquímicas en los campos, requiere nuevos conocimientos tácitos en técnicas de cultivo (Bisang et al., 2009,). Según Bisang et al. (2009) las CMN y CTN han logrado construir un paquete tecnológico completo que incluye desde la preparación de la tierra hasta la financiación para la adquisición de productos y servicios de marca, incluyendo los sistemas de riego por sensor y las ventas de semillas y productos complementarios. Esta situación, crea la primera controversia: *la dependencia económica de los agricultores*. El control ejercido por las grandes compañías y sus intereses financieros que movilizan a través de derechos, patentes y márgenes de ganancia.

Todo el sistema ha venido encareciendo el precio internacional de ciertos cultivos como el maíz, la soya, la caña de azúcar, el aceite de palma, el tabaco y el tártago, este último no apto para el consumo humano dedicado exclusivamente a la producción de biocombustible. Esto plantea la segunda controversia: *la transferencia de cultivos hacia el biocombustible*. El

sistema global no logra visualizar verdaderas soluciones a problemas como la seguridad alimentaria, el desempeño de la agricultura y la crisis climática.

Las semillas OMG son estériles, es decir que las semillas que provienen de cultivos OMG, no germinarán en la segunda generación. Esto elimina la posibilidad de evolución y regeneración ecológica. Para sembrar en diversas partes del mundo, las semillas OMG deben mezclarse con las semillas nativas para crear híbridos y eliminar el impacto de plagas típicas. En algunas regiones del mundo, la combinación científica ha creado nuevas enfermedades en los cultivos; incluso, estos monocultivos enfermos terminan destruyendo a los cultivos tradicionales; es decir, los monocultivos transgénicos con semillas OMG, no son compatibles con las semillas originales, y no pueden cohabitar juntas en un mismo ambiente. Como los cultivos transgénicos están diseñados para sobrevivir a las plagas, reduce la biodiversidad del planeta porque acaba con las semillas tradicionales obligando a comprar cada vez más semillas OMG. Esta es la tercera controversia: *la pérdida de la capacidad reproductiva del planeta*. Razón dela guerra entre ambientalistas como Amigos de la Tierra y Greenpeace contra las agroquímicas.

Las semillas OMG producen alimentos transgénicos de amplio debate entre la comunidad de consumidores y agricultores del mundo. Esta es la última controversia: *los efectos nocivos sobre la salud humana*. Quienes están a favor dicen que éstas producen plantas más resistentes a insectos a través del uso de productos como Yield Gard, Agrisure y Herculex y tienen mayor tolerancia a los herbicidas contra malezas utilizando químicos como Liberty Link de Bayer, Round Up Ready de Monsanto, Agrisure GT de Syngenta y Optium GAT de Pionner Hi Bri DuPont. Quienes están en contra consideran que las CMN y CTN no han dicho la verdad con respecto a los efectos a largo plazo que pueda tener la “frankiecomida”, término peyorativo para referirse a los alimentos transgénicos.

En Europa se formó un grupo de activistas anti-OMG para prohibir la comercialización de la tecnología transgénica aludiendo los cuatro pilares controversiales de la biotecnología: i) la dependencia económica de los agricultores, ii) la transferencia de cultivos hacia el biocombustible, iii) la pérdida de la capacidad reproductiva del planeta y, iv) el efecto nocivo de los transgénicos sobre la salud humana. La Unión Europea impuso un facto-moratorium a favor de Monsanto, quien respondió con una agresiva campaña publicitaria con el eslogan: “la biotecnología alimenta al mundo” acompañado de la imagen de agricultores cultivando la tierra.

A pesar de los esfuerzos de las CMN y CTN que forman el sistema global, los transgénicos son rechazados por la sociedad. Las ventas de alimentos transgénicos se ha reducido en ciertos países, más por acción popular que por campañas sociales o prohibiciones legales. CMN como Gerber y HJ Heinz eliminaron el uso de transgénicos en los alimentos para bebés en 2000 para contrarrestar la caída en ventas en Europa. Para Monsanto, el asunto es injustificado y aseguran que el temor se debe al desconocimiento de los procedimientos científicos; pero la realidad es el desconocimiento del impacto en los países más pobres y la falta de conciencia moral de las sociedades más ricas.

El debate sobre la aplicación de la biotecnología en las agriculturas mundiales polémico. Son varios los grupos de interés que se ven afectados directamente por el sistema global de alimentos. Es este el contexto en el que los Estados responsables del futuro ambiental y alimentario de sus poblaciones, deben revisar sus posiciones para replantear sus políticas agrarias asegurando: i) la preservación de la autonomía y autosuficiencia del sector rural; ii) la provisión balanceada de cultivos para suplir tanto alimentos como biocombustibles; iii) el resguardo de la riqueza natural, evitando la destrucción biotecnológica, y iv) la protección de la salud de la población.

5. Conclusiones

En este artículo se propuso reflexionar en el papel que tienen las grandes corporaciones en la economía internacional, a través del conocimiento de la estructura del poderoso sistema global de alimentos, dirigido por tres actores principales: i) las procesadoras de alimentos y bebidas, ii) las comercializadoras de alimentos al menudeo y iii) las agroquímicas. Juntos, forman una compleja red de interdependencia y control, que origina los cuatro pilares controversiales de la biotecnología: i) la dependencia económica de los agricultores, ii) la transferencia de cultivos hacia el biocombustible, iii) la pérdida de la capacidad reproductiva del planeta y, iv) el efecto nocivo de los transgénicos sobre la salud humana.

Desde el año 2000, 128 naciones incluyendo a Colombia, se comprometieron a regular todo el tema de los transgénicos reconociendo que son “significativamente” diferentes a los tradicionales, a través de la firma del Protocolo de Bioseguridad en Montreal. Ha esta lucha, se han sumado a Monsanto otros comercializadores de transgénicos como Kellogg’s, KraftFoods, Nestlé y Quaker. Recientemente el reelecto presidente Obama, ratificó la decisión de gobiernos anteriores de no marcar los productos transgénicos en los Estados Unidos. La lucha se debe a que la población de alto consumo rechaza los productos

transgénicos, cuya consecuencia sería el fin del poderoso sistema global. A pesar de todo lo anterior, el Gobierno Santos firmó el cambio de semillas para los cultivos de arroz obligando a los campesinos colombianos a contaminar sus tierras con los químicos y convirtiéndolos en dependientes de las CTN.

Para los consumidores, el impacto en la salud humana y en la capacidad reproductiva del planeta, son asuntos críticos de la biotecnología en agricultura. Aunque varias organizaciones internacionales han estudiado el impacto de los transgénicos en la salud humana y el medio ambiente, estas empresas han trivializado sus descubrimientos aduciendo que los estudios son mentiras. Es el caso de un artículo publicado en la revista Food and Chemical Toxicology realizado recientemente por investigadores franceses de la Universidad de Caen sobre el efecto en ratas alimentadas con maíz Monsanto y agua tratada con fertilizantes de la empresa. El estudio demuestra la formación de tumores en los animales de laboratorio. Estos hallazgos no han sido aceptados por la comunidad científica del mundo porque los franceses son los líderes del movimiento Anti-OMG en Europa y porque las condiciones del experimento no fueron certificadas encontrando anomalías subjetivas en los resultados.

En todo caso, las acciones de estas empresas, tienen profundas consecuencias en la alimentación de los seres humanos y la agricultura mundial. La iniciativa del Programa de Apoyo a los Pequeños Campesinos plantea el papel del sector privado en relación con el cambio de la agricultura y el desarrollo rural en el hemisferio Sur, "una nueva enorme frontera de expansión para los negocios y el emprendimiento en una economía globalizada" (Prahalad 6 Hart, 2002). Según Prahalad & Hart (2002), la expansión hacia la población rural de los países sin desarrollo, no implica un aumento en los negocios, pues la demanda no está preparada ni social, ni económicamente para el consumo.

Esta situación pone de manifiesto, la necesidad de crear modelos agrícolas que potencialicen la producción masiva y eficiente de alimentos para el mundo, que alcancen tanto para la alimentación nutritiva de los seres humanos como para la producción de biocombustible, y aunque aparentemente es la función primordial de la biotecnología, ya lo exponía Charles Darwin en 1859 en su libro "*El Origen de las Especies*" cuando escribió refiriéndose a la lucha por la existencia, acota que:

> *"Vemos la faz de la naturaleza radiante de alegría; vemos a menudo superabundancia de alimento, pero no vemos o no recordamos que las aves que*

cantan descuidadamente en torno a nosotros viven casi todas de insectos y semillas y destruyen así constantemente la vida (…) Uso esta expresión (lucha por la vida) en un sentido amplio y metafórico, que incluye la dependencia de un ser respecto de otro y –lo que es más importante- incluye no solo la vida del individuo, sino también el éxito al dejar descendencia (…)" (Darwin, 1859).

Lo que nos devuelve a la realidad dela biotecnología y la protección de un negocio rentable evitando los errores que casi llevan a la quiebra a los laboratorios farmacéuticos. Al crear semillas estériles no solamente evitan la reproducción de semillas "genéricas" de alto rendimiento y bajo costo, lo cual sí acabaría con el hambre del mundo, sino que adicional y egoístamente, eliminan el éxito de la naturaleza para dejar descendencia.

A pesar del poder que ejercen las CMN y CTN en el mundo, la creciente disciplina organizacional de tomar en consideración aspectos socioeconómicos y del impacto ambiental de sus actividades, son una de las presiones a las cuales se enfrentan hoy en día; especialmente aquellas cuya reputación de marca, orientación a las exportaciones y presencia internacional, son importantes. Queda abierta la posibilidad de profundizar en estudios dirigidos a medir los impactos sociales y económicos que pueda tener el uso de tecnologías transgénicas en los países ricos en biodiversidad como Colombia, ya que ninguna Nación está exenta a los movimientos y fluctuaciones que tiene la biotecnología en el mundo.

Bibliografía

Atale, N. (2012). A decade of BRICs: Prospects and Challenges for the next decade. The Indian Journal of Management, 5 (2).

Banco Mundial (2013). Datos estadísticos de la población mundial, total, rural y urbana, India. Disponible en línea en http://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL

Barnhart, W. (2011). Caveman Cuisine: The Paleo Diet seeks to mimic the hunting-gathering menu of our paleolithic ancestor. En: Beefmagazine.com

Bekhet, H. & Abdullah, A. (2010, Julio). Energy Use in Agriculture Sector: Input-Output Analysis. International Business Research, 3 (3).

Bisang, R., Campi, M. & Cesa, V. (2009). Biotecnología y Desarrollo. Documento de proyecto. Naciones Unidas. CEPAL – Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Chile.

Darwin, C. (1859). El Origen de las Especies. Editorial Porrúa S.A de CV. México.

Datamonitor (2008). Global Pharmaceuticals, Biotechnology & Life Sciences. Industry Profile. Reference Code: 0199-2357 Publication date: April 2008. (2009), Reference Code: 0199-2357 Publication date: March 2009. (2010), Reference Code: 0199-2357 Publication Date: March 2010. (2012), Reference Code: 0199-2357 Publication Date: January 2012.

ETC Group (2011) ¿Quién controlará la economía verde? En: www.etc.group.org

FAO (2012). El estado mundial de la agricultura y la alimentación. ISSN 0251-1371.

FAO, WFP & IFAD (2012). The State of Food Insecurity in the World 2012. Economic growth is necessary but not sufficient to accelerate reduction of hunger and malnutrition. FAO, Rome.

Fouraker, L. (1956). A Note on the Definition of a Commodity. Southern Economic Journal, 23 (1): 80-82.

Glover, D. (2007). Monsanto and Smallholder Farmers: a case study in CSR. Third World Quarterly, 28 (4): 851-867.

Leontief, W. (1970). Environmental Repercussions and the Economic Structure. An Input–Output Approach. Review of Economics and Statistics, 52: 262–71.

Leontief, W. (1973). Input-output Economics. Oxford University Press, New York.

Ma, M. (2008) Anticipating and Reducing the Unfairness of Monsanto's Inadvertent Infrigement Lawsuits: A Proposal to Import Copyright Law's Notice-and-Takedown Regime into the Seed Patent Context. California Law Review, University of California, Berkeley, School of Law.

Maisonrouge, J. (1974). The Mythology of Multinationalism: multinational corporations, like other misunderstood phenomena, are giving rise to a special mythology of their own. Columbia Journal of World Business, Spring. Elsevier Science Publishing Company, Inc.

Magdoff, F. (2012). Food as a Commodity. Universidad de Vermont Monthly Review, January.

MarketLine (2012). MarketLine Industry Profile Global Pharmaceuticals, Biotechnology & Life Sciences. Reference Code: 0199-2357. Publication Date: May 2012.

McMichael, P. (2009). A food regime analysis of the world food crisis. Agric Hum Values, 26: 281-295. DOI 10.1007/s10460-009-9218-5.

Mira, S. (2011). Rooted Resistance: Indian Farmers Stand Against Monsanto. GeneWatch, 24 (5): 37–38.

Mowshowitz, A. (1992). On the market value of information commodities. The Nature odINformation and Information Commodities. Journal of American Society for Information Science, 43(3): 225-232.

Palmer, M. (2007). The case of agent orange. Contemporary Southeast Asia, 29 (1): 172-95. DOI: 10.1355/cs29-1h. ISSN 0219-797X print / ISSN 1793-284X electronic.

Petkovik, T. & Rakic, M. (2010). Transnational companies - a global empire. Megatrend Review, 7 (2): 291-312.

PNUMA (2011). Hacia una economía verde: Guía para el desarrollo sostenible y la erradicación de la pobreza - Síntesis para los encargados de la formulación de políticas. Disponible en línea: www.unep.org/greeneconomy

Prahalad, C. (2005). The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits. Upper Saddle River, NJ: Wharton School Publishing.

Schweizer, L. (2005). Organizational Integration of Acquired Biotechnology Companies into Pharmaceutical Companies: The Need for Hybrid Approach. Academy of Management Journal, 48 (6): 1051–1074.

Wilches, A. (2010). Biotecnología en un mundo globalizado. Universidad del Bosque. Revista Colombiana de Bioética, 5 (2): 164-169.

MIGRACIÓN CONFLICTO Y ECONOMÍA LABORAL

Eje temático: Migración Conflicto y Economía Laboral

LAS SOCIEDADES POR ACCIONES SIMPLIFICADAS UNA PROMESA PENDIENTE EN LA MEJORA DE LA SATISFACCIÓN LABORAL: UNA MIRADA DESDE EL TOLIMA

Julián Ricardo Rodríguez Soto -
Universidad Cooperativa de Colombia

Resumen

La presente ponencia hace hincapié en la implementación de la Ley 1258 de 2008 que dio origen al modelo societario "Sociedades por Acciones Simplificadas SAS", y el impacto de dicho modelo en la mejoría de la satisfacción laboral. La metodología usada en la construcción de la ponencia análisis de dependencia entre las variables: Porcentaje de empresas creadas en este modelo societario contra el índice de desempleo, informalidad laboral del país y los niveles de satisfacción laboral, los resultados obtenidos son poco satisfactorios ya aunque hay una disminución ostensible en la tasa de desempleo, los índices de informalidad e insatisfacción laboral por competencia y por ingresos salariales son crecientes, podemos concluir que los bajos nivel de control de este nuevo modelos societarios han contribuido a generar empleo precario y bajo en términos de garantías sociales para el grueso laboral del país

Palabras Clave: Sociedades por acciones simplificas, informalidad laboral, empleo, insatisfacción laboral.

1. Introducción

El fenómeno aperturista del mundo y la llegada de la globalización al país ha traído unas consecuencias funestas en la generación de empleo, y en los niveles de satisfacción laboral, desde luego, Colombia, no ha sido ajeno a este fenómeno que es hoy por hoy un problema de orden mundial y la intranquilidad de casi todos los gobiernos de América Latina; la economista y especialista en demografía Cecilia López Montaño (2013), en su reciente columna del diario El Tiempo, presenta una serie de costos de la globalización y la nueva realidad mundial en temas de empleo. Dentro de sus aportes hace una sensible reflexión. "la mano de obra dejo de ser una demanda potencial para convertirse en un costo de producción, costo que tiene que ser el menor posible para aumentar la rentabilidad del negocio". Desde luego, este nuevo escenario mundial hace cada vez más precarias las

condiciones laborales del mundo entero y va en paralelo con otros dos incontrolables fenómenos que sufre el país, los altísimos niveles de informalidad Laboral y la alta tasa de población juvenil desempleadas sumado a los indícese insatisfacción laboral.

Frente a este panorama tan complejo en términos de oportunidades laborales, los entes gubernamentales de orden nacional y regional vienen visionando el desarrollo de estrategias para motivar y apalancar la consolidación de nuevas ideas de negocios, orientándolas hacia la consolidación de Mi-pymes, además, de legislar para favorecer a los nacientes, pequeños y medianos empresarios.

En la presente ponencia se pretende construir una reflexión crítica desde la investigación denominada "Impacto en la generación de empleo de las Sociedades por Acciones Simplificadas "SAS" en el municipio de El Espinal en los años 2010-2012" acerca de la efectividad de la Ley 1258 de 2008 que dio origen a las Sociedades por Acciones Simplificadas, en adelante SAS, en términos de generación de empleo sostenible y sustentables y del mismo modo evaluar el impacto en la disminución de los indicadores de insatisfacción laboral entre la población laboralmente activa de la muestra.

La muestra poblacional está conformada por los 21 municipios del sur y oriente del Tolima que agrupa la Cámara de Comercio del sur y oriente del Tolima, al igual la información esta convalidada con los datos aportados por la Caja de Compensación familiar del sur del Tolima, en adelante, CAFASUR, esta caja es la que presenta los datos de crecimiento en términos de vinculación social de los trabajadores dependientes que tiene el mismo rango de cobertura y presta los servicios en los 21 municipios del Tolima y las capital del Tolima, Ibagué, dicha información con el fin de hacer claridad al tamaño de la muestra y al impacto del estudio; esta muestra poblacional representa el 44.7% de los municipios del Tolima, y una población estimada de 509.520 habitantes, sin tener en cuenta asentamientos indígenas, además agrupa una amplia mercado empresarial Agrícola, agroproductor, Agroindustrial y Comercial y Turístico en el Departamento.

Adicional la ponencia constituye una reflexión es un complemento de reflexión del artículo de investigación denominado "Las Sociedades por Acciones Simplificadas entre la flexibilidad Societaria y la Formalización del Emprendimiento Empresarial" publicado por la Revista Virtual Universidad Católica del Norte"

Con la Intensión de determinar el impacto de la Ley 1258 de 2008, en términos de generación de empleo y verificación de los niveles de insatisfacción laboral de la población laboralmente activa según datos de la muestra, esta ponencia está estructurada en tres grandes ejes, los Referentes Teóricos, los Resultados y las Conclusiones.

2. Referentes teóricos

El propósito fundamental de esta ponencia es el de evidenciar la efectividad en términos de generación de nuevos puestos de trabajo que se han podido fomentar desde la implementación de las Sociedades por Acciones Simplificadas "S.A.S", a través de diversos autores e investigadores y compilando la información con estadísticas y cifras aportadas por instituciones de orden regional y nacional; a los anteriores datos se les aplica un análisis de dependencia entre las variables: Porcentaje de empresas creadas en este modelo societario contra el índice de desempleo e informalidad laboral del país, desde luego que con la reflexión pretendemos evidenciar que de los puestos generados en los años en los que se desarrolló la investigación, que nivel de satisfacción laboral se percibe en el mercado del trabajo.

Específicamente son tres los referentes teóricos que sustentan y motivan la siguiente disertación académica, el primero hace referencia a los beneficios de la Ley de formalización empresarial y generación del primer empleo Ley 1429 de 2009; el segundo a los índices de desempleo aportados por el Departamento Nacional de Estadísticas DANE; y el tercer es un completo estudio sobre informalidad laboral desarrollado por el Profesor Investigador Omar Castro Guiza, en ayuda con su grupo de investigación Trabajo & Sociedad.

Con el fin de ampliar, en los postulados Ley 1429 de 2009, amplio los beneficios para los empresarios con el fin de estimular el empleo formal y la formalización empresarial, dichos beneficios están tipificados en reducciones económicas significativas que deben ser reinvertidas en la creación de nuevos puestos de trabajo. Como lo puede evidenciar en la tabla 1.

Tabla 1. Beneficios de la Ley 1429 del 2010 para las pequeñas empresas[185]

	Valor Matricula Mercantil y renovación (*)	**Retención en la fuente**	**Impuesto de Renta**	**Aportes Parafiscales y FOSYGA (1)**
Año de Operación	**Tarifa a pagar**	**Tarifa a pagar**	**Tarifa a pagar**	**Porcentaje a pagar**
1	0%	No serán objeto de Retención en la Fuente durante los primeros 5 años	0%	0%
2	50%		0%	0%
3	75%		25%	25%
4	100%		50%	50%
5	-		75%	75%
6	-	-	100%	100%

Estos beneficios además fueron pensados con el fin de disminuir la alta tasa de desempleo juvenil, y entraron en vigencia desde el 2010. Según el DANE, luego de desarrollar una encuesta a 26 ciudades encuestadas en el país, en el 2013, solo siete alcanzaron tasa de desempleo de un digito, las 19 restantes están lejos de este nivel, Es la síntesis de la editorial Económica y Social del diario Portafolio en su edición del 14 de febrero del presente año (Portafolio, 2014).

Otro de los aportes de los aportes del DANE es la diferencia marcadas de salarios entre las capitales y las provincias, al igual que las condiciones de contratación y vinculación laboral, lo cual va en contravía con la política de formalización laboral, a los beneficios otorgados por el estado y a la iniciativa de vinculación laboral de los jóvenes del país, un fenómeno

[185] Fuente: Elaboraciones del observatorio del Mercado de trabajo y la Seguridad Social con base en la ley 1429 de 2010.
Tendrán vigencia para empresas que se acogen a la ley hasta el 31 de diciembre del 2014.
(1) Aportes en salud a la subcuenta de solidaridad del FOSYGA

creciente y que genera desesperanzas y la posibilidad de aumentar en gran proporción el rubro nacional pensional que soportara la vejez de miles de colombianos en el futuro.

Dentro de otros apartes del estudio podemos sumar, que el sector rural del país, que es un empleador importante, tiene serios y recurrentes problemas de informalidad, lo que impide tener un panorama minucioso de la situación actual de empleo en el país.

Adicionalmente el informe muestra una fluctuación que van entre el 89.7% y el 62.9%, de colombianos que informaron que estaban trabajando al momento de la encuesta bajo la modalidad empleados y no están vinculados al régimen contributivo de salud, pensión y riesgos laborales, lo que aumenta los niveles de insatisfacción laboral.

Algunos referentes de informalidad en Colombia denotan una alta presencia de este fenómeno, por ejemplo el DANE, más de la mitad de los empleados en el país, el 51.8% se encuentra en el sector informal, de los cuales el 84.3% está afiliado al sistema de seguridad social en salud y tan solo el 10% en pensión (DANE, 2012), desde luego la cifra ha disminuido pero no a los niveles esperados, una muestra sensible de su disminución es la tabla 2, datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, en adelante CEPAL, que presenta una disminución pero no significativa para los esfuerzos legislativos, gremiales y tributarios que trae la adopción de un nuevo modelo societario

***Tabla 2**. Informalidad en América Latina, 2010*[186]

PAIS	PORCENTAJE
Colombia	59,6
Perú	58,9
El Salvador	55,0
Ecuador	54,9

[186] Fuente: CEPAL (2009).

Paraguay	53,3
Venezuela	51,8
Honduras	50,8
República Dominicana	50,2
México	44,2
Brasil*	41,0
Argentina	39,0
Uruguay	38,0
Costa Rica	35,7
Panamá	34,3
Chile*	30,0

3. Metodología

Se utilizó un proceso deductivo iniciando por el origen y la implementación de la ley 1258 de 2008, hasta verificar el uso y la apropiación de la ley con cifras y estadísticas. Para este análisis se desarrolló una metodología exploratoria a través de diversos autores e investigadores y compilando la información con estadísticas y cifras aportadas por instituciones de orden regional y nacional; a los anteriores datos se les aplica un análisis de dependencia entre las variables: Porcentaje de empresas creadas en este modelo societario contra el índice de desempleo, informalidad laboral del país y los niveles de satisfacción laboral.

4. Resultados

Los resultados suelen ser muy puntuales y recaen sobre dos indicadores esenciales de la investigación, y hacen referencia, al creciente nivel de inconformidad por competencias y por ingresos como se puede visualizar en la tabla 3, que fue una de las preguntas que se desarrolló para verificar el grado de satisfacción de los encuestados por niveles de competencia y por ingresos o salarios, lo cual en los dos indicadores muestra crecimiento.

Tabla 3. Porcentaje de inconformismo caracterizado periodo 2009-2012 (en miles) [187]

	2009	**2012**	**% crecimiento**
Inconformes * competencias	3.116	3.892	20.%
Inconformes * ingresos	5.479	6.499	15.7%

Adicional, de la alta concentración y preferencia que sigue presentando en el la muestra del estudio del modelo societario persona natural, con un 95% de peso lo cual indica que el modelo societario por excelencia continua siendo el modelo Persona Natural, Con estos datos se está ratificando la hipótesis que a pesar de la voluntad del Estado por disminuir la informalidad y de legislar para que haya mayor flexibilidad en el proceso de constitución y formalización de sociedades, empresas y unidades productivas, la adopción es baja, al menos eso es lo que demuestra el análisis de las cifras aportadas por los entes de control, regulación y coordinación del Municipio de El Espinal, el Sur Oriente del Tolima, la gobernación del Tolima y el DANE, dichas cifras muestras, estos datos se pueden evidenciar en la tabla 4. Lo que indican los cuados es que, Los modelos societarios que están expuestos a mayor control y vigilancia son los menos apetecidos, La informalidad sigue desbordada, además, la población ocupada presenta insatisfacción económica y de competencias. Estos datos son tomados desde la segunda ciudad del departamento del Tolima y son similares a las cifras del Departamento en la totalidad.

Tabla 4. Número de matriculados de acuerdo a su organización jurídica, 2012[188]

ORGANIZACIÓN JURÍDICA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Persona natural	9.434	95%

[187] Fuente: Elaboración propia
[188] Fuente: Informe económico – Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima.

Persona jurídica	500	5%
TOTAL	**9.934**	**100%**

Si bien es cierto la satisfacción laboral, a la fecha no hay un término unificado para definir el concepto, pudiendo asumir como el grado de placer que el empleado obtiene de su trabajo, en este sentido se puede afirmar que un trabajador se siente satisfecho con su trabajo cuando experimenta sentimientos e bienestar, placer o felicidad (Navarro, LIinares & Montaña, 2010). La investigación pretendía indagar que tan satisfecho se encontraba con su actual labor y con su nivel de ingresos, esto con el fin de medir que tan benéfico fue el modelo societario y la percepción de los empleados actuales, tanto con el modelo societario actual de las SAS o al anterior, sea informal u otro modelo societario.

5. Conclusiones

El Estado, debe alinearse no solo para legislar sobre modelos societarios que beneficien a los generadores de empleo, sino para controlar y velar que todas las empresas tengan las condiciones óptimas de funcionamiento, con el fin, de dar garantías al mercado laboral que desde luego en la actualidad no está siendo tan golpeado por el desempleo y la desocupación si por la alta informalidad y las bajas condiciones laborales.

La insatisfacción laboral por competencias y por ingresos salariales son un foco de inconformismo, de baja productividad empresarial y con estas condiciones es poco probable que se pueda ingresar a mercados competitivos.

Otra conclusión es que las condiciones laborales e informalidad es alta en regiones distantes de los mal denominados polos de desarrollo o capitales, esta región en particular está ubicada en el centro del país, pero su esencia empresarial fundamentada en la producción agrícola la convierte en un nicho perfecto de informalidad empresarial, esto además impacta en la migración laboral, es válido mencionar que las bajas oportunidades de empleo de calidad en la población laboralmente activa contribuye a generar migración en búsqueda de oportunidades laborales a las capitales del país.

Si no se trabaja para velar mejores condiciones societarias para los empleadores que vayan en paralelo con la generación de empleo formal, es poco factible que se pueda aumentar la formalización empresarial y en cambio los niveles de insatisfacción por competencias

laborales y por ingresos se mantendrán crecientes lo cual no contribuye para nada a la mejora de la productividad y competitividad regional y nacional.

Bibliografía

Brboric, B. & Schierup, C. (2010). Gobernanzas Asimétricas, Normas laborales y derechos migratorios. Observatorio del Desarrollo Volumen 1 Numero 4. Recuperado el 14 de junio de 2013, Disponible en: http://estudiosdeldesarrollo.net/observatorio/ob4/2.pdf

Cámara de Comercio Del Sur y Oriente del Tolima (2012). Informe Econômico Anual – Registro Mercantil 2012. Recuperado el 4 de julio de 2013, Disponible en: http://www.ccsurortolima.org.co/portal/images/Informe_Económico_2012_ULTIMO_1.pdf

Castro, O. & Lozano, D. (2012). El trabajo informal en El Espinal Tolima: un análisis desde la perspectiva de género. Revista Criterios, Cuadernos de Ciencias Jurídicas y Política Internacional, 5 (2): 145-179.

Comisión Económica para América Latina – CEPAL (2012). Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo. Funes Salvador.

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas – DANE (2012). Medición del empleo informal y seguridad social: Trimestre móvil: mayo - julio de 2012. Bogotá: DANE.

Gamero, C. (2003). Satisfacción con la vida y la Macroeconomía en España. Departamento Estadística y Econometría, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Málaga.

López, C. (2013). La Globalización también tiene garras. Diario El Tiempo, Columna de opinión, Junio 10.

Navarro, E., Llinare, C. & Montaña, A. (2010) Factores de Satisfacción laboral evocados por los trabajadores de la construcción en la Comunidad de Valencia España. Revista de la Construcción, 9 (1). Disponible: http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-915X2010000100002&script=sci_arttext, recuperado 9 de febrero de 2014

Reyes, F. (2010). SAS la Sociedad por Acciones Simplificada. Segunda edición. Legis Editores S.A. Recuperado el 24 de mayo de 2012 de: http://scm.oas.org/pdfs/2011/CP27734S.2.pdf

Suarez, S. (2012) Redefinir la estrategia frente a los mercados. Advisory Ernst & Young Colombia, Diario Portafolio, 2 de septiembre.

Eje temático: Migración, conflicto y economía laboral

CARACTERIZACIÓN DEL TRABAJO DIGNO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ

Laura Andrea Cristancho -
Universidad de San Buenaventura

Resumen

El presente documento realiza un diagnóstico del mercado laboral de la ciudad de Bogotá a partir del concepto de trabajo "digno" presentado por la OIT a finales del siglo XX y se desarrolla a partir de la metodología de análisis estadístico descriptivo, cuyo objetivo es presentar en forma sistemática 4 dimensiones consideradas a través de indicadores laborales de trabajo digno. La información presentada se obtuvo a través de la encuesta multipropósito y la Gran Encuesta Integrada de Hogares del DANE y la Secretaría de Planeación Distrital y algunos análisis de la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá.

Palabras clave: Trabajo digno, desempleo, salarios, estadísticas laborales.

1. Introducción

El concepto de trabajo digno o "trabajo decente" se remiten a finales de siglo XX., momento en el cual la OIT hace consiente y público el contexto de deterioro de las condiciones laborales en la mayoría de los países industrializados, el incremento del desempleo, la proporción de trabajadores en trabajos inestables, el debilitamiento y la desarticulación de muchas organizaciones sindicales, la intensificación de las migraciones de grupos de trabajadores no calificados, entre muchos otros fenómenos de deterioro de los indicadores generales del trabajo (OIT, 1999).

En este contexto, Colombia siendo un país en vía de desarrollo requiere de una medición del trabajo digno cuyo objetivo se trata de observar hasta dónde y en qué dirección los cambios están afectando a su población. Desde el punto de vista del desarrollo económico de la ciudad capital de Colombia, resulta importante. Es por estas razones que este siguiendo los

lineamientos de la OIT y de otros autores mencionados a lo largo del mismo, permite describir algunas características estructurales del trabajo digno para la ciudad de Bogotá (Pineda, 2008).

2. Referentes teóricos

El concepto de trabajo digno o "trabajo decente" surge en la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en el año de 1999. A finales del siglo XX el mundo se encontraba en un período de adaptación a una economía caracterizada por el desarrollo de modelos inequitativos de distribución de las riquezas, y a raíz de la creciente desigualdad, se vivía un período de inestabilidad. A partir de este contexto, la OIT define que su orientación política, técnica y orgánica tendría que adaptarse a los nuevos retos. En este sentido, adopta como objetivo principal la promoción del "trabajo decente".

> *"(...) la finalidad primordial de la OIT es promover oportunidades para que los hombres y las mujeres puedan conseguir un trabajo decente y productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana"...El trabajo decente se refiere a "aquella ocupación productiva justamente remunerada y ejercida en condiciones de libertad, equidad, seguridad y respeto por la dignidad humana"* (OIT, 1999).

En este orden de ideas, la OIT se encamina en trabajar sobre cuatro objetivos estratégicos:
- Las oportunidades de empleo e ingreso.
- La promoción de los derechos fundamentales en el trabajo.
- La protección social.
- El diálogo social.

Inicialmente, el concepto de trabajo decente se concentró en la promoción de oportunidades de empleo productivo tanto para hombres como para mujeres, ajustado a ciertas condiciones de calidad y respeto por el diálogo social y los derechos de los trabajadores. Las o*portunidades de empleo e ingresos* agrupan indicadores del mercado laboral en términos de las condiciones de la oferta del mismo, tales como: generar puestos de trabajo, y velar por remuneraciones justas que permitan satisfacer las necesidades básicas del recurso humano y, a su vez, superar progresivamente las condición de pobreza.

El segundo objetivo estratégico se refiere a la *protección y seguridad social*, la cual pretende que todas las personas que poseen un puesto de trabajo tengan la oportunidad de acceder a

los sistemas de seguridad social, para garantizarle así un nivel mínimo de protección y bienestar al trabajador y a su familia.

En tercer lugar, los p*rincipios y derechos fundamentales en el trabajo y normas laborales internacionales;* plantean la necesidad de hacer cumplir los principios y los derechos básicos del trabajo a través de la reivindicación y el respeto por la legislación laboral nacional e internacional, como requisito indispensable para alcanzar el desarrollo humano.

Finalmente, el *Diálogo social y tripartismo*, busca el dialogo constante entre Gobierno, empresarios y trabajador, sobre sus necesidades y problemáticas, basados en un modelo de solución de conflicto.

Según Portes (2006), el concepto de trabajo decente plantea un desafío a los enfoques y políticas de desarrollo, porque extiende la estructura básica del trabajo que las escuelas económicas tradicionales presentan, y se enfocan en el mercado y precios —salarios— como su mecanismo de ajuste. El trabajo decente implica redefinir a las instituciones, es decir, las formas de actuar de las empresas y la interacción entre individuos y grupos sociales. Estas instituciones se presentan dentro de normas y valores que las soportan, y se concretan a través de roles y jerarquías en las organizaciones de todo tipo, en medio de relaciones desiguales de poder.

Por otro lado, se identifican múltiples dimensiones del trabajo decente, a partir de diferentes formas de vinculación laboral (por ejemplo, para discriminar o no según criterios de presentación y belleza, o de género). Lo anterior no es fácil de apreciar en la medida que se presentan de manera diferenciada entre grupos sociales, es por eso que el concepto de universalidad y trabajo integral constituyen dos elementos que permitirán visibilizar la idea de que las personas "no viven ni trabajan en compartimentos estanco" (Sen, 2000).

Sen (2000) afirma que la universalidad en el concepto de trabajo decente estuvo presente en la literatura sobre el tema en la década de los noventa. Gerry Rodgers (2002) plantea la universalidad en los siguientes términos:

> *"(...) el trabajo abarca no solo el empleo asalariado sino también el autoempleo y el trabajo en casa, toda la gama de actividades de la economía informal y las tareas domésticas, como la cocina y la limpieza, que para mucha gente significan trabajo. Dicho de otro modo, el trabajo decente no refiere solo al empleo asalariado en grandes empresas, por ejemplo, sino que transmite una idea más completa de*

participación en la economía y la comunidad".

Colombia es miembro de la OIT desde 1919 y ha ratificado a la fecha sesenta convenios de esta organización. Sin embargo, aspectos relacionados con la competitividad en un contexto de liberación comercial y la globalización, la flexibilización en las formas de contratación laboral y el auge de la subcontratación, los procesos de desindustrialización, y tercerización de la economía y el trabajo, son condiciones del modelo de desarrollo que han limitado la organización de los trabajadores y el diálogo social. Por otro lado, el conflicto armado y la polarización ideológica, las restricciones normativas al derecho de asociación, la existencia de enormes trabas al ejercicio de la libertad sindical y a los derechos de asociación, relacionadas no solo con los crímenes y los ataques cometidos contra los líderes sindicales, sino también con el mantenimiento de prácticas que limitan estos derechos, han estigmatizado al sindicalismo y obstaculizado la posibilidad ejercerlo en Colombia (De Justicia, 2011).

El objetivo del trabajo decente, impulsado por la OIT a partir de junio de 1999, es una propuesta que, desde la dimensión del diálogo social, les devuelve la iniciativa a los trabajadores, al movimiento sindical y a la sociedad en general, que surge como propuesta democrática para superar los problemas del trabajo (Rodgers, 2002*)*.Un reto del trabajo decente en Colombia lo constituye la participación democrática de los trabajadores en los espacios de trabajo, a través de organizaciones sindicales y otras formas de asociación democráticas y modernas que los representen, bien sean trabajadores asalariados o independientes, de grandes o pequeñas empresas.

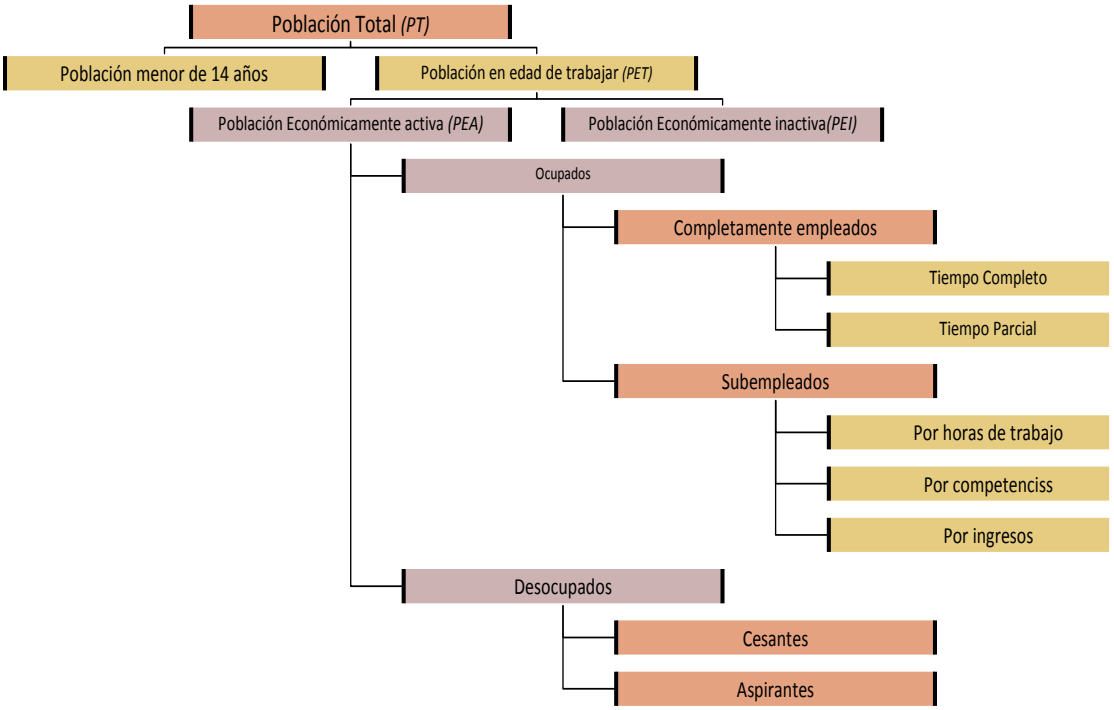
Amartya Sen (2000) en Ginebra en la Conferencia Internacional del Trabajo, señalo que una característica del planteamiento del trabajo decente es que este se ubica en un extenso marco económico, político y social, "*que no sólo abarca la legislación y las prácticas laborales, sino también, por ejemplo, la necesidad de una sociedad abierta y la promoción del diálogo social"*. Esta idea general de una sociedad más abierta y democrática en su vida institucional no solo la relaciona con un contexto más positivo para el desarrollo económico, sino también con la idea de que las personas *"no viven ni trabajan en compartimentos estanco"*.

3. Metodología

El diagnóstico del mercado laboral de la ciudad de Bogotá se desarrolla a partir de la metodología de análisis estadístico descriptivo que tiene como objetivo describir de forma

sistemática las características de una población y de acuerdo a la siguiente clasificación laboral de la población (ver gráfico 1)

Gráfico 1. Clasificación laboral de la Población[189]



- Población total (PT): 7.451.231 personas (Total de Bogotá sin Sumapaz).

- Población en Edad de Trabajar (PET): de acuerdo con el DANE, la población en edad de trabajar es para las zonas urbanas, todos y todas las personas con doce o más años. Según la Encuesta Multipropósito de Bogotá 2011, en ese grupo poblacional hay 6.026.921 personas.

- Población Económicamente Activa (PEA): o fuerza de trabajo: son todas aquellas personas en edad de trabajar que trabajan o están buscando trabajo. A este grupo corresponden 3.823.573 personas.

- Población Económicamente Inactiva: comprende el conjunto de todas las personas que no participan en la producción de bienes y servicios del mercado o que no necesitan, no pueden o no están interesadas en tener una ocupación remunerada. Pertenecen a esta población: estudiantes, amas de casa,

[189] Fuente: Lora (1997).

pensionados, rentistas, personas con discapacidad, entre otros. Allí se encuentran 2.203.348 personas.

- Población Ocupada: en la Encuesta Multipropósito de Bogotá se considera como ocupada a una persona que en la semana inmediatamente anterior a la fecha de la aplicación de la encuesta trabajó al menos una hora remunerada o no remunerada. De acuerdo con esto, 3.494.706 personas estaban ocupadas en 2011.

- Población Desocupada: son aquellos que en la semana inmediatamente anterior a la fecha de la aplicación de la encuesta estaban buscando empleo, estaban sin empleo, estaban cesantes o estaban buscando trabajo por primera vez (aspirantes). A esta categoría pertenecen 328.867 personas.

La información se obtuvo a través de la encuesta Multipropósito, del DANE a nivel Bogotá en convenio con la Secretaría de Planeación Distrital, y la Gran encuesta Integrad de Hogares (GEIH) del DANE. Este tipo de información se ajusta a los marcos conceptuales aplicados sobre indicadores de mercado laboral tienen como origen las recomendaciones emanadas por la Organización Internacional del Trabajo OIT (DANE, 2012).

El presente documento expone un grupo de indicadores a partir de las fuentes de información identificadas, que buscan medir el estado del trabajo decente en la ciudad. Cada uno de los indicadores identificados cuenta con unas variables que lo conforman y unas fuentes de información para cada variable.

Con base en la revisión teórica que se presentó en la sección anterior, la metodología que permitió la *"Caracterización del trabajo digno en la ciudad de Bogotá"* consiste en la identificación y análisis de cinco (5) dimensiones materializadas en diferentes indicadores relacionados con el trabajo decente para Bogotá (ver tabla 1).

Tabla 1. Dimensiones e indicadores para el diagnóstico de la situación del trabajo decente en Bogotá[190]

Dimensiones del trabajo decente	Indicadores

[190] Fuente: Procuraduría General de la Nación (2011).

1. Oportunidades de empleo	Tasas de ocupación
	Tasa de desempleo
	Tasa de informalidad
2. Tiempo y trabajo digno	Tasa de trabajadores en jornadas laborales excesivas (más de 48 horas por semana)
	Tasa de trabajo infantil
3. Estabilidad y Seguridad Social	Antigüedad en el trabajo
	Trabajadores que cotizan a pensiones
4. Igualdad de oportunidades	Brecha Salarial por género

4. Dimensión de oportunidades de empleo:

- *Tasa de Ocupación (TO):* corresponde a la proporción de la población en edad de trabajar que se encuentra ocupada:

$$TO = Ocupados/PET*100$$

Las localidades con mayor tasa de ocupación son Chapinero (63,5%), Santa Fe (61,4%) y Kennedy (61,1%); mientras que las localidades Ciudad Bolívar, San Cristóbal y Puente Aranda ostentan la menor tasa de Ocupación con 53,5%, 54,8% y 55,3% respectivamente (ver Tabla 3)

- *Tasa de Desempleo (TD):* corresponde a la proporción de la población económicamente activa que se encuentra sin empleo:

$$TD = Desocupados/PEA*100$$

Las localidades con mayor desempleo son Ciudad Bolívar (11,5%), San Cristóbal (11,3%) y Usme (11%). De otra parte, las localidades que ostentan el menor desempleo son

Chapinero (4,5%), Suba (6,9%) y Teusaquillo (7%) (Tabla 3)

Tabla 2. Bogotá, D.C. Indicadores del mercado laboral de Bogotá y localidades. 2011[191]

LOCALIDAD	Tasa Global de Participación (TGP)	Tasa de Ocupación (TO)	Tasa de Desempleo (TD)
Usaquén	61,3	56,9	7,1
Chapinero	66,5	63,5	4,5
Santa Fe	67,9	61,4	9,6
San Cristóbal	61,7	54,8	11,3
Usme	62,7	55,8	11,0
Tunjuelito	61,1	56,1	8,2
Bosa	64,8	58	10,5
Kennedy	66,0	66,1	7,4
Fontibón	65,4	59,6	8,8
Engativá	63,6	57,9	8,8
Suba	64,7	60,3	6,9
Barrios Unidos	61,3	56,7	7,4
Teusaquillo	64,1	59,6	7,0
Los Mártires	62,4	56,3	9,7
Antonio Nariño	61,5	56,8	7,6
Puente Aranda	60,6	55,3	8,7
La Candelaria	63,0	57,0	9,4
Rafael Uribe Uribe	61,8	56,3	8,8
Ciudad Bolívar	60,5	53,5	11,5
Total Bogotá	63,4	58,0	8,6

[191] Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DANE - GEIH

- *Tasa de informalidad*: el DANE a partir de lineamientos de la OIT, define la informalidad a partir de los siguientes criterios (Uribe & Ortiz, 2006):

- Los empleados particulares y los obreros que laboran en establecimientos que ocupan hasta cinco personas, incluyendo al patrono y/o socio.
- Los trabajadores familiares sin remuneración.
- Los trabajadores sin remuneración en empresas o negocios de otros hogares
- Los empleados domésticos.
- Los jornaleros o peones.
- Los trabajadores por cuenta propia que laboran en establecimientos hasta cinco personas, excepto los independientes profesionales.
- Los patrones o empleadores en empresas de cinco trabajadores o menos.

Las tasas de informalidad para la ciudad de Bogotá tienen un nivel de 45,7% en el 2008 y 46,3% en el 2012. Por lo tanto, la tasa de informalidad creció casi un punto porcentual en 4 años. Las tasas de informalidad más altas las tiene el resto del país, con unas tasas que oscilan alrededor del 74%, debido sobre todo al mayor porcentaje de trabajadores por cuenta propia y de trabajadores familiares.

Tabla 3. Tasa de informalidad[192]

Desagregación Geográfica	***2008***	***2009***	***2010***	***2011***	***2012***
Bogotá	45,70%	45,90%	45,50%	45,60%	46,30%
Resto de Colombia	74,10%	75,00%	74,50%	74,20%	73,60%

La tasa de informalidad por actividades económicas en Bogotá muestra, en general, que todas las actividades tienen alguna presencia de pequeñas unidades económicas, con menos de cinco trabajadores. La actividad con casi nula presencia de informalidad es la de servicios administrativos y de apoyo, mientras que la que resulta totalmente informal es la de otras actividades de servicios.

[192] Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DANE – GEIH.

Tabla 4. Tasa de informalidad por actividades económicas[193]

Actividad económica	***2008***	***2009***	***2010***	***2011***	***2012***
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	57,00%	49,70%	48,40%	47,90%	52,20%
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	58,60%	54,70%	53,50%	53,30%	58,20%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	0,00%	0,00%	0,00%	1,70%	0,00%
Actividades financieras y de seguros	4,40%	2,40%	3,80%	3,50%	3,30%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	24,20%	21,20%	18,90%	20,60%	20,30%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	24,70%	27,70%	25,70%	26,40%	24,70%
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos	35,80%	34,90%	40,20%	40,20%	44,00%
Enseñanza	57,30%	61,60%	57,90%	53,10%	56,10%
Industrias manufactureras	19,00%	22,50%	20,60%	18,00%	20,00%
Información y comunicaciones	24,10%	28,20%	29,50%	35,60%	34,90%
Otras actividades de servicios	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Suministro de agua, evacuación de aguas residuales	33,40%	35,40%	34,60%	33,90%	33,90%
Transporte y almacenamiento	58,90%	56,10%	57,10%	58,60%	59,90%

5. Dimensión de tiempo y trabajo digno

- *Tasa de trabajadores en jornadas laborales excesivas (más de 48 horas por semana).*Este indicador refleja el porcentaje de trabajadores en jornadas de trabajo excesivas, el cual ha venido disminuyendo en los últimos años (65,5% en 2008 a 61,4% en 2012). Por otro lado, para Bogotá los indicadores están por encima del resto del país.

[193] Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DANE – GEIH.

Tabla 5. Tasa de trabajadores en jornadas laborales excesivas[194]

Desagregación Geográfica	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*
Bogotá	65,90%	66,90%	63,40%	60,60%	61,40%
Resto de Colombia	54,50%	52,60%	51,10%	49,70%	48,40%

- *Tasa de trabajo infantil.* Este indicador ha sufrido cambios en su medición en los últimos años, Los datos que provienen de la GEIH para los últimos cuatro años toman como base los niños, niñas y adolescentes entre 10 y 17 años, es decir excluye la franja de 5 a 9 años de edad.

La tasa de trabajo infantil en Bogotá ha crecido de 4,7% en el 2008 a 10,4% en el 2012. Bogotá presenta tasas de trabajo infantil superiores a las tasas en las demás ciudades principales en los dos últimos años. Es importante tener en cuenta las altas tasas de migración y desplazamiento forzado hacia la capital de Colombia y la elevada deserción educativa en la educación media. En las áreas del resto del país la tasa de trabajo infantil se explica por las actividades relacionadas con la ruralidad y a las prácticas culturales de formación para el trabajo en la familia.

Tabla 6. Tasa de trabajo infantil[195]

Desagregación Geográfica	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*
Bogotá	4,70%	4,80%	6,30%	8,20%	10,30%
Resto de Colombia	9,60%	12,40%	13,40%	14,80%	15,10%

6. Dimensión Estabilidad y Seguridad Social

- *Antigüedad en el trabajo.* Este indicador es conocido como el mejor indicador de estabilidad (Secretaría de Desarrollo Económico, 2013). En este orden de ideas, la estabilidad se logra en un trabajo de buenos ingresos, seguridadsocial, etcétera, como demás características positivas del trabajo decente.

[194] Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DANE - GEIH
[195] Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DANE – GEIH.

La antigüedad en el trabajo en la ciudad Bogotá cae entre el 2009 y el 2011, mientras que es más establepara el resto de Colombia durante este período. Mientras en el 2009 los trabajadoresen Bogotá tenían un promedio de antigüedad en sus trabajos de 5,75 años (correspondiente a 69meses), en el 2011 y 2012 pasa a cerca de 5 años. Por su parte, los trabajadores enotras ciudades principales tienen una antigüedad un año mayor a la de Bogotáy los del resto del país de más de dos años de antigüedad.

Tabla 7. Antigüedad en el trabajo[196]

Desagregación Geográfica	***2009***	***2010***	***2011***	***2012***
Bogotá	69	65	59	60
Resto de Colombia	92	91	90	85

- *Trabajadores que tiene afiliación a pensiones.* Este indicador explica la proporción de la fuerza laboral que cotiza a un fondo de pensiones que podrá contar con seguridad social en pensiones a su retiro de la fuerza laboral. (Secretaría de Desarrollo Económico, 2913) Bogotá presenta la tasa más alta con una de43% para el 2008 que llega al 42,7% a comienzos del 2012. Por su parte, el resto del paíspresenta coberturas más bajas alrededor del 16%.

Tabla 8. [197]

Desagregación Geográfica	***2008***	***2009***	***2010***	***2011***	***2012***
Bogotá	43,00%	42,70%	42,70%	41,70%	42,70%
Resto de Colombia	16,50%	16,20%	16,40%	16,90%	17,80%

7. Dimensión Igualdad de oportunidades

- *Brecha Salarial por género.* (Secretaría de Desarrollo Económico, 2013) Este indicador mide la diferencia entre el salario mediopor hora de los hombres y el salario medio por hora de las mujeres.

[196] Fuente: Secretaría de Desarrollo Económico basado en información de la GEIH del DANE.
Unidad de medida: meses.
[197] Fuente: Cálculos Secretaría de Desarrollo Económico basado en información de la GEIH del DANE.

Las brechas salariales de género más bajas las tiene Bogotá con una brecha del15% en el 2009 y de 19% para 2012. Las brechas salariales más altas las tiene el resto de Colombia.

Tabla 11. Brecha salarial de género[198]

Desagregación Geográfica	***2009***	***2010***	***2011***	***2012***
Bogotá	0,15	0,19	0,14	0,19
Resto de Colombia	0,4	0,39	0,37	0,36

8. Conclusiones

Bogotá, en comparación con el resto de las doce grandes ciudades, presenta mejores condiciones en todos los índices de trabajo decente tomados en consideración. En algunos casos las ventajas de Bogotá, son amplias frente al resto del país.

Las4 dimensiones presentadas en este escrito reflejan el comportamiento de la ciudad en el mercado laboral a través de una perspectiva de trabajo digno y se puede concluir que a partir de un análisis descriptivo existe un cambio positivo de la dinámica del mercado laboral de la ciudad a lo largo de los años observados, especialmente en los últimos tres años, después del estancamiento económico del 2009. La *dimensión de empleo* es positiva, sin embargo, el nivel de la informalidad refleja un problema de carácter estructural que no responde a las políticas de generación de trabajo.

La *dimensión de tiempo y trabajo digno* es una de las dimensiones que presenta un balance negativo, dado un leve incremento en la proporción de trabajadores en jornadas laborales excesivamente largas. Por su parte, el nivel de explotación laboral infantil, de acuerdo con las Encuestas Nacionales de Trabajo Infantil, ha presentado una significativa reducción, lo cual es positivo.

La *dimensión de estabilidad y seguridad en el trabajo* presentó un leve incremento en el 2012, de la antigüedad promedio en el trabajo de los ocupados de la ciudad. Respecto a la afiliación de trabajadores a seguridad social y pensiones, se observó un indicador estable para Bogotá, sin embargo es preocupante la brecha entre Bogotá y el resto del país que son cesa a los largo de los años estudiados.

[198] Fuente: Secretaría de Desarrollo Económico basado en información de la GEIH del DANE.

La *dimensión de igualdad de oportunidades* constituye otra dimensión que presenta signos negativos, dado que la brecha salarial por género sigue en aumento en la ciudad de Bogotá y es superior en el resto del país.

Bibliografía

Castaño, H. (2010). El mercado laboral colombiano. Bogotá: Banco de la República.

De Justicia (2011). Trabajo digno y decente en Colombia: Seguimiento y control preventivo a las políticas públicas. Procuraduría General de la Nación. Disponible en: http://www. dejusticia.org/index.php?modo=interna&tema=antidiscriminacion&publicacion=1108

De La Garza, E. (2006). Introducción: Del concepto ampliado del trabajo al de sujeto laboral ampliado. En E. De la Garza (coord.), Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos enfoques. México: Anthropos-Universidad Autónoma Metropolitana.

Gutiérrez, J., Mejía, N., & Díaz, Y. (2000). El mercado laboral de Santa Fe de Bogotá 1976-1999. Secretaría de Hacienda Distrital.

Observatorio del mercado de trabajo y la seguridad social (2003). Empleos y salarios en el sector público colombiano. Boletín No 5. Bogotá.

Observatorio del mercado de trabajo y la seguridad social (2010). Encuestas de hogares: Cómo interpretar la transición de las encuestas continúa a la gran encuesta integrada. Cuadernos de Trabajo. No. 11. Departamento de Seguridad Social y Mercado de Trabajo. Universidad Externado de Colombia.

OIT (1999). Trabajo decente. Conferencia Internacional del Trabajo, Memoria del Director General. Recuperado de: http:// www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm

OIT (2009). Guía sobre los nuevos indicadores de empleo de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Incluido el conjunto completo de indicadores de trabajo decente. Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_110513.pdf

OIT (2010). Panorama laboral 2009. América Latina y el Caribe. Primera Edición. Lima.

Pineda, J. & Acosta, C. (2009). Distribución del ingreso, género y mercado de trabajo en Colombia. En Mercado laboral colombiano: Cuatro estudios comparativos Bogotá: Organización Internacional del Trabajo (OIT): 13-57.

Rodgers, G. (2002). El trabajo decente como una meta para la economía global. Boletín Cinterfor, 153.

Rojas, N. (1999). Algunos ensayos sobre economía laboral: Análisis para las principales áreas urbanas de Colombia. DNP, documento de trabajo proporcionado por el autor, Bogotá.

Sánchez, R. (2010). Políticas públicas y caracterización del empleo y el mercado laboral en Colombia durante el gobierno de Álvaro Uribe. 2002-2010. Trabajo de grado para optar por el título de Economista. Universidad Nacional de Colombia.

Sen, A. (1999). Desarrollo y libertad. Editorial Planeta. Barcelona.

Sen, A. (2000). Trabajo y derechos. Revista Internacional del Trabajo, 119 (2).

Pineda, J. (2008). Calidad del Empleo e Informalidad; retos conceptuales y evidencias empíricas para la protección social en Colombia 2001-2006.

Portes, A. (2006). Instituciones y Desarrollo: Un análisis conceptual. Población y Desarrollo, 233-262.

Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) (2013). Balance de las estrategias de intermediación y orientación laboral en el marco del trabajo decente y digno para el Distrito. Bogotá: Oficina Asesora de Planeación, Alcaldía Mayor.

Uribe, J. & Ortiz, C. (2006). Informalidad laboral en Colombia, 1988-2000. "Evolución Teorías y Modelos".

Eje temático: Migración, conflicto y economía laboral

INCIDENCIA DE LOS ROLES DE GÉNERO EN LAS TRAYECTORIAS EDUCACIONALES Y LABORALES DE LOS JÓVENES EN COLOMBIA[199]

Jenny Carolina Hernández Cardozo,
Adriana Carolina Silva Arias
& Jaime Andrés Sarmiento Espinel
- Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

El objetivo de este documento es estudiar el perfil socio-demográfico de los jóvenes que no estudian ni trabajan - NiNis en el país y cuya actividad principal es la de dedicarse a las tareas del hogar, lo anterior bajo una caracterización de género. Por medio de la Gran Encuesta Integrada de Hogares - GEIH del tercer trimestre del año 2012se caracterizó a la población de NiNis en Colombia por actividad principal, sexo y edad. Se encontró que la mayor parte de los jóvenes NiNis en el país hacen parte del género femenino, lo anterior debido a la elevada proporción de mujeres que tienen como actividad principal los oficios del hogar. Actividad que pesa más sobre las mujeres que en los hombres debido al mantenimiento de los roles de género intergeneracionales que conllevan a que en la mujer tengan mayor peso en sus decisiones las responsabilidades familiares, esto limitando la igualdad de trayectorias educacionales y laborales entre hombres y mujeres.

Palabras Clave: Economía laboral, juventud, economía de género, Colombia.

1. Introducción

Actualmente Colombia, al igual que muchos países Latinoamericanos está atravesando por la llamada etapa del "bono demográfico". Esta etapa representa un desafío para que los países fortalezcan las políticas enfocadas a los jóvenes, garantizándoles condiciones

[199] Investigación en curso producto del proyecto INV ECO-1483 "Caracterización de los jóvenes que Ni estudian Ni trabajan - NiNis en Colombia (2012)", financiado por la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad Militar Nueva Granada, vigencia 2014. Eje temático de postulación "Migración y economía Laboral".

adecuadas de educación y generación de empleo (Abdala, 2004; Ministerio de la Protección Social, 2006; Marchionni et al., 2010; Secretaría Distrital de Hacienda, 2013).

La OIT ha realizado un llamado a todos los países a realizar análisis acerca de las transiciones laborales de los jóvenes, para así determinar políticas dedicadas directamente a dicho grupo etario (ILO, 2013). En específico, es de especial preocupación aquel grupo de jóvenes que ni tienen acceso a educación ni a un trabajo formal, los denominados NiNis bajo el término acuñado por sociólogos españoles para hacer referencia a este grupo poblacional (Téllez, 2011; ILO, 2013)).

En la literatura se ha hecho un recurrente énfasis en la atención que requieren los jóvenes NiNis, dado que su condición les impide formar las capacidades necesarias para contar con oportunidades futuras de desarrollo profesional y humano (Székely, 2011), problemática que presenta una clara segmentación de género. Las mujeres son las más propensas a estar en esta condición, y en general de encontrarse en esta situación de vulnerabilidad por el rol atribuido a éstas en la demanda de tareas domésticas y cuidado de los miembros del hogar (OECD, 2012).

En Latinoamérica, Colombia se encontraba en el 2011 como el país suramericano con mayor porcentaje de NiNis (23.4%) (OIT, 2013); sin embargo, pese a la gran proporción de jóvenes que ni estudian ni trabajan en el país, existe un vacío en la literatura frente a la caracterización de este grupo poblacional en Colombia. En general la literatura sobre este fenómeno está dividida en la caracterización de dichos jóvenes en su desagregación por su condición de desocupación, describiendo así la población que o no estudia, o no trabaja, no los jóvenes que presentan ambos estados de inactividad. De igual manera son pocos los estudios en los que se evidencie el análisis de la heterogeneidad de este grupo etario por género (Plantenga et al., 2013).

Lo anterior a pesar de que la reducción de las inequidades entre grupos de población representa uno de los pilares centrales del paradigma del desarrollo humano, y debería ser uno de los cimientos en el diseño, seguimiento y evaluación de políticas públicas (Turbay & Bernat, 2005). Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, se considera por lo tanto relevante el estudio de los roles de género en el hogar de los jóvenes en Colombia, como determinante fundamental de las barreras que tienen las mujeres de este grupo en la decisión de estudiar y trabajar.

De esta forma en este artículo se estudia el perfil socio-demográfico de los jóvenes que no estudian ni trabajan en el país y cuya actividad principal es la de dedicarse a las tareas del hogar, lo anterior bajo una caracterización de género. Para la consecución del objetivo trazado en este documento, se analizará la información de la Gran Encuesta Integrada de Hogares – GEIH del 2012 suministrada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia - Dane. Específicamente, de acuerdo a la definición de jóvenes adoptada por la OIT (OIT, 2013), nuestro universo de estudio es la población del grupo etario entre 15 y 24 años de edad que en la GEIH del año 2012 manifestaron no estar estudiando y tener como actividad principal las labores domésticas en el hogar.

Este artículo consta de cuatro secciones siendo esta introducción la primera. La segunda sección presenta una revisión de la literatura donde se abordan los factores asociados al no trabajar ni estudiar en los jóvenes. En la tercera sección se hace énfasis en la revisión de estudios que abordan los roles de género en el hogar. En la cuarta sección se analizan algunos estadísticos descriptivos, y por último en la quinta parte se mencionan los hallazgos preliminares del presente estudio.

2. Los jóvenes que ni estudian ni trabajan

El interés por el estudio de los jóvenes que ni estudian ni trabajan se despertó desde el año 1999, específicamente en Reino Unido, donde la Unidad de Exclusión Social creada por el primer Ministro de dicho país en 1997 trajo a colación esta caracterización de jóvenes, y la definió como NEET - Not in education, employment, or training (Robson, 2008), posteriormente éste término fue adoptado en español bajo el acrónimo NiNis - Ni estudian Ni trabajan (Téllez, 2011).

Aunque en la literatura internacional se ha hecho énfasis en el estudio de los NiNis o NEET, aún existe un vacío en la literatura de este tema, pues son pocos los trabajos que han realizado la caracterización de dicho grupo poblacional en diferentes entornos geográficos y culturales (Britton et al., 2011). Lo anterior es relevante en referencia a que el término NiNis representa un grupo heterogéneo que no sólo se diferencia de acuerdo alos contextos geográficos sino a su vez por los mismos subgrupos que lo componen; ya sea por características de actividad, o debido a características propias de los individuos y sus hogares (Batthyány et al., 2012; OECD, 2012; OIT, 2013).

Frente a estas caracterizaciones, las diferencias de género dan cuenta de la reproducción intergeneracional de los roles de género en el hogar de acuerdo a la composición de actividad principal de los NiNis. Dentro de los subgrupos de NiNis de acuerdo a la actividad principal que realizan, se encuentran aquellos que buscan empleo, los que se dedican a las labores del hogar y por último los que ni buscan trabajo ni realizan labores del hogar (Aguila et al., 2013).

En los países de medianos y bajos ingresos son marcadas las diferencias de género en la proporción de jóvenes que ni estudian ni trabajan, evidenciándose cómo las mujeres son más propensas a estar en esta condición, esto a pesar de que en los estudios sobre esta misma población en los países de altos ingresos, no se ha encontrado esta diferencia en la composición (OECD, 2012).

El elevado porcentaje de mujeres NiNis es explicado por el alto número de jóvenes dedicadas exclusivamente a los quehaceres domésticos, problemática que hace referencia a la distribución desigual de tareas entre los integrantes del hogar (CEPAL, 2012) que tiende a aumentar con la edad y da cuenta de las profundas diferencias de género en el mercado juvenil (Plantenga et al., 2013). De esta manera, se ha encontrado que dentro del estudio de los NiNis es importante la caracterización por edad y sexo para la adecuada intervención de las políticas públicas (Negrete & Leyva, 2013).

En los NiNis que abandonan el sistema educativo formal y no ingresan al mercado laboral remunerado para dedicarse a las tareas domésticas, las cargas y tiempos de trabajo en el hogar comprometen sus trayectorias educacionales y laborales (Batthyány et al., 2012). Esto representando un efecto directo en los niveles de autonomía económica y desarrollo personal no sólo en su juventud sino en las etapas posteriores de sus vidas (Batthyány et al., 2012). Así, la situación educativa y laboral de las mujeres representa una medida de empoderamiento femenino (Ababa, 2008) y de desarrollo económico (OECD, 2012).

3. El juego de roles en la configuración del trabajo doméstico del hogar

El reparto desigual de tareas domésticas en el hogar impone cargas de trabajo adicionales en las mujeres, lo cual obstaculiza la entrada temprana a la educación, lo que a su vez disminuye la experiencia profesional que pueden adquirir y con ello sus posibilidades laborales (Batthyány et al., 2012). La anterior situación tiene raíz en las características familiares de estas jóvenes.

En primera medida, la dimensión generacional en la transferencia de tareas domésticas representa un factor clave, puesto que las tareas en el hogar pueden incluir en gran parte el cuidado de sus hermanos o de los ancianos y enfermos en su familia (Batthyány et al., 2012). Tareas que pesan más sobre el sexo femenino desde la niñez (Spitze & Ward, 1995; Ababa, 2008).

En segunda medida, esta situación se reproduce por la ideología de género de la familia desde la crianza, que moldea las cargas de trabajo que los individuos estarán dispuestos a tomar en su curso de vida. Los hogares en los que sus integrantes reparten igualitariamente las cargas de trabajo, es decir en los que hombres y mujeres estarán dispuestos a mantener un balance en la realización de tareas domésticas (Shannon & Pearce, 2007), disminuyen el efecto de la dimensión generacional en el reparto desigual de las tareas del hogar, por lo que influencian la mentalidad del rol que la mujer debe o no desempeñar.

Este papel del hogar de asignar cargas de trabajo igualitarias es importante, no obstante hay que tener en cuenta que la mentalidad del rol a desempeñar tanto de mujeres como hombres es moldeado por la sociedad, llevando a que la decisión de trabajo productor y trabajo reproductor sea atribuida por género, relegándose por generaciones a los hombres el trabajo productivo y a las mujeres el trabajo reproductivo, es decir el conjunto de tareas domésticas y cuidado de los miembros del hogar (Carrasquer et al., 1998; Abdala, 2004). Estos roles delimitados por generaciones hacen evidentes la disímil reacción que adquieren ambos géneros ante la desocupación, los hombres afrontándolo con la búsqueda activa de empleo y las mujeres poniendo en evidencia el rol maternal con el cual se les ha influenciado, y de esta manera encontrando en estos periodos de desocupación el espacio para la formación de una familia, esto en especial para las mujeres con menor grado de escolaridad (Plantenga et al., 2013).

Por último, teniendo en cuenta los roles de género delegados a hombres y mujeres por generaciones se evidencia el porqué del efecto diferenciado de algunas variables en la probabilidad de ser NiNis en ambos géneros. Por ejemplo, en el caso mexicano la relación inversa entre el grado de educación y la probabilidad de ser NiNi, tiene un efecto más significativo para las mujeres. Así mismo, se encuentran también efectos diferenciados en variables como el estado civil, la cual pese a tener un efecto en la posibilidad de ser catalogadas como NiNis para las mujeres, no es relevante en el caso de los hombres (Arceo-Gómez & Campos-Vázquez, 2012).

Por otro lado, otras dimensiones del hogar que se han encontrado importantes en la asignación del rol de la mujer al trabajo doméstico son el quintil de riqueza y el área geográfica en la que se ubican. Asimismo, factores individuales como los años de escolaridad, el número de hijos y la edad del primer matrimonio (Ababa, 2008; Plantenga et al., 2013). Particularmente, con respecto a los determinantes familiares que inciden en la probabilidad de ser NiNi, se ha encontrado que factores como la educación, edad, ingreso y género del jefe del hogar influyen directamente en la mayor probabilidad de riesgo de ser parte de la población joven que ni estudia ni trabaja - NiNis (Cárdenas et al., 2011). Asimismo, hay evidencia que indica que el mayor riesgo se presenta en los jóvenes que se encuentran en quintiles inferiores de riqueza, residen en el área rural y tienen baja escolaridad (Abdala, 2004). Para las mujeres ha sido más significativo que para los hombres, el efecto de la educación del jefe del hogar y el número de personas menores de cinco años en éste, en su probabilidad de ser catalogadas como NiNis (Arceo-Gómez & Campos-Vázquez, 2012).

Respecto a las características de la comunidad, se ha evidenciado la importancia que adquieren variables como la tasa de desempleo y la tasa de asistencia escolar de las ciudades en la probabilidad de los jóvenes de dichas comunidades de ser o no catalogados como NiNis, siendo la tasa de escolaridad de la comunidad de especial importancia para disminuir la probabilidad de ser NiNis de las mujeres (Arceo-Gómez & Campos-Vázquez, 2012).

4. Los jóvenes NiNis en Colombia

En la identificación de los jóvenes que ni estudian ni trabajan en Colombia, esta investigación hace uso de la información del tercer trimestre de La Gran Encuesta Integrada de Hogares - GEIH del año 2012. El uso de esta base de datos sobre las características ocupacionales de la población colombiana, permite no sólo obtener información acerca de las características individuales de los jóvenes de estudio, sino también datos correspondientes a las características de sus hogares.

4.1 Población de estudio

Siguiendo la definición de jóvenes adoptada por la OIT (OIT, 2013), el universo de estudio de esta investigación son los jóvenes del grupo etario entre 15 y 24 años de edad que ni estudiaron ni trabaron en Colombia durante el tercer trimestre de 2012. En la identificación de la población NiNi se delimitó en primera medida a los jóvenes por su actividad principal.

De esta forma, se catalogaron cómo NiNis aquellos jóvenes que en la semana de referencia no tenían el estudio o el trabajo como actividad principal. Con esta delimitación, se desagregan los NiNis entre los que hacen parte de la Población Económicamente Activa (PEA), y los que se incluyen dentro de la Población Económicamente Inactiva (PEI). Siendo la búsqueda de empleo la actividad principal de los NiNis pertenecientes a la PEA.

De los NiNis que hacen parte de la PEI se identificaron tres tipos de NiNis. Un primer tipo se refiere a aquellos jóvenes que tuvieron como actividad principal la realización de oficios del hogar; el segundo tipo hace referencia a quienes manifestaron ser incapacitados permanentes para trabajar; el tercer tipo se refiere a quienes realizaron como actividad principal alguna actividad diferente a la búsqueda de empleo o la realización de oficios del hogar y que no eran considerados como discapacitados.

Delimitados los tipos de NiNis, este artículo estudia particularmente a aquellos jóvenes que tuvieron como actividad principal los oficios del hogar. No obstante, para este mismo grupo, se diferenciaron a los NiNis de acuerdo a la disponibilidad de trabajar de los adolescentes y adultos jóvenes, para evaluar de alguna forma si esta condición la consideran transitoria o permanente. La disponibilidad para trabajar de éstos jóvenes fue evaluada sobre aquella población que había trabajado por lo menos dos semanas consecutivas, o habían buscado trabajo alguna vez, exceptuando la semana de referencia.

Se clasificaron como disponibles para trabajar a los jóvenes que atribuyeron no estar buscando trabajo en la semana de referencia debido a alguna de las siguientes situaciones: no había trabajo disponible, no sabe cómo buscarlo, está cansado de buscar, no encuentra el trabajo apropiado, considera que no está calificado. Por otro lado, fueron clasificados como no disponibles para trabajar a los jóvenes que a esta misma pregunta respondieron con alguna de las siguientes opciones: por dedicarse a estudiar , por enfermedad, por la edad, responsabilidades familiares, jubilación o retiro, no desea trabajar, otra. Lo anterior debido a las razones que el Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE) considera válidas o no para la identificación del estatus de desocupación (DANE, 2013).

Para todos los grupos y subgrupos considerados se caracterizó la población por género y por grupo de edad, diferenciándose los adolescentes de los jóvenes de acuerdo a los estándares mundiales establecidos. Se consideran como adolescentes los jóvenes entre 15-19 años y como jóvenes adultos la población entre 20-24 años de edad (Verdera, 2010).

4.2 ¿Quiénes eran los NiNis en Colombia en el año 2012?

Los jóvenes en Colombia durante el 2012 representaron el 18% de la población total y evidenciaron una distribución similar por sexo y edad. Esta distribución deja de ser similar al tomar en cuenta sólo a los jóvenes que Ni estudiaron Ni Trabajaron - NiNis.

La Tabla 1 muestra la proporción de jóvenes colombianos pertenecientes al grupo de NiNis en el periodo de estudio tipificados por actividad principal, sexo y edad. En la cual se evidenció que el 21% de los jóvenes en Colombia no estudiaban ni trabajaban en el tercer trimestre del 2012. De igual forma, se encontraron varias diferencias en la proporción de jóvenes NiNis por medio de las subdivisiones aplicadas por actividad, sexo y edad de esta población.

De esta manera, se identificó que mientras el 30% de las mujeres entre 15 y 24 años no estudiaban ni trabajaban, tan sólo el 12% de los hombres de ese mismo grupo etario se hallaban en la misma condición; diferencia que se hace mayor si se toman en cuenta sólo a los jóvenes adultos.

Por otro lado, en la subdivisión de NiNis por grupos de edad fue también evidente que la condición de inactividad de esta población era mayor para los jóvenes adultos que para los adolescentes. Esta diferencia fue mayor en las mujeres que en los hombres, representando una brecha de 14 puntos porcentuales entre las mujeres adolescentes y jóvenes adultas, frente a una brecha de 2 puntos porcentuales entre estos dos grupos para los hombres.

Otro hallazgo frente a la tipificación de los NiNis presentada para Colombia demuestra, que en general estos jóvenes parecen dedicarse principalmente a los oficios del hogar debido al mayor peso de las mujeres en el total de NiNis.

En suma, en la caracterización de los grupos de NiNis en Colombia se evidenció una marcada diferenciación por sexo y edad. Encontrándose que las mujeres tanto adolescentes como jóvenes adultas se encuentran en una situación de mayor inactividad que los hombres. No obstante, la condición de inactividad de las mujeres jóvenes es aparente, ya que la

composición de los NiNis de la PEI de este sexo son en su mayoría jóvenes que realizan oficios del hogar.

Mientras el 73% de las mujeres NiNis hacen parte de la población económicamente inactiva, tan sólo un 42% de los hombres NiNis hacen parte de dicho grupo. En específico, el 63% de las jóvenes que ni estudian ni trabajan podrían hacer parte de dicha población por los desbalanceados roles de género en los hogares colombianos.

Para ahondar en las desigualdades en los roles de género en los hogares colombianos, se descomponen las razones de que la población juvenil inactiva no busque trabajo. Para esto, en la Tabla 2 subdividimos las mujeres y hombres NiNis dedicados a los oficios del hogar de acuerdo a su disponibilidad para trabajar.

En primera medida, es de resaltar el hecho de que tan sólo un 53% de este tipo de NiNis haya sido parte de la PEA en algún momento de sus vidas. Además, cabe destacar que esta cifra discrepa mucho entre hombres y mujeres, mientras un 54% de las mujeres trabajaron o buscaron trabajo en algún momento, tan sólo un 39% de los hombres lo hicieron.

En efecto, ante esto parecería encontrarse que el desbalance de los roles de género en la realización de labores del hogar podría afectar también a los hombres, sin embargo, al contrastar las opciones de desaliento dadas por este grupo, destaca el hecho de que la mayoría de estos jóvenes dieron razones de desaliento relacionadas al mercado laboral. Es así que un 44% de los hombres de este grupo se encontraban disponibles para trabajar.

Por otra parte, en las mujeres su condición de inactividad estaba más guiada a las responsabilidades familiares. De esta manera se evidenció que del 89% de mujeres no disponibles para trabajar, 82% de éstas manifestaron no buscar trabajo debido a esta razón.

De lo anteriormente expuesto, si se tiene en cuenta que tan sólo el 11% de los hombres no disponibles para trabajar manifestaron no hacerlo por responsabilidades familiares, la diferencia de 71 puntos porcentuales en la proporción de hombres y mujeres que consideraron esa razón como la barrera más importante para no buscar empleo da cuenta de cómo los oficios del hogar pesaron más en las decisiones de las mujeres.

Por otra parte, al analizar el conjunto de razones dadas por los NiNis que sí estaban disponibles para trabajar, tanto hombres como mujeres manifestaron que la razón asociada a su desaliento de búsqueda de empleo fue la no disponibilidad de trabajo en la ciudad o

región. No obstante, cabe también destacar que frente a tan sólo el 3% de hombres que no sabía cómo buscar trabajo, el 16% de las mujeres informaron esa misma razón. Lo anterior, junto con la diferencia en la proporción de hombres y mujeres que manifestaron no considerarse calificados para un trabajo (7% en las mujeres, 1% en los hombres), indica que la situación disímil de género en las trayectorias laborales y educativas de los jóvenes colombianos podría tener un trasfondo educativo.

Es de señalar igualmente cómo la proporción de mujeres desalentadas del mercado laboral a causa del no considerarse calificadas es mayor en las jóvenes adultas que en las adolescentes, por otro lado, en los hombres el porcentaje es de 2% en los adolescentes y de un 0% en los jóvenes adultos. En términos absolutos, mientras en el tercer trimestre del 2012 ningún hombre de 20 a 24 años dedicado principalmente a los oficios del hogar mencionó el no considerarse calificado para un trabajo cómo razón de su desaliento en la búsqueda de empleo, 2.472 mujeres dedicadas a los oficios del hogar destacaron dicha razón como causa de su no búsqueda de empleo.

En esta misma línea, siguen encontrándose brechas entre los NiNis por sexo, por un lado los hombres reportan en mayor proporción la edad, enfermedad y el deseo de no trabajar cómo causas de su no búsqueda de empleo; mientras que en las mujeres es evidente el gran efecto de las responsabilidades familiares en su decisión de no buscar trabajo.

En resumen, como ya se mencionó y problematizó, cobra importancia el papel que juega la unidad doméstica en las actividades que desempeñan los jóvenes colombianos, ya que dentro de los hogares se gestan los procesos de producción y reproducción intergeneracional. De esta forma, los jóvenes en su condición de actores sociales de los procesos de producción y reproducción cotidiana y generacional que se dan dentro de la unidad doméstica, están reproduciendo los imbalances en los roles tradicionales de género.

5. Conclusiones

Este artículo estudia las diferencias en el perfil socio demográfico de los jóvenes colombianos que ni estudiaron ni trabajaron. De esta forma, se evidencia las actividades de los jóvenes NiNis, enfatizando en el la brecha en la participación por sexo en el trabajo doméstico. Así, los jóvenes que ni estudian ni trabajan en Colombia siguen reproduciendo intergeneracionalmente los patrones tradicionales de género. De esta manera en el país la

mayor parte de los en el tercer trimestre del año 2012 fueron mujeres que se dedicaron a los oficios domésticos debido al peso de las responsabilidades familiares en sus decisiones.

Entre los hombres y mujeres NiNis que realizan tareas del hogar se encuentra que mientras las mujeres tienen como principales razones de inactividad las responsabilidades familiares, los hombres por otra parte manifiestan que se encuentran en esta condición por problemas directamente relacionados con las condiciones del mercado laboral. Lo anterior evidencia la asignación de roles de acuerdo al género, ya que la mujer es la encargada de los oficios reproductivos, es decir la realización de oficios domésticos y el cuidado de las personas del hogar.

Acorde a la revisión de la literatura dicho rol es cimentado en la familia, de esta manera teniendo mayor peso las responsabilidades familiares en las decisiones de las mujeres, rol que es moldeado de igual manera por los lazos familiares que va forjándose la mujer a lo largo de su vida. En este orden de ideas en la siguiente parte del proyecto de investigación se indagarán las características de las familias de los jóvenes NiNis dedicados a los oficios domésticos.

A manera de conclusión, consideramos necesario valorar el esfuerzo cotidiano para crear bienes y servicios en el ámbito doméstico, para entender que la mayoría de las mujeres NiNis colombianas desde tempranas edades no se encuentran realmente en un estado de "inactividad". De esta forma, se considera relevante visibilizar el trabajo doméstico que realizan, ya que agrega responsabilidades y cargas de trabajo no siempre reconocidas y valoradas, que no son iguales para hombres y para mujeres, que a su vez comprometen su trayectoria educativa y laboral presente y futura.

Bibliografía

Ababa, A. (2008). Gender inequality and women's empowerment. In-depth Analysis of the Ethiopian Demographic and Health Survey 2005, Ethiopian Society of Population Studies.

Abdala, E. (2004). Identidades y formación para el trabajo en los márgenes del sistema educativo: escenarios contradictorios en la garantía social. Chapter Formación y empleabilidad de jóvenes en América Latina, CINTERFOR, 17–65.

Aguila, E., Mejía, N., Pérez-Arce, F. & Rivera, A. (2013). Pobreza y vulnerabilidad en México: El caso de los jóvenes que no estudian ni trabajan. Technical report, RAND Center for the Study of Aging.

Arceo-Gómez, E. O. & Campos-Vázquez, R. M. (2012). ¿Quiénes son los NiNis en México? Estudios Económicos VIII, El Colegio de México.

Batthyány, K., Genta, N. & Tomassini, C. (2012).Mujeres jóvenes que cuidan pero no estudian ni trabajan en el mercado. Argumentos que transforman 2, Instituto Nacional de las mujeres.

Britton, J., Gregg, P., Macmillan, L. & Mitchell, S. (2011). The Early Bird. Preventing young people from becoming a NEET statistic.Technical report, University of Bristol.

Carrasquer, P., Torns, T., Tejero, T. & Romero, A. (1998). El trabajo reproductivo. Papers n°55, Universitat Autónoma de Barcelona.

CEPAL (2012). Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Technical report, Comisión económica para América Latina y el Caribe.

Cárdenas, M., Hoyos, R. &Székely, M. (2011). Idle youth in Latin America: A persistent problem in a decade of prosperity. Technica lreport, Latin America Initiative at Brookings.

DANE (2013). Glosario Gran Encuesta Integrada de Hogares. Producción Estadística–(PES) 01, Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

ILO (2013). Global Employment Trends for Youth 2013: A generation at risk. Printing & Distribution Branch of the International Labour Office.

Marchionni, M., Alejo, J., Conconi, A., Gluzmann, P. & Tornarolli, L. (2010).Los jóvenes y los Objetivos de Desarrollo del Milenio en América Latina y el Caribe. Investigación para la Política Pública, ODMs y Pobreza, ONU.

Ministerio de la Protección Social (2006). Propuesta de generación de ingresos en población jóven en situación de vulnerabilidad. Technical report, Dirección General de Promoción del Trabajo.

Negrete, R. & Leyva, G. (2013). Los NiNis en México: Una aproximación crítica a su medición. Realidad, datos y espacio. Revista Internacional de estadística y geografía, 4: 90–121.

OECD (2012). Closing the Gender Gap Act Now. OECD Publishing.

OIT (2013). Trabajo decente y juventud en América Latina Políticas para la acción. Technical report, Organización Internacional del Trabajo.

Plantenga, J., Remery, C. & Samek, M. (2013).Starting Fragile Gender Differences In The Youth Labour Market. Publications Office of the European Union.

Robson, K. (2008). Becoming NEET in Europe: A comparison of predictors and later-life outcomes. Paper presented at the Global Network on inequality Mini-Conference, University College Dublin.

Secretaría Distrital de Hacienda (2013). Juventud. Proyecto de presupuesto 2013, Alcaldía Mayor de Bogotá.

Shannon, D. & Pearce, L. (2007). Adolescents work-family gender ideologies and educational expectations. Sociological Perspectives, 50 (2): 249–271.

Spitze, G. & Ward, R. (1995). Household labor in intergenerational households. Journal of Marriage and Family, 57(2): 355–361.

Székely, M. (2011). Jóvenes que ni estudian ni trabajan: Un riesgo para la cohesión social en América Latina. Mimeo, Corporación de Estudios para Latinoamérica.

Téllez, D. (2011). Jóvenes NiNi y profesionistas titi: la estratificación letrada del desempleo. El Cotidiano, 169: 83–96.

Turbay, M. & Bernat, L. (2005). Investigaciones sobre género y desarrollo en Colombia. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y la Consejería Presidencial para la Equidad de la Mujer.

Verdera, F. (2010). La población joven: ¿qué edades abarca? Technical report, Oficina de OIT para Países Andinos.

Anexo 1. Composición de NiNis por actividad principal, género y edad[200]

			NiNis			
Sexo	**Edad**	**%Población**	**% Total**	**% Actividad principal buscar trabajo**	**%Actividad principal tareas del hogar**	**% Otra actividad principal**
Mujeres	**Total**	**50%**	**30%**	**27%**	**63%**	**9%**
	15-19	51%	23%	23%	63%	13%
	20-24	49%	37%	30%	63%	7%
Hombres	**Total**	**50%**	**12%**	**58%**	**11%**	**31%**
	15-19	52%	11%	43%	15%	41%
	20-24	48%	13%	73%	6%	21%
Total	**Total**	**18%**	**21%**	**36%**	**48%**	**16%**
	15-19	53%	17%	30%	47%	23%
	20-24	47%	25%	41%	49%	10%

[200] Fuente: Cálculos propios a partir de la GEIH del tercer trimestre del 2012.

Anexo 2. Trayectoria laboral de los NiNis cuya actividad principal es la realización de oficios del hogar[201]

		Total			Mujeres			Hombres		
		% Total	% 15-19	% 20-24	**% Total**	% 15-19	% 20-24	**% Total**	% 15-19	% 20-24
Total que han trabajado o han buscado trabajo		**53%**	**41%**	**62%**	**54%**	**42%**	**62%**	**39%**	**31%**	**64%**
Han trabajado alguna vez por lo menos durante dos semanas consecutivas		90%	83%	93%	90%	84%	93%	86%	82%	93%
Han buscado trabajo alguna vez		10%	17%	7%	10%	16%	7%	14%	18%	7%
Disponibles para trabajar	**% Total**	**13%**	**17%**	**11%**	**12%**	**14%**	**10%**	**44%**	**43%**	**44%**
	No había trabajo disponible	62%	61%	63%	59%	58%	60%	74%	71%	79%
	No sabe cómo buscarlo	14%	15%	12%	16%	19%	14%	3%	3%	2%
	Está cansado de buscar	6%	3%	8%	6%	3%	8%	7%	5%	10%
	No encuentra el trabajo apropiado	13%	16%	10%	12%	15%	10%	14%	19%	9%
	Considera que no está calificado	6%	5%	7%	7%	5%	8%	1%	2%	0%
No disponibles para trabajar	**% Total**	**87%**	**83%**	**89%**	**88%**	**86%**	**90%**	**56%**	**57%**	**56%**
	Para dedicarse a estudiar	3%	5%	2%	3%	5%	2%	9%	8%	11%
	Por enfermedad	3%	2%	3%	2%	2%	2%	17%	5%	34%
	Por la edad	4%	12%	0%	3%	10%	0%	27%	47%	0%
	Responsabilidades familiares	80%	68%	85%	82%	72%	86%	11%	5%	18%
	Jubilación o retiro	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	No desea trabajar	5%	5%	5%	4%	3%	5%	22%	31%	10%
	Otra	6%	9%	4%	6%	9%	4%	13%	5%	26%

[201] Fuente: Cálculos propios a partir de la GEIH del tercer trimestre del 2012.

Eje Temático: Migración, conflicto y economía laboral

UNA PRIMERA REVISIÓN A LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS JOVENES QUE NI ESTUDIAN NI TRABAJAN - NiNis[202]

Diana Ochoa Díaz,
Adriana Carolina Silva Arias &
Jaime Andrés Sarmiento Espinel –
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

Este artículo realiza una revisión de literatura alrededor de las características asociadas a los jóvenes de 15 a 24 años que Ni estudian Ni trabajan - NiNis. El 15% de los jóvenes latinoamericanos lo son, y para el caso colombiano la proporción de jóvenes ha alcanzado el 27,6% para el 2010, lo cual ha estimulado la exclusión social, vulnerabilidad y estigmatización de la población juvenil en Colombia. En el documento se identifican los principales tipos de NiNis así como los factores asociados a dicha condición, entre los que se cuentan las razones de la deserción escolar, el desempleo juvenil, el cambio de roles en el hogar, la situación socioeconómica del hogar, las diferencias de género y las marcas psicológicas generadas en la población juvenil. Además, se analizan las actividades en las que están ocupando el tiempo los jóvenes NiNis y su relación con actividades delictivas o fuera de la legalidad.

Palabras Clave: Mercado laboral, desempleo, educación, deserción, juventud, Colombia.

1. Introducción

La juventud, entendida como una etapa de transición de la niñez a la adultez involucra diversos elementos que hacen de ella un proceso de formación completo, con elementos físicos, sociales, psicológicos y económicos que determinan el futuro del joven y el alcance de los logros en su adultez. En esta etapa los individuos toman decisiones que tienen efectos de largo plazo, entre ellas se encuentra la decisión de continuar un proceso formativo en el sistema educativo, la decisión de

[202] Investigación en curso producto del proyecto INV ECO-1483 "Caracterización de los jóvenes que Ni estudian Ni trabajan - NiNis en Colombia (2012)", financiado por la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad Militar Nueva Granada, vigencia 2014. Eje temático de postulación "Migración y economía Laboral".

empezar a trabajar, entre otras. Tales decisiones dependen a su vez de las características socioeconómicas del individuo así como de las oportunidades que puedan encontrarse en el contexto social (Marchionni *et al.*, 2010).

Una transición a la adultez adecuada tendría una evolución secuencial, en donde los jóvenes alcanzarían primero el nivel requerido y esperado de capital humano, para entonces ingresar al mercado laboral y ganar experiencia. De esta forma, a medida que avanza el tiempo los jóvenes podrían alcanzar un progreso sistemático en las condiciones de vida, medida en términos del aumento proporcional de salarios. Sin embargo, la situación no se da siempre así, puesto que varía dependiendo de las características del joven, ya que en algunos casos se toman decisiones simultáneas de estudiar y trabajar al mismo tiempo, o simplemente no se toman dejando en evidencia una clara preferencia por la inactividad (Marchionni *et al.*, 2010; Benjet *et al.*, 2012).

En dicho proceso muchos jóvenes entran en tal estado de inactividad, en el cual ni estudian ni trabajan. Ellos conforman un grupo de población conocido como NiNis, término adoptado para representar un grupo marginado de oportunidades en la inserción social y económica de un país (Leyva & Negrete, 2014).

Los jóvenes NiNis son estudiados desde ángulos completamente distintos entre sí. Por un lado están quienes piensan que su estado se debe a la exclusión que reciben de la sociedad, el abandono por parte del Estado y la falta de oportunidades, mientras que otros estudios manifiestan una creencia según la cual su falta de actitud hacia una actividad productiva es lo que los ha llevado a estar en esta condición. Independientemente de la razón por la que son NiNis, es pertinente analizar el fenómeno dado que la vulnerabilidad que implica su situación los hace blancos fáciles de la delincuencia, la droga y la violencia (Rodríguez, 2011; Arceo & Campos, 2012).

Teniendo en cuenta lo anterior, el objetivo del presente artículo es realizar una revisión de la literatura en torno a las características y actividades a las que los jóvenes NiNis dedican su tiempo. De esta formase pretende identificar si dicha falta de actividad se asocia con una situación de vulnerabilidad para el joven. En este documento se considera como población joven a los individuos que se encuentran entre los 15 y los 24 años de edad, de acuerdo con la definición de las Naciones Unidas. Según Székely (2011) el 15% de los jóvenes en América Latina son NiNis, lo cual equivale aproximadamente a 16 millones de personas entre 15 y 25 años. En particular para Colombia, Rodríguez (2011) menciona que el país ha alcanzado una proporción mayor al promedio de la región, dado que el 27,6% de jóvenes colombianos ni estudian ni trabajan, y además suelen prolongar en el tiempo esta situación, lo cual induce a una mayor vulnerabilidad social. De acuerdo al Banco Mundial (2013), algunos de estos jóvenes reproducen su vulnerabilidad social, dado que algunos de ellos ya han formado una familia.

El artículo está dividido como sigue. En primer lugar, la presente introducción, seguida por una discusión conceptual de los NiNis así como de la situación de vulnerabilidad asociada a la población joven que no estudia ni trabaja; posteriormente se plantea una tipología de NiNis, donde se presenta una diferenciación entre las razones del abandono escolar y las de la falta de inserción al mercado laboral que se presenta en la población objeto de estudio; en tercer lugar, se evalúan las características socioeconómicas de los jóvenes para caracterizarlos y realizar un análisis de la vulnerabilidad social, seguido de una revisión a las actividades en las que están ocupando el tiempo los NiNis; por último se concluye con los comentarios finales.

2. Discusión conceptual acerca de los NiNis

El origen de la definición de NiNis (o Neet en inglés) viene desde 1988 cuando en el Reino Unido anunciaron que los jóvenes de 16 a 18 años serían elegibles para solicitar subsidios de desempleo por parte del gobierno. Más adelante, se añadió al beneficio la población de quienes no estaban participando en procesos de educación o formación y además estaban desempleados, ellos recibieron la denominación de "estatus cero", expresión que sería reemplazada por Neet en uno de los informes de la unidad de exclusión social del gobierno británico. La importancia del término radica en la utilidad que representa para evaluar la transición entre el sistema educativo y el laboral de una generación que está integrando un grupo de jóvenes excluidos y estigmatizados socialmente (Serracant, 2013).

En el último informe que realizó la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2013) la proporción de jóvenes que no estudian ni trabajan – NiNis superó el 20% en la región. Colombia se considera como un caso crítico, debido a que se encontró que es el país de la región Latinoamericana con mayor porcentaje de jóvenes que no estudian ni trabajan, alcanzando durante el 2008 el 27% de la población joven. Chacaltana (2009) los caracteriza como jóvenes nacidos en la década de los ochenta que desarrollaron su crecimiento en la década de los noventa, la cual tuvo como principal característica las altas tasas de desempleo e inestabilidad laboral, desempleo estructural, aumento generalizado del empleo informal, precariedad en las condiciones de trabajo y oferta de empleos de baja calidad (Vera & Castioni, 2010).

En el mismo sentido, la CEPAL (2006) señala que la situación macroeconómica de los años noventa se caracterizó por un deterioro en las condiciones económicas de todos los países de la región, lo cual influyó en la baja inserción laboral de los jóvenes. Así, gradualmente se evidenció que la tasa de empleo juvenil se vio más afectada que la tasa de empleo en adultos, ya que la ocupación de los jóvenes se concentró en sectores de baja productividad y los ingresos laborales medios disminuyeron a medida que se reducía la edad de los trabajadores.

Por otro lado, Negrete & Leyva (2013) se refieren a la falta de pertinencia del concepto de NiNis argumentando que las personas que trabajan en el hogar y por esa razón están dentro del grupo de no disponibles para trabajar no deben ser incluidas dentro del grupo de Ninis, pues a quienes realmente debe prestarse atención es a quienes no cuentan con algún rol identificable dentro del hogar, priorizando a quienes abandonaron el estudio y no han encontrado empleo.

En cuanto el fenómeno en sí mismo, y las crecientes magnitudes que ha alcanzado en la región, ha sido debido a que en América Latina se presenta un fenómeno demográfico de tipo coyuntural, el bono demográfico, en el cual el grupo de jóvenes es el de mayor crecimiento poblacional. Por lo que este fenómeno genera presiones del crecido grupo poblacional juvenil en el sistema educativo y laboral, lo cual presenta desafíos para la generación de políticas que estimulen la generación de empleo a jóvenes y eviten la deserción estudiantil (Székely, 2011). En Colombia, en vez de constituirse en una oportunidad para el crecimiento económico, se ha convertido en un obstáculo para el desarrollo socioeconómico, dado el creciente número de jóvenes NiNis, representados para el 2010 con una proporción del 27,6% sobre el total de la población joven.

Ahora bien, los jóvenes que están dentro de este grupo doblemente excluido suelen encontrarse ubicados en los estratos más bajos. Así mismo, algunos de los jóvenes Ninis que dejaron el estudio para trabajar, pueden entrar en el contingente de población disponible para trabajar que no alcanza el acceso al mercado laboral debido al bajo nivel de escolaridad alcanzado (Contoyannis & Dooley, 2010).

Entonces, la exclusión se presenta en ambas vías, por un lado, las oportunidades laborales son escasas debido a la brecha entre la formación del joven y el nivel escolar requerido en el mercado laboral, y por otro, la deserción escolar explicada en parte por la necesidad de trabajar para apoyar económicamente al hogar de origen (Perri & Lanari, 2009).

En efecto, en los hogares en donde se presenta mayor cantidad de jóvenes que no estudian ni trabajan es en los hogares más pobres, probablemente porque los adultos de dichos hogares han tenido una inserción nula o precaria en el mercado laboral y para solucionarlo, algún(os) joven(es) del hogar se ve(n) obligado(s) a *asumir roles en la familia* que ayuden a los adultos a conseguir las condiciones para que los adultos puedan trabajar, tales como el cuidado de la vivienda, los oficios domésticos y el cuidado de los hijos menores. Un lugar que el joven debe asumir como consecuencia de la condición económica y social de vulnerabilidad en su familia (D'Alessandre, 2010).

Otro factor asociado a que un joven sea NiNi está relacionado con la *inserción laboral de los padres*, pues bien, si el joven creció con padres económicamente activos y que pasaron tiempo con él esa probabilidad disminuye, mientras que si el joven pasó su infancia con padres desempleados, es más

probable que el joven tenga periodos prolongados de inactividad y sufra discriminación en el mercado laboral (Haveman & Wolfe, 1994).

Con todo, D'Alessandre (2010) menciona que el proceso de formación que deben alcanzar los jóvenes para integrarse al mercado laboral está aún inconcluso. De acuerdo a este autor, en América Latina hay aproximadamente 11 millones de adolescentes excluidos del sistema de educación formal, para los que la asistencia a la escuela es irregular en la etapa de los 12 a los 17 años, ya que los adolescentes que no están inmersos en el sistema de educación, además no todos están ocupados en el mercado formal de empleo.

Concretamente, la OIT (2010) y Morrison & Schoon (2012) encontraron que los jóvenes que a sus 16 años tienen *incertidumbre acerca de sus futuras carreras* también tienen tres veces más la probabilidad de ser NiNis. Adicionalmente, los más jóvenes se encuentran en una situación de mayor vulnerabilidad debido a que la inestabilidad laboral aumenta a medida que lo hace la edad del joven, respondiendo no sólo a las escasas oportunidades de trabajo sino además a las condiciones legales que implican emplear a un joven que no ha alcanzado la mayoría de edad (CIS, 1984; Coloma & Vial, 2003).

Por consiguiente, se encuentra un panorama incierto con respecto a las oportunidades de empleo y estudio que afrontan los jóvenes en la actualidad.(Morrison & Schoon, 2012).

3. Tipología de NiNis

Los NiNis entran en una dinámica de tiempo libre cuando entre las actividades que realizan cotidianamente no está ni en la educación, ni en el empleo (Abdala, 2004). Por ello, Mascherini *et al.* (2012) para la Fundación Europea para la mejora de las condiciones de vida y de trabajo han mencionado la necesidad de diferenciar las causas por las que los jóvenes han entrado en dicha dinámica, diferenciando entre los NiNis que están esperando a que se presenten mejores oportunidades para su desarrollo profesional, con aquellos que tienen preferencia por el ocio y con los que después de un tiempo considerable de búsqueda de empleo y estudio perdieron la motivación y ahora se encuentran desalentados.

Como primer tipo de Nini se encuentra un grupo de jóvenes que abandonan la educación para trabajar, en el momento en que quedan desempleados no cuentan con las condiciones necesarias para salir al competitivo mercado laboral, por lo cual, su situación de desempleo permanece constante y se perpetúa con el tiempo. Algo similar ocurre cuando oscilan entre el trabajo de medio tiempo y el de corto plazo, por dedicarse a uno de ellos descuidan la educación o formación y cuando quedan desempleados la dinámica es la misma. En consecuencia, ser NiNi tiene efectos negativos

relacionados con la formación de capital en la edad adulta, la difícil inserción o reinserción al mercado laboral y la adaptación a la vida en sociedad (Abdala, 2004; Bynner & Parsons, 2002).

Respondiendo al abandono del sistema educativo y a la consecuente dificultad en la entrada al mercado laboral ese grupo de NiNis presenta un deterioro en las condiciones de capital humano adquirido y en los ingresos futuros esperados, se encuentran segregados directa e indirectamente y es relativamente fácil estigmatizarlos por su condición (Coloma & Vial, 2003).Adicionalmente, Mincer & Ofek (1982) identificaron que entre las amenazas de interrumpir la carrera profesional mediante el abandono de los estudios y agregando el tiempo de ausencia laboral, están la pérdida en las habilidades o capacidades adquiridas, y la pérdida de conocimiento, lo cual finalmente es una depreciación en el capital conseguido con anterioridad.

En ese sentido, Coloma & Vial (2003) argumentan que los individuos que alcanzan una mayor educación tienen una menor incidencia o probabilidad de estar desempleados dado que es más fácil transitar de un empleo a otro, y esa rotación de trabajos disminuye en quienes tienen altos niveles de educación. Por tanto, la formación general o profesional influye en el desempleo y su duración. Además, las posibilidades de que en el largo plazo los jóvenes vuelvan a encontrarse desempleados son más altas cuando carecen de dicha formación y en efecto carecen de ingresos suficientes para mantener buenos niveles de calidad de vida, por lo que el riesgo de caer en la pobreza es mayor (OIT, 2010).

En segundo lugar, se identificaron los jóvenes quienes tienen una marcada preferencia por el ocio o diversión, manifestando que decidieron detener el proceso de formación porque no les gusta estudiar o sienten que con el nivel alcanzado es suficiente y no buscan empleo debido a que no tienen ningún incentivo a insertarse en el mercado de trabajo o están esperando, sin buscar, que les llegue una buena oferta de empleo. De cierto modo, están exponiéndose conscientemente a la marginalidad y vulnerabilidad que conlleva tal periodo de inactividad (CEPAL, 2006; Benjet *et al.*, 2012).

Por otro lado, Chacaltana (2009) menciona un tercer tipo de NiNis, haciendo referencia a jóvenes que han perdido la confianza en las soluciones comunes para encontrar empleo, a lo que denomina crisis de expectativas y que desalentados por la difícil inserción en el mercado de trabajo han interrumpido la búsqueda. Así, señala que para el 2005 uno de cada cinco jóvenes de 15 a 24 años en América Latina no estudió ni trabajó, entonces se hace necesario analizar su situación teniendo en cuenta la heterogeneidad de sus características, activos acumulados, caminos recorridos y la clase de preocupaciones a las que se enfrentan. Frente a esto afirma: "*cuando los sacrificios iniciales no se traducen en mejoras a lo largo de la vida, aparecen problemas como la frustración, la apatía, el desencanto, el no estudio o no trabajo, que son respuestas realmente fuera del sistema*" (Chacaltana, 2009).

Bynner & Parsons (2002) afirman que los jóvenes NiNis desempleados suelen perder la esperanza de encontrar estabilidad mediante el empleo en el futuro, incluso llegan a pensar que no encontrarán trabajo de nuevo y pasan a formar parte del grupo de jóvenes desalentados.

Otros tipos de NiNis son identificados por Bynner & Parsons (2002), quienes señalan como a menudo los jóvenes que se encuentran excluidos de la participación en el mercado laboral se trata de mujeres que han abandonado el empleo o la educación debido a que tienen que asumir su maternidad adolescente, de jóvenes que no cuentan con las competencias que se buscan en términos de formación o experiencia laboral, generando- un aumento en la exclusión, descuidando su salud física y mental, y en algunos casos esta condición se evidencia en futuros problemas de consumo de drogas o la incursión en actividades criminales (Rodríguez, 2011).

Así pues, es importante tener en cuenta que quienes no tienen acceso a la educación no reemplazan la situación de vulnerabilidad que ello conlleva con la inserción en el mercado laboral. Sin embargo, esta situación sí afecta la forma en que el joven se integra socialmente a la vida adulta y se desarrolla en la sociedad, razón por la cual quienes no estudian y además no están trabajando entran en una grave situación de doble exclusión (Belloc & Lacroix, 1989; D'Alessandre, 2010).

3.1 Características asociadas a los NiNis

Dentro de las principales características de los jóvenes NiNis, se encuentra que la mayoría hacen parte de hogares con condiciones económicas precarias que influyen en las oportunidades, perspectivas educativas y laborales de los jóvenes (CEPAL, 2006). Saraví (2004) encuentra que en los noventa los hogares Argentinos integrados por jóvenes sin trabajo ni estudio tenían jefes de hogar con un empleo estable, pero está situación cambió a finales de los noventa, ya que los hogares con NiNis que estaban encabezados por desempleados se duplicó, razón por la cual se vinculó este fenómeno a la precariedad del mercado laboral.

Benavides *et al.* (2010) encontró que hacia el 2004 en las regiones selváticas de América Latina el grupo de jóvenes que no estudian ni trabajan se encuentran principalmente en hogares categorizados en condición de pobreza extrema, y los clasifica como excluidos estructurales, debido a que tienen mínimas posibilidades de salir de la situación en la que se encuentran.

Hernández & Montero (2011) y Mirza (2014)identificaron varios factores que aumentan la probabilidad de que un joven sea categorizado como NiNi en Europa, entre ellos se encuentran la situación socioeconómica, las bajas calificaciones, los que recibieron comidas gratuitas en el colegio, quienes fueron suspendidos o expulsados del colegio, los que tienen hijos prematuramente, y los jóvenes con alguna discapacidad. Además, el bajo nivel educativo de los jóvenes explica el aumento en la probabilidad de encontrarse desempleado y la duración del mismo.

Así mismo, D'Alessandre (2010) aclara que la condición de NiNi es adquirida por otros factores como la conformación de un hogar a temprana edad. De tal forma que la maternidad prematura hace que la crianza de los niños desplace la formación y el trabajo, por lo cual no se adquieren las competencias necesarias para competir en el mercado laboral (Perri & Lanari, 2009).

De otra parte, según lo analizado por el CIS (1984) contrario a lo que podría pensarse, los jóvenes menores de 22 años se muestran más sensibles ante ofertas de empleo temporales o que no les brindan estabilidad laboral pero si les exigen abandonar los estudios, lo cual es preocupante ya que el freno a sus trayectorias profesionales es prematuro y la interrupción temprana del proceso de formación los aleja del grupo que es útil o funcional para competir con otros jóvenes en el mercado laboral.

En contraste con lo anterior, se identifica una diferencia importante a nivel regional, por ejemplo, la situación para los países de América Latina es contraria a lo que sucede en el caso de Reino Unido, en donde se ha venido presentando un fenómeno en el que la cantidad de los jóvenes de 18 a 24 años que no están estudiando ni trabajando ha aumentado como respuesta a una caída en la oferta de empleo para jóvenes que dedicaron su tiempo a formarse académicamente (Mirza, 2014).

Por otro lado, en relación con los roles en el hogar y el efecto que ese rol desempeñado por el joven tiene en su asignación de tiempo, Maume (2006) menciona las diferencias entre hogares que promueven el igualitarismo compartiendo la crianza de los hijos o las labores del hogar con hogares tradicionales que dejan las labores domésticas a las esposas o hijas. Entonces, el rol familiar que desempeñan los jóvenes en la actualidad se ve mediado por las actividades que desempeña en el hogar, así como por sus aspiraciones profesionales.

Asimismo, un rol familiar que implique mucho tiempo a los jóvenes, determina en cierta medida el posterior desarrollo de su vida profesional, afectando también la consecución de empleo y el nivel escolar que alcanzará teniendo en cuenta la cantidad de tiempo que dedica a estas actividades (Maume, 2006).

En ese sentido, en cuanto a las diferencias de género Johnson (1983) comparó el desempleo entre hombres y mujeres, encontrando que las condiciones para generar salarios más altos en los hombres se da con un nivel general de instrucción, lo que a su vez reduce el desempleo; pero para las mujeres, el efecto es el contrario, de lo cual deduce que las mujeres tienden a tener salarios más bajos y que en el esfuerzo por reducir el desempleo femenino se ofrecen trabajos de bajo pago. Entonces, dado que no se propone el incentivo adecuado a la fuerza de trabajo objetivo en vez de reducir el desempleo se genera un aumento en el mismo y en consecuencia las mujeres que no están estudiando prefieren permanecer sin trabajar.

Así, la CEPAL (2006) y Amarante *et al.* (2011) explican que las mujeres NiNis requieren de especial atención, ya que el hecho de no estar trabajando ni estudiando las aleja significativamente del resto del grupo de jóvenes y resultan en condiciones más desfavorables para la inserción al mercado laboral. Por tanto, son las mujeres quienes están más propensas a quedar desempleadas y permanecer en ese estado (Saglietti, 1983). Sin embargo, en el 2010 las jóvenes uruguayas de 20 a 29 años cuyo mayor nivel de escolaridad fue primaria, afirmaron que su falta de participación en el mercado de trabajo no se debe a las obligaciones que asumen en el hogar (Lijtenstein & Brunini, 2011).

En contraste, para el caso del Reino Unido en el periodo de 2003 a 2013 los jóvenes hombres obtuvieron su primer empleo, en promedio, a partir de los 17 años y aunque se muestra una mayor participación laboral en aquellos que tienen menor nivel de escolaridad, no hay una brecha muy grande con quienes alcanzaron la educación media. En ambos casos se evidencia que quienes tienen educación terciaria no iniciaron su vida laboral pronto, por lo que no avanzaron en ambas trayectorias al mismo tiempo, se dedicaron primero a la formación de capital humano (Mirza, 2014).

En relación con lo anterior, Daly & Delaney (2012)evidenciaron efectos psicológicos adversos en los jóvenes NiNis, quienes usualmente caen en hábitos como el alcoholismo, el suicidio y la criminalidad, así como la sensación de inseguridad, elevados niveles de angustia, y la pérdida de confianza en las expectativas futuras. Sumado a lo anterior, se incluye un sentimiento de insatisfacción con la vida y problemas sociales como la violencia intra-familiar (Bynner & Parsons, 2002; Abdala, 2004).

Tellez (2011) añade que los jóvenes ya no consideran la educación como una garantía de inserción y estabilidad en el mercado laboral; por el contrario, se sienten desmotivados y frustrados por el hecho de depender económicamente de sus familias. Los sentimientos más comunes son la desilusión, desaliento, rabia, frustración, desdicha, impotencia, pesimismo, desesperación y tristeza en la consciencia de los jóvenes NiNis. Adicionalmente, Benjet *et al.* (2012) señalan el alto riesgo de los jóvenes NiNis de padecer trastornos psiquiátricos, de ansiedad y mentales, así como caer en conductas suicidas, consumir sustancias psicoactivas y el deterioro general de la salud mental.

Como respuesta a esas marcas psicológicas que genera la inactividad en los jóvenes, el desempleo de larga duración combinado con la falta de acceso a educación ha empezado a aumentar, se presenta la situación en la que los jóvenes han alcanzado tal nivel de insatisfacción que prefieren abandonar por completo los mercados de trabajo y la asistencia escolar. En esta condición, los jóvenes NiNis se ven a bocados a condiciones económicas precarias que promueven el fracaso escolar y el desinterés en continuar con el proceso educativo (OIT, 2010).

4. ¿Qué hacen los NiNis?

Una de las preguntas recurrentes acerca de los jóvenes que Ni estudian Ni trabajan, es entonces ¿A qué se dedican? Entonces, conocer las actividades a las que se dedican los jóvenes que ni estudian ni

trabajan es importante en la medida en que éstas determinan lo que serán su trayectoria académica y traen consecuencias que persisten en el tiempo; de este modo los NiNis se trata de un grupo de jóvenes que no contribuyen ni se integran eficazmente a la sociedad (Leyva & Negrete, 2014). La trayectoria académica es una vía de acceso para el desarrollo autónomo del individuo en su vida adulta, la movilización de recursos propios y la consecución de sus metas (Fournier *et al.*, 1995). La necesidad de analizar las actividades que realizan este grupo de jóvenes surge de la preocupación que plantea Chacaltana (2009), y es que la violencia juvenil Latinoamericana ha crecido en los últimos años, y los jóvenes han sido los principales protagonistas, siendo tanto víctimas como victimarios. De esta forma, para el 2005 entre un 25% y un 32% de los NiNis han estado relacionados con otras problemáticas como embarazo juvenil, homicidios, y alto consumo de alcohol.

Arceo & Campos (2012) concluyen que los jóvenes NiNis en México estuvieron más expuestos a caer en actividades criminales, y esa probabilidad tiende a aumentar debido a que la falta de oportunidades de trabajo formal es un incentivo para caer en la delincuencia. Carmichael & Ward (2001) relacionaron las altas tasas de desempleo juvenil de quienes no estaban estudiando con la probabilidad de ocurrencia de diversos tipos de delitos, encontrando una correlación entre los jóvenes NiNis desempleados con acciones criminales como el robo, fraude, falsificación y tasas de criminalidad en general. En relación con lo anterior, Levvit & Lochner (2001)analizan los factores determinantes del crimen juvenil apoyados en la relación encontrada entre el perfil etario de los delincuentes, el aumento de diversos tipos de delitos y los jóvenes NiNis desempleados. Esta situación es aún más preocupante, cuando se le suma la vinculación de jóvenes NiNis a actividades al margen de la ley, sin ningún otra opción de vida, lo cual genera a dicha población frustración y rencor hacia las instituciones, situación que finalmente termina impulsando los aumentos en la delincuencia juvenil.

5. Comentarios finales

Este artículo realizó una revisión de literatura acerca de las características de los jóvenes entre 15 y 24 años que Ni estudian Ni trabajan - NiNis y se hace referencia a la creciente magnitud que ha alcanzado en el caso Colombiano, y se estudia a partir de lo encontrado para países de América Latina comparados con algunas características de países más desarrollados como el Reino Unido o países de la Unión Europea. Mediante el análisis de los diversos estudios se evidencia que en América Latina la población juvenil NiNi ha sido creciente debido al bono demográfico que presiona los sistemas de trabajo y educación, sin que políticas estatales acompañen a esta "ventana de oportunidad". En Colombia la situación es más preocupante ya que la proporción de jóvenes que es identificada como NiNi es mayor que el promedio de la región. Particularmente, para el año 2008 se identificó a Colombia como el país con mayor proporción de NiNis en la región (Chacaltana, 2009).

Entonces, el fenómeno surge a partir del mayor crecimiento poblacional dentro del grupo de jóvenes de 15 a 24 años, aunado a las malas condiciones socioeconómicas que caracterizaron la década de los noventa, lo cual ha generado un panorama de incertidumbre en las oportunidades de empleo y estudio para la población joven objeto de estudio.

Por otro lado, se realiza una tipología de NiNis de acuerdo a la razón por la cual han entrado en una situación de exclusión del mercado laboral y del sistema educativo. En primer lugar, están aquellos que demuestran una preferencia por mantenerse en ese estado debido a que están esperando una buena oferta de empleo, En segundo lugar, están quienes simplemente, les gusta tener todo el tiempo para actividades de ocio. En tercer, lugar están quienes abandonaron la educación por dedicarse a trabajar interrumpiendo su trayectoria académica y quedando sin las competencias suficientes para competir en el mercado laboral una vez caen en el desempleo. Finalmente, se identifican los jóvenes desalentados quienes cansados de buscar empleo y quienes ante la falta de oportunidades en el mercado de trabajo deciden dejar de buscar trabajo. Entre los demás tipos de NiNis se identifican los jóvenes que asumen los cuidados del hogar, en su mayoría mujeres.

La vulnerabilidad, exclusión y estigmatización a la que se ven sometidos los jóvenes que Ni estudian Ni trabajan - NiNis, tiene efectos negativos en la forma como los jóvenes se integran socialmente, eleva el riesgo de padecer trastornos psiquiátricos, mentales y de ansiedad, así como niveles de angustia, perdidas en la confianza y disminución en los resultados esperados de encontrar un empleo.La condición de NiNi está relacionada con factores asociados tanto al hogar como al individuo. Entre los asociados al hogar, se encuentran la condición de pobreza, exclusión estructural del hogar y sus miembros, hogares con jefe de hogar desempleado, entre otros. Entre los asociados al individuo, se identifican el bajo nivel educativo, bajas calificaciones, embarazos adolescentes, conformación de un hogar a temprana edad, así como asumir un rol del hogar que implique tiempo en labores domésticas.

En cuanto a las diferencias de género, se evidencia que no se generan los incentivos adecuados para que las mujeres que no estudian se inserten al mercado laboral, ya que son ellas las que asumen las tareas de reproducción social del hogar, por tanto se perpetúan las condiciones más desfavorables para la inserción al mercado laboral, por lo que son las más propensas a permanecer en ese estado. Se evidencian consecuencias negativas en los jóvenes que no estudian ni trabajan y permanecen en ese estado, pueden presentar hábitos de alcoholismo, consumo de sustancias psicoactivas, sentimientos de frustración, insatisfacción con la vida, desaliento, desilusión, pesimismo, desesperación y tristeza y comportamientos como conductas suicidas o criminales.

En futuras investigaciones, se recomienda examinar la relación que existe entre el crecimiento de jóvenes NiNi en el país con los aumentos de criminalidad y actividades ilícitas, teniendo en cuenta que esta es una de las consecuencias que se presenta cuando los miembros jóvenes de hogares pobres

se encuentran ante la necesidad de conseguir el sustento y carencia de oportunidades en los sectores de formación y empleo. Así mismo, analizar los aumentos en la brecha de desigualdad y en la precariedad de las condiciones socioeconómicas de los hogares con miembros NiNis, con el fin de plantear políticas publicas eficientes que contribuyan con el aumento y la generación de oportunidades hacia la población joven estigmatizada o excluida a causa de este fenómeno, evitar la transmisión intergeneracional del mismo y la consecuente generación de círculos de pobreza.

Bibliografía

Abdala, E. (2004). Formación y empleabilidad de jóvenes en América Latina. In M. Molpeceres Pastor (Ed.), Identidades y formación para el trabajo en los márgenes del sistema educativo: escenarios contradictorios en la garantía social (pp. 17–65). CINTERFOR.

Amarante, V., Filardo, V., Lasida, J. & Opertti, R. (2011). Jóvenes en tránsito. Oportunidades y obstáculos en las trayectorias hacia la vida adulta. Rumbos.

Arceo-Gómez, E. & Campos-Vázquez, R. (2012). ¿Quiénes son los NiNis en México? Estudios Económicos VIII, El Colegio de México.

Belloc, B. & Lacroix, T. (1990). Créationd'emploisstables et nouveaurecul du chômage en 1989. Economie et statistique, (231): 105–114.

Benavides, M., Rios, V., Olivera Rodriguez, I. & Zuñiga, R. (2010). Ser joven excluido es algo relativo: dimensiones cuantitativas y cualitativas de la heterogeneidad de los jóvenes pobres urbanos peruanos. CLACSO.

Benjet, C., Hernández-Montoya, D., Borges, G., Méndez, E., Medina-Mora, M. & Aguilar-Gaxiola, S. (2012). Youth who neither study nor work: Mental health, education and employment. Saludpública de México, 54(4): 410–417.

Bynner, J. & Parsons, S. (2002). Social exclusion and the transition from school to work: The case of young people not in education, employment, or training (NEET). Journal of Vocational Behavior, 60(2): 289 – 309.

Carmichael, F. & Ward, R. (2001). Male unemployment and crime in england and wales. Economics Letters, 73(1): 111–115.

CEPAL (2006). Los jóvenes y el empleo en América Latina desafíos y perspectivas ante el nuevo escenario. Comisión económica para América Latina y el Caribe.

Chacaltana, J. (2009). Magnitud y heterogeneidad: políticas de fomento del empleo juvenil y las micro y pequeñas empresas. CEPAL Serie Macroeconomía del desarrollo, (98), 53.

CIS (1984). La actividad de los jóvenes madrileños: Estudio, trabajo y paro. Centro de Investigaciones Sociológicas, (26): 273–308.

Coloma, F. & Vial, B. (2003). Desempleo e inactividad juvenil en Chile. Cuadernos de Economía, 40(119): 149–171.

Contoyannis, P. & Dooley, M. (2010). The role of child health and economic status in educational, health, and labour market outcomes in young adulthood. The Canadian Journal of Economics, 43(1): 323–346.

D'Alessandre, V. (2010). Adolescentes que no estudian ni trabajan en América Latina. Cuaderno 04, Sistemas de Información de Tendencias Educativas en América Latina.

Daly, M. & Delaney, L. (2013). The scarring effect of unemployment throughout adulthood on psychological distress at age 50: Estimates controlling for early adulthood distress and childhood psychological factors. Social Science & Medicine, 80: 19–23.

Fournier, G., Drapeau, S. &T hibault, J. (1995). Croyances vocationnelles des jeunes de 16 à 25 ans en difficultéd'insertion socio-professionnelle selonleur profil socio-démographique. Canadian Journal of Education, 20(2): 109–128.

Haveman, R. & Wolfe, B. (1994). Economic inactivity of young adults: An intergenerational analysis. Workingpaper 107, University of Wisconsin-Madison.

Hernández Peinado, M. & Montero González, B. (2011). Un análisis de la situación laboral de los jóvenes: Una perspectiva regional. Revista de EstudiosRegionales, (92): 173–198.

Johnson, J. (1983). Sex differentials in unemployment rates: A case for no concern. Journal of Political Economy, 91(2): 293–303.

Levitt, S. & Lochner, L. (2001).The Determinants of Juvenile Crime, chapter Risky Behavior among Youths: An Economic Analysis, (pp. 327–374). University of Chicago Press.

Leyva, G. & Negrete, R. (2014). NiNi: un término ni pertinente ni útil. Coyuntura Demográfica, (5): 15 – 20.

Lijtenstein, S. & Brunini, A. (2011). Diagnóstico sobre empleo juvenil empleo y educación pilares para la construcción de la trayectoria laboral de los jóvenes. Proyecto de fortalecimiento de la Dirección Nacional de Empleo - DINAE, Unidad de Juventud - Observatorio Mercado de Trabajo de Uruguay.

Marchionni, M., Alejo, J., Conconi, A., Gluzmann, P. & Tornarolli, L. (2010). Los jóvenes y los Objetivos de Desarrollo del Milenio en América Latina y el Caribe. Investigación para la Política Pública, ODMs y Pobreza, ONU.

Mascherini, M., Salvatore, L., Meierkord, A. & Jungblut, J. (2012). NEETs young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe. Eurofound project Youth employment: Challenges and solutions for higher participation of young people in the labour market, Eurofound.

Maume, D. (2006). Gender differences in restricting work efforts because of family responsibilities. Journal of Marriage and Family, 68(4): 859–869.

Mincer, J. & Ofek, H. (1982). Interrupted work careers: Depreciation and restoration of human capital. The Journal of Human Resources, 17(1): 3–24.

Mirza, J. (2014). NEET: Young people not in education, employment or training. Economic Policy and Statistics, House of Commons.

Morrison Gutman, L. & Schoon, I. (2012). Correlates and consequences of uncertainty in career aspirations: Gender differences among adolescents in England. Journal of Vocational Behavior, 80(3): 608–618.

Negrete, R. & Leyva, G. (2013). Los NiNis en México: una aproximación crítica a su medición. Realidad, datos y espacio. Revista Internacional de estadística y geografía, 4: 90–121.

OIT (2010). El empleo de los jóvenes ante la crisis. Conferencia Internacional de Trabajo 99, Organización Internacional del Trabajo.

OIT (2013). Trabajo decente y juventud en América Latina Políticas para la acción. Oficina regional para América Latina y el Caribe, Organización Internacional del Trabajo.

Perri, M. & Lanari, M. (2009). La dinámica laboral de los jóvenes. Un análisis comparado de la situación laboral en momentos de recesión y post-convertibilidad. Congreso Nacional de Estudios de Trabajo 9, Congreso Nacional de Estudios del trabajo.

Rodríguez, E. (2011). Jóvenes que ni estudian ni trabajan en América Latina: Entre la estigmatización y la ausencia de políticas públicas. Confederación Parlamentaria de las Américas IX, Centro Latinoamericano sobre Juventud.

Saglietti, C. (1983). Chômage et chômages: les quatorzemoissuivant la perted'unemploi. Economie et statistique, (155): 29–38.

Saraví, G. (2004). Entre la evasión y la exclusión social: jóvenes que no estudian ni trabajan. Una exploración del caso argentino. Nueva Sociedad, (189): 69–84.

Serracant, P. (2013). A brute indicator for a NEET case: Genesis and evolution of a problematic concept and results from an alternative indicator. Social Indicators Research.

Székely, M. (2011). Jóvenes que ni estudian ni trabajan: Un riesgo para la cohesión social en América Latina. Corporación de Estudios para Latinoamérica.

Téllez, D. (2011). Jóvenes NiNi y profesionistas titi: la estratificación letrada del desempleo. El Cotidiano, 169: 83–96.Vera, A. & Castioni, R. (2010). Los jóvenes en Latinoamérica. La transición escuela - trabajo como objeto de las políticas públicas. SENAC, 36(2): 5–17.

World Bank & IFC (2013). Youth employment programs. Independent Evaluation Group, The World Bank Group.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Migración, Conflicto y Economía Laboral

SITUACIÓN LABORAL DE LOS DOCENTES COLOMBIANOS DESDE LA PERSPECTIVA DEL CAPITAL HUMANO (2009 -2012) [203]

Dustin Tahisin Gómez Rodríguez –
Universidad De La Salle

Resumen

El siguiente documento es un análisis de la tasa de rentabilidad de los docentes colombianos bajo la perspectiva de la teoría del capital humano. Se utilizaron para este fin estimaciones

[203] Tesis de Maestría para optar por el título de Magíster en Estudios y Gestión del Desarrollo de la Universidad de la Salle, 2014.Directora la PH.D, Marleny Cardona Acevedo, asesor Microeconométrico el PH.D, Jairo Isaza Castro.

de ecuaciones Mincerianas del ingreso, se corrigió el sesgo de selección por el método propuesto por Heckman (1979), se usaron los datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares entre 2009 - 2012 para trece áreas metropolitanas colombianas así como las profesiones. La principal conclusión muestra que la tasa de rentabilidad de los docentes colombianos para este periodo es menor que para la mayoría de las profesiones, así mismo, hay diferenciales salariales entre hombres y mujeres.

Palabras clave: Rendimientos de la educación, docencia, mercado laboral, profesiones.

1. Introducción

La literatura ha sido bastante prolífica frente a la relación entre la educación y la economía laboral. Grandes pensadores han expuesto sus análisis sobre este tema, entre los más importantes están Schutlz, Becker y Mincer, con sus contribuciones fundamentaron y desarrollaron las teorías del Capital Humano. En el mismo sentido la educación, como baluarte de la humanidad y variable del Capital Humano, ha estado inmersa en el engranaje económico en cada proceso histórico demostrando que las variables e intereses económicos perfilan su contribución al desarrollo y al crecimiento económico de un país, en este caso específico Colombia. Es así que uno de sus actores como lo son los profesores, docentes, mediadores culturales o facilitadores del conocimiento según la escuela que conciba la categoría no puede ser visto sin estas sinergias, dado que al mismo tiempo que es profesor también es un consumidor o un vendedor y por ende al estar situado en una economía de mercado necesita de unos ingresos para poder mantenerse en el circuito económico. De ahí que este actor reciba una remuneración por sus servicios que puede ser coherente con sus expectativas o no según los gastos y el costo de vida de un país como lo es Colombia entre los años 2009 al 2012.

Desde el punto de vista legal el Decreto 272 de 1998, expedido por el Ministerio de Educación Nacional de Colombia, establece la regulación para la formación de los educadores colombianos haciendo énfasis en la calidad por intermedio de la acreditación de los programas de educación (Calvo, 2007), sin olvidar que en este campo laboral incursionan profesionales de otras formaciones. Por consiguiente, el número de profesionales que laboran en este sector, de acuerdo con Calvo (2007), es de 409.370, de ellos 282.249 están en el sector oficial y 127.121 en el no oficial. Existen estudios que señalan que los ingresos de los docentes tienen relación directa con su Capital Humano y que hay otras variables que repercuten en los ingresos de orden socio-económico y socio-cultural (Liang, 1999; Limarino, 2005; Mizala, 2006), así como algunos trabajos que enfatizan un deterioro

progresivo en las relaciones laborales y los ingresos para este grupo de trabajadores (De Moura & Loschpe 2007; Duthilleul 2006 –referenciados en Calvo, 2007). Del mismo modo, están las investigaciones que tratan la relación de ambas posiciones (Martínez, 2006; Barón 2010). No obstante, para el caso colombiano, las indagaciones sobre el tema del trabajo son bastante limitadas ya que estas investigaciones miran otras variables o simplemente relacionan las variables sin alcanzar a dimensionar la relación entre el Capital Humano con los salarios de los docentes (Barón & Bonilla, 2011; Bonilla & Galvis, 2011; Gaviria & Umaña, 2002). De allí se desprende que nuestra pregunta problema sea ¿Cuál es la situación laboral de los docentes en Colombia y su estado entre 2009 y 2012 desde la perspectiva del Capital Humano? Para ello es necesario entender los conceptos de economía de la educación así como medir y explicar el Capital Humano de los docentes colombianos para observar si existe relación entre éste, el Capital Humano y los salarios de los docentes en Colombia.

2. Teoría del Capital Humano

Una de las definiciones para la teoría del Capital Humano nos dice que ésta es "...los conocimientos en calificación y capacitación, la experiencia, las condiciones de salud entre otros que dan capacidades y habilidades para hacer económicamente productiva y competente a las personas dentro de una determinada industria" (Cardona, 2007). Así mismo, otro autor señala *"The human capital refers to the productive capacities of human beings as income producing agents in the economy"* (Eatwell et ál., 1998), es decir que el Capital Humano es la relación productiva que tiene un individuo referente a su experiencia laboral, sus años de escolaridad y su salud.

Entre los más importantes autores que ayudaron a consolidar la estructura de la teoría del Capital Humano se hallan: William Schultz (1960, 1961); Gary Becker (1964, 1983, 1990) y Jacob Mincer (1958, 1970, 1974). A continuación se profundizará en cada uno de los análisis de estos autores frente al Capital Humano como motor de crecimiento económico y desarrollo de una sociedad, ello desde la teoría Neoclásica de la Economía.

3. Datos y descripción de la muestra

3.1 Datos

La fuente principal de datos proviene de los microdatos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares del periodo 2009-2012. Desde el ámbito científico las encuestas son una

herramienta válida de conocimiento de los fenómenos sociales y en ese sentido son ampliamente utilizadas en las investigaciones de Economía Laboral.

3.2 Funciones Mincerianas

Por medio de la estimación de la función de ingreso (Mincer, 1974) se estiman los retornos de las variables de Capital Humano sobre los ingresos salariales del gremio de los docentes colombianos para el periodo propuesto. La ecuación de Mincer[204] estima la reciprocidad que muestran las variables de Capital Humano sobre el logaritmo del ingreso laboral (Pabón, 2004).

El modelo de los datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares es:

(1)

$$LnY_i = B_0 + B_1 \exp_1 + B_2 \exp_1^2 + B_3 pri + B_4 \sec + \psi B_5 uni + B_6 profe1_i + B_7 profe2 + B_8 + k - 1 + \varepsilon_i$$

Donde:

Ln yi = ingreso de los asalariados en forma logarítmica.
exp = experiencia del trabajador.
exp2 = experiencia del trabajador al cuadrado
pri = nivel de primaria.
sec = nivel de secundaria.
uni = nivel universitario.
profe = representa a las profesiones.
k = número de profesiones.

Las variables utilizadas son el Ln, el logaritmo natural del ingreso por hora, que funcionalmente de las variables de educación medida en años (edu) y experiencia (exp) y su expresión cuadrática que indica los rendimientos decrecientes (exp2) medida en años y los

[204] "Las regresiones de Mincer son formas de estimación muy conocidas en el campo de la economía laboral. Su utilidad es muy alta porque ha permitido –entre otras cosas- hacer medidas de las tasas de retorno privado y social de la inversión en Capital Humano, importantes para la toma de decisión en materia de política educativa. Estas estimaciones no han estado exentas de críticas por parte de los expertos, pero se siguen usando a falta de un mejor modelo de análisis" (Tenjo & Herrera, 2009)

efectos diferenciales en las ciudades y profesiones (Quiñones & Rodríguez, 2011). El sentido esperado para los coeficientes es (edu) positivo, (exp) positivo, (exp2) negativo, efectos diferenciadores en cada una de las ciudades y profesiones que son variables falsas.

Al modelo econométrico se le aplica la metodología propuesta por Heckman (1979) que permite la corrección de sesgo de selección si los individuos analizados no son una muestra aleatoria de la población objetivo. La evidencia empírica de los mercados del trabajo a nivel mundial indica que quienes participan en el mercado de trabajo cuentan con características no observables (tales como motivación y habilidad) que están fuertemente asociadas al salario, por ello, al no incluir tales variables no observadas, se estaría incurriendo en el conocido problema de variable omitida, el cual sesga los coeficientes de las ecuaciones de ingresos.

Así, el procedimiento de Heckman permite corregir este problema a partir de la inclusión de un término de selección derivado de los pseudoresiduos de un modelo probit de participación laboral. Tales pseudoresiduos contienen información sobre variables no observables asociadas a los salarios. Si bien no se puede saber con exactitud el efecto de cada una de las variables no observables, el procedimiento de Heckman sí permite corregir los betas estimados de las demás variables que se incluyen en el modelo. Este método introduce la variable λ que es el término de corrección (también conocido como el inverso de la razón de Mills o *non-selection hazard*) (Isaza 2013). En el mismo sentido se estimarán ecuaciones salariales diferenciadas para hombres y mujeres que permitirán identificar la brecha salarial por sexo. Las ecuaciones a estimar son las siguientes (Barraza, 2010, p. 20-21):

(1) $Ln(Wf) = Xf * Bf^{'} + o f \lambda f + Uf$

(2) $Ln(wm) = Xm * Bm + om\lambda m + Um$

Donde

Wi = Vector columna del logaritmo del salario por hora del individuo del sexo i.
Xi = Matriz que contiene las características observadas de los individuos.
Bi = Vector de coeficientes a estimar.
λ = Término de corrección.
σ = Covarianza entre los factores inobservables que afectan a la participación laboral y aquellos que influyen en el salario.
Ui = Término de perturbación aleatoria, donde E (u)=0".

Por consiguiente se realizará estadística descriptiva para poder describir con mayor fortaleza los resultados de las regresiones y así observar y diferenciar las profesiones como las ciudades frente a las variables bases frente a los retornos de la educación, desde el 2009 hasta el 2012, con los datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares del DANE.

4. Resultados

Los estimativos del modelo de ecuación de ingresos laborales descrito en la ecuación (1) se reportan en los anexos disponibles en la parte final de este documento (ver tablas 3a y 3b en el Anexo Estadístico). Los microdatos anuales de la Gran Encuesta Integrada de Hogares – GEIH corresponden al periodo 2009-2012, con 866 mil observaciones en total[205], las cuales incluyen toda la población económicamente activa encuestada más la población inactiva. Los coeficientes presentados en las tablas de ecuaciones de ingresos para las diferentes categorías de ocupaciones son estadísticamente significativos.

Las medias muéstrales de variables asociadas a los ingresos laborales por género se pueden ver en las tablas 3a y 3b del anexo. Un 22 por ciento de los hombres son cabeza de hogar, las mujeres cabeza de hogar representan el 59 por ciento de la media muestral; los solteros representan un 26 por ciento, el porcentaje de solteras es 25; el número de años de escolaridad de los adultos del hogar es 9 para hombres y mujeres. De total de individuos de la muestra, se observa que los docentes hombres representan el 0.5 por ciento y que las mujeres representan el 2.4 por ciento, es decir cuatro veces más el número de profesoras que de profesores; los economistas representan el 0.0008 para el año 2009 mientras los docentes hombres el 0.0508 para el mismo año, los abogados representan el 0.0077, todos expresados en puntos porcentuales. Lo anterior nos muestra la gran cantidad de oferta laboral de los docentes, luego, por teoría económica, sabemos que los salarios están directamente relacionados a la baja, lo que está acorde con lo que dicen las teorías de mercado laboral.

La tabla 1ª y 1b presenta los resultados de los efectos de selección incorporados en las ecuaciones de ingresos a través del procedimiento de Heckman (1979) para la submuestra masculina, la tabla representa los mismos resultados para la submuestra femenina. Los

[205] Los microdatos anonimizados de la GEIH se pueden descargar de la página web del DANE. Véase: http://www.dane.gov.co/index.php/microdato-anonimizado -último acceso: 01/08/2013.

resultados indican que, en primer lugar, no hay sesgo de selección dado los coeficientes de lambda, igualmente existe una correlación negativa estadísticamente significativa al 1 por ciento en las variables seleccionadas, es decir que las características no observadas tienen peso representativo en la participación del ingreso de un individuo con mayor motivación y habilidad así como otras características asociadas a la productividad (Isaza, 2013).

Las variables relacionadas con la teoría del Capital Humano siguen la trayectoria descrita en la literatura para este tipo de estimaciones. Los retornos a la experiencia laboral potencial son significativos al 1% en la mayoría de los casos lo cual sugiere que los ingresos laborales experimentan una trayectoria de ascenso que se desacelera lentamente a lo largo de la vida laboral en la mayor parte de las ocupaciones (Isaza, 2013). Los coeficientes de educación muestran los retornos de cada año de educación adicional. A partir de los resultados se puede concluir que los retornos por cada año de escolaridad adicional presentan una mejoría a partir de la culminación del ciclo de formación media-vocacional, de la misma manera, observamos que los retornos a la educación después de terminar la secundaria tienen tendencia a ser más altos para los hombres, en la mayoría de las ocupaciones, comparados con los de las mujeres. Los coeficientes de las variables relacionadas con género nos muestran que para todas las ocupaciones están por encima los de los hombres a los de las mujeres, es decir hay evidencia de discriminación salarial por género pues en igualdad de condiciones el mercado laboral privilegia los ingresos laborales de los hombres a los de las mujeres.

Respecto a las ciudades todas aportan menos retornos a la educación comparadas con Bogotá, lo cual es coherente con la literatura que establece que las principales ciudades deben tener mayores factores de producción, mejores dotaciones educativas y mayor desarrollo industrial, ello representaría mayores retornos a la educación. (Quiñones & Rodríguez, 2011). Desde el punto de vista de género los resultados indican que tanto para hombres y mujeres hubo menor retorno en ciudades como *Cartagena, Barranquilla, Montería y Pasto*. Como sostienen Pérez & Salazar (2007), la poca diversidad de los factores de producción, el precario aparato productivo y los altos índices de pobreza y miseria resultan determinantes para este tipo de resultados. Donde hubo mayores retornos fueron en *Medellín, Bucaramanga y Cúcuta*, entre las ciudades intermedias resaltan *Cali e Ibagué*, no sorprende pues está de acuerdo con sus respectivos aparatos productivos, la relación entre agentes económicos y la correspondencia con lo informalidad ya que ésta se puede

situar en la periferia en contraposición a las ciudades del centro del país (Galvis & Meisel, 2010; ANDI, 2012).

En las tablas 2a y 2b se presentan las ecuaciones Mincerianas. En ellas se muestran las ecuaciones por género para cada una de las 13 áreas metropolitanas con base en *Bogotá* y las 83 ocupaciones definidas por el CIIU con base en *Vendedor, Tienda Asistente*.

Desde el punto de vista de los docentes las diferencias son significativas entre hombres y mujeres, sobre todo el último año del estudio (2012) con 0.5 puntos porcentuales de diferencia entre género. Para los hombres sus resultados fueron, en promedio, 3.3 puntos porcentuales[206] y el de las mujeres 2,7. En los años de estudio, 2009-2012, los hombres obtuvieron la mayor rentabilidad en el año 2012 con 3.5 y las mujeres en el año 2011 con 2.9, así mismo, la menor rentabilidad para los hombres se presentó en el 2009 con 2.7 puntos porcentuales y las mujeres con 2.6. Al comparar estas cifras con los datos del Observatorio Laboral respecto al número de egresados para los años mencionados, tenemos que el número de mujeres egresadas de las Ciencias de la Educación fue de 10.367 (2009), 9.839 (2010), 11.788 (2011) y 13.294 (2012). Para los hombres 5.090 (2009), 5.068 (2010), 5,792 (2011) y 6.012 (2012)[207]. De estas cifras se puede inferir que hay una relación directa e indirecta según el género entre el número de egresados con la rentabilidad, ya que para las mujeres en los años 2009 y 2012 fue donde hubo más egresados y menos rentabilidad, mientras que los hombres el año 2012 fue la de mayor rentabilidad y de mayor número de egresados, ceteris paribus. Los resultados contrastados evidencian que hay brechas salariales entre hombres y mujeres en el gremio de los docentes tal como lo han publicado otras investigaciones Liang (1999).

Las profesiones con mejores retornos frente a la educación respecto a docentes hombres y mujeres respectivamente son: los *economistas* hombres con 5.2 y las mujeres con 4.4; los *Arquitectos e ingenieros* hombres con 4.2 y mujeres 4.1; los *Biólogos* hombres 5.4 y las mujeres 4.7; los *juristas* hombres con 4.7 y las mujeres con 3.7; los *Físicos* hombres con 3.7 y las mujeres con 3.1; los *Estadísticos* hombres con 2.4 y las mujeres con 3.3; los *Administradores* hombres con 3.6 y las mujeres con 2.8; los hombres que trabajan en lo

[206] Estos efectos se calculan a partir del promedio del antilogaritmo de los coeficientes menos 1.
[207] En los datos del Observatorio Laboral para la Educación del Ministerio de Educación Nacional se encuentra la base de graduados, ésta refleja la información para todas las personas de ambos sexos que obtuvieron un título de una institución de educación superior registrada ante el Ministerio de Educación entre los años 2001 y 2011. Último acceso el 4 de Enero de 2014 en la página web http://www.graduadoscolombia.edu.co:8080/o3web/jdesktop.jsp

Legislativo y de gobierno con 12.7 y las mujeres con 9.0. Las profesiones con resultados por debajo de los coeficientes de los docentes son: los hombres que son profesionales en *Contaduría* con 2.5 y las mujeres con 2.6; los hombres *Enfermeros* con 2.2 y al igual las mujeres de esta profesión con 2.2 puntos porcentuales para todos los casos. Para las profesiones en que es diferente si es hombre o mujer encontramos los *Médicos* donde las mujeres docentes tienen una tasa de rentabilidad menor, dado que para los primeros fue de 2.8 y para los segundos 2.7 mientras que para los hombres es de 2.8 para *Médicos* y para los profesores hombres de 3.3.

Esto podría explicarse por el deterioro progresivo que han tenido los médicos colombianos referente a su rentabilidad del ingreso (El País.com, 2013) .En el caso de los periodistas hombres, estos estuvieron por debajo de los docentes con 3.3 frente a 1.2 de los docentes, caso contrario al de las periodistas mujeres que se ubicaron por encima de las docentes con 3.2 frente a de las docentes 2.7 puntos porcentuales, ello podría ser explicado tanto por las relaciones laborales tan disímiles entre ambos gremios como por las oportunidades laborales del sector Conde (2009) y Dinero.com (2011).

Los coeficientes de los docentes de ambos sexos están por encima de los trabajos no formales lo cual corrobora lo imperativo de los estudios universitarios de pregrado así como la relación de la teoría del Capital Humano en lo concerniente a la perspectiva del sacrificio presente de consumo por la inversión de estudiar, dado que ello generaría a mediano plazo posibles aumentos en los retorno de la educación (Shultz, 1960; Mincer, 1974; Becker, 1983).

De igual forma podemos señalar que, tanto para hombres como para mujeres docentes, sus promedios de horas trabajadas son más altos frente a otras profesiones, es decir que los profesores trabajan más horas pero ganan menos, o, lo que es lo mismo, existen bajos niveles de retorno a la educación comparados con otros profesionales, lo anterior de acuerdo con la frecuencia de horas trabajadas del gremio 527; contadores, 498; ingenieros y arquitectos, 358 y científicos de la vida, 309[208].

Los resultados muestran que para un gran número de profesiones se tienen retornos a la educación más altos que los coeficientes de los docentes sin importar el género, en otras palabras, por encima de los docentes colombianos se encuentran un gran número de

[208] Los datos de las frecuencias de horas son de la GEH 2009/2012 en la pregunta P6800 que corresponde a ¿Cuántas horas trabajó durante la semana pasada en este trabajo?

profesionales que están devengando más ingresos, ello tiene mucho que ver con los imaginarios frente a la profesión de ser profesor, tanto en las relaciones laborales como en la calidad de la educación (Barón, 2010; Calvo, 2007) y (Barón & Bonilla, 2011), sin desconocer los indicadores de los procesos involutivos del mercado laboral (ANDI, 2012), así como los cambios en los factores de producción del periodo analizado, la entrada en vigencia de los Tratados de Libre Comercio y las dinámicas fluctuantes de la economía colombiana (U.E.C, 2011; López et al, 2011; Davivienda, 2012).

5. Discusión

En el estudio de Galvis & Meisel (2000) se compararon las 20 principales ciudades colombianas. Sus resultados indican que las principales variables del crecimiento de las mismas son la infraestructura, el Capital Humano, el PIB per cápita, el tamaño del mercado local y las relaciones institucionales entre lo público y lo privado, de allí se infiere que en las ciudades donde se encuentren estas características hay una mayor calidad de vida como una posible mejora en los ingresos para la población local. Lo anterior tiene similitud con los resultados en la presente investigación dado que en la misma se puede visualizar que las ciudades del Región Andina son las que poseen las mayores medias del ingreso y las características antes expuestas tal como lo indican los índices de competitividad (C.P.C,2011). De la misma forma el estudio de Quiñones & Rodríguez (2011) indica que las ciudades centrales concentran los mayores procesos de la industria y altas regalías por estar dentro del triángulo de oro (Bogotá, Medellín y Cali).

De aquí podemos concluir, tal como lo reflejan los resultados del esta investigación, que los coeficientes de los ingresos son más altos en estas ciudades gracias a su mercado laboral, su inversión industrial, tanto privada como pública, y a la fortaleza, comparadas con las otras ciudades, de sus relaciones socioculturales.

En el mismo sentido los resultados indican que las ciudades periféricas, como las costeras, en especial Cartagena, tienen coeficientes muy por debajo en comparación con otras ciudades colombianas, tal como lo concluyó Barraza (2010). Allí enfatiza que ciudades como Montería, Cartagena y Barranquilla evidencian brechas pronunciadas en los salarios entre hombres y mujeres y que a pesar de que Cartagena es una ciudad portuaria con imagen internacional los índices de segregación como de ingresos son muy bajos.

Por otra parte, de acuerdo con los resultados de la investigación, se puede concluir que existen brechas laborales entre las ciudades para las mujeres, es decir que la remuneración para ella en igualdad de condiciones a los hombres es más baja. Lo anterior guarda relación con los resultados obtenidos por Galvis (2010), quien al efectuar el análisis por medio de la descomposición de BO, para el caso colombiano, indica que las ciudades que reflejan menos desigualdad son las del centro de la de la actividad económica del país y que en las periféricas, como Cartagena, Villavicencio, Cúcuta, entre otras, son en donde se observa mayor desigualdad de género.

La profesión docente en Colombia, desde los grados preescolar hasta los universitarios, tanto para colegios privados como colegios ofíciales, así como desde las instituciones de ciclo propedéutico hasta aquellas de ciclo profesional, tiene sus propias características frente al mercado laboral. Por ello el objetivo principal de esta investigación fue indagar la situación laboral de los docentes entre el periodo 2009 al 2012 desde la perspectiva del Capital Humano con los datos de la GEIH. Los resultados evidencian que las personas que se denominan profesores para estos periodos reflejan diferentes coeficientes de retorno de la educación si es mujer o si es hombre, lo anterior se encuentra en sintonía con los estudios de Liang (1999) y Vegas et al. (1999) quienes en sus investigaciones concluyeron que la remuneración ara las mujeres del gremio es menor que la correspondiente al sexo masculino.

A su vez los resultados de la investigación tienen pequeñas diferencias frente al estudio de Finnie & Frenete (2003). Ellos concluyen que las disciplinas de estudio con mayores remuneraciones son las relacionadas con software y hardware, los profesionales de la salud, ingeniería, comercio, matemáticas y física. Los rendimientos intermedios son para Economía y los docentes y los menores Agricultura y Biología. Los resultados muestran que los coeficientes de los profesores en promedio están por debajo de las demás profesiones, sobre todo en las mujeres. Así mismo el trabajo posee similitud con el estudio de Hansen (2006) quien concluyó que los retornos más altos están en Ingeniería, Ciencias y los más bajos se encuentran en las disciplinas artísticas. Por otra parte Farné (2006, citado en Forero & Ramírez, 2008) establece que "las mejores perspectivas están en Administración, Bibliotecología y Economía, y las peores se presentan en las carreras relacionadas con Arte y Agronomía".

No hay que desconocer que según Farné & Vergara (2008) hubo caída de la rentabilidad de la educación universitaria en Colombia en la primera década del siglo XXI, lo cual podría

estar en concordancia con los resultados de investigación en lo concerniente a que el crecimiento económico de la década no estuvo de la mano con el jalonamiento del empleo, lo que redunda en un exceso de oferta laboral que se alinea con bajas remuneraciones que se han tratado de compensar con aumento en los años de estudio. De igual forma resultan preocupantes las estadísticas referentes a los procesos de desindustrialización del país (Villamizar García-Herreros, 2007; Ocampo, 2013), o como se establece en el análisis de ANIF:

> *"En el caso de Colombia, constatamos un acelerado proceso de desindustrialización durante 1965-2012, lo cual se vio reflejado en un marcado descenso en la relación Valor Agregado Industrial/PIB, pasando de casi el 24% a mediados de los años setenta hacia un 20%-22% en los ochenta y perfilándose ahora hacia un 12%. Esta desindustrialización está asociada a: i) serias dificultades estructurales en la provisión de los servicios más básicos (energía, telecomunicaciones, vías de transporte); y ii) el efecto del auge minero-energético, acompañado de encarecimiento relativo de la mano de obra y marcada apreciación real de la tasa de cambio, confirmando la hipótesis de la Enfermedad Holandesa".* (Clavijo, Vera & Fandiño, 2012).

De ahí que sea imperativo mejorar la capacidad instalada de los sectores económicos, reconocer y establecer agendas claras frente a los TLC firmados por los gobiernos neoliberales de inicios del 1990 hasta los de la actualidad. De igual forma, y en la misma línea de la investigación, se necesita una mejora sustancial de las competencias de los docentes colombianos ya que ellos son los continuadores y ampliadores del acervo cultural del país.

6. Conclusiones

La literatura que estudia la relación entre los retornos a la educación utilizando la teoría del Capital Humano es numerosa, sin embargo los estudios que hacen referencia a un sector de la economía, o específicamente a un gremio, como en este caso los docentes colombianos, en el periodo 2009 - 2012, son muy pocos. Gracias a ello la investigación presentada resulta de gran importancia ya que contribuye al debate sobre la situación laboral de los docentes en Colombia, al igual que aporta a la dinamización de las teorías, conceptos y categorías de la Economía de la educación y del Capital Humano.

Los resultados muestran, al igual que otras investigaciones aquí expuestas, que hay brechas salariales significativas de los docentes colombianos respecto a otras profesiones y actividades económicas. Los coeficientes en puntos logarítmicos reflejan que los retornos a la educación de la mayoría de las profesiones están por encima que aquellos devengados por los docentes colombianos en el periodo estudiado. Por ello se hace imperativo establecer diálogos críticos argumentativos tanto en los agentes que manejan las políticas educativas del país, como en los entes privados y oficiales, así como que haya una relación entre los resultados (pruebas nacionales e internacionales) de los educandos y la producción intelectual, cualificación constante, y diversificación del capital humano de los docentes.

De igual manera los resultados indican que entre los docentes colombianos hay diferencias salariales entre hombres y mujeres, es decir que los hombres ganan más que las mujeres en condiciones homogéneas de estudio, experiencia y cargos, aspecto que coincide con resultados de investigaciones académicas citadas, especialmente aquellas que estudian el tema de diferenciales de género. Por consiguiente es imperativo reducir estas brechas para desarrollar construcciones sociales en pro de la equidad de género en las relaciones laborales.

Los resultados muestran que las ciudades principales, donde se encuentra el aparato productivo del país, tienen las relaciones laborales institucionalmente más fortalecidas, es decir se sitúan en la misma línea de lo que el Código Sustantivo del Trabajo denomina trabajo formal, lo que representa a su vez menores brechas salariales entre hombres y mujeres, de igual forma es en las zonas de menor desarrollo económico donde se presentan mayores evidencias de diferenciales salariales por género.

Otro aspecto para resaltar es la fuerte desindustrialización presente en la economía colombiana y las diferencias significativas entre hombres y mujeres en los coeficientes de retornos a la educación para los sectores primario y secundario, por esto se hace necesaria la adopción a corto plazo de políticas que permitan la dinamización de estos sectores, de esta manera se contribuirá al crecimiento y desarrollo del país.

Bibliografía

ANIF. (2012). El comportamiento de la industria en 2011 y perspectiva. *ANIF*, 52-53.

ANDI (2012). Informe. Obtenido de Colombia: Balance 2012 y perspectiva 2013: http://www.larepublica.co/sites/default/files/larepublica/andi.pdf

Barceinas, F., Alonso, O., Bara, L. & Roig, J. (2001). Hipótesis de señalización frente a capital humano. Revista Economía aplicada (en prensa). Barcelona. 2001. Recuperado el 25 de octubre de 2013 de http://www.etla.fi/PUE/REA.pdf

Barón, J. (2010). Primeras experiencias laborales de los profesionales colombianos: probabilidad de empleo formal y salarios. Documentos de trabajo sobre Economía regional, (132): 1-39.

Barón, J. & Bonilla, L. (2011). La calidad de los maestros en Colombia: desempeño en examen de Estado del ICFES y la probabilidad de graduarse en el área de educación. Documentos de trabajo sobre de Economía regiona, (152): 1-35.

Barraza, N. (2010). Discriminación salarial y segregación laboral por género en las áreas metropolitanas de Barranquilla, Cartagena y Montería. Serie Documentos IEEC, (31). Universidad del Norte. Barranquilla.

Becker, G. (1983). El Capital Humano: un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación. Alianza editorial. Madrid.

Becker, G. (1964). Human Capital. Columbia University press. New York. Segunda edición.

Becker, G., Murphy, K. & Tamura, R. (1990). Human Capital, fertility, and economic growth. NBER working papers No 3114. National bureau of economic research. Cambridge: 1-18

Becker, G (2003). Capital Humano en la nueva sociedad. Presentación en la Fundación DMR. Recuperado el 15 de Septiembre de 2012 de http://www.fundaciodmr.org/textos/conferencias01d.html

Behrman, J. (1999). Social mobility: Concepts and Measurement. En: New Markets, New opportunities? Economic and Social Mobility.

Behrman, J., Birdsall, N. & Székely, M. (1998). Intergenerational schooling Mobility and Macro Conditions and Schooling Policies in Latin America. Working paper Nº 386. Inter-American Development Bank.

Bonilla, L. & Galvis, L. (2011). Profesionalización docente y la calidad de la educación escolar en Colombia. Documentos de trabajo sobre de Economía regional, (154): 1-51.

Cardona, M., Montes, I., Vásquez, J., Villegas, M. & Brito, C. (2007). Capital Humano: Una mirada desde la educación y la experiencia laboral. Cuadernos de investigación: 1-40.

Calvo, G. (2007). Profesionalización docente en Colombia. Mimeo. Universidad de los Andes: 1-33.

Clavijo, S., Vera, A. & Fandiño, A. (Noviembre de 2012). La desindustralización en Colombia. Análisis cuantitativo de sus determinantes. Obtenido de ANIF: http://anif.co/sites/default/files/uploads/Anif-Desindustrializacion-12.pdf

Conde, J. (2009). "Derecho a la Información" sobre proyecto de Estatuto del Periodista en Colombia. Obtenido de: http://ddhhenlasnoticias.blogspot.com/2009/12/texto-completo-de-las-observaciones-del.html

C.P.C. (2011-2012). Consejo privado de competitividad. Obtenido de Informe nacional de Competitividad: http://www.compite.com.co/site/wp-content/uploads/2011/11/Resumen-ejecutivo.pdf

DANE (2011). Boletín de prensa. Obtenido de Género 2011: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/especiales/genero/bol_genero_2011.pdf

Davivienda (2012). Informe de mercado laboral 2012. Obtenido de: https://www.davivienda.com/wps/wcm/connect/e6842eb3-5c4a-474f-b209-6e2d3229f8e7/Mercado+Laboral+2012.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=e6842eb3-5c4a-474f-b209-6e2d3229f8e7

De Moura, C. & Ioschpe, G. (2007). La remuneración de los maestros en América Latina ¿Es baja? ¿Afecta la calidad de la enseñanza? Santiago: PREAL. Documento a ser presentado En el "Seminario Internacional Profesión Docente en Latinoamérica: Una agenda pendiente y cuatro retos emergentes", realizado en Lima el 29 y 30 de marzo de 2007.

Dinero.com (2011). Salarios de los periodistas en Colombia no son buenos. Obtenido de Revista Dinero: http://www.dinero.com/administracion/articulo/salarios-periodistas-colombia-buenos/112937.

Duthilleul, Y. (2006). Nuevas tendencias en materia de políticas docentes: qué nos sugieren las reformas en Suecia, Inglaterra y Holanda. En: E. Tenti (Comp.) El oficio de docente: vocación, trabajo y profesión en el siglo XXI. 257-274. Avellaneda: Siglo XXI Editores Argentina S. A.

Eatwell, J., Milgate, M. & Newman, P. (1998). The new Palgrave: a dictionary of economics. Palgrave: New York.

El País.com (10 de Noviembre de 2013). Una cara oculta de la crisis de la salud: los bajos salarios de los médicos en Cali. Obtenido de Periódico El País: http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/estos-son-salarios-enferman-medicos-cali

Farné, S. & Vergara, C. (2008). Los Profesionales Colombianos en el siglo XXI, ¿Más Estudian, Más Ganan?" en: Cuadernos de Trabajo No. 10, Universidad Externado. Octubre.

Farné, E. (2006). El Mercado de Trabajo de los Profesionales Colombianos. Boletín del Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social, (9).

Finnie, R. & Frenete, M. (2003). Earning differences by major field of study: evidence from three cohorts of recent Canadian graduates, Economics of Education Review, 22: 179-192

Forero, N. & Ramírez, M. (2008). Determinantes de los ingresos laborales de los graduados universitarios durante el periodo 2001-2004. Serie documentos de trabajo, 1-53. Obtenido de Universidad del Rosario. Facultad de Economía.

Freire, M. & Terjeiro, M. (2010). Las ecuaciones de Mincer y las tasas de rendimiento de la educación de Galicia. Capítulo 14 en Investigaciones de Economía de la educación, 5: 285-304.

Galvis, L. & Bonilla, L. (2011). Desigualdades en la distribución del nivel educativo de los docentes en Colombia. Documentos de trabajo sobre de Economía regional, (151): 1-23.

Galvis, L. (2010). Diferencias salariales por género y región en Colombia: Una aproximación con regresiones cuantiles. Documentos de trabajo sobre Economía regional, (131): 1-59.

Galvis, L. & Meisel, A. (2010). Fondo de Compensación Regional: Igualdad de oportunidades para la periferia colombiana. Documentos de trabajo sobre Economía Regional (122), Banco de la República, Cartagena.

Galvis, A. & Meisel, A. (2000). El crecimiento económico de las ciudades colombianas y sus determinantes, 1973-1998, Documentos de Trabajo sobre Economía (18), Cartagena, Banco de la República.

Gaviria, A. & Székely, M. (2001). Intergenerational Mobility in Latin America. Documentos de trabajo Nº 25. Fedesarrollo. Working Papers Series. Santafé de Bogotá, Colombia.

Gaviria, A. & Umaña, C. (2002). Estructura salarial de los docentes públicos en Colombia. Fedesarrollo: 103-120.

Hansen, J. (2006). Returns to University Level Education: Variations Within Disciplines, Occupations and Employment Sectors. Human Resources and Social Development Canada.

Heckman, J. (1979). Sample Selection Bias as a Specification Error. Econometrica, 47(1): 153-161.

Isaza, J. (2013). Occupational Segregation, Gender Wage Differences and Trade Reforms Empirical Applications for Urban Colombia. Tesis Doctoral, Departamento de Economía, Universidad de Sussex. Brighton, Reino Unido. Disponible en: http://sro.sussex.ac.uk/44798/ -último acceso: 21/11/2013

Isaza, J. & Reilly, B. (2011) Selection effects, segregation and gender wage differences: evidence from Urban Colombia. Cuadernos de Economía de la Universidad de La Salle CE-03 11 (Marzo). Bogotá, Universidad de La Salle.

Isaza, J. (2003). Women workers in Bogota´s informal sector: gendered impact of structural adjustmen policies in the 1990s. Tesis para optar el título de Magíster en Estudios de Desarrollo del Instituto de Estudios Sociales de The Hague-Holanda. Archivos de Economía.

Isaza, J. (2002). Women Workers in Bogotá's Informal Sector: Gendered Impact of Structural Adjustment Policies in The 1990s. Planeación y Desarrollo, XXXIII: 411-468.

Kendrick, J. (1974). The accounting treatment of human investment and capital, the review of income and wealth, 20(4).

Liang, X. (1999). Teacher pay in 12 Latin American Countries: How does teacher pay compare to other professions, what determines teacher pay, and who are the teachers? World Bank LCSHD Paper Series, (49).

Limarino, W. (2005). Are Teachers Well Paid in Latin America and the Caribbean? In Incentives to Improve Teaching – Lessons from Latin America, 63, 102.

López, E., Ávila, A. & Méndez, G. (2011). Dinámica del mercado laboral colombiano: un análisis de políticas de empleo aplicando dinámica de sistemas. Obtenido de La Dinámica de Sistemas: Un Paradigma de Pensamiento. 9° Encuentro Colombiano de Dinámica de Sistemas .Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Disponible en: http://www.urosario.edu.co/urosario_files/f2/f2b83f44-2e1e-4d71-878e-8d53b106d94.pdf

Mincer, J. (1974). Schooling, Experience and Earnings, National Bureau of Economic Research, New York.

Mincer, J. (1970). The distribution of labor incomes: A survey. Journal of economics literature, 8: 1-26.

Mincer, J, (1958). Investment Human capital and personal income distribution. Journal of political economy, 66: 281-302.

Mizala, A. (2006). Salarios docentes en América Latina. En: E. Tenti (Comp.) El oficio de docente: vocación, trabajo y profesión en el siglo XXI. 275-287. Siglo XXI.

Ocampo, J. (2013). La desindustrialización de colombiana. El tiempo, p. 21.

Pérez, G. & Salazar, I. (Agosto de 2007). La pobreza en Cartagena; un análisis de barrios. Obtenido de Banco de la República. Centro de estudios económicos regionales (CEER) Cartagena: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/DTSER-94.pdf

Pabón, L. (2004). Universidad de los Andes. Facultad de Economía. Tesis de grado. Recuperado el 4 de Septiembre de 2012, de Rentabilidad de la formación de capital humano en el sector formal e informal y diferencias salariales: http://economia.uniandes.edu.co/estudiantes/premios/Premios_a_los_mejores_trabajos/premios_a_los_mejores_trabhttp://economia.uniandes.edu.co/estudiantes/premios/Premios_a_los_mejores_trabajos/premios_a_los_mejores_trabajos_2004

Quiñones, M. & Rodríguez, A. (2011). Rendimiento de la educación en las regiones colombianas: un análisis usando la descomposición Oaxaca-Blinder. Revista Sociedad y Economía, 37-68.

Salas-Velasco, M. (2001). Determinantes salariales en el mercado laboral de los títulos universitarios. Murcia: X jornadas de la EDE. Universidad de Murcia.

Schultz, W. (1961). Investment in human capital. The American economic Review, 51 (1): 1-17.

Schultz. W. (1960). Capital formation by Education. The journal of political economy, 68 (6): 571-583.

Tenjo, J. & Herrera, P. (Enero de 2009). Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Economía. Recuperado el 4 de Septiembre de 2012, del primer ensayo: ¿existe discriminación salarial por género y etnia en Colombia? resultados preliminares. Disponible en: http://www.javeriana.edu.co/fcea/pdfs_depto_economia/paper_2009_02_dos_ensayos_sobre_discriminacion.pdf

Tenjo, J., Ribero, R. & Bernat, L. (2002). Pontificia Universidad Javeriana. Evolución de las diferencias salariales por sexo en seis países de América Latina. Recuperado el 10 de Octubre 2012. Colección Documentos de Economía N°1. De http:// www.javeriana.edu.co/fcea/area_economia/inv/DocumentosdeEconomia2002.htm , Octubre 05 de 2008

Vegas, E., Pritchett, L. & Experton, W. (1999). Cómo atraer y retener docentes calificados en la Argentina: Impacto del nivel y estructura de la remuneración. Human Development Department. LCSHD Paper Series No. 38S. The World Bank, Latin America and the Caribbean Regional Office.

Villamizar García-Herreros, M. (2007). Uso del tiempo de mujeres y hombres midiendo la inequidad. Santiago de Chile: CEPAL.

U.E.C. Universidad Externado de Colombia. (Noviembre de 2011). ¿La Ley 1429 de 2010 ha formalizado el empleo en Colombia? Obtenido de Boletín del Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social (13). Disponible en: http://www.uexternado.edu.co/pdf/Boletin_13_observatorio.pdf

Anexo 1. Definición de variables[209]

Categoría base	Variable	Definición
	exp	Experiencia laboral potencial = edad – años de escolaridad – 6
	exp^2	Experiencia laboral al cuadrado
	edu1	Variable spline de años de escolaridad: 0 a 11 años
	edu2	Variable spline de años de escolaridad: 11 o más años
Miembros del resto del hogar	hhead	Dummy = 1 si el individuo es cabeza de hogar

[209] Fuente: Elaboración propia.

Casados, comprometidos y viudos	single	Dummy = 1 si el individuo es soltero
	ln_hh_totincomer	Logaritmo natural del ingreso del resto del hogar
	hhinfants	Número total de infantes en el hogar (menos de dos años de edad)
	Hhchildren	Número total de niños en el hogar (2 a 5 años de edad)
	hhedu_rest	Promedio de años de escolaridad de los adultos del resto del hogar
	Dependency	Razón de dependencia del hogar = número de dependientes / número de no dependientes dónde los dependientes son menores de edad (0 a 18 años) y adultos mayores (más de 65 años) y los no dependientes son adultos en edad laboral (18 a 65 años de edad)
Bogotá	city1	Dummy = 1 si el individuo reside en Medellín
	city2	Dummy = 1 si el individuo reside en Barranquilla
	city4	Dummy = 1 si el individuo reside en Cartagena
	city5	Dummy = 1 si el individuo reside en Manizales
	city6	Dummy = 1 si el individuo reside en Montería

La categoría base es Bogota city 3. (Isaza, 2013)

Eje temático: Migración, conflicto y economía laboral

PERCEPCIÓN DE INSEGURIDAD Y VICTIMIZACIÓN DE LAS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA[210]

Johanna Lozano Cuadros
& Luis Eduardo Sandoval –
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

Este trabajo está enfocado en revelar las experiencias de vulneración femenina, de las estudiantes de ciencias económicas de la Universidad Militar, para lo cual por medio de encuestas se determina que ellas viven o han pasado por algún tipo de discriminación por el hecho de ser mujeres, en algún momento de su vida. También se logra identificar un prototipo de mujeres que pertenecen a la facultad, las cuales en su mayoría son de clase media; quienes están enfrentadas al mundo laboral en donde no están recibiendo igualdad frente a los hombres, sin descartar que por su afán de competencia entre ellas, están pasando por encima de los derechos de otras mujeres, adicionalmente afrontan un mundo urbano, que ha representado un peligro debido a que el respeto por parte de los hombres no es el apropiado, enfrentándose a situaciones incomodas y vergonzosas que vulneran su parte física y psicológica.

Palabras clave: Victimización, violencia intrafamiliar, abuso, prevención.

1. Introducción

En la actualidad se han presentado distintos métodos legales con el fin de mitigar la violencia contra la mujer, no obstante cada día aumentan las situaciones que hacen que una mujer se sienta en desventaja frente a los hombres, ya que muchas mujeres manifiestan haber sido abusadas físicamente por sus parejas y en el mundo laboral las mujeres han sufrido algún tipo de acoso físico y sexual en el lugar de trabajo. Se han realizados diferentes estudios acerca de la violencia de género ilustrando que éste es un problema social y que afecta gran

[210] Resultados de la encuesta de la monografía de grado "percepción de inseguridad y victimización de las estudiantes de la facultad de ciencias económicas de la universidad militar nueva granada", enmarcado en la línea de investigación sobre economía de la defensa y del conflicto, del Grupo de Investigación Facultad De Ciencias Económicas - CIE.

parte de la población, se ha demostrado que en el ámbito privado existe una mayor vulneración de sus derechos, es decir en lo relacionado con violencia intrafamiliar. Ésta información es un punto de referencia para que se realice un enfoque en las estudiantes de la universidad y más específicamente las de la facultad de ciencias económicas, la cuales están experimentando situaciones de discriminación de género, por tal motivo es necesario que conozcamos a las estudiantes de la universidad para crear una cultura que pueda afrontar de una manera apropiada los inconvenientes de cada integrante, brindando orientación en cuanto a qué decisión tomar en el momento que sean víctimas de violencia de género en los diferentes entornos.

Las mujeres dentro de una sociedad como la nuestra en muchas ocasiones no tienen las mismas oportunidades que los hombres en el ámbito laboral, familiar o académico por lo cual al conocer que ésta situación no es problemática de solamente una persona, se pueden crear medidas para que la mentalidad con la que se vive, cambie. Al establecer por medio de estadísticas el lugar de vivienda, la clase de empleo que desempeñan y la conformación de la familia a la que pertenecen las mujeres, se puede dar a conocer cuáles son los factores que hacen que se actúe y se tomen decisiones de determinada forma, de ésta manera se obtiene un resultado en el cual nos podemos basar para clasificar las estudiantes de nuestra universidad en un nivel determinado dentro de la sociedad. Toda mujer tiene derecho a una vida libre de violencia, pero se encontró que en nuestro entorno universitario las mujeres dentro de sus familias están siendo maltratadas o vulneradas en cualquier sentido, lo cual puede estar causando la deserción académica, bajo rendimiento en sus trabajos y una baja vida en sociedad.

Se encontró que las formas de discriminación hacia las mujeres, se presenta en infinidad de formas, observando situaciones de maltrato físico por parte de la pareja, familiares y en algunos casos de personas desconocidas; también a lo largo de la ejecución del trabajo se pudo establecer que las mujeres están siendo permisivas y promueven en muchas ocasiones el maltrato del que son víctimas, esto a que no denuncian ante las unidades del estado, no le piden ayuda a ninguna persona porque creen que pueden resolverlo solas o simplemente se acostumbran a estas situaciones, lo cual es altamente preocupante debido a que algunos abusos son de tipo sexual y dejan secuelas tanto físicas como psicológicas, que al no ser tratadas con el procedimiento médico y legal necesario, pueden convertirse en una vida llena de dolor. Ésta realidad que se presenta por desconocimiento por parte de las mujeres, en cuanto al lugar donde deben acudir para denunciar, en cuanto a la persona en la cual deben

confiar para pedir ayuda, desconfianza en cuanto a las leyes del estado y sobre todo por la cantidad de trámites que deben realizar para poder llevar las situaciones de violencia a los entes judiciales.

2. Revisión de literatura

A lo largo de éste escrito se encontrarán diferentes temas en los que la mujer es vulnerada, uno de éstos es la violencia en el hogar. Como medio para tratar este fenómeno, Builes & López (2009) enfatizan en que el diálogo y el buen trato están por encima del estigma y la patología, concluyen que las prácticas de buen trato en la vida familiar pueden transformar la vida de sus integrantes, el buen trato no implica guardar silencio y olvidar, sino poner límites a los excesos, de la misma manera Gáfaro & Ibáñez (2012) encontraron que el trabajo en las mujeres en el hogar se ha convertido en un mecanismo para obtener una mejor armonía, a pesar de obtener un lugar para trabajar, se observa que en éste campo también se vulneran sus derechos y se genere cierta rivalidad entre el mismo género por la competencia en éste medio. Dicha rivalidad genera violencia[211] que según la OMS es una forma de hacer uso sin ponerle límites a la fuerza física y mando, independientemente del género maltratado[212], por otro lado Vargas (2008) expone que la violencia de género pretende mantener las desventajas y desigualdades en el mundo.

2.1 Violencia intrafamiliar y discriminación laboral

La situación mencionada anteriormente, se hace presente mediante la violencia intrafamiliar (VIF) que incluye a todos los miembros de la familia, pero aún éste concepto es incompleto porque no aborda temas como el acoso sexual o las violencias estructurales que afrontan las mujeres (Castillo, 2007). De acuerdo a estudios realizados por Profamilia a través de la encuesta nacional de demografía y salud y por el INMLCF y CEPAL se demostró que la violencia más frecuente es la violencia de pareja y se encontró que los abusos hacia la mujer son ejercidos en forma física, psicológica y sexual, así las mujeres se sienten

[211] La palabra violencia proviene del latín "violentia" conformada por la raíz "vi" y "lentia". La primera significa fuerza y la segunda se deriva de "lentus" que traduce valor continuo, es decir, "el que continuamente usa la fuerza" (Corripio, 1977).

[212] Sin embargo, la Real Academia de la Lengua Española menciona que la expresión violencia de género es la traducción de la expresión inglesa *gender-based violence o gender violence*. Ésta surgió en el Congreso sobre la Mujer celebrado en Pekín en 1995 y hace referencia a la violencia, tanto física como psicológica, que se ejerce contra las mujeres debido a su sexo, como consecuencia de la concepción tradicional de sometimiento al hombre en las sociedades patriarcales

dominadas. Existen diferentes entornos en donde una mujer es segregada o rechazada por su condición sexual, uno de ellos, a parte del ámbito familiar, es el laboral.

Se demostró que a partir del año 2000, en Colombia la discriminación laboral contra la mujer incrementó, lo cual se ve reflejado en las condiciones laborales, lo cual se debe a que la mujer ha incursionado más en este ámbito, debido a que ha tenido que asumir la jefatura del hogar. De la misma manera, a nivel laboral en Colombia el machismo se ve reflejado en preferencias por parte de entidades públicas y privadas al momento de brindar empleo independiente de la fuerza física que se requiera (Bernat, 2007). La exclusión laboral, se refleja en las estadísticas del DANE en la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) y a la Encuesta de calidad de Vida (ECV) en las que se mide el campo laboral y el nivel de educación respectivamente. Se encontró a nivel nacional en la población de 15 a 24 años que la tasa de analfabetismo es de 1.3% para las mujeres y de los hombre de 2.2%.

2.2 Discriminación entre mujeres y vulnerabilidad en la parte urbana

Otro tipo de discriminación que se da con bastante frecuencia es la segregación entre las mismas mujeres lo cual es una práctica muy común que se deriva del marcado machismo propio de la cultura donde las encargadas de promover esto son las madres, abuelas o tías, por éste motivo Cortés & Carranza (2012) realizaron un estudio en el cual señalan el comportamiento que hace que población femenina desfavorezca algunos aspectos propios en donde ellas mismas categorizan funciones que solo puede realizar una mujer como lo son los quehaceres del hogar. Situación que también ocurre a nivel laboral y académico en donde muchas mujeres prefieren trabajar con hombres. Ante esto Cortés & Carranza (2012) mencionan que es común que tanto hombres como mujeres señalen las cualidades de las mujeres en deterioro de las condiciones o capacidades de los hombres.

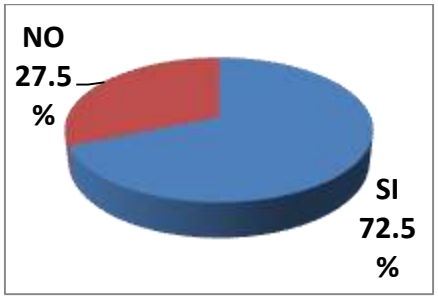
Añaden que lo femenino se ve como una categoría cultural históricamente determinada que caracteriza a la mujer y la define de manera excluyente y antagónica frente a la masculinidad. En relación con lo anterior, se define que el ser mujer se forma a través de en una serie de hábitos resultantes de la interacción entre los conceptos, signos y símbolos del mundo cultural externo y las diferentes posiciones que cada una va adoptando internamente (Castellanos, 1995). De este modo, ser mujer es estar en una posición cultural que lleva a tomar, voluntaria o involuntariamente, una serie de actitudes frente a lo que la cultura exige de la conducta y las características femeninas.

3. Aspectos relevantes de la encuesta nacional de demografía y salud - ENDS 2010 con respecto a la violencia contra las mujeres

La discriminación femenina se refiere a la violencia que se ejerce contra la mujer en forma física y/o psicológica. La ENDS, en su aparte sobre la violencia contra la mujer revela datos de maltrato verbal, psicológico, físico y abuso sexual ejercidos por parte de la pareja. Éste estudio está divido en ocho secciones; en las 4 primeras se reflejan situaciones de violencia por parte de la pareja; las 3 siguientes son en relación a situaciones de maltrato físico y violaciones en general y en la última sección se analizan los casos de violencia femenina que fueron denunciados; para ésta encuesta el tamaño de la muestra fueron 2170 mujeres residentes en diferentes estratos de la ciudad de Bogotá.

La violencia contra la mujer ha sido una situación altamente demostrable. Se analizan 3 situaciones de victimización por parte de la pareja: En cuanto a las situaciones de control se encontró que en Bogotá, el 72.5% de las mujeres encuestadas han vivenciado situaciones de control, estando dentro de las regiones del país donde más se producen estos actos. Las mujeres más afectadas son aquellas cuyas edades están entre los 20 y 39 años, concluyendo que el sitio donde se produce esta situación con mayor frecuencia es la casa, seguido de la calle, lo cual muestra que la mujer es muy vulnerable tanto en su hogar como fuera de él (Gráfico 1).

Gráfico 1. Mujeres que experimentan situaciones de control en Bogotá[213]



4. Descripción de la población

La fórmula utilizada para calcular el tamaño de la muestra es la siguiente:

$$N = \frac{Z^2pq}{d^2} = 114$$

[213] Fuente: Elaboración propia con base en la ENDS 2010.

Se requeriría encuestar mínimo a 114 mujeres para poder tener una seguridad del 95%. La población elegida para éste estudio son las mujeres de la facultad de ciencias económicas sede calle 100, de la Universidad Militar Nueva Granada. Las cuales de acuerdo a la base de datos de estudiantes activas otorgada por la facultad son 1361, de la cuales 556 correspondiente al 41% de la población son del programa de Administración de empresas, 580 pertenecen al programa de Contaduría correspondiente al 43% de la población y 225 correspondiente al 16% pertenecen al programa de Economía. El tipo de encuesta que se realizó fu cuantitativa, utilizando el método aleatorizado, en donde se entrega el formato de la encuesta y cada quien lo llena, no es necesario que den su nombre, de esta forma se evita que el entrevistado se sienta intimidado y mienta (Tabla 1).

5. Tipificación por estrato económico, edad y cantidad de mujeres por semestre

Al entrar en la cantidad de estudiantes por semestre se encuentra que en Administración, en cuarto, sexto y octavo hay una reducción de la población con respecto a los demás semestres, mientras que en contaduría ocurre en quinto y octavo y en economía únicamente ocurre en quinto semestre. Asimismo Comparando la cantidad de estudiantes que están en primero frente a las que se encuentran en noveno semestre; se observa que economía presenta una diferencia de 4%, en Administración la diferencia es del 1% y en contaduría no se presenta dicha diferencia. La mayoría de las mujeres están ubicadas en los estratos dos y tres, ya que dentro de cada programa estos estratos superan el 50% y en cuanto observar sus edades se define que hay mujeres desde los 16 hasta los 50 años, en donde la mayoría se concentra entre los 20 y 24 años (Tablas 1, 2 y 3).

Tabla 1. Tipificación por estrato[214]

PROGRAMA	ADMON	CONTADURIA	ECONOMIA		ADMON	CONTADURIA	ECONOMIA
ESTRATO	**Total**	**Total**	**Total**		**Total %**	**Total %**	**Total %**
1	8	13	6		1%	2%	3%

[214] Fuente: Facultad de ciencias económicas UMNG Enero, 2014

2	145	237	77		26%	41%	34%
3	302	299	118		54%	52%	52%
4	76	15	20		14%	3%	9%
5	13	4	2		2%	1%	1%
6	1	5	0		0%	1%	0%
Sin definir	11	7	2		2%	1%	1%
Total general	**556**	**580**	**225**				

Tabla 2. Cantidad de mujeres por semestre[215]

PROGRAMA	ADMON	CONTADURIA	ECONOMIA		ADMON	CONTADURIA	ECONOMIA
SEMESTRE	**Total**	**Total**	**Total**		**Total %**	**Total %**	**Total %**
1	71	62	32		13%	11%	14%
2	70	65	28		13%	11%	12%
3	55	80	22		10%	14%	10%
4	43	78	23		8%	13%	10%
5	74	55	21		13%	9%	9%
6	46	58	26		8%	10%	12%
7	79	61	23		14%	11%	10%

[215] Fuente: Facultad de ciencias económicas UMNG Enero, 2014

8	52	54	28		9%	9%	12%
9	66	65	22		12%	11%	10%
Sin definir	0	2	0		0%	0%	0%
Total general	**556**	**580**	**225**				

Tabla 3. Edades de estudiantes de la Facultad[216]

PROGRAMA	ADMON	CONTADURIA	ECONOMIA		ADMON	CONTADURIA	ECONOMIA
EDAD	**Total**	**Total**	**Total**		**Total %**	**Total %**	**Total %**
16-19 años	133	143	66		24%	25%	29%
20-24 años	296	290	117		53%	50%	52%
25-30 años	96	105	38		17%	18%	17%
31-40 años	25	35	4		4%	6%	2%
41 en adelante	5	7	0		1%	1%	0%
Sin definir	1	0	0		0%	0%	0%
Total general	**556**	**580**	**225**				

6. Departamentos de procedencia y tipos de colegio

Hay múltiples tipos de colegio de donde provienen las estudiantes, la mayoría pertenecieron a colegio privado superando el 50% de la población, seguido por colegio distrital con un 25%. Es importante resaltar que dentro de la universidad hay estudiantes de colegios religiosos,

[216] Fuente: Facultad de ciencias económicas UMNG Enero, 2014

departamentales, municipales y oficiales nacionales. También se encuentra registrada una estudiante del programa de contaduría pública que estudió en colegio privado Laico el cual es un tipo de colegio en el cual no se induce ni impone una religión en especial. Adicionalmente se encuentra que los departamentos de los cuales son oriundas las mujeres de la facultad, cubren casi todo el país, concentrándose en Cundinamarca con casi un 80% de la población, también como departamentos representativos se encuentran mujeres provenientes de Boyacá, Huila y Santander las cuales por diferentes circunstancias están estudiando en la Universidad Militar, sede calle 100 en la ciudad de Bogotá (Tablas 4 y 5).

Tabla 4. Tipo de colegio de finalización de su Bachillerato[217]

PROGRAMA	ADMON	CONTADURIA	ECONOMIA		ADMON	CONTADURIA	ECONOMIA
TIPOCOLEGIO	**Total**	**Total**	**Total**		**Total %**	**Total %**	**Total %**
Oficial Departamental	49	78	31		9%	13%	14%
Oficial Distrital	135	172	43		24%	30%	19%
Oficial Municipal	7	9	3		1%	2%	1%
Oficial Nacional	20	28	9		4%	5%	4%
Privado	317	264	129		57%	46%	57%
Privado Laico	0	1	0		0%	0%	0%
Privado Religioso	27	25	10		5%	4%	4%

[217] Fuente: Facultad de ciencias económicas UMNG Enero, 2014

Sin definir	1	3	0		0%	1%	0%
Total general	**556**	**580**	**225**				

Tabla 5. Departamentos de procedencia[218]

PROGRAMA	ADMON	CONTADURIA	ECONOMIA		ADMON	CONTADURIA	ECONOMIA
DPTO ORIGEN	**Total**	**Total**	**Total**		**Total**	**Total**	**Total**
ANTIOQUIA	4	2	2		1%	0%	1%
ARAUCA	1	1	1		0%	0%	0%
ATLANTICO	4	2	0		1%	0%	0%
BOGOTA	393	377	140		71%	65%	62%
BOLIVAR	5	0	0		1%	0%	0%
BOYACA	22	32	13		4%	6%	6%
CALDAS	5	8	1		1%	1%	0%
CAQUETA	1	2	1		0%	0%	0%
CASANARE	3	1	0		1%	0%	0%
CAUCA	2	0	0		0%	0%	0%
CESAR	3	0	0		1%	0%	0%

[218] Fuente: Facultad de ciencias económicas UMNG Enero, 2014

CORDOBA	2	1	0		0%	0%	0%
CUNDINAMARCA	48	93	33		9%	16%	15%
GUAINIA	0	1	1		0%	0%	0%
GUAVIARE	1	0	0		0%	0%	0%
HUILA	12	4	10		2%	1%	4%
MAGDALENA	1	0	0		0%	0%	0%
META	10	5	3		2%	1%	1%
NARIÑO	2	7	1		0%	1%	0%
PUTUMAYO	1	1	0		0%	0%	0%
QUINDIO	1	2	1		0%	0%	0%
RISARALDA	1	0	0		0%	0%	0%
SANTANDER	13	18	8		2%	3%	4%
TOLIMA	12	13	5		2%	2%	2%
VALLE	8	8	3		1%	1%	1%
VICHADA	0	0	0		0%	0%	0%
WASHINGTON	1	0	0		0%	0%	0%
Sin definir	0	2	2		0%	0%	1%

Total general	**556**	**580**	**225**				

7. Resultados y análisis de datos

7.1 Categorías

Del total de la población se encuestaron 322 mujeres como muestra ideal siendo aproximadamente el 25% de totalidad de la población, garantizando así un 95% de confianza y seguridad. Para ésta muestra se clasificaron cinco categorías para la cuales la mujeres marcaron a la que pertenecía, dichas categorías son "Ama de casa y o estudia", "Sólo estudia", "Novio y Estudiante"," Trabaja, estudia y tiene pareja", dentro de lo cual se encontró que el 31% de la población encuestada, pertenecen a la categoría 4, es decir que aparte de estudiar en la universidad, también cuentan con un trabajo y tienen pareja, el 29% tienen la misma condición pero no tienen pareja, a éste porcentaje le siguen las estudiantes que únicamente se encuentran estudiando con en 20%, la cuales no cuentan con un trabajo ni tienen pareja. Lo anterior demuestra que gran cantidad de la población se encuentra laborando y está adquiriendo una experiencia previa al momento de enfrentar su vida profesional. Dentro de las encuestas se consultó si las mujeres tenían hijos y se encontró que 75 mujeres tienen hijos. Adicionalmente se les consultó si sus parejas bebían alcohol para lo que 133 mujeres dijeron que si lo hacían y que además 22 de ellos consumían sustancias psicoactivas (Tablas 6).

Tabla 6. Categorías[219]

Categoría	Administración	Contaduría	Economía	Total	%
1. Ama de casa y o estudia	9	4	4	17	5%
2. Sólo estudia	21	31	14	66	20%
3. Novio y Estudiante	19	14	12	45	14%
4. Trabaja, estudia y tiene pareja	42	39	20	101	31%

[219] Fuente: Facultad de ciencias económicas UMNG Enero, 2014

5. Trabaja y estudia	43	32	18	93	29%
Total general	134	120	68	322	100%

7.3 Maltrato físico y denuncia a entes del Estado

Se les preguntó a las mujeres de la facultad con qué frecuencia sus parejas se dirigen a ellas en términos como: Usted no sirve para nada, Usted nunca hace nada bien, Usted es una bruta o Mi mamá me hacía mejor las cosas, para lo cual más del 50% respondieron que nunca, pero cabe destacar que existen muchas mujeres vulneradas en éste sentido, ya que los resultados reflejan que al 15% algunas veces ha sido insultada bajo éstos términos y al 2% en muchas ocasiones les ha ocurrido. Como consecuencia del tema en pareja, se les preguntó si habían sido agredidas físicamente por su pareja y de si ejercía algún tipo de control sobre ellas, el porcentaje de las mujeres que dieron una respuesta positiva ante éste tema es de 10% siendo 33 mujeres de las encuestadas las que vivido éste tipo de situación, asimismo se les consultó si cuando eran maltratadas denunciaban el maltrato para lo cual es sorprendente ver que ni siquiera el 50% de las mujeres maltratadas lo hizo, por diferentes motivos, entre los cuales los más relevantes son el de no someterse a vergüenza y porque no creen en la justicia.

De la misma forma se consultó si sabían si sus padres habían maltratado a sus padres en donde el 65% aseguró que no, pero el 35% restante mencionó que sí o que no sabía, por consiguiente es posible que el sufrimiento de maltrato esté ligado con problemas que quedaron en la mente desde la infancia, esto teniendo en cuenta que se pueden estar sufriendo situaciones de maltrato físico psicológico y sexual dentro de sus hogares y relacione de pareja. A todas las mujeres se les preguntó si habían sido golpeadas o maltratadas por alguna otra persona diferente a la pareja, el 8% de todas las mujeres encuestadas reportó haber sido agredida por otra persona diferente al esposo o compañero, esto indica que la violencia física no se reduce a violencia intrafamiliar únicamente sino que también se presenta en el ambiente, laboral, académico y urbano (Tablas 7, 8 y 9).

Tabla 7. Maltrato Físico[220]

AGRESION FISICA POR LA PAREJA			DENUNCIÓ EL MALTRATO		AGRESION FISICA DIFERENTE A PAREJA		AGRESIÓN PADRE/MADRE	
No responde	58	18%	102	32%	68	21%	16	5%
No	232	72%	210	65%	228	71%	255	79%
Si	33	10%	11	3%	27	8%	52	16%

Tabla 8. Vulnerabilidad en la parte urbana [221]

MANOSEADA EN LA CALLE		MORBOSEADA EN LA CALLE	POR QUIEN HA SIDO MANOSEADA EN LA CALLE		POR QUIEN HA SIDO MORBOSEADA EN LA CALLE	
No responde	2	2	Calle (bus, mercado, avenidas)	115	Obreros	192
No	173	66	Casa	11	Universitarios	42
Si	148	253	Colegio	5	Hombres mayores	154
			Trabajo	3	Ejecutivos	43
			Discoteca	37	Niños de colegio	19
			Otro	3	Otro	0

[220] Fuente: Facultad de ciencias económicas UMNG Enero, 2014

[221] Fuente: Facultad de ciencias económicas UMNG Enero, 2014

Tabla 9. Vulnerabilidad laboral y académica [222]

HA SIDO DISCRIMINADA DENTRO DE LA UMNG		HA EJERCIDO DISCRIMINACION EN LA UMNG	HA SIDO DISCRIMINADA EN SU TRABAJO	HA EJERCIDO DISCRIMINACION EN SU TRABAJO	AL EXPONER HA RECIBIDO BURLAS
No responde	8	8	64	69	5
No	258	280	191	229	242
Si	57	35	68	25	76

7.4 Abuso sexual y vulnerabilidad en la parte urbana, laboral y académica

También se indagó acerca de si la pareja la ha forzado a tener a relaciones o actos sexuales que ella quisiera y específicamente 6 mujeres informaron así había ocurrido, de igual forma 14 mujeres aceptaron que en algún momento de su vida han sido forzadas a tener actos sexuales por personas diferentes a su pareja. Dato realmente indignante ya que se están vulnerando el respeto que la mujer se merece de acuerdo a lo establecido en los DDHH.

Adicionalmente teniendo en cuenta que el maltrato y vulneración femenina se ha expandido hacia todos los medios donde ellas se relacionan, se quiso indagar a cerca de la vulnerabilidad que se presenta en la parte urbana preguntando si alguna vez la han tocado o manoseado sin que quisiera y de ser así que indicara en qué lugares les había ocurrido para lo cual 148 mujeres manifestaron haber sufrido ésta situación; 115 de ellas han sido tocadas sin que ellas quisieran, en lugares como avenidas, supermercados y transporte público, 37 mencionaron que en la discoteca las cuales fueron las situaciones más repetitivas. Igualmente se consultó si alguna vez se había sentido incómoda o morboseada en la calle, para lo cual 253 mujeres de las 322 encuestadas manifestaron que así había ocurrido, éste acto es ejercido en su mayoría por obreros, según lo mencionan 192 mujeres, seguido por los hombres mayores señalados por 154 mujeres como los que más morbo sean a las mujeres en las calles.

[222] Fuente: Facultad de ciencias económicas UMNG Enero, 2014.

Como se ha mencionado la vulneración femenina se presenta también en la universidad y en los lugares de trabajo, motivo por el cual se les preguntó a las estudiantes si cuándo ha tenido que exponer ante un público un tema, ha sentido burlas por parte de sus compañeros o compañeras con expresiones como "mujer tenía que ser", "bruta como todas las mujeres" o similares, para lo cual 76 mujeres contestaron que efectivamente les había pasado, como consecuencia se consultó si dentro de la Universidad Militar ha percibido algún tipo de maltrato y/o vulneración, en donde 57 mujeres contestaron afirmativamente, también se consultó si aun con el hecho de ser mujer ha ejercido algún tipo de discriminación hacia alguien del mismo género; 35 mujeres aceptaron que lo habían ejercido en la universidad y 25 en su lugar de trabajo. De igual forma las encuestas revelaron que 25 mujeres admitieron haber sido discriminadas en su lugar de trabajo.

De igual manera se les preguntó si habían sido agredidas verbalmente con expresiones machistas, para lo cual 71 mujeres respondieron que sí, dentro de la Universidad, éste maltrato lo perciben principalmente por parte de sus compañeros hombres en 34 casos, seguido del personal de seguridad con 17, asimismo 8 mujeres dicen que los profesores y 6 mujeres dicen que funcionarios en general. En su lugar de trabajo 61 mujeres respondieron que han sido agredidas verbalmente, situación ejercida principalmente por su jefe según 37 mujeres, sin tanta diferencia de la vulneración por parte de sus compañeros hombres, según lo afirman 33 de las encuestadas.

La forma en que se manifiesta dicha vulneración es percibida dentro de la universidad por 28 mujeres como trato diferente, 13 mujeres con situaciones en las que no les permiten expresarse y 10 mujeres afirman que dentro de la universidad no tienen en cuenta sus opiniones al que reciben los hombres. En su lugar de trabajo se presenta la percepción del maltrato en la misma proporción y en las mismas situaciones mencionadas anteriormente, pero, también 9 mujeres afirmaron que dentro de su lugar de trabajo les pagan menor salario que a los hombres y perciben que les exigen más que a ellos, sin tener oportunidad de ascenso y en 6 casos no valoran ni les pagan su tiempo extra trabajado.

Dentro de los entornos mencionados se escuchan frecuentemente, chistes y expresiones machistas que vulneran la mujer y en algunos casos la lastiman psicológicamente, por tal motivo se consultó con qué frecuencia se escuchaban éste tipo de expresiones, para lo cual 33 y 27 mujeres respondieron que “muchas veces” las escuchaban dentro de la universidad y dentro del trabajo respectivamente, 127 mujeres afirmaron que la escuchan “algunas veces” dentro de la universidad y 113 en su lugar de trabajo. Por consiguiente se consultó si

al momento de formar grupos de trabajo en cualquier entorno las mujeres prefieren trabajar con hombres o con mujeres para lo cual es sorprendente ver que 122 mujeres dicen que prefieren realizar grupos de trabajo con hombres, cantidad que predomina y demuestra que la discriminación también es ejercida por personas del mismo género independiente de las razones que se tengan. Para muy poca parte de la población les es indiferente el género lo que hace que aun exista tanto el feminismo como el machismo. También se preguntó si al inscribir una materia prefieren que su profesor sea hombre o mujer y 118 de la totalidad de mujeres encuestadas respondieron que preferían que sus profesores fueran hombres frente a 80 mujeres que dijeron que preferían una mujer para que le dictara clase y a 122 mujeres les es indiferente el género. Situación que también refleja la rivalidad y diferente percepción que se presente entre las mismas mujeres.

También dentro de las diferentes empresas públicas y privadas, se ha presentado una forma de discriminación hacia las mujeres, esto se refleja por las exigencias que les hacen previo a ser contratadas, o condiciones que les señalan para poder ser Contratadas. Dichas exigencias según 109 mujeres es tener disponibilidad horaria, sin tener en cuenta que cada persona tiene una familia, uno hijos en muchos casos menores de edad que merecen atención, de igual forma 43 mujeres dijeron que para obtener el trabajo no debían estar embarazadas, a 30 mujeres les han puesto como requisito no tener hijos, a 31 ser menor de treinta años y a 27 mujeres les han requerido estar solteras. Igualmente se para hallar situaciones en las que las mujeres se discriminan entre ellas mismas se preguntó que cuando otra mujer logra sus objetivos ellas qué sentían, para lo cual 110 mujeres mencionaron que se alegraban por ella, 36 mujeres afirmaron que se sentían frustradas, para lo cual se siente aún más frustración cuando otra mujer logra primero un mismo objetivo que la otra, 34 mujeres dijeron que sienten envidia y/celos, 32 mujeres opinan que también pueden lograrlo y aún más hacerlo mejor. Lo anterior demuestra que éste género sigue siendo competitivo entre sí y no logra estabilizar el hecho de compartir triunfos (Tablas 7, 8, 9 y 10).

Tabla 10. Percepción de la vulneración en la UMNG y lugar de trabajo [223]

COMO PRECIBE LA DISCRIMINACION EN LA UMNG		COMO PRECIBE LA DISCRIMINACION EN SU TRABAJO	
Trato diferente	28	Trato diferente	21
No tienen en cuenta sus opiniones	10	No tienen en cuenta sus opiniones	18
No le permiten expresarse	13	No le permiten expresarse	13
		Paga o salario menor que el de sus compañeros hombres	9
		Le exigen más que a sus compañeros hombres	9
		No valoran su trabajo en horas extras	6
		No ha tenido oportunidad de ascenso	9

8. Conclusiones

A lo largo de la ejecución de las encuestas, se pudo observar que algunas de las estudiantes de la facultad de ciencias económicas son vulneradas en algún sentido, para lo cual es necesario crear iniciativas para aminorar este problema. Adicionalmente se observa en muchas ocasiones al percibir discriminación femenina o maltrato, las mujeres ignoran los entes de control sin denunciar éstos hechos, pero peor aún, entre las personas del mismo género se está alimentando ésta discriminación, ya que el afán de competencia y ser mejor que la otra persona, hace que se pase por encima de los derechos de las demás mujeres, incluso hay actos que las mujeres realizan con el fin de que las otras mujeres no cumplan sus objetivos. Además de esto, aunque el machismo ya no es tan marcado como en las

[223] Fuente: Facultad de ciencias económicas UMNG Enero, 2014

generaciones anteriores, en donde el padre golpeaba a la madre y la veía únicamente para realizar los quehaceres del hogar, vemos que aunque en menor magnitud éstos casos se siguen presentado.

Además, aun la sociedad sigue alimentando la vulneración de los derechos de la mujer, por ejemplo en el ámbito laboral se conoce que los jefes prefieren contratar a hombres, debido a que las mujeres por el hecho de haber nacido con ese género, tienen la facultad de estar embarazadas, lo cual incurre en tiempos adicionales para visitar el médico; además que es más alto el porcentaje de madres cabezas de familia que de padres, lo cual hace que las mujeres también requieran tiempo para atender las necesidades de sus hijos como, asistir a reuniones escolares, llevarlos a citas médicas, estar pendiente de su alimentación etc. Y las entidades públicas y privadas al conocer las situaciones mencionadas anteriormente, lo que hacen es otorgarles el trabajo a los hombres discriminando de ésta forma al género femenino.

Los resultados arrojaron información de abuso sexual sufrido por las estudiantes, lo cual es indignante ya que solo por el hecho del hombre tener mayor fuerza física que la mujer no le otorga la facultad de poder obligarla a tener éste tipo de actos, además de que la mujer se siente físicamente abusada, las secuelas psicológicas pueden afectarla por el resto de su vida, dañando su relación con la sociedad, con sus hijos, perdiendo el interés por las relaciones sexuales dañando su relación de pareja, haciéndola sentir que no vale nada, enfermándose e incluso puede en algún momento sentir deseos de suicidarse.

Bibliografía

Bernat, L. (2007). ¿Quiénes son las mujeres discriminadas? Enfoque distributivo de las diferencias salariales por género. Bogotá, Colombia: Universidad ICESI.

Builes, Mª V. & López, L. (2009). Relatos reconfiguradores de la violencia familiar en Antioquia. Colombia: Revista Colombiana de Psiquiatría, 38 (2).

Castellanos, G. (1995) ¿Existe la mujer? Género, lenguaje y cultura. Bogotá: Colombia. Tercer Mundo Editores. Género e Identidad. Ensayos sobre lo femenino y lo masculino.

Castillo, E. (2007). Feminicidio, mujeres que mueren por violencia. Bogotá, Colombia: Profamila Social. Extraído el 20 de septiembre de 2013.

Corripio, F. (1977). Diccionario Etimológico. España: Editorial Bruguera S.A.

Cortés, A. & Carranza, E. (2012). Ser mujer negra en Sardi: Construcción de identidad femenina. Santiago de Cali: Colombia. Universidad del Valle. Revista Prospectiva, 17.

Gáfaro, M. & Ibáñez, A. (2012). Violencia doméstica y mercados laborales: ¿Previene el mercado femenino la violencia doméstica? Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes, Centro de estudios sobre desarrollo económico CEDE. ISSN 1657-7191.

Real Academia Española (2012). Diccionario de la lengua española.

MACROECONOMÍA Y POLÍTICAS ECONÓMICAS

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Macroeconomía y Políticas Económicas

MECANISMO DE FINANCIACIÓN DE OBRAS DE INFRAESTRUCTURA A TRAVÉS DE LOS PORTAFOLIOS DE PENSIONES EN COLOMBIA

Jhon Milton Díaz Villarraga –
Universidad Santo Tomas

Resumen

Establecer de acuerdo con la investigación una nueva herramienta que financie obras de infraestructura de largo plazo con recursos del portafolio de los fondos de pensiones del régimen de ahorro individual con ello se pretende obtener recursos a bajo costo que sean sostenibles en el plazo y garantizar baja volatilidad de los recursos de pensiones para el pueblo colombiano. Se analizó la composición de los portafolios de pensión por sectores y rentabilidades y a través de un modelo económico y financiero se observaron resultados satisfactorios que pueden llegar a resolver inconvenientes que se presentan en la actualidad sobre estas dos grandes actividades promotoras de desarrollo y bienestar económico. Además, se estableció una mejoría en la rentabilidad de los portafolios de pensión y de otra parte el alivio de la carga de financiación de obras a cargo del estado y su consecuente financiación

Palabras clave: Mercado de capitales, portafolio de pensiones, renta fija.

1. Introducción

En la actualidad subsisten obras de infraestructura que no mantienen esquemas de financiación definida ya sea por su complejidad, falta de análisis de factibilidad o porque no tienen garantizados los recursos para su ejecución. Grandes obras se han planteado con su beneficio en cuanto a desarrollo económico y social para una región, pero tiene que estar supeditada a la prioridad del Gobierno Nacional. En este sentido, se tiene que acudir a partidas del Presupuesto Nacional, con su consecuente nivel de financiación por parte de la Banca Multilateral, la cual representa establecer protocolos y actividades de requerimientos por parte de la autoridad de finanzas del país (Ministerio de Hacienda y Crédito Público). Ante esta situación se deben alterar las políticas, ya que se proponen esquemas de convenio para poder acceder a estos recursos, con las consecuentes implicaciones en reformas

tributarias, políticas fiscales y monetarias austeras que puedan establecer indicadores del país con estándares sostenibles en el tiempo. La deuda externa sigue creciendo y su financiación a través de títulos TES de largo plazo lo que garantiza el crecimiento de la deuda en el largo plazo y trasladar el costo de generación en generación y tal vez su inconveniencia económica y sostenible para el futuro, en donde se tendrán que ejercer de una manera más drástica acciones correctoras que garanticen el crecimiento económico y el bienestar de la nación en sus finanzas.

La presente ponencia insta a la implementación de esquemas de financiación de estas obras vía recursos de las pensiones, ya que estas necesitan una rentabilidad estable y sostenible en el tiempo, con ello se pretende de un lado minimizar el impacto sobre la entrega de recurso provenientes de deuda externa para la realización de obras de infraestructura por la financiación de una fuente de ingresos nacionales que realmente necesitan rentabilidades estables y superiores a las actuales, ya que en algunos casos estas rentabilidades han sido negativas entre los periodos intra-anuales, sobre todo para el año 2013. Si esta situación se presenta en casos coyunturales como las crisis pasadas de los años 98 y 99 y la ultima para el año 2007 y 2008, las cuales no fueron tan esquivas para el mercado de capitales Colombiano, se pueden cubrir riesgo, ya que posibilita de acuerdo con la composición de tasa variable que sigue el comportamiento de la Economía y por otro lado, de los resultados en empresas viables, ya que garantiza la generación de ingresos acorde con los plazos de ejecución y puesta en marcha del proyecto.

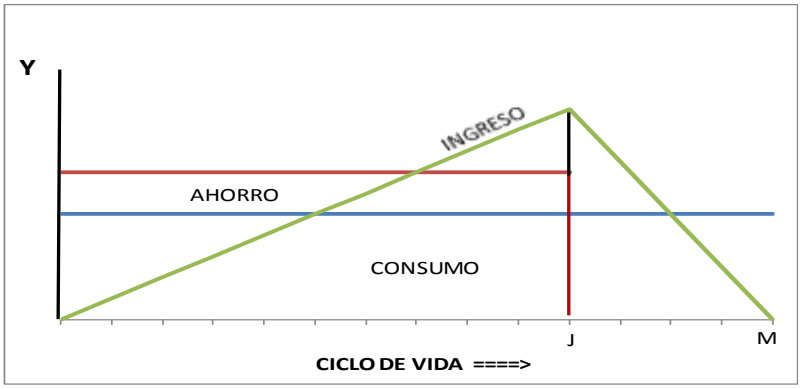
De acuerdo con lo expresado anteriormente se propuso determinar en el estudio lo siguiente: los portafolios de inversión de las pensiones son los más adecuados a las necesidades económicas del sistema general de pensiones y su participación permite obtener beneficios en el largo plazo para todos los agentes que en él intervienen. La rentabilidad que proporciona la nueva estructura de las carteras colectivas, reflejan un adecuado volumen de recursos necesarios para cumplir con los requisitos de las pensiones, cuando ellas se generan y cubren toda la siniestralidad presentada en este sentido en su vida útil. Los instrumentos financieros que vienen siendo utilizados en los portafolios de inversión son adecuados al sistema y se ajustan como fuentes de financiación estable y sostenible en el tiempo. Es factible ofrecer otras alternativas de inversión diferentes a las tradicionales, que permitan financiar proyectos de infraestructura, con lo que se garanticen mejores márgenes de rentabilidad y accesibilidad al capital de estas empresas, con lo cual se potencializaría el rendimiento de la inversión.

2. Referentes teóricos

Modogliani aporta nuevas metodologías basadas en el concepto del consumo autónomo de Keynes y del concepto de renta permanente que Friedman (1957), propuso puesto que explica que el consumo depende del ciclo de vida de un individuo y no solo genera riqueza en un periodo determinado, sino que en consecuencia el consumo arroja como resultado un ajuste del ahorro para periodos posteriores, de aquellos en los que el ingreso es inferior al nivel del consumo y por ende de todos sus gastos, como es el caso de las personas que están en periodos de jubilación o en personas incapaces de generar ingresos, como en el caso de un paro o desempleo.

La Teoría del ciclo de vida describe el nivel de ingreso que tienen las personas desde el momento en que generan ingresos hasta el nivel de expectativa de vida. Con la observación que presenta cada individuo sigue un comportamiento de ciclos respecto a sus ingresos; en el nacimiento, sus ingresos serán iguales a cero (0), luego tendrá que trabajar donde el ingreso por defecto siempre es bajo y en la medida que va aumentando su edad, este viene en proceso de incrementos, tales que en algunos casos serán inferiores a su nivel consumo y es allí cuando se hace necesaria una financiación (desahorro), pero en algún momento este nivel llega a un equilibrio, en donde, los ingresos le alcanzarán para el consumo y habrán recursos disponibles, llamados ahorros, que el permitirán capitalizar hacia el ahorro, con el fin de sustentar un incremento de riqueza que será fundamental para cuando éste no genere ninguna clase ingresos, como es el caso de la etapa de jubilación.

Gráfico 1. Teoría del ciclo de vida[224]



[224] Fuente: diseño propio del autor.

En el Gráfico 1, se puede observar el ciclo de vida de un individuo, Modigliani, parte del supuesto que la función Consumo es constante en el tiempo, esto es cierto, si se mira desde el punto de vista de las cantidades de bienes y servicios que consume, pero en la vida real este valor considerado como unidades monetarias, es creciente de una manera exponencial (simplemente se incluye la inflación o variación de precios) en el tiempo, además, el nivel del ingreso al principio de la vida del individuo es casi cero, solamente éste, generará ingresos en su etapa laboral, a no ser que acumule riqueza, situación que se contemplará más adelante, pero cabe anotar que el mismo autor la considera una función lineal creciente cuando también esta puede tener un comportamiento creciente variable. Así las cosas, el individuo tendrá en algún momento un mayor valor de ingreso, que le permita mantener el consumo y en algunos lapsos de tiempo, dedicar la diferencia al ahorro, el cuál debe mantener con exclusividad para los tiempos en los cuales no perciba ingreso. En el caso del punto del ciclo de vida denominado *J*, el individuo no genera ingreso alguno, luego empezará a experimentar decrecimiento del nivel de ingreso hasta cuando al final de su vida en el punto M (muerte), este nivel sea igual acero.

En este último punto M, se genera la expectativa por identificar el nivel de ingreso ya que este en su caso optimo debe ser igual a cero, pero sabemos que en algunos casos no se presentará y los mayores valores, generarán una herencia para beneficiarios, o el menor valor ser compensado por recursos de familiares o por los recursos de las pensiones. Allí es donde, se encuentra el dilema de generar un sistema que permita mantener ese nivel, dad una expectativa de vida y no existen modelos que beneficien una situación óptima que permita mantener el equilibrio. En este sentido el modelo propuesto por Modigliani, representa un equilibrio general, pero subsisten algunas fuerzas que pueden localizar variaciones en las funciones de consumo e ingreso del individuo, que no permita alcanzar igualar dichos recursos.

El sistema de multifondos se encuentra vinculado a la teoría de ciclo de vida del consumo y el ahorro, ya que las mesadas pensionales dependen de un ahorro de la vida productiva del individuo, los cuales se acumulan a través del tiempo y están se agotan en la etapa de jubilación del individuo y suponen la acumulación de riqueza que hace el individuo en sus mejores momentos para cuando la producción de ingresos sea igual a cero.

La Teoría de la elección de portafolios, es una de las teorías en la que se soporta el nuevo esquema de multifondos en Colombia desarrollada por Markowitz (1952), la cual involucra un modelo bajo el supuesto que el individuo es racional y adverso al riesgo, prefiriendo

mayor rendimiento a un menor riesgo y realmente lo que es importante para el individuo es que el mercado de capitales es perfecto, sin restricciones, excesos de demanda u de oferta y permitiendo el acceso libre a los individuos permitiendo la transferencia de ingresos y resultados hacia el futuro logrando transferir ingreso entre periodos a través del tiempo y que el origen de los recursos siempre serán los excedentes de liquidez, mas no el incremento de activos bajo el esquema del préstamo.

3. Metodología

Se tomó como base de información los portafolios de las pensiones en Colombia, desde su nacimiento Ley 100 del año 1993, se hizo especial énfasis en los últimos periodos de tiempo dado el cambio de legislación y la creación de los Multifondos, para ello se descompuso entre sus principales componentes y se analizó la trayectoria y/o tendencia que tenían la composición en el tiempo, es decir que se trabajaron las series de tiempo y se analizó su trayectoria , descartándose ciclos irregulares, estacionalidades y corroborando la característica de tendencia creciente en el tiempo.

Una vez, analizadas las series, se estimaron correlaciones entre sus componentes, llegándose a determinar las diferentes fracciones entre tasa variables y tasas fijas, así como, la serie de tiempo de la inversión en Colombia, para determinar la vinculación entre esta variable y el crecimiento del portafolio de pensiones en Colombia, esto se hizo a través de herramientas y conceptos estadísticos, como los modelos de regresión simple y multivariados.

Dado lo anterior se procedió a establecer vinculaciones con otras variables de la Economía, específicamente como las tasa de interés de referencia como: DTF e inflación y la rentabilidad que tienen los demás fondos de valores y carteras colectivas que se encuentran en el mercado de capitales, Colombiano.

Por último se establecieron a través de indicadores las vinculaciones entre si y las variables que podrían explicar el comportamiento de la rentabilidad del los fondos de inversión y de pensiones, para concluir con las estimaciones y predicciones en el tiempo. Paralelo a esto se planteó la herramienta y se simuló el comportamiento de las variables con base en el pronóstico y se miraron los resultados con su aplicación, para compararlos frente a los resultados esperados del pronóstico actual. Con ello se pretende establecer los planteamientos realizados en este estudio.

4. Resultados

Desde la creación de las AFP´s, el portafolio de las pensiones ha venido en crecimiento, esto es real ya que se ha acompañado en su primeros años de vida útil por la capitalización de los rendimientos en las inversiones y se suma el bajo índice de siniestralidad, debido al a juventud del sistema, al principio se otorgaba mayor flexibilidad al fondo de pensiones, para que de acuerdo con su mera liberalidad, realizara las inversiones que fuesen necesarias para cumplir con el mandato de administración, pero al cabo del tiempo, esta limitación la fue tomando la Superintendencia Financiera, con el fin de evitar variaciones o exposiciones al riesgo adecuadas al manejo de este gran volumen de recursos.

A continuación se presenta un comparativo de la evolución del portafolio general de pensiones, con respecto al volumen de las inversiones del sistema financiero desde el año 1995:

Tabla 1. Volumen de portafolios de Inversión Pensiones y Sistema financiero[225]

Volumen de portafolios de Inversión Pensiones y Sistema Financiero				
AÑO	Pensiones	Sistema Financiero	Pensiones crec. %	Sist Fcro. crec. %
1995	0,3	7,6		
1996	0,8	12,1	75,00%	59,21%
1997	1,8	25,0	65,18%	106,61%
1998	3,3	27,0	94,05%	8,00%
1999	5,4	37,0	61,56%	37,04%
2000	8,0	50,0	91,38%	35,14%
2001	11,4	65,0	33,96%	30,00%
2002	15,7	80,0	34,77%	23,08%
2003	20,4	99,0	28,69%	23,75%
2004	26,5	123,0	23,73%	24,24%
2005	36,6	159,0	41,15%	29,27%
2006	43,3	172,0	15,14%	8,18%
2007	51,1	197,0	6,31%	14,53%
2008	58,4	215,0	19,93%	9,14%
2009	79,9	271,0	37,49%	26,05%
2010	99,0	320,0	20,12%	18,08%
2011	106,8	326,0	6,36%	1,88%
2012	125,9	338,0	10,99%	3,68%

[225] Fuente de información superfinanciera y cálculos del autor.

Como se puede apreciar en la Tabla 1, los recursos de pensiones presenta mejor dinámica de crecimiento, que los volúmenes de inversiones del sistema financiero, pero cabe resaltar que sus características son diferentes ya que el valor del portafolio de pensiones, se encuentra como una masa de dinero que tiene fuente en los aportes de los trabajadores y uso sobre su utilización en el pago de los siniestros, mientras que el portafolio de inversiones del Sistema Financiero, contiene el componente de recursos sobrantes, que no se han colocado entre el público en general y que su trayectoria indica una rentabilidad de acuerdo con el comportamiento de los mercados de renta fija, renta variable y de inversiones en otras monedas con variables que inciden en los riesgos de liquidez, tasa de interés, tasa de cambio y de mercado, los cuales los hace volátiles y dependientes de aspectos de la economía Nacional, situación, que es ajena al portafolio de pensiones.

La siguiente Tabla muestra, la evolución de cada portafolio, con base de un indicador de cada uno de ellos con respecto al PIB colombiano:

Tabla 2. Portafolio como porcentaje del PIB[226]

Portafolio como % PIB		
AÑO	**Pensiones**	**Sistema Financiero**
1995	0,7%	8,0%
1996	1,1%	10,7%
1997	1,7%	18,1%
1998	2,6%	17,3%
1999	3,8%	21,5%
2000	5,5%	25,5%
2001	7,1%	30,4%
2002	8,8%	34,4%
2003	9,7%	37,5%
2004	10,9%	41,3%
2005	13,4%	47,5%
2006	13,5%	45,0%
2007	13,6%	45,6%
2008	13,9%	45,1%
2009	18,2%	54,5%
2010	20,7%	60,4%
2011	20,9%	53,6%
2012	21,2%	54,5%

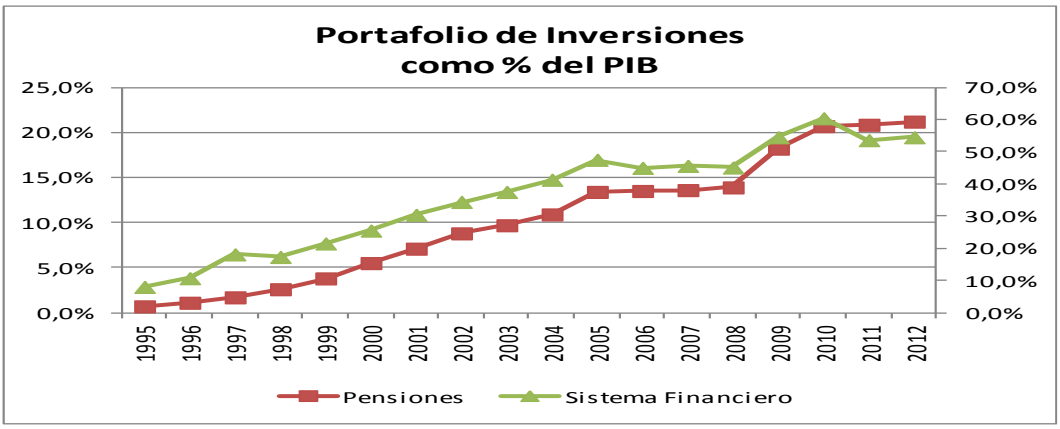
[226] Fuente de información superfinanciera y cálculos del autor.

Si vemos las evoluciones de cada uno de los portafolios y dado que el portafolio de inversiones del sistema financiero, tiene mayor presencia en cuanto a tradición en el tiempo, podemos observar que el nivel de crecimiento de participación del portafolio de las pensiones viene creciendo de una manera acelerada en los últimos 5 años, ya que ha ganado participación desde 2008, que se situó en el 13.9% hasta el año 2012 con el 21.2%.

Utilizando la herramienta del índice de correlación, que mide el grado de vinculación del comportamiento entre las dos variables, podemos determinar que es del 0.9773, es decir, una alta vinculación en cuanto al comportamiento de ambas variables. Además, se ratifica el nivel con el coeficiente de determinación, ya que nos indica un 0.9550. Así las cosas, se puede establecer que el crecimiento de las dos variables es sostenido en el tiempo y con niveles de crecimiento semejantes.

En el siguiente gráfico se muestran los porcentajes de cada portafolio como producto del PIB, desde el año 1995 hasta el año 2012:

Gráfico 2. Portafolio de inversiones[227]



El eje principal muestra el porcentaje de participación del portafolio de las pensiones y el secundario el del portafolio de inversiones del sistema financiero. Se puede observar, los niveles de tendencia de las series de tiempos temporales, que a la vez reflejan una panorámica particular de semejanza, más aun, si miramos el proceso de estancamiento de la economía colombiana en el periodo 2005 a 2008, además, porque la tendencia se asemeja en las dos variables, con un corto sostenimiento del portafolio para las inversiones de las pensiones. A continuación se presentan las cifras de rentabilidad del portafolio de las

[227] Fuente: Elaboración propia del autor.

pensiones desde el año 2006, considera el autor que son representativas, ya que consideran algunas coyunturas atípicas como presentada sobre la crisis mundial del año 2007 y consecuentes y la ampliación de las alternativas de los multifondos en el año 2011.

Tabla 3. Rentabilidad del portafolio de las pensiones[228]

Meses	%	Meses	%	Meses	%	Meses	%	Meses	%
Ene-06	20,21	Ene-07	15,28	Ene-08	14,16	Ene-09	9,26	Ene-10	13,61
Feb-06	20,15	Feb-07	15,34	Feb-08	14,03	Feb-09	9,89	Feb-10	13,52
Mar-06	18,13	Mar-07	15,53	Mar-08	13,89	Mar-09	10,61	Mar-10	13,46
Abr-06	17,86	Abr-07	15,64	Abr-08	13,72	Abr-09	11,13	Abr-10	13,18
May-06	18,02	May-07	15,73	May-08	13,55	May-09	10,88	May-10	12,89
Jun-06	17,43	Jun-07	15,38	Jun-08	13,31	Jun-09	11,56	Jun-10	13,16
Jul-06	17,31	Jul-07	15,29	Jul-08	12,86	Jul-09	11,91	Jul-10	13,24
Ago-06	17,21	Ago-07	15,19	Ago-08	12,04	Ago-09	12,18	Ago-10	13,36
Sep-06	17,14	Sep-07	15,01	Sep-08	11,55	Sep-09	12,77	Sep-10	12,68
Oct-06	16,21	Oct-07	14,93	Oct-08	10,14	Oct-09	13,08	Oct-10	12,71
Nov-06	15,02	Nov-07	14,69	Nov-08	9,26	Nov-09	13,67	Nov-10	12,26
Dic-06	15,31	Dic-07	14,72	Dic-08	9,38	Dic-09	14,71	Dic-10	11,83

Cabe anotar que las rentabilidades presentan una dinámica constante, pero a partir de los meses finales del año 2006, estas se encuentran en disminución frecuente, y esto hace resaltar el hecho del comienzo la crisis financiera a nivel internacional y esta clase de inversiones no es ajeno a tal situación, desde allí ha tenido frecuente volatilidad pero su comportamiento hacia finales del año 2010 es de permanecer estable, desde allí se puede evidenciar la consecuencia con el cambio de régimen de los multifondos de los cuales se aprecia en la siguiente tabla su evolución.

El análisis se hace por separado, ya que con ello se puede analizar la variación como alternativa de cambio para los tres fondos de inversión.

[228] Fuente Banco de la republica (2013).

Tabla 4. Rentabilidad mensual de los fondos de pensiones[229]

Meses	%	Meses	%	Meses	%
Ene-11	11,93	Ene-12	11,80	Ene-13	14,12
Feb-11	12,08	Feb-12	12,25	Feb-13	14,68
Mar-11	13,29	Mar-12	12,56	Mar-13	14,93
Abr-11	14,36	Abr-12	13,02	Abr-13	15,21
May-11	13,53	May-12	13,39	May-13	13,60
Jun-11	13,46	Jun-12	13,74	Jun-13	12,50
Jul-11	13,29	Jul-12	13,19	Jul-13	11,41
Ago-11	13,11	Ago-12	13,21	Ago-13	**10,00**
Sep-11	12,51	Sep-12	13,46	Sep-13	**9,20**
Oct-11	12,16	Oct-12	13,68	Oct-13	**9,00**
Nov-11	12,31	Nov-12	13,58	Nov-13	**8,75**
Dic-11	12,29	Dic-12	13,40	Dic-13	**9,25**

De la anterior tabla se puede evidenciar que este portafolio se encuentra estable en el tiempo ya que en los tres últimos años, aunque con variaciones, presenta volatilidades más cercanas a hacia su media mostrando de esta manera una estabilidad, pero en la actualidad se está evidenciando una caída y de hecho analistas de Asofondos, entidad que agremia las cinco (5) entidades AFP´s, han realizado estimaciones bastantes alarmistas en cuanto al desempeño de este portafolio, ya que se ha evidenciado una caída de la rentabilidad de los títulos de deuda pública del país en donde se mantiene el 40% de participación sobre esta inversión de renta variable.

Cabe indicar que la rentabilidad del portafolio se mantiene por encima de la rentabilidad mínima que establece el gobierno nacional, ya que esta se ubica en el mes de septiembre de 2013 entre el 3.92% y el 4.48%, para mostrar estas cifras se puede apreciar mejor en la tabla 5.

[229] Fuente: Banco de la República (2013).

Tabla 5. Rentabilidad minina[230]

Fondo	Rentabilidad minima agosto de 2011 a septiembre de 2013			Rentabilidad desde el inicio de operaciones may-1994
	Conservador	Moderado	Mayor riesgo	
Colfondos	6,51	7,03	9,89	13,69
Horizonte	6,36	7,14	10,45	13,42
Porvenir	6,41	6,82	7,68	13,24
Proteccion	6,01	6,94	8,88	14,13
Skandia	6,14	7,43	7,45	13,24
Promedio Ponderado*1	**6,27**	**6,97**	**8,66**	**13,61**
Rentabilidad Mínima *2	**4,48**	**3,92**	**3,50**	

La rentabilidad mínima, se estableció desde el año 1993 y se ha modificado por el artículo 52 de la ley 1328 de 2009, a raíz del cambio al esquema de multifondos, en donde se indica cómo será el cálculo de la rentabilidad que los fondos de pensiones deberán entregar a sus afiliados y la forma en que la Superintendencia Financiera de Colombia, deberá reportar a esas entidades el cálculo. A partir del mes de Agosto de 2013 y de acuerdo con el artículo 2.6.5.1.10, determino el plazo o periodo de tiempo que se debe mantener con la rentabilidad mínima, que en la actualidad es de 24 meses. Además, se genera un periodo de transición y de verificación en la forma del cálculo que permanecerá por un tiempo no superior a treinta cinco (35) meses. Los meses que regirá la rentabilidad mínima mientras se realiza la verificación serán desde agosto de 2011 hasta octubre de 2013.

Para poder hacer cálculos acerca de cómo se puede crear una herramienta que refleje una capacidad mayor de generación de rentabilidad para un individuo de acuerdo con las expectativas, no solamente se estudio y analizo el comportamiento del volumen de las pensiones y la acumulación de la misma a través del tiempo.

Entre los factores que afectan la acumulación del fondo, están la edad de incorporación al mundo laboral, el nivel de cobertura, a la tasa de afiliación por edad y por sexo, ya que son determinantes en la acumulación del capital. Además se encuentra el número de semanas de cotizaciones al sistema a lo largo de la vida laboral del individuo y por consiguiente el saldo al final de del ciclo de vida, cuando este se encuentra en situación de jubilación y o retiro.

En otra posición se encuentra la expectativa de vida, que para el caso colombiano, es diferente para hombres y mujeres, este es un elemento importante que vitaliza directamente el cálculo de los recursos en el futuro y por ende el cálculo actuarial de recursos, para

[230] Fuente: Carta circular 100 de 2013- Superintendencia financiera

verificar si alcanzan a cubrir con esa expectativa de vida. En el caso del ahorro individual, no siempre pasa esto y depende mucho del nivel del salario actual, ya que muchas veces la acumulación de los recursos no alcanza ni siquiera para garantizar una pensión mínima durante la renta vitalicia que se propone esa expectativa de vida.

Un análisis realizado sobre el hecho de calcular una pensión para un individuo con el salario mínimo colombiano para cuarenta (40) años de cotización continua e incrementos vinculados a la inflación más una bonificación por productividad de 1.5% puntos porcentuales, arrojo que realmente la pensión equivalente al mismo salario mínimo, solamente puede albergar la posibilidad de aguantar hasta aproximadamente 8 años, cuando la expectativa de vida de una mujer en Colombia es de más de 80 años. Si consideramos que la edad de retiro de una mujer es de 60 años, significa que la pensión le aguantará hasta los 68 años, lo que no genera satisfacción total del periodo de la expectativa de vida.

Tabla 6. Resultados con las características del escenario[231]

Características	Base	Supuesto
Salario - minimo		588.700
Tarifa - Cotizacion	salario	16%
Incremento	inflacion	3,50%
Periodos de cotizacion	años	40
Rentabilidad esperada	anual	15%
Genero		Femenino
Edad de ingreso - años		20
Edad de retiro - años		60
Ahorro conseguido a fecha de retiro	millones	140
Tiempo - agotamiento	meses	90

Como se puede apreciar en el cuadro, el individuo de género femenino solamente le alcanzará para percibir una pensión mensual equivalente al salario mínimo vigente durante los próximos 90 meses posteriores al retiro. Supone también que la persona cumple con las estipulaciones en cuanto a tiempo y edad de retiro.

Esta es una verdadera situación real que se presenta en el sistema de ahorro individual, aunque difiere totalmente del sistema de prima media, en donde se garantiza la pensión para

[231] Fuente Elaboración propia.

la totalidad de la vida del individuo y con la garantía de que al morir, puede sustituirse en cabeza de sobrevivientes o por sustitución pensional.

Tabla 7. Resumen del escenario para el género masculino[232]

Características	Base	Supuesto
Salario - minimo		588.700
Tarifa - Cotizacion	salario	16%
Incremento	inflacion	3,50%
Periodos de cotizacion	años	42
Rentabilidad esperada	anual	15%
Genero		masculino
Edad de ingreso - años		20
Edad de retiro - años		62
Ahorro conseguido a fecha de retiro	millones	140
Tiempo - agotamiento	meses	94

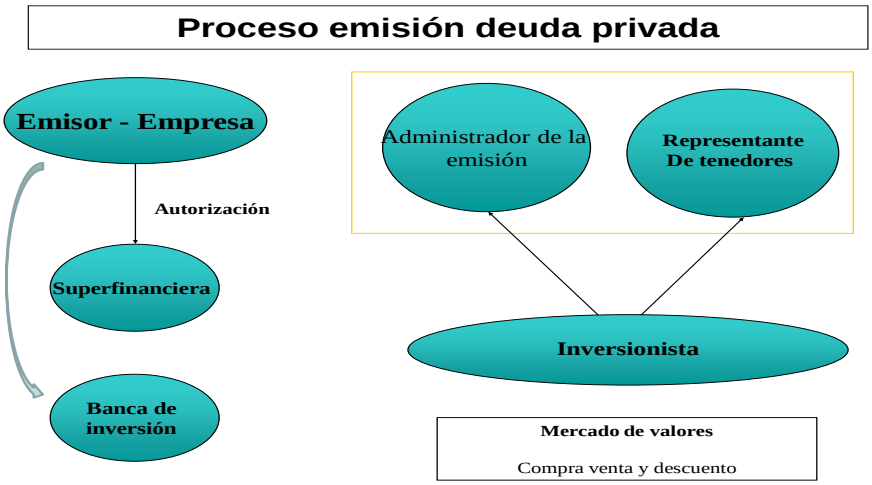
En la anterior tabla se puede apreciar que al individuo de género masculino, le alcanza la pensión para un mayor periodo de tiempo, que en el caso de la mujer y esto es comprensible, ya que se generan dos años adicionales, es decir, veinticuatro (24) meses adicionales de cotización debido a que su edad de retiro en Colombia es precisamente mayor en ese tiempo.

Así las cosas, se contrapone el hecho que la expectativa de vida de la mujer colombiana sea mayor al del hombre, cuando para la pensión esta le alcanza para menor tiempo, aquí hay una desprotección de género que se debe analizar para las próximas reformas pensionales por parte del estado Colombiano.

La propuesta ideada de acuerdo con la vinculación se presenta en el gráfico 3.

[232] Fuente Elaboración propia.

Grafico 3. Proceso de emisión deuda privada[233]



En el mercado de valores, se pueden comprar y vender los títulos de deuda privada, de acuerdo con los niveles de riesgo del emisor, este último debe ser valorado por la Banca de inversión, quien constantemente califica de acuerdo con el comportamiento en el tiempo del emisor.

Los tipos de emisión de deuda privada son:

- Bonos: Títulos representativos de deuda privada, cuyo principal objetivo será la financiación de actividades operacionales de una empresa sociedad anónima y su principal característica es que genera cupones o intereses durante cualquier periodo del plazo y la devolución del principal al final del vencimiento contractual en el tiempo.
- Boceas: Títulos representativos de deuda privada de la empresa, que financiará actividades principales y operativas de la Empresa Sociedad anónima, pero en su componente devolverá el principal representado en acciones de la misma empresa.
- Bocas: Títulos representativos de deuda privada de la empresa, que financiará actividades principales y operativas de la Empresa Sociedad anónima, pero en su

[233] Fuente: Elaboración propia.

componente se da la opción al inversionista a recibir el principal en el vencimiento representado en acciones de la empresa o por el contrario en efectivo.

Al establecerse esta figura de inversión, las rentabilidades propuestas por estos títulos son atractivas para el inversionista, en un estudio analizado se encontró que se pueden tener intervalos de rentabilidad entre la DTF + 4.5% anual hasta DTF + 10%, si consideramos el escenario de una tasa de interés DTF, estable y con valores cercanos al 4% anual , estas rentabilidades pueden oscilar entre el 8.5% y el 14.75%, claro está que dependiendo del plazo y en estas operaciones el plazo mínimo es de tres (3) años y un máximo de diez (10) años.

La simulación consistió en escoger una empresa que presenta emisiones de Bonos de gran magnitud y con la información financiera sobre las perspectivas indicadas por la firma de Banca de Inversión, quien otorgo la calificación a la emisión, se realzaron los cálculos que permitió la sostenibilidad de la inversión durante los cuarenta 40 años de cotización del individuo y manteniendo solamente el 50% de los recursos, debido a la diversificación del portafolio y el restante valor de inversión a la tasa de rentabilidad actual, se presentan las características del instrumento y los resultados obtenidos en la tabla 8.

Tabla 8. Características del instrumento[234]

Empresa	Bavaria - Holding Filial de SAPMiller	
Monto	2,5	Billones COP
Plazo	10	años
Tasa de interes	DTF + 3,75%	
Pago de interes	Trimestral	
Clase Bono	Tradicional	

Tabla 9. Resultados obtenidos[235]

Consideraciones	GENERO	
	Femenino	Masculino
Salario Base	600.000	600.000
Incremento anual	3,50%	3,50%
Tarifa de cotizacion	16%	16%
Plazo - años	40	42
Rentabilidad	50% = 6% anual	50% = 6% anual
	50% = DTF+3,75% *1	50% = DTF+3,75% *1
Meses cubrimiento	175	188
Años cubrimiento	14,58	15,67

**1 Se renueva cuando vence elplazo por otros 10 años mas*

[234] Fuente Elaboración propia.

[235] Fuente Elaboración propia.

Al realizar la simulación, se espera que la Empresa renueve el instrumento en la fecha de vencimiento, es decir cada 10 años. La rentabilidad que se expresa en los ahorros se promedia ya que el escenario específica que la diversificación del portafolio será un 50% a la tasa de rentabilidad actual en un portafolio de pensiones moderado y el restante 50% a la tasa de rentabilidad del Bono en la empresa, que será del DTF +3.75% anual, se considera que la DTF tenga variaciones significativas durante ese tiempo equivalentes a un máximo de 50 puntos básicos.

Así las cosas, lo que arroja este escenario es que para la mujer la pensión, la alcanzará una vez haya realizado cotizaciones durante 40 años de su vida para obtener una pensión, equivalente a su último salario devengado e incrementado en la inflación esperada, esta pensión le garantizará mesadas pensionales durante 175 meses, lo que significa en su edad bilógica cuando ella alcance los 76.58 años aproximadamente.

En el caso del hombre se espera por obvias razones, ya que cotiza dos (2) años más, que la mujer que esta pensión le alcance o tenga expectativa hasta después de 188 meses de su retiro y en edad bilógica los 77.67 años aproximadamente.

5. Conclusiones

La novedad de la propuesta por este autor apunta a considerar proyectos de infraestructura basada en la democratización de las utilidades de los proyectos, por consiguiente es novedosa, ya que actualmente quien desarrolla y ejecuta el proyecto se queda con la totalidad de las ganancias del proyecto en el largo plazo y conocemos que estas, son de gran magnitud, por ello se propone que el ejecutor de la obra no solicite al gobierno los recursos para la realización de la obra sino que los tome vía financiación de los recursos de las pensiones, con tasa de interés blanda (inflación + 4%), la cual es muy favorable frente a la situación de adquirir financiación vía prestamos de fomento en el peor de los casos. Además se encuentra supeditado a los traslados de recursos que el gobierno entregue ocasionando en algunas ocasiones demoras injustificadas y aumentando costos por el tiempo de respuesta en la ejecución a esto se le suma los conflictos de responsabilidad e inconvenientes de contratación administrativa y judicial que perjudican el desarrollo del proyecto

Los beneficios para el estado, serán enorme ya que no se hace necesaria la liberación de recursos públicos, pero si se encontrará la actividad de control y supervisión de los recursos, función que le corresponde automáticamente a la superintendencia financiera, así las cosas

solamente realizará la figura de la contratación pública y mantendrá la delegación sobre las obras de infraestructura a través del Instituto Nacional de Vías – INVIAS.

El diseño de proyectos puede estar en cabeza del estado y la contratación se referirá sobre el esquema de contratación privada, modelo que es atractivo para el sector, ya que garantiza la eliminación de trabas operativas generados por el sector gobierno, claro está que se debe mantener el esquema actual de interventoría y auditoría sobre las obras.

El portafolio de las pensiones se diversifica, ya que abandonará la preferencia por el riesgo a tasa variable que puede experimentar las inversiones riesgosas de los sectores en los cuales se invierte, con ello incentiva la teoría de diversificación del portfolio y eficiencia en los mercados mejorando la frontera eficiente propuesta por Markowitz.

El ejemplo desarrollado sobre un proyecto de infraestructura es solamente un proyecto escogido para el análisis de la herramienta y los resultados, pero estos proyectos de infraestructura compromete a que los de otros sectores como: energía, explotación de hidrocarburos, Hidroeléctricas, Aseo y Acueductos, Carreteras, sistemas de transporte público, Telecomunicaciones y TIC.

Bibliografía

Asofondos (2013). Informes mensuales y reportes de estadísticas mensuales.

Banco de la República (2013). Informes de Estabilidad Financiera. Meses Julio a septiembre.

DNP (2009). Administración de Riesgos de fondos privados de pensión. Archivos de Economía, No. 351.

García, C. (2009). Efectos del sistema multifondos en el régimen del ahorro individual en Colombia. Revista de Economía del Rosario, (12), 2.

Jara D., Gómez A. & Pardo A. (2005). Análisis de eficiencia de los portafolios pensionales de Colombia. Ensayos de Política Económica, 49. Banco de la República.

Ley 100 (1993). Seguridad Social en Colombia. Congreso de la Republica Colombia.

Markowitz. (1952).Teoría de selección de portafolios. Journal of finances.

Markowitz. (1952). Portfolio selection. Eficcient diversification of investment. John Wiley and Sons. Nueva York.

Modogliani. (1972). Monetary policy and comsumption: utility analysis and aggregate comsumption.

Modogliani, M. (1956). Teoría del ciclo de vida.

Moran P. & Troncoso, C (s.f). El rol de los multifondos en el sistema de pensiones de Chile: un análisis en su implementación. Panorama socio económico, No. 027. U de Chile.

Tobin, J. (1958). Liquidity, preference as behavior towards risk. Review Of economics studies.

Varian, H. (1999). A portfolio nobel lauretie. Markowitz, Miller and Sharpe. Journal of economics perspectives, 7 (1).

Viceira, L. (s.f). Optimal portfolio choice of long-horizon investor with non tradable labor income. NBER nº 7409.

Walker, E. (2003) Determinación de la cartera de inversión optima de una AFP. Investment round table by fidelity. PUCC.

Eje temático: Macroeconomía y Políticas Económicas

ACTIVIDAD ECONÓMICA Y DESARROLLO FINANCIERO: UNA APROXIMACIÓN DESDE UN VAR PANEL (1980 – 2011)

Dennis Sánchez Navarro,
Juan Pablo Herrera Saavedra,
Jacobo Campo Robledo
& Jenny Paola Lis
Superintendencia de Industria y Comercio, Universidad Nacional de Colombia y Universidad Externado de Colombia

Resumen

El propósito de este artículo es identificar las relaciones entre la dinámica del mercado de crédito comercial y la actividad económica de diferentes grupos de países, tomando en consideración variables asociadas al desempeño macroeconómico y factores socio-demográficos. Para el efecto, se emplea un análisis econométrico a partir de la metodología de VAR panel, el cual permite articular el análisis de datos en panel dinámico con la modelación de relaciones de causalidad. El análisis se realiza para 117 países, durante el período 1980 – 2011. Los resultados obtenidos sugieren que existe una relación positiva y estadísticamente significativa entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico.

Palabras clave: Sector financiero, sistema financiero, desarrollo económico, VAR panel.

1. Introducción

En las últimas tres décadas ha ocurrido un reordenamiento de la economía mundial y un cambio en los fundamentales de la dinámica de crecimiento. Muchos países han experimentado cambios estructurales en sus fuentes de actividad y el mercado crédito se ha desarrollado en cuanto a multiplicidad de formas de otorgamiento y masificación de instrumentos financieros, lo cual se traduce en un aumento del número de potenciales y reales prestatarios. Lo anterior sumado al hecho de que existen mecanismos de transmisión de variables monetarias a variables reales conduce a la necesidad de diseñar una aproximación empírica que permita validar si la intensidad y el sentido de la relación entre

el mercado crediticio y la actividad económica han presentado modificaciones en las economías nacionales.

En este contexto es válido proponer una metodología que permita identificar la relación entre la dinámica del mercado de crédito comercial y la actividad económica de diferentes grupos de países, tomando en consideración variables asociadas al desempeño macroeconómico y factores socio-demográficos. En este sentido se intentará corroborar que el mayor nivel de actividad económica es explicado el crecimiento del crédito comercial otorgado de acuerdo a trabajos como los de Walsh & Wilcox (1995).

Para tal fin, se implementará un análisis econométrico a partir de la metodología VAR panel, a efectos de articular el análisis de datos en panel dinámico con la modelación de relaciones de causalidad. Esto está asociado a la construcción del estado del arte (últimos 5 años) referente a la evidencia empírica y teórica de la relación entre crédito y desempeño económico, y los diferentes usos en la literatura de los modelos VAR panel.

El documento se encuentra dividido en 4 secciones. En la primera se presenta el estado del arte. En la segunda se describen los datos y la metodología. En la tercera se analizan las estimaciones y resultados. En la última parte se presentan las consideraciones finales y se incluyen reflexiones que sirvan de insumo para el diseño de la política económica en Colombia.

2. Revisión de literatura

En esta sección del documento se realiza un recuento de trabajos relacionados con el problema y el método empleados en este artículo. Por facilidad en expositiva, la revisión se encuentra dividida en dos subsecciones y combina dos tipos de organización para su presentación: la temática y la temporal (haciendo énfasis en los artículos publicados en los últimos 5 años). En la primera parte se presentan trabajos sobre la evidencia empírica y teórica de la relación entre crédito y desempeño económico. La segunda, corresponde a los diferentes usos en la literatura de los modelos VAR panel.

2.1 Crédito y desempeño económico

La literatura académica sobre la relación entre el desarrollo del sistema financiero y el crecimiento económico es amplia, sin embargo, no hay un consenso sobre la causalidad de las variables. Los trabajos de Levine (2005) y Beck (2009) presentan una extensa revisión del estado de la cuestión sobre la relación entre finanzas y crecimiento, por ello, esta sección se concentra en los trabajos posteriores a la publicación de la revisión de Beck (2009).

Beck, Demirgüç-Kunt & Levine (2009) presentan varios indicadores sobre el tamaño del sistema financiero, su estructura, la eficiencia, estabilidad, y globalización financiera, entre otros. Identifican que la profundización financiera e institucional es más evidente en países de ingresos altos, y esto explica la evidencia existente de un fuerte impacto del desarrollo del sector financiero sobre el crecimiento en países de ingreso bajo y medio, es decir, una relación no monotónica entre el crecimiento económico y el tamaño del sector financiero, para 69 países entre 1960 y 2010.

Por su parte, Laeven & Valencia (2010) analizaron las crisis del sistema bancario entre 1970 y 2009, estableciendo que hay muchas similitudes entre las crisis recientes y pasadas, en términos de sus causas y las respuestas políticas, sin embargo, también identificaron diferencias notablemente en lo relacionado con los costos económicos y fiscales asociados a las nuevas crisis. Estos costos son mayores frente a las crisis anteriores, en términos de pérdida media de la producción (25% del PIB, frente a 20%) y el aumento de la deuda pública durante los tres años siguientes al inicio de la crisis (24% del PIB, frente al 16%).

Ese mismo año, Kleimeier & Versteeg (2010) analizaron la relación entre finanzas y crecimiento, a partir de un instrumento financiero específico: la financiación de proyectos. Los autores indicaron que este mecanismo puede compensar la falta de desarrollo financiero nacional, logrando una mejor gestión de inversiones y la gobernabilidad. Estas conclusiones se obtuvieron para una muestra de 90 países entre 1991 y 2005.

Desde la óptica de Rousseau & Wachtel (2011), se establece que la relación entre profundización del sistema financiero y crecimiento pudo ser válida para el período 1960-1989, pero posterior a esta época se debilita. Dentro de las explicaciones dadas por los autores se encuentra que una excesiva profundización financiera o una rápida expansión del crédito pudieron haber conducido a una mayor inestabilidad macroeconómica inducida por

sistemas financieros frágiles; igualmente, consideran que puede estar asociada al proceso de liberalización financiera generalizada que se dio a partir de la década de 1980, en países con una débil infraestructura regulatoria y normativa.

Arcand, Berks & Panizza (2012) buscan identificar un umbral por encima del cual el desarrollo financiero ya no tiene un efecto positivo en el crecimiento económico. Encuentran que el sector financiero comienza a tener un efecto negativo sobre el crecimiento de la producción cuando el crédito al sector privado alcanza el 100% del PIB. Por su parte, Chen (2012), empleando un panel de 150 países, entre 1960 y 2009 identificó que una mayor cantidad de financiamiento, medido como el crédito privado como porcentaje del PIB puede asociarse con el incremento en la probabilidad de que existan futuras crisis bancarias, lo que repercute en el crecimiento. Es decir, este trabajo a diferencia de los anteriores permite identificar el mecanismo a través del cual mayores niveles de crédito impactan de manera negativa la actividad económica.

Asimismo Jorda, Schularick & Taylor (2012) analizan el papel del crédito en el ciclo económico, haciendo énfasis en el crédito privado. Los autores estudiaron 200 episodios de recesión en 14 países desarrollados entre 1870 y 2008, encontrando que las recesiones causadas por crisis financieras son más costosas que aquellas en las que cae la producción real, y que entre más alta es la expansión del crédito las recesiones son más profundas y las recuperaciones más lentas. Estos autores estudian, también, cómo la acumulación de crédito del pasado afecta el comportamiento de la producción y de otras variables macroeconómicas, como la inversión, el crédito, las tasas de interés y la inflación.

Bittencourt (2012), analizó el efecto del acceso a la financiación en el crecimiento económico de cuatro países de América Latina (Argentina, Bolivia, Brasil y Perú) entre 1980 y 2007, mediante un modelo de datos panel. El autor encontró que el financiamiento permite al emprendedor invertir en actividades productivas y de esta forma se tiene un impacto positivo en el crecimiento. Sin embargo, no sólo es el desarrollo financiero lo que permite el efecto positivo, sino la estabilidad macroeconómica (en términos del control de la inflación) y una estructura institucional fuerte.

Recientemente, el trabajo de Gantman & Dabós (2013) encontró que el desarrollo financiero (considerado como la capacidad de crédito al sector privado, como proxy de su tamaño) no

tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre el crecimiento económico[236], considerando 121 países entre 1961 y 2005. La variable dependiente que utilizan es el PIB real per cápita (ajustado por paridad del poder de compra) a valores constantes de 2005 y por promedios anuales por períodos de 5 años. Las variables dependientes utilizadas fueron el total de créditos al sector privado de bancos y otras entidades financieras como porcentaje del PIB, para modelar el tamaño del sistema financiero. Estos autores controlan por la tasa de inversión como porcentaje del PIB en valores corrientes, la tasa de crecimiento de la población, el promedio de años de escolaridad secundaria en adultos mayores de 15 años, la tasa de inflación y la calidad institucional de los países. Los autores emplearon un panel dinámico, siguiendo a Durlauf, Johnson & Temple (2005), y aplicaron el modelo de Beck (2009), a su vez, introdujeron la corrección de Windmeijer para paneles dinámicos y utilizaron la técnica de instrumentos colapsados.

Barajas, Chami & Yousefi (2013) utilizan una muestra de 150 países para el período 1975-2005, estimando un panel dinámico. Su propósito era establecer si el impacto difería entre regiones, clases sociales y tipos de economía. Encuentran que hay una heterogeneidad en el efecto de la profundización financiera en el crecimiento económico, ya que es menor en países exportadores de petróleo, en regiones como Oriente Medio y Norte de África y en los países de bajos ingresos.

Gole & Sun (2013) exploran la relación entre las estructuras financieras y la actividad económica, establecen que hay algunas estructuras de intermediación financiera (por ejemplo reservas financieras de protección) que estarían probablemente más relacionadas con resultados económicos positivos, que otras (por ejemplo, sistemas con una alta participación de bancos extranjeros, una alta estabilidad o control del sistema). Los autores utilizan dos modelos diferentes de datos panel con efectos fijos, para el período 1998-2010 y 58 economías (25 emergentes y 33 avanzadas), el primero con interacción de términos; y el segundo con término cuadrático. En ambos casos, los autores analizan las implicaciones sobre el crecimiento, la volatilidad, estrés financiero e inequidad en la distribución del ingreso.

[236] Este mismo resultado había sido obtenido años antes por los autores Dabos & Gantmann (2010), para un menor número de países (98), empleando la misma metodología de panel dinámico.

En el trabajo de Ayadi et al. (2013) se analizó la relación entre el desarrollo del sector financiero y el crecimiento económico en una muestra de países mediterráneos entre 1985 y 2009, encontrando que el crédito al sector privado y los depósitos bancarios estaban asociados negativamente con el crecimiento, lo que confirmó las deficiencias en la asignación del crédito en la región y sugiere que la regulación y la supervisión financiera son débiles. El tamaño del stock y liquidez del mercado son importantes en el crecimiento, especialmente cuando representa la calidad de una institución. La inversión nacional o la inversión extranjera directa, contribuye de manera significativa al crecimiento económico.

Law, Azman-Saini & Ibrahim (2013), identifican que existe un efecto umbral en la relación entre finanzas y crecimiento, para 85 países, en el período 1980-2008. Utilizan un modelo de regresión basado en el concepto de efecto umbral propuesto por Hansen (2000), con el fin de capturar la dinámica de la relación entre las finanzas y el crecimiento. Encuentran que el impacto de las finanzas es positivo y significativo sólo después de haber alcanzado un cierto nivel umbral del desarrollo institucional. En este contexto, asocian la calidad institucional a una mejor financiación y a la consecución del desarrollo económico a largo plazo. Inagaki (2010), propone un estudio econométrico con el fin de validar la relación existente entre desigualdad del ingreso y la tasa de suicidio en Japón. A través de un análisis de cointegración y un modelo VAR aumentado con rezagos, el autor explora la relación en mención dividiendo su investigación en dos grandes esfuerzos de modelación econométrica. A través de la implementación del test de Durbin-Hussman, verifica la presencia de cointegración entre las dos variables señaladas. La relación de cointegración enunciada es modelada a través de método de mínimos cuadrados totalmente modificado (FMOLS) y mediante un modelo de mínimos cuadrados dinámicos (DOLS).

3. VAR panel en la literatura

Después de haber realizado una breve revisión sobre los hallazgos de la literatura reciente en cuanto a la relación entre finanzas y crecimiento económico, en este apartado del documento se presentan algunos trabajos sobre el uso del VAR panel[237].

[237] Aunque el artículo de Rebucci (2010) no presenta una aplicación específica para VAR panel, es muy ilustrativo y didáctico, en la medida que comprueba las condiciones bajo las cuales deben utilizarse efectos fijos en un VAR panel y cuando la media de grupo. Este último se recomienda sólo cuando el número de agentes es muy grande, aproximadamente dos veces el número de períodos.

Love & Zicchino (2006) emplean el modelo VAR en una estructura de datos panel a nivel de firma para analizar la relación entre las condiciones de financiamiento de las firmas y las decisiones de inversión. En particular, los autores están interesados en aislar la respuesta que puede presentar la dinámica de inversión directamente asociada a los factores fundamentales y financieros, para lo cual trabajan con funciones de impulso-respuesta ortogonales. El modelo se aplica para 8.108 firmas ubicadas en 36 países, lo que les permite considerar relaciones complejas entre las oportunidades de inversión y la situación financiera de las firmas mientras, a la vez que se controla por la heterogeneidad no observada a nivel de firma. Los datos se organizan en dos grupos, dependiendo del país de origen de las firmas: (i) desarrollo financiero bajo, (ii) desarrollo financiero alto.

El documento de Zicchino & Love (2006) está en línea con el trabajo adelantado por Gilchrist & Himmerlberg (1999) quienes encuentran que la inversión responde simultáneamente a factores fundamentales y a elementos financieros, utilizando la estructura VAR panel para construir las expectativas acerca de la rentabilidad marginal futura de capital.

De esa forma, Gilchrist & Himmerlberg (1999) empleando una estructura VAR panel de empresas de la industria manufacturera para el periodo 1980-1993, describen la relación dinámica entre inversión, rentabilidad marginal del capital y flujo de caja, imponiendo una estructura recursiva sobre los choques contemporáneos del modelo, con lo cual logran identificar la sensibilidad de la inversión a los cambios en el valor esperado del capital. Estos autores además analizan la robustez de los resultados analizando cómo estos varían entre sub-muestras por tamaño de firmas, tiempo de funcionamiento de las firmas y tasas de rendimientos, encontrando así que las firmas más pequeñas responden de forma diferente a los fundamentales y variables financieras.

Otros autores como Ericsson & Irandoust (2004) emplean el modelo de vector panel autorregresivo para testear la paridad de poder adquisitivo y la hipótesis del sesgo en productividad para Suiza de sus principales socios (Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Japón, Noruega, Reino Unido y USA) durante el periodo 1973-1999. Para lo anterior, los autores se basan en el modelo de máxima verosimilitud multivariado de Johansen desarrollado por Larsson & Lyhagen (1999) y Larsson, Lyhagen & Löthgren (2001) quienes desarrollaron un test de verosimilitud en una estructura de cointegración para en

un modelo VAR panel que admite vectores de cointegración múltiples, lo que permite relajar el supuesto de un único vector co-integrado y el problema de normalización.

En este punto vale la pena señalar que los modelos VAR panel tradicionales como lo señalan Canova & Ciccarelli (2003) asumen que no existe interdependencia entre las unidades de estudio y que la estructura analizada es estable en el tiempo. Por esta razón, proponen un método de inferencia a partir de los modelos VAR panel, que permite capturar interdependencias entre las unidades de análisis, así como posibles variaciones en el tiempo. Asimismo, los autores señalan que este tipo de componentes resultan valiosos para el análisis macroeconómico y que las relaciones específicas entre las unidades de estudio pueden reflejar asimetrías en regulaciones o políticas, y que pueden presentarse interdependencias, resultado de la integración de los mercados globales y de inestabilidades que son consecuencias naturales de las estructuras económicas. Para permitir dinámicas de este tipo, Canova & Ciccarelli (2003) retomaron uno de sus trabajos anteriores Canova & Ciccarelli (1999), en el cual propusieron una estructura que admite las interdependencias o variaciones en un modelo VAR panel, utilizando una aproximación de un modelo Bayesiano jerárquico.

De forma paralela, se han formulado otras propuestas metodológicas como el modelo vector autorregresivo espacial semi-paramétrico desarrollado por Chen & Conley (2001) y aplicado por autores como Neusser (2008) para el análisis de la productividad total de factores de la industria USA, que es estimada utilizando el método de B-*spline* polinomial.

Lee (2007) emplea el VAR panel para observar las interacciones dinámicas entre la inversión pública y privada, respondiendo a la pregunta cómo la interacción entre la inversión pública y privada de viviendas de alquiler varía con el tiempo, de acuerdo con el cambio de disponibilidad de vivienda, en Korea, entre 1988 y 2003. El autor emplea el control de efectos fijos específicos para la provincia y los efectos específicos para el año, en este sentido el var panel que emplea involucra elementos tanto micro como macroeconométricos. Los resultados de los autores sugieren que existe causalidad en el sentido de Granger entre las variables, pero de manera asimétrica; existe un el efecto de *crowding-out*, entre 0,5 y 0,8, el cual aumenta a medida que la relación de disponibilidad crece.

Wu, Luca & Jeon (2011) analizan las consecuencias del aumento de bancos extranjeros sobre los préstamos bancarios, entendiendo este como un canal de transmisión de la política

monetaria en las economías emergentes. Los autores emplean mínimos cuadrados ordinarios combinados, GMM y VAR panel, para la concesión de préstamos de 1.273 bancos en 35 economías emergentes de Asia, América Latina y Europa Central y Oriental entre 1996 y 2003. La base de datos empleada fue Bureau van Dijk's BankScope database, la cual permitió obtener 6.844 observaciones anuales. Una de sus conclusiones es que los bancos extranjeros son menos sensibles a las crisis monetarias en los países de acogida, ya que ajustan sus carteras y sus tasas de interés, en menor medida que los bancos privados nacionales, lo cual se explica por su liquidez, capitalización, tamaño, eficiencia y riesgo de crédito.

Galindo & Meléndez (2013) usan información de 4.733 firmas entre 2000 y 2010, en Colombia, y combinan información financiera (ventas, activos, deuda) y de comercio internacional para estimar un VAR panel. Se segmentan las firmas dependiendo de varios criterios: su tamaño (pequeño, mediano y grande), su orientación exportadora (exportadora, no exportadora); su tamaño y su vocación exportadora (pequeña no exportadora, grande exportadora), por restricciones de crédito (con limitaciones de crédito, sin limitaciones de crédito). En este artículo se estiman los impactos de un choque en el financiamiento sobre el crecimiento de las ventas, la relación deuda/activos y en el crecimiento de los activos. Los resultados sugieren que los diversos choques en el financiamiento tienen un efecto positivo en el crecimiento de la firma, medido en ventas y activos, principalmente para las firmas grandes.

Bouvatier, López-Villavicencio & Mignon (2012) pretenden responder si la estructura del sector bancario puede explicar la prociclicidad de crédito en 17 países de la OCDE (Australia, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Japón, Países Bajos, Noruega, España, Suecia, Suiza, Reino Unido y Estados Unidos), entre 1986 y 2010. Inicialmente utilizan el método de agrupación jerárquica para clasificar a los países de acuerdo con la estructura de su sistema bancario, identificando 4 posibles clúster. Proponen, igualmente, una medida de la prociclicidad de crédito a partir de la función de impulso-respuesta del crédito a un choque en el PIB a partir de modelos VAR panel y la medición de la heterogeneidad potencial entre los países. Encuentran que el crédito responde significativamente ante innovaciones en el PIB, pero la estructura del sector bancario no es un factor clave en la evaluación de la prociclicidad del crédito para los países de la OCDE considerados.

Elgin & Kuzubas (2013) examinaron la relación empírica entre el saldo de la cuenta corriente y la volatilidad de la producción, empleando un panel y var panel con datos anuales para 185 países, durante el período de 1950 a 2010. Este último modelo se introdujo para tener en cuenta la posible endogeneidad y los efectos de retroalimentación, en este caso, la volatilidad del producto responde de forma positiva y significativa a un choque en la balanza por cuenta corriente y de forma negativa a los shocks sobre el PIB per cápita.

Kupiec & Ramírez (2013) utilizan tanto un modelo VAR como un VAR panel, para 48 estados de Estados Unidos entre 1900 y 1930. Su propósito era analizar los efectos de las quiebras bancarias sobre el crecimiento, en un período caracterizado por la ausencia de políticas de estabilización gubernamentales. Las estimaciones del VAR indican que las quiebras bancarias tienen efectos negativos duraderos en el crecimiento económico (un choque que afecta un 1% los pasivos del sistema conduce a una reducción de 6,5% en el crecimiento del PIB en los tres primeros trimestres y permanece durante 10 trimestres). Las estimaciones del VAR panel muestran que las quiebras bancarias pueden agravar quiebras comerciales no bancarias, principalmente después de 1914. Igualmente, identifican que las características institucionales y regulatorias pueden agravar el efecto de la quiebra bancaria.

Babecký et al. (2013) tenían el propósito de examinar qué indicadores eran los más útiles para explicar el costo de las crisis económicas en la UE y los países de la OCDE entre 1970 y 2010. Para definir la variable dependiente combinan una medida de los costos asociados para la economía: reducción de la producción, pérdida de empleo y déficit fiscal, y considerando los datos de ocurrencia de las crisis. El VAR panel es utilizado por estos autores para seleccionar el horizonte de predicción de los distintos indicadores. Identifican que los precios de vivienda, los precios de las acciones, el crecimiento del crédito, y el crédito privado, constituyen importantes fuentes de riesgo para desencadenar las crisis.

De otra parte, Tillmann (2013) pretende identificar el efecto de los flujos de entrada de capital extranjero sobre los precios de las propiedades. Para ello estima un VAR panel con restricciones de signo para algunos países emergentes en Asia (Corea, Hong Kong, Malasia, Tailandia, Taiwán y Singapur), con datos trimestrales entre 2000 y 2010. El autor encontró que los choques de flujos de capital tienen un efecto significativo sobre el incremento del precio de la vivienda y los precios de las acciones. Las innovaciones en las entradas de capital representan casi el doble de los cambios de precios de la vivienda, sin embargo, la respuesta

de cada economía frente a los choques (heterogeneidad) es muy distinta, lo cual se explica por las diferencias en la política monetaria, en respuesta a la entrada de capitales.

El trabajo de Jokipii & Monnin (2013) estudia la relación entre el grado de estabilidad del sector bancario y la evolución del crecimiento de la producción real y la inflación. Se utiliza un VAR panel para una muestra de 18 países de la OCDE, se modelan las relaciones lineales y no lineales entre las variables de interés, encontrando una relación positiva entre la estabilidad del sector bancario y el crecimiento de la producción real. Esto se evidencia principalmente en los periodos de inestabilidad, al aumentar la incertidumbre sobre el futuro crecimiento de la producción y presentar períodos subsiguientes de reducción del crecimiento; los períodos de estabilidad son seguidos, generalmente, por un aumento en el crecimiento de la producción real.

Por su parte, Juessen & Linnemann (2012) proponen un análisis a partir de un modelo VAR en panel de datos a efectos de verificar el impacto que tienen los shocks de política fiscal, en términos de gasto público, sobre los markups de precios en distintas economías. Para hacerlo, sugieren un modelo de producción con una función de producción generalizada, cuyo caso particular dada una combinación específica de parámetros es una función Cobb Douglas. Tomando datos anuales de 19 países miembros de la OECD desde 1970 a 2008. Los autores encuentran una relación inversa, estadísticamente significativa y robusta sobre el efecto de shocks de política fiscal y los referidos márgenes. La metodología emplea un mecanismo de corrección de sesgo asociado a páneles dinámicos.

Koutsomanoli – Filippaki (2009) se aproximan a validar empíricamente la relación existente entre eficiencia y riesgo en el sector bancario a través de un VAR panel. Los datos utilizados corresponden al listado total de bancos de 27 estados miembros de la Unión Europea entre los años 1998-2006. El número de bancos elegidos varía significativamente entre países, pasado de un solo banco en Estonia a 40 bancos en Dinamarca. De esta manera es construido un panel no balaceado con 1.653 observaciones y un total de 251 bancos diferentes. Del modelo implementado se encuentra que en la mayoría de los casos el riesgo causa ineficiencia. Sin embargo, la relación contraria no es rechazada aunque su evidencia es más débil.

4. Datos y metodología

Los datos utilizados para la construcción del modelo tienen como fuente la base de indicadores del Banco Mundial[238]. El número de países analizados correspondió a 117, la periodicidad de los datos es anual entre 1980 y 2011. El listado y la descripción de las variables empleadas se encuentran en el Anexo 2. Únicamente fue realizado una transformación monótona a la variable PIB, la cual se trabajó a lo largo del ejercicio en logaritmos.

Para el desarrollo de este documento se utiliza una metodología de vectores autorregresivos para datos panel (VAR panel). Esta técnica combina el enfoque del VAR tradicional, en el cual todas las variables en el sistema son tratadas como endógenas, y el enfoque de datos de panel, que permite capturar la heterogeneidad individual no observada. La selección de esta metodología obedece a que existen problemas de endogeneidad al analizar la relación entre financiamiento y crecimiento, y era necesaria una técnica que permitiera modelarlas simultáneamente (Love & Zacchino, 2006; Galindo & Meléndez, 2013).

En este contexto, el objetivo principal del uso de esta metodología es construir un sistema que permita capturar el efecto de choques en las distintas variables sobre cada una de las variables contempladas y de esta forma indagar el efecto que tiene, por ejemplo, choques asociados a desarrollo y profundización financiero sobre la actividad económica en distintos países contemplados.

Para el efecto fueron construidas dos versiones del modelo. Las dos versiones difieren en la variable que se toma como proxy de desarrollo financiero. En la primera se elige crédito interno, variable que se encuentra ligada a la noción de profundización financiera del mercado y en la segunda se elige a M2, la cual captura profundización financiera institucional.

Formalmente, el modelo, en sus dos versiones, tiene la siguiente especificación:

$$Y_{i,t} = \Phi_0 + \sum_{j=1}^{p} \Phi_i Y_{i,t-1} + \alpha_i + d_t + \epsilon_t$$

[238] La información se encuentra disponible en http://datos.bancomundial.org/indicador.

Donde Y corresponde a un vector, $Y' = [PIB, DF, Inf, Ir\ ]$. Para la variable DF son utilizadas dos medidas; la primera corresponde al crédito interno provisto por el sector bancario (porcentaje del PIB), mientras que la segunda es dinero y cuasi dinero (M2) como porcentaje del PIB.

Donde:

α_i corresponde al intercepto específico para cada país y representa los efectos fijos inobservados para cada país.

μ_t es el intercepto específico para cada año.

d_{jt} corresponde a una variable dummy país tiempo que controla por aquellos cambios en cualquier variable en un año específico que afecte a todos los países.

ϵ_t error ruido blanco.

El método de estimación del VAR panel utilizado en el ejercicio corresponde al estimador Método Generalizado de Momentos (MGM), el cual utiliza los regresores rezagados como instrumentos para estimar los coeficientes. Adicionalmente permite controlar el problema de endogeneidad y el uso de "instrumentos internos" garantiza lo que se conoce como una forma débil de exogeneidad[239].

Las funciones de impulso-respuesta en un VAR tradicional describen la reacción de una variable a las innovaciones en la otra variable del sistema, *ceteris paribus*, es decir, se busca obtener la correlación contemporánea. Para poder aislar los choques de una de las variables en todo el sistema, se requiere descomponer los residuos para que la matriz de residuales sea ortogonal y la matriz de varianza-covarianza sea diagonal. El método que se emplea de manera más frecuente es la descomposición de Choleski de la matriz de varianza-covarianza de los residuales y consiste en adoptar un orden particular y asignar una correlación igual a cero entre los residuos de los dos elementos a la variable que está primero (Love & Zacchino, 2006).

[239] Esto hace referencia a que los instrumentos utilizados en el modelo pueden estar correlacionados con los valores pasados y presentes del componente del error pero no con sus valores futuros.

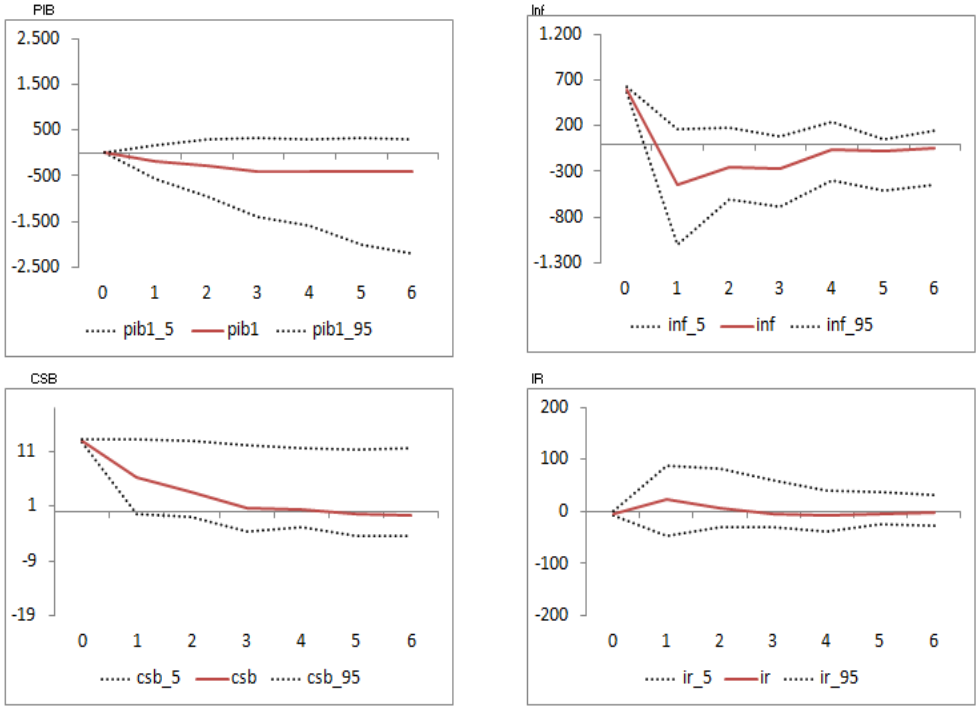
Ahora bien, para utilizar un VAR panel se requiere imponer la restricción de que la estructura subyacente sea exactamente igual para cada unidad de corte transversal, sin embargo, dado que en la realidad esto es poco probable, es posible permitir la heterogeneidad individual en los niveles de las variables, introduciendo efectos fijos.

Otra de las ventajas de usar un VAR panel radica en la posibilidad de llevar a cabo un análisis de la descomposición de la varianza, que permita identificar qué proporción de la respuesta al choque es explicada por innovaciones sobre sí mismas o sobre las otras variables.

5. Estimaciones y resultados

En los gráficos 1 y 2 se observan los resultados de las funciones impulso respuesta para las especificaciones 1 y 2 respectivamente[240].

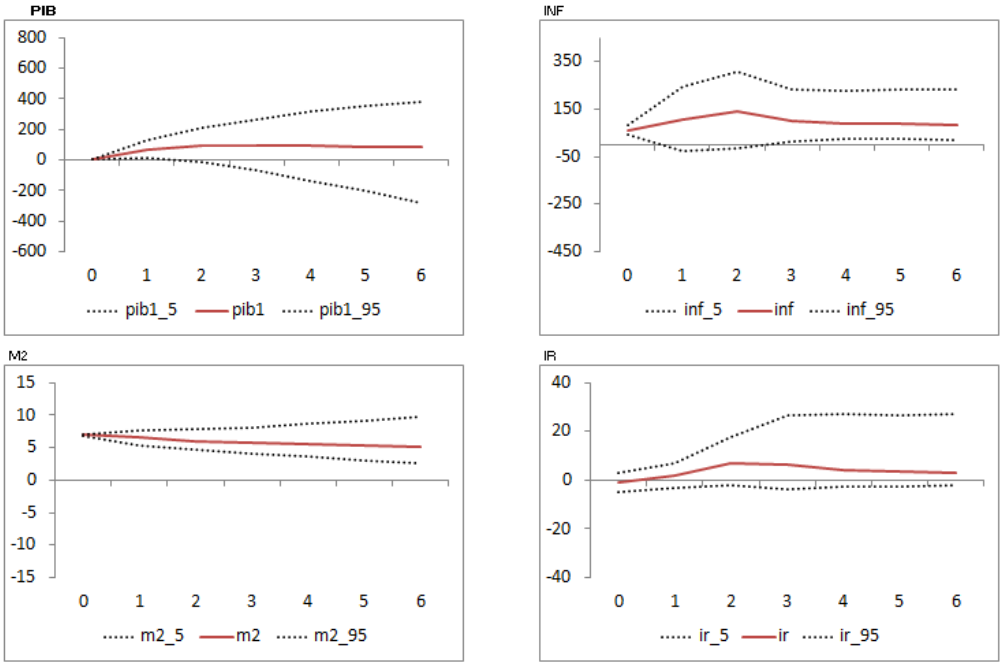
Gráfico 1. Funciones Impulso Respuesta del sistema ante un choque en crédito interno[241]



[240] En el Anexo 1 se encuentran todas las funciones impulso respuesta.

[241] Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2. Funciones Impulso Respuesta del sistema ante un choque en M2[242]



En el gráfico 1 se aprecia que la respuesta del PIB ante un choque positivo en el crédito interno no es estadísticamente significativo. Sin embargo, el efecto sobre la tasa de inflación es positivo y desaparece durante un período. Lo anterior se puede explicar por un aumento temporal en los medios de pago, dados los recursos que entran a la economía ante la innovación financiera. Por su parte, la innovación financiera no tiene efecto sobre la tasa de interés activa.

Con respecto a la segunda especificación, un choque positivo sobre M2 causa un efecto positivo sobre el crecimiento económico, con duración de dos períodos. A su vez, un choque positivo sobre la tasa de interés, abarata el valor del dinero, lo cual se refleja en una reducción en la tasa de interés. El efecto que el choque mencionado causa sobre la inflación es positivo.

[242] Fuente: Elaboración propia

Tabla 1. Descomposición de la Varianza. Especificación 1 del Modelo.[243]

	s	pib	csb	inf	ir
pib	**10**	0,8203	0,1677	0,0092	0,0028
csb	**10**	0,3726	0,5784	0,0314	0,0176
inf	**10**	0,1482	0,4341	0,4053	0,0124
ir	**10**	0,0073	0,0532	0,1097	0,8299
pib	**20**	0,7879	0,2018	0,0080	0,0023
csb	**20**	0,4127	0,5433	0,0283	0,0157
inf	**20**	0,1487	0,4339	0,4050	0,0125
ir	**20**	0,0078	0,0532	0,1096	0,8294
pib	**30**	0,7833	0,2066	0,0079	0,0022
csb	**30**	0,4175	0,5393	0,0278	0,0154
inf	**30**	0,1488	0,4338	0,4049	0,0125
ir	**30**	0,0078	0,0532	0,1096	0,8293

Tabla 2. Descomposición de la Varianza. Especificación 2 del Modelo.[244]

	s	pib	m2	inf	ir
pib	**10**	0,9837	0,0138	0,0022	0,0003
m2	**10**	0,0291	0,9631	0,0019	0,0059
inf	**10**	0,1369	0,2045	0,6469	0,0117
ir	**10**	0,0239	0,0109	0,1562	0,8090
pib	**20**	0,9824	0,0148	0,0025	0,0003
m2	**20**	0,0358	0,9558	0,0020	0,0064
inf	**20**	0,1604	0,2591	0,5696	0,0109
ir	**20**	0,0276	0,0147	0,1549	0,8027
pib	**30**	0,9821	0,0151	0,0025	0,0003
m2	**30**	0,0393	0,9521	0,0021	0,0065
inf	**30**	0,1646	0,2817	0,5431	0,0107
ir	**30**	0,0286	0,0165	0,1545	0,8004

Las tablas 1 y 2 presentan la descomposición de la varianza para cada una de las respectivas especificaciones del modelo anterior. En la especificación 1, para el caso del PIB en un horizonte de una década, la mayor parte de la varianza de la actividad económica es explicada por los choques de esta misma variable (82,03%), los cuales pueden ser interpretados como efectos de oferta. Por su parte, choques del crédito explican en un 16,77% las variaciones en el PIB.

[243] Fuente: Elaboración propia

[244] Fuente: Elaboración propia

En un mismo horizonte temporal, para el caso de crédito bancario, el 57,84% de la varianza es explicada por choques en la misma variable, seguido por choques de PIB (37,26%). Por su parte, llama la atención la descomposición de la varianza de la inflación dado que esta variable es explicada en mayor parte por innovaciones en el crédito de consumo (43,41%).

Igualmente, puede observarse que en la medida en que se amplía el horizonte de tiempo en el que se realiza la descomposición de la varianza disminuye la concentración de la fuente de variabilidad.

5. Consideraciones finales

En el presente artículo se ha realizado una revisión de la literatura acerca de la metodología VAR panel aplicado. A partir de este reconocimiento se ha propuesto un ejercicio con dos especificaciones de esta metodología econométrica utilizando 4 variables, tomando una muestra de 117 países para el período 1980-2011. De esta forma, con datos de actividad económica y desempeño financiero del Banco Mundial incorporando la tasa de interés activa y la tasa de inflación, se ha avanzado en la especificación mencionada.

Los resultados muestran que el desarrollo financiero tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre la actividad económica, es decir, choques de profundización financiera tienen un impacto positivo sobre el crecimiento económico. Lo anterior evidencia la importancia del canal monetario como mecanismo dinamizador de la actividad productiva. Adicionalmente, sobre las variables inflación y tasa de interés se encuentran los resultados predichos por la literatura.

Dado que el efecto de la variable crédito sobre el PIB no es estadísticamente significativo en la segunda especificación del modelo, podría explorarse a futuro la modelación de un modelo con corrección de errores (VEC panel) para considerar las dinámicas tanto de largo como de corto plazo.

De igual manera, se recomienda como agenda de investigación futura, extender el análisis presentado teniendo en cuenta grupos de países, de acuerdo, por ejemplo, con la clasificación del Informe de Desarrollo Humano 2013 (PNUD, 2013) o asociado al valor del Índice de Desarrollo Humano (IDH) obtenido en 2012.

Bibliografía

Arcand, J., Berks, E. & Panizza, U. (2012). *Too Much Finance?* (IMF Working Paper, WP/12/161). Disponible en http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12161.pdf

Ayadi, R. Arbak, E., Ben Naceur, S. & Pieter De Groen, W. (2013). *Financial Development, Bank Efficiency and Economic Growth across the Mediterranean* (MEDPRO Technical Report No. 30/March 2013). Disponible en SSRN: http://ssrn.com/abstract=2276894

Banco Mundial (2013). *Indicadores* [Base de datos]. En http://datos.bancomundial.org/indicador

Barajas, A., Chami, R. & Yousefi, S. (2013). *The Finance and Growth Nexus Re-Examined: Do All Countries Benefit Equally?* (IMF Working Paper No. 13/130). En: http://ssrn.com/abstract=2280636

Babecký, J., Havránek, T., Matějů, J., Rusnák, M., Šmídková, K. & Vašíček, B. (2013). Leading indicators of crisis incidence: Evidence from developed countries. *Journal of International Money and Finance*, 35: 1-19.

Beck, T. (2009). The econometrics of finance and growth. En K. Patterson y T. Mills (Eds.), *The Palgrave Handbook of Econometrics,* (2): 1180-1212., Basingstoke, Palgrave.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. & Levine, R. (2009). Financial Institutions and Markets Across Countries and over Time: Data and Analysis. (World Bank Policy 4943). En http://econ.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64165259&piPK=64165421&th

Bittencourt, M. (2012). Financial development and economic growth in Latin America: Is Schumpeter right? *Journal of Policy Modeling*, 34: 341–355.

Bouvatier, V., López-Villavicencio, A. & Mignon, V. (2012). Does the banking sector structure matter for credit procyclicality? *Economic Modelling*, 29(4): 1035-1044.

Canova, F. & Ciccarelli, M. (2003). Panel index VAR models specification, estimation, testing and leagind indicators (CEPR Discussion Paper, No. 4033).

Chen, J. (2012). Does more finance lead to more crises? Disponible en http://fisher.osu.edu/~chen_1002/Papers/financial_sector.pdf

Chen, X. & Conley, T. (2001). A new semiparametric spatial model for panel time series. Journal of Econometrics, 105: 59-83.

Dabos, M. & Gantmann, E. (2010). *The Fading Link? A New Empirical Analysis of the Relationship Between Financial Development and Economic Growth* (MFI Working

Paper No. 2010-013). Disponible en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1719303

Durlauf, S., Johnson, P. & Temple, J. (2005). *Growth Econometrics*. En: P.Aghion & S. Durlauf, S. (Eds.). Handbook of Economic Growth (555-677). Amsterdam: North Holland.

Ericsson, J. & Irandoust, M. (2004). The productivity-bias hypothesis and the PPP theorem: new evidence from panel vector autoregressive models. *Japan and the World Economy*, 16: 121-138.

Elgin, C. & Kuzubas, T. (2013). Current account balances and output volatility. *Economic Modelling*, 33: 381-387.

Gantman, E. & Dabós, M. (2013). Finanzas, calidad institucional y crecimiento económico: un examen empírico (1961-2005). *Revista de economía aplicada*, 61 (21): 71-95. Disponible en http://www.staragon.com/revecap/revista/numeros/61/pdf/gantman_dabos.pdf

Galindo, A. & Meléndez, M. (2013). Small is Not Beautiful: Firm-level Evidence of the Link Between Credit, Firm Size and Competitiveness in Colombia.

Gilchrist, S. & Himmerlberg, C. (1999). Investment: fundamentals and finance. NBER Macroeconomics Annual 1998, 13: 223-274.

Gole, T. & Sun, T. (2013). Financial Structures and Economic Outcomes: An Empirical Analysis (May 2013). IMF Working Paper No. 13/121. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=2280627

Hansen, B. (2000). Sample splitting and threshold estimation. Econometrica, 68 (3): 575–603.

Inagaki, K. (2010) Income inequality and the suicide rate in Japan: Evidence of cointegracion and LA VAR. Journal of Applied Economics. 23 (1): 113-133.

Jokipii, T. & Monnin, P. (2013). The impact of banking sector stability on the real economy. Journal of International Money and Finance, 32: 1-16.

Jorda, O., Schularick, M. & Taylor, A. (2012). When Credit Bites Back: Leverage, Business Cycles, and Crises. San Francisco: Federal Reserve Bank of San Francisco. Disponible en http://www.frbsf.org/economic-research/files/wp11-27bk.pdf

Juessen, F. & Linnemann, L. (2012). Markups and fiscal transmission in a panel of OECD countries. Journal of Macroeconomics, 34: 647-686.

Kleimeier, S. & Versteeg, R. (2010). Project finance as a driver of economic growth in low-income countries. Review of Financial Economics, 19 (2): 49-59.

Koutsomamoli – Filippaki, A. & Mamatzakis, E. (2009). Performance and Merton-type default risk of listed banks in the EU: A panel VAR approach. Journal of Banking and Finance: 2050-2061.

Kupiec, P. & Ramirez, C. (2013). Bank failures and the cost of systemic risk: Evidence from 1900 to 1930. Journal of Financial Intermediation, 22(3): 285-307.

Larsson, R. & Lyhagen, J. (1999). Likelihood-Based Inference in Multivariate Panel Co-integration Models. Working paper series in Economics and Financce, 331.

Larsson, R., Lyhagen, J. & Löthgren, M. (2001). Likelihood-based co-integration tests in heterogeneous panels. Econometrics Journal, 4: 109-145.

Laeven, L. & Valencia, F. (2010). Resolution of Banking Crises: The Good, the Bad, and the Ugly (IMF working paper 10/146). Disponible en http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10146.pdf

Law, S, Azman-Saini, W. & Ibrahim, M. (2013) Institutional quality thresholds and the finance – Growth nexus. Journal of Banking & Finance.

Lee, C.-I. (2007). Does provision of public rental housing crowd out private housing investment? A panel VAR approach. Journal of Housing Economics, 16: 1–20.

Levine, R. (2005): "Finance and growth: Theory and evidence". En: P.Aghion & S. Durlauf, S. (Eds.) *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam, North Holland: 865-934.

Love, I. & Zicchino, L. (2006). Financial Development and Dynamic Investment Behavior: evidence from Panel VAR. The Quarterly Review of Economics and Finance, 46: 190-210.

Neusser, K. (2008). Interdependencies of US manufacturing sectoral TFPs: A spatial VAR approach. Journal of Macroeconomics, 30: 991-1004.

PNUD (2013). Informe sobre Desarrollo Humano 2013. El ascenso del Sur: Progreso humano en un mundo diverso. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Disponible en http://hdr.undp.org/en/media/HDR2013_ES_Complete%20REV.pdf

Rebucci, A. (2010). Estimating VARs with long stationary heterogeneous panels: A comparison of the fixed effect and the mean group estimators. Economic Modelling, 27 (5): 1183-1198.

Rousseau, P. & Wachtel, P. (2011). What Is Happening to the Impact of Financial Deepening on Economic Growth? Economic Inquiry, 49(1): 276-288.

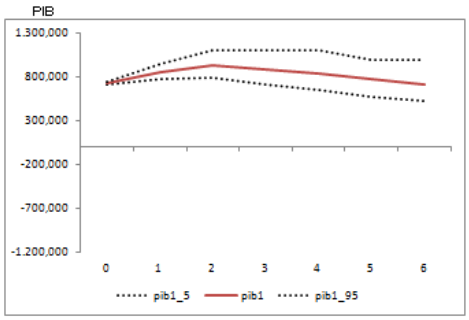
Tillmann, P. (2013). Capital inflows and asset prices: Evidence from emerging Asia. Journal of Banking & Finance, 37(3): 717-729.

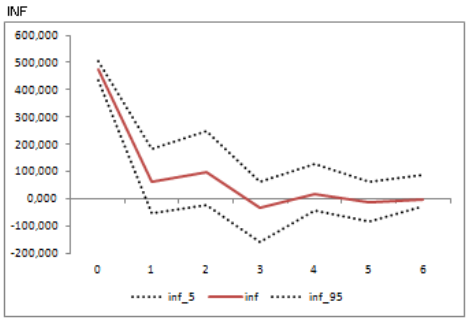
Walsh, C. & Wilcox, J. (1995) Bank Credit and Economic Activity. Conference Series. Federal Reserve Bank of Boston: 83-125.

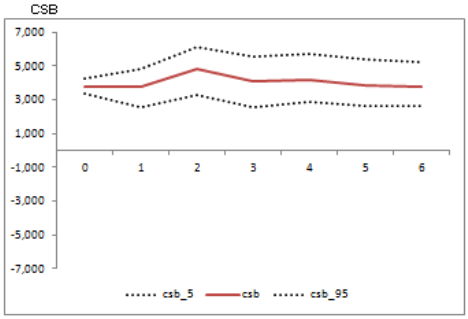
Wu, J., Luca, A. & Jeon, B. (2011). Foreign bank penetration and the lending channel in emerging economies: Evidence from bank-level panel data. Journal of International Money and Finance, 30 (6): 1128-1156.

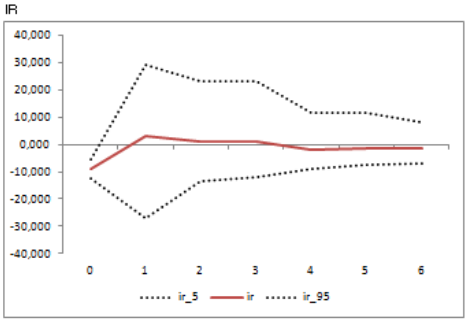
Anexo 1. Funciones impulso respuesta. Especificación 1 del Modelo[245]

Impulso respuesta ante un shock en PIB

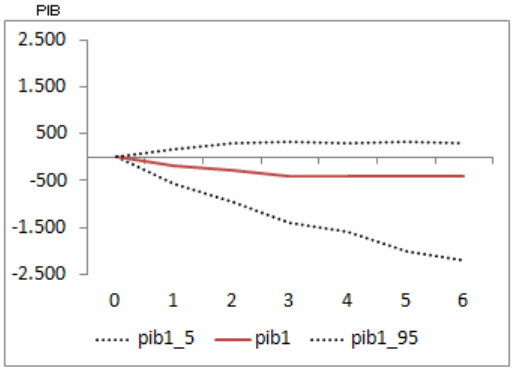


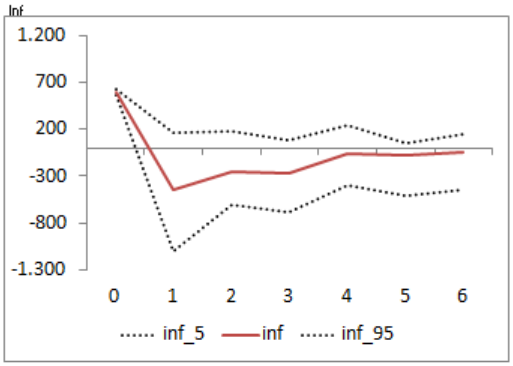


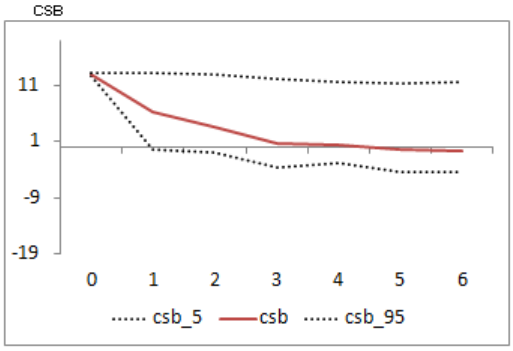


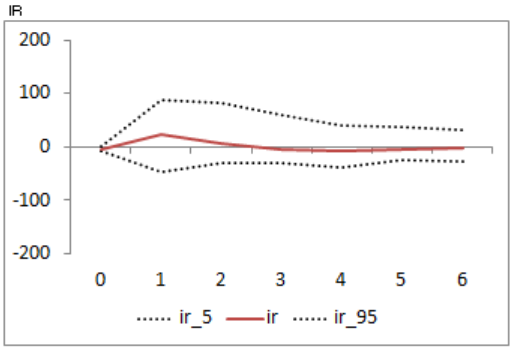


Impulso respuesta ante un shock en el crédito bancario interno



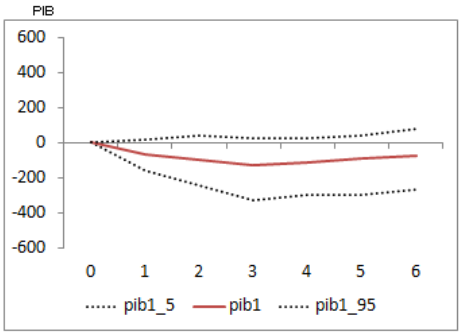


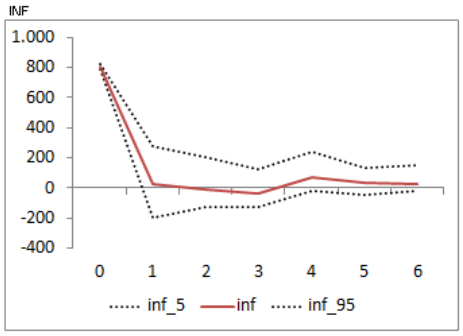


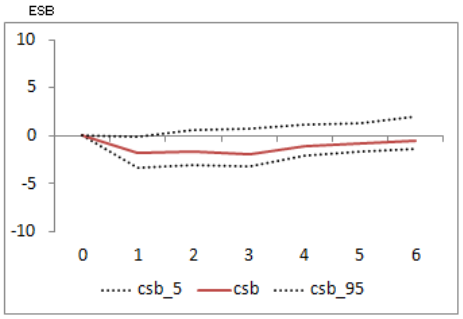


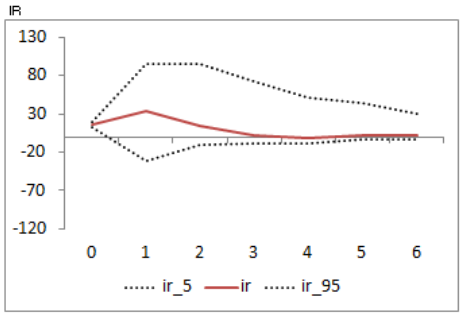
[245] Fuente: elaboración propia.

Impulso respuesta ante un shock en la inflación

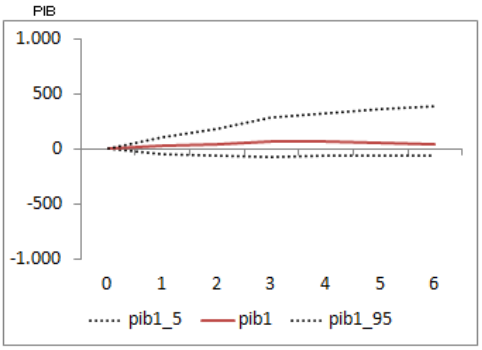


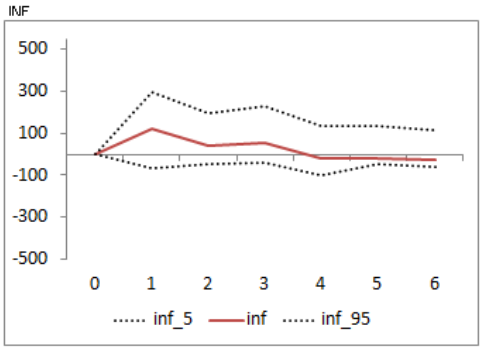


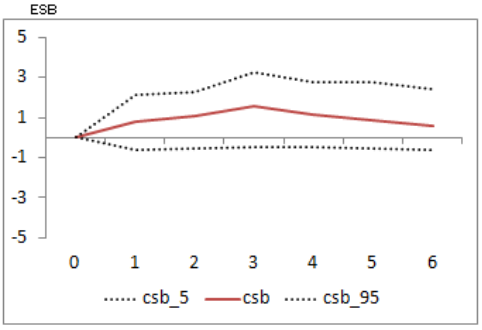


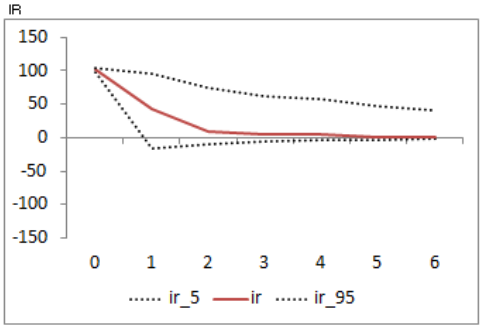


Impulso respuesta ante un shock en la tasa de interés



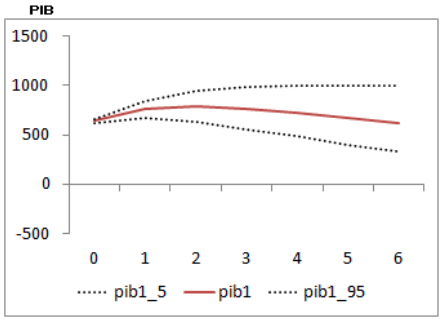


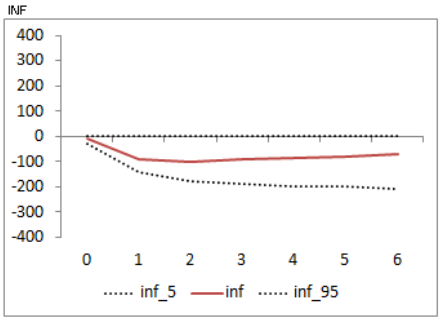


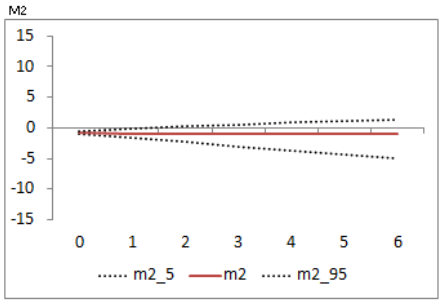


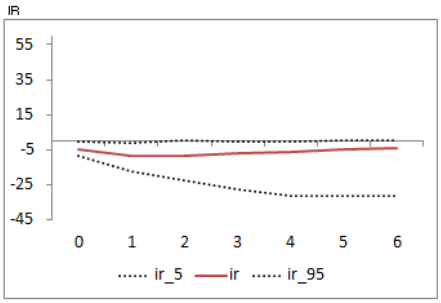
Especificación 2 del Modelo[246]

Impuso respuesta ante un shock en PIB

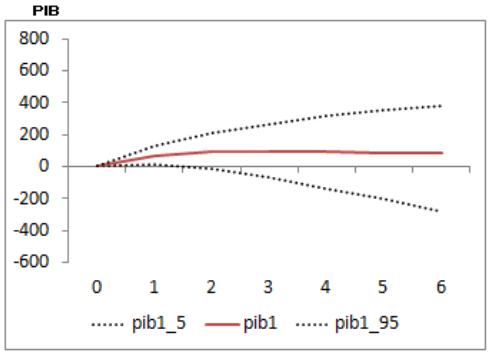


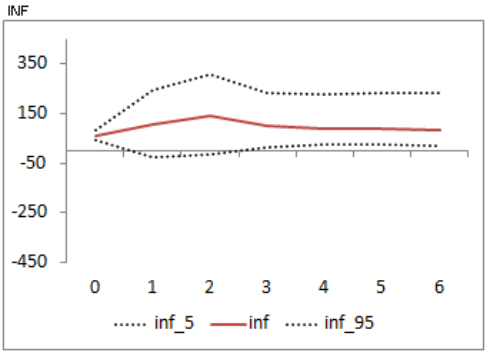


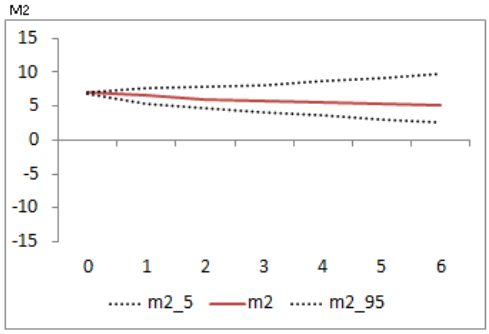


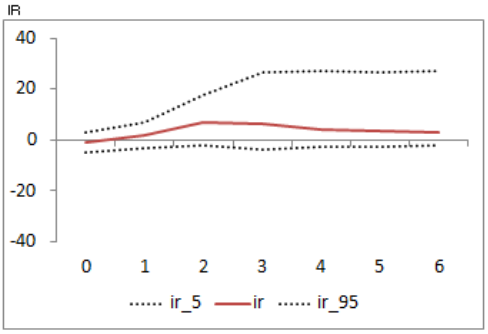


Impuso respuesta ante un shock en M2



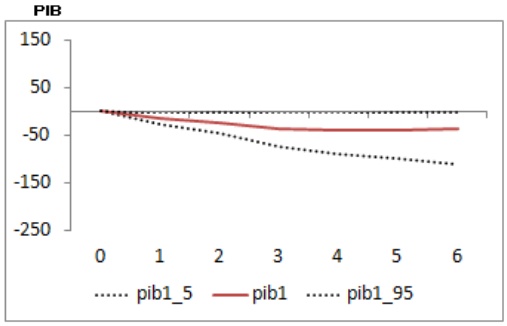


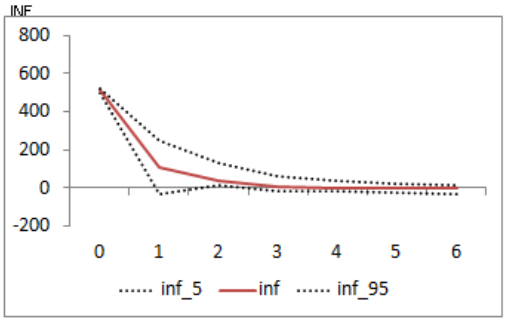


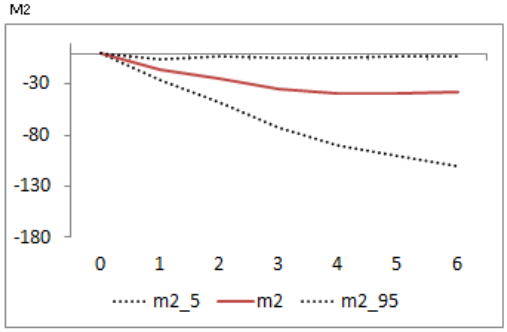


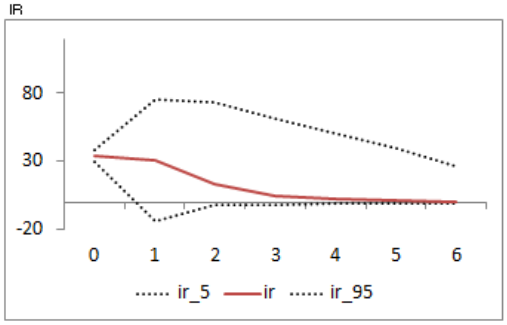
[246] Fuente: elaboración propia.

Impuso respuesta ante un shock en inflación

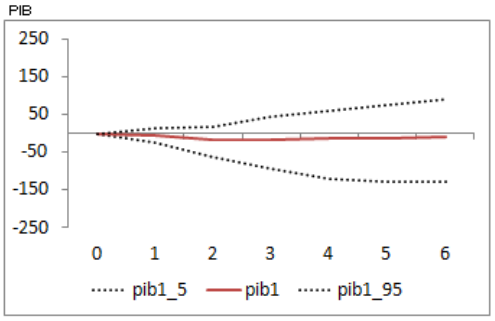


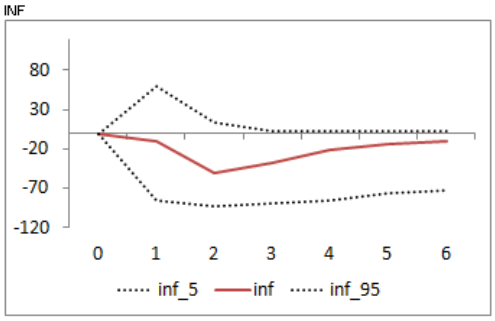


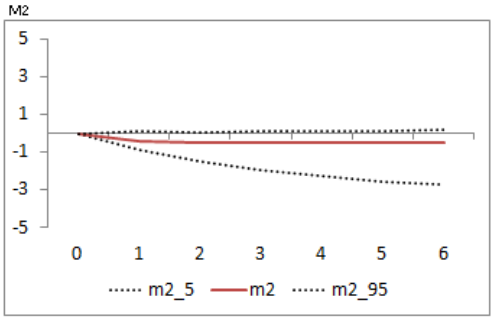


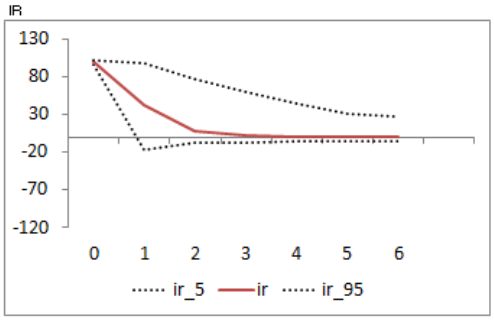


Impuso respuesta ante un shock en tasa de interés









Anexo 2. Variables utilizadas en el modelo[247]

Variable	Descripción
Crédito interno provisto por el sector bancario (% del PIB)	El crédito interno provisto por el sector bancario incluye todo el crédito a diversos sectores en términos brutos, con excepción del crédito al Gobierno central, que es neto. El sector bancario incluye las autoridades monetarias y los bancos creadores de dinero, así como otras instituciones bancarias en los casos en que se dispone de datos (incluidas las instituciones que no aceptan depósitos transferibles pero contraen las mismas obligaciones que los depósitos a plazo y de ahorro).
Inflación, precios al consumidor (% anual)	La inflación medida por el índice de precios al consumidor refleja la variación porcentual anual en el costo para el consumidor medio de adquirir una canasta de bienes y servicios que puede ser fija o variable a intervalos determinados, por ejemplo anualmente.
Tasa de interés activa (%)	La tasa de interés activa es la que cobran los bancos por los préstamos a clientes de primera línea.
Dinero y cuasi dinero (M2) como % del PIB	El dinero y el cuasi dinero comprenden la suma de moneda fuera de los bancos, depósitos a la vista no realizados por el Gobierno central, y los depósitos a plazo, de ahorro y en moneda extranjera por parte de sectores residentes distintos del Gobierno central.
PIB por cada persona empleada (a $ de PPA constantes de 1990)	El PIB por persona empleada es el producto interno bruto (PIB) dividido por el empleo total en la economía. El PIB a valores de paridad del poder adquisitivo (PPA) es el PIB convertido a dólares internacionales constantes de 1990 utilizando los índices de PPA. Un dólar internacional posee el mismo poder adquisitivo respecto del PIB que un dólar de los Estados Unidos en los Estados Unidos.

[247] Fuente: elaboración propia a partir de la descripción de variables del Banco Mundial (2013).

Variable	Descripción
PIB (US$ a precios constantes de 2000)	El PIB a precio de comprador es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Los datos se expresan en dólares de los Estados Unidos a precios constantes del año 2000.
Población activa, total	Comprende a personas de 15 años o más que satisfacen la definición de la Organización Internacional del Trabajo de población económicamente activa: todas las personas que aportan trabajo para la producción de bienes y servicios durante un período específico. Incluye tanto a las personas con empleo como a las personas desempleadas.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Macroeconomía y Políticas Económicas

SISTEMA PENSIONAL EN COLOMBIA: ¿MERCADO SOLIDARIO U OLIGOPOLIO INEFICIENTE?

Rafael Gustavo Mora Castro
& Lina Fernanda Carvajal Acero –
Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca

Resumen

La concentración de poder de los Fondos de Pensiones en Colombia ha aumentado la participación de las empresas en el mercado. La ineficiencia y los portafolios de inversión, cumplen lo mínimo de los requerimientos legales. En consecuencia, a partir del "poder" de las compañías y el costo social de un modelo de oligopolio, con altos niveles de rentabilidad, es que se desarrolla la investigación, que muestra las diferentes perspectivas de una economía que busca ser solidaria y mejorar el bienestar de la comunidad. Partiendo de modelos de concentración, se presentan las características de un comportamiento estratégico no cooperativo por parte de las empresas en el régimen moderado en el periodo 2009-2012. Demostrando que el marketing y los gastos comerciales de los Fondos hacen más ineficiente la redistribución del ingreso, por lo tanto, las decisiones de las compañías no disminuyen los problemas del régimen que nacen de la informalidad laboral y el crecimiento demográfico.

Palabras clave: Oligopolio, administradoras de fondos de pensiones, concentración industrial, gastos comerciales.

1. Introducción

Las políticas que avalan el funcionamiento de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) disminuyen los problemas del desarrollo del mercado laboral y del bienestar, no obstante, existe un riesgo que ha causado complicaciones en la sostenibilidad y crecimiento en los mercados.

El presente estudio del modelo actual se enfoca en las causas de la ineficiencia y su solución, tiene como propósito analizar el funcionamiento del Sistema General de Pensiones (SGP), observando el manejo de los portafolios moderados del régimen obligatorio (FPO), en el

periodo enero 2009 – diciembre 2012, se plantea en este lapso la existencia de un oligopolio que incurre en altos costos sociales, concebido por la creación de ineficiencias en los portafolios y mejoras en el marketing, con los aportes de los cotizantes para aumentar el capital de las empresas.

Para ilustrar el comportamiento del régimen, se implementa un modelo teórico basado en la noción del poder de mercado clásico, creado por Heinrich Freiherr von Stackelberg, a partir, de la lógica de las empresas líder-seguidoras, cuyo fundamento, se sustenta en el aumento progresivo de los gastos comerciales dentro de sus presupuestos. Se realizan una serie de índices, que demuestren el peso de las decisiones de las organizaciones de manera individual, con el fin de evidenciar el efecto que causan los fallos negativos para la sociedad involucrada.

A partir del Contexto académico y coyuntural, el aporte se enfoca, en analizar a fondo los problemas de las AFP, las cuales atentan contra el crecimiento a largo plazo de los activos de millones de personas.

La estructura del estudio comienza con una descripción de investigaciones anteriores, relacionadas con los componentes temáticos en el marco histórico, que enmarcan, los escenarios del SGP actual; a continuación, la explicación del marco teórico acompañado de un estudio donde se explica la racionalidad de las compañías basado en Stakelberg y en los índices de concentración seleccionados, concluyendo en una visión del comportamiento trascendental que compone el sistema.

2. Marco teórico

A través de los años ha sido prioridad para los diferentes estados, garantizar la protección y bienestar de los adultos mayores, creando leyes y reformas, con estructuras sustentables económicamente, que entregan a aquellos con pocas posibilidades de producir después de una vida útil, un ingreso continuo según la profesión ala que hayan pertenecido, garantizando el bienestar, la protección de los derechos y la estabilidad individual dentro de una economía capitalista. Ahí nace la idea de un SGP saludable, de la necesidad de que sea eficiente y que abarque la mayor cantidad de personas posibles.

2.1 Referentes

2.1.1 Marco conceptual

A partir de los estudios realizados por Analistas Económicos de Andalucía (2012) se establece una relación teórica de los modelos de concentración:

> *" (…) los índices de concentración son la principal herramienta que se utiliza a la hora de analizar el nivel de competencia de un determinado mercado, siendo indicadores extremadamente útiles para evaluar los niveles de concentración tanto a nivel de industria como a nivel de mercado. La formulación algebraica de estos índices toma como referencia, por un lado, la cuota de mercado de las empresas integrantes* $S_i = X_i / \sum_{i=1}^{n} X_i$*, donde Xi es el valor añadido, empleo ventas de la empresa i), y por otro, la curva de concentración, que acumula sucesivamente las cuotas de mercado de las empresas integrantes ordenadas de forma decreciente con el tamaño.*
> *La medida más simple de medir el grado de concentración de un mercado es a través de la inversa del número de empresas, 1/N, siendo N el número de empresas que participan en un determinado mercado. Este indicador simple tomaría un valor igual a 1 cuando exista una situación de monopolio (una única empresa), mientras que su valor iría disminuyendo conforme aumentase el número de empresas en dicho mercado. La competencia perfecta vendría determinada por un valor cercano a cero. Así, cuanto menor sea este valor, mayor sería el nivel de competencia existente".*

En la práctica, la mayoría de indicadores van a estar basados en el uso de alguna medida de la cuota de mercado de las diferentes empresas que operan en un mismo mercado, o alguna medida relacionada con el tamaño de las empresas. La cuota de mercado vendría de este modo definida por la producción, ventas, valor añadido o nivel de empleo, que representa cada una de las empresas sobre el total del mercado (Economía Andalucía, 2012).

2.1.2 Modelo teórico

El estudio del mercado, se realiza basado en las ideas de Stakelberg (1934), donde el comportamiento se establece igual que en el modelo de Cournot (1838) desde la producción

y no desde el precio[248], con el fin de captar la mayor cantidad de mercado posible; los supuestos del modelo son:

- El comportamiento secuencial de un producto homogéneo[249].
- A cada empresa no le conviene la acumulación de capital de otras empresas (π^1 2,3,4,5<0).
- El valor marginal de cada empresa decrece con la nivel de capital de las otras empresas (π^2 1<0).
- Los niveles de capital son sustitutos estratégicos (Hibert, 2012).
- El modelo se modifica, no se estable por cantidades como el original, sino por gastos comerciales predatorios.
- Se establece que todas las personas que trabajan actualmente en un empleo formal, ya están afiliadas a los sistemas de seguridad social, debido a que en Colombia existe un alto grado de "obligación" a cotizar.
- Una empresa se comporta como líder (q_{l1}) y toma la decisión de aumentar el nivel de inversión en gastos comerciales primero y n seguidoras ($q_{s1,s2,s3\ldots sn}$)observan los movimientosy deciden sus propias estrategias de competencia (Meléndez, 2011).

2.1.3 Comportamiento estratégico no cooperativo

El modelo de interacción entre las empresas tiene las siguientes características:

- La empresa líder es Porvenir.
- Juego dinámico con información completa pero no perfecta[250].
- Juego secuencial, repetido al infinito[251].
- Las empresas poseen credibilidad y una amenaza para sus competidoras.

[248] En este caso la producción se modifica al establecer el Gasto Comercial de carácter "Predatorio".

[249] El manejo de un capital De Ahorro a futuro (Pensión).

[250] Las empresas conocen la situación económica de sus competidoras, pero no saben cómo estas van a desarrollar sus estrategias a futuro.

[251] Se establece que el juego se realiza año a año y la decisión tomada en el año 0 aplica al resto de periodos.

- Se establecen una restricción: el aumento en el gasto comercial genera un mayor costo para las compañías que decidan incurrir en él, por tanto, cada empresa, mide si el costo de oportunidad equivale a los ingresos que atraerían nuevos afiliados.

La captación del mercado es total y no hay una posibilidad de aumento en la oferta de afiliados:

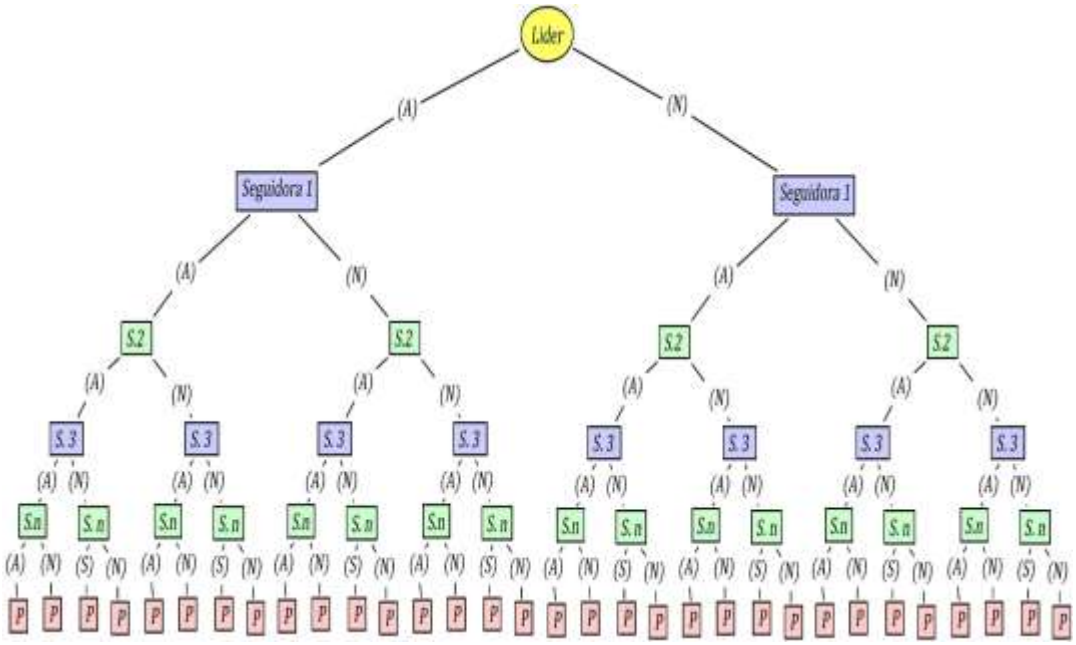
- Los Jugadores tienen dos Estrategias de elección:

Grafico 1. Estrategias de elección[252]

Aumentar el Gasto Comercial (A)	No Aumentar el Gasto Comercial (N)

- Las compañías quieren maximizar su beneficio:

Grafico 2. Árbol de decisiones[253]



[252] Fuente: Elaboración propia.

[253] Fuente: Elaboración propia.

3. Resultados

Una vez aplicado el índice Herfindahl-Hisdchman (HHI) y establecer los ratios de concentración, encontramos que Porvenir, Protección y Horizonte, poseen un 50% del sistema , al analizar las 4 firmas más grandes incluyendo a CITI y Colfondos se muestra que este índice capta el 56 % del mercado total, y las cinco entidades seleccionadas como "grandes" captan un poco más del 70% el mercado de las (FPO) lo cual implica que el nivel de concentración es alto y efectivamente si hay un poder para modelar las acciones del sistema por parte de estas cinco empresas.

El índice Hall Tideman es un índice de desviación de la media de los datos, pero establecido para valores conjuntos, es decir para los datos arrojados, en este caso por compañías, esta expresión indica cual es el nivel en que las empresas del FPO se alejan del poder de mercado de la compañía líder, por medio de un ponderador determinado, es decir, el nivel de porvenir como institución dominante, que define las acciones posteriores de sus competidoras. En este caso la empresa con mayor poder (Porvenir) es 1 y se ordena de mayor a menor para definir los demás valores de captación definidos gracias al parámetro 1/N.

El índice de Hannah- Key expresa el nivel de aumento en la concentración, a partir del mismo ponderador usado en el índice anterior, en este caso muestra la tendencia de concentración, es decir hace un pronóstico primario del poder de las empresas en el futuro; en este caso este parámetro refleja una tendencia ascendente, lo cual se entiende como una racionalidad por parte de las compañías a seguir aumentando su nivel de poder y mantener el número reducido de empresas, es decir haber menor riesgo perder rentabilidad por captación de usuarios.

El índice de Entropía mide el nivel de riesgo o incertidumbre de los individuos (en este caso las AFP) que coexisten en un mercado, cuando hay un grado de concentración aparente, existen barreras a la entrada y condiciones difíciles de entrada al mercado, lo que les da a las entidades una garantía, de que no es fácil la pérdida de un afiliado, o es raro perder una parte del mercado , es decir, mide el nivel de temor de que una empresa no conserve a un cliente dentro del sistema, por lo tanto, la posibilidad de que aumente dicha incertidumbre aumenta cuando el nivel de concentración es menor.

Este mecanismo de medida es contrario a los demás, ya que su cercanía a 0 representa una falta de temor y aumenta el nivel de inequidad y de ineficiencia en las entidades privadas ya

que determina que cuando su valor es 0, el grado de incertidumbre es menor y la concentración es más alta, caso contrario si el valor que toma el parámetro es cercano a 1. En este caso, el valor que toma no supera 0.2859, lo que es muy cercano al punto de referencia menor; estableciendo, que el grado de incertidumbre es bajo y el nivel de concentración es alto en el mercado de, evidenciando un problema de desarrollo de políticas de mejoramiento y redistribución.

El índice de Gini es una medida de desigualdad de los ingresos de las empresas y los costos que le genera al mercado el exceso del mismo, expresa la diferencia en la entrada de capital de cada compañía y el costo de oportunidad de que un afiliado este en otra firma que le brinde mayor rentabilidad, en el caso de la existencia de un mercado más competitivo, dentro de un espacio económico especifico, es decir cuál es el costo social que está generando cada compañía al colocar barreras a la entrada de otras entidades (también se usa para medir los niveles de pobreza y niveles de vida), este índice se mide en valores entre 0 y 1, siendo 1 cuando existe poder de monopolio y alto costo social y 0 cuando hay alto grado de equidad; para este caso el nivel de concentración es muy alto para cuatro de las cinco empresas de estudio, lo que implica que estas, retienen la mayor parte de la rentabilidad obtenida por el sistema y no le permiten a otros proveedores y a los beneficiados compartir de dichas ganancias.

4. Conclusiones

Una vez realizadas esta medidas encontramos que el mercado tiene una estructura oligopólica con una empresa líder, las demás la siguen, siendo la de mayor poder Porvenir, y de acuerdo con la investigación el resto de empresas se comportan como seguidoras, en las estratégicas de marketing e inversiones. Existen barreras a la entrada de nuevos competidores de acuerdo con la creencia histórica de las utilidades de las empresas se traducen en ganancias sociales, cuando la realidad demuestra que las ganancias se privatizan.

El poder de mercado en las empresas del sector genera asimetría en la información al usuario, y las empresas adoptan estrategias no cooperativas, con el fin de mejorar su imagen generando un costo social muy alto en la distribución del ingreso.

La ley 100 permitió la consolidación de la Administradoras generando incentivos a inversiones ineficientes en detrimento del patrimonio de los usuarios del servicio. Existe una fuerte diferencia entre la empresa líder y las seguidoras, en efecto, Porvenir posee una notable supremacía sobre la competencia, al igual que la desigualdad en los ingresos, todo esto conduce a la disminución de las empresas en la mejora de los procesos.

Finalmente, el sistema pensional en Colombia afronta una crisis que no ha disminuido desde su modificación en 1993. Veinte años después, la ineficiencia y la irregularidades creadas por una negativa legislación, que se comporta de forma austera de comunicados para afuera pero que derrocha recursos en ineficientes movimientos no garantiza la pensión a miles de personas, acompañadas de empresas egoístas que no tienen clara la diferencia entre un sector privado y una economía solidaria, que solo buscan una mayor concentración a base de pocas mejoras y que dejan de lado su verdadera misión, la cual es, encontrar inversiones seguras y rentables para retribuir activos a sus clientes, han permitido que el sistema se coloque en un punto donde solo tres empresas manejan las decisiones y afectan, totalmente a su favor los aportes de más del 50% del mercado total.

Bibliografía

Agencia de Bolsa S.A. (2011). Sistemas de pensiones. Recuperado el 15 de Octubre de 2012, de http://www.sudaval.com/

Arango, L. & Melo, L. (2006). Determinantes de la elección de administradora de pensiones: primeras estimaciones a partir de agregados. Banco de la República.

Artunez, C. (2010). Modelos de oligipolio en la economia. Recuperado el 28 de Agosto de 2013, de http://jdavidulloa.files.wordpress.com/2013/05/modelos-de-oligopolio-en-la-economc3ada.pdf

Beristain, J. & Espindola, S. (2010). Organización de La Industria de las Afores.

Bonilla, R., et al. (2009). Pensiones: en busca de la equidad. Observatorio de coyuntura socioeconómica UNAL. Recuperado el 15 de Septiembre, de http://www.cid.unal.edu.co/observatorio/pdfs/boletin8.pdf

Borja, A. & López, S. (Marzo de 2007). Estructura de modelos clásicos. Escuela Politécnica Nacional. Recuperado el 21 de Septiembre de 2013, de http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/596/1/CD-0993.pdf

Capital económico y patrimonio técnico (2007). Recuperado el 16 de Marzo de 2013, de http://www.aife.com.ec/hts/Boletin9/b92.htm

Cetorelli, N. (2001). Does bank concentration lead to industry concentration? Federal Reserve Bank of Chicago.

Chiappori, C. et al. (1995). Spatial competition in the banking system: localization, cross subsidies and the regulation of deposit rates. European, 39: 889-918.

Contraloría General De la República (2013). El sistema pensional colombiano: muchas reformas, pocas soluciones. Economía Colombiana, 16-17.

Cossío, F. (2012). Colusion: regimenes, problemas y experiencia. Investigaciones juridicas UNAM, 104. Recuperado el 22 de Mayo de 2013, de http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoPrivado/2/dtr/dtr4.pdf

Decreto 1797 de 1999. Diario Oficial 43708. Superintendencia Financiera. Recuperado el 3 de abril de 2013 de: http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=7072

Escuela de Economía de Andalucía (2012). Modelos De Concentración Industrial. Recuperado el 2 de Septiembre de 2013, de http://www.economiaandaluza.es/sites/default/files/capitulo%203_0.pdf

Economistas de Andalucía (2012). Modelos de concentración industrial. Recuperado el 2 de Septiembre de 2013, de http://www.economiaandaluza.es/sites/default/files/capitulo%203_0.pdf

Fandiño, R. (2007). Concentración y competencia en el sistema financiero crediticio colombiano en la última década. Borradores de Economía, 432.

Febrero, E. & Cadarso, M. (2003). Sistemas de reparto versus sistemas de capitalización. Algunas reflexiones críticas. IX jornadas de economía crítica, 25-27. Recuperado el 5 de Octubre de 2013, de http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec9/pdf/A03%20-%20

Fedesarrollo (2005). Recuperado el 16 de Noviembre de 2012, de http://www.fedesarrollo.org.co/eventos/pensiones11102004/Agudelo_archivos/frame.htm

Fedesarrollo (2010). El sistema pensional en Colombia: retos y alternativas para aumentar la cobertura. Recuperado el 19 de Noviembre de 2013 de: http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/El-sistema-pensional-en-Colombia_Retos-y-alternativas-para-aumentar-la-cobertura-12-de-abril-2011.pdf

García, C. (2010). Efectos del sistema de multifondos en el Régimen de Ahorro Individual en Colombia.

Gillion, A. (2000). Desarrollo y reforma de las pensiones de seguridad social: el enfoque de la Oficina Internacional del Trabajo", Revista Internacional de Seguridad Socia. Revista Internacional de Seguridad Social, 44.

Gomez, J. et al. (2005). Análisis de eficiencia de los portafolios pensionales obligatorios en Colombia. Ensayos sobre Política Económica. Banco de la República.

Gonzales, J. & Zurita, J. (2004). El costo social del monopolio de Telmex en la telefonía fija. Análisis Economico: 187-197.

Helmdorff, L. (2007). Ampliación de cobertura pensional colombiano y atención al adulto mayor. DNP. Recuperado el 19 de noviembre de 2013 de: https://www.dnp.gov.co/Portals/0/archivos/documentos/DDS/Pobreza/En_Que_Vamos/AMPLIACION%20PENSIONAL%20cartilla.pdf

Hibert, A. (2012). Modelo stackelberg. Recuperado el 28 de Agosto de 2013 de http://www.abelhibert.org/clases/modelostackelberg.pdf

Jara, D. (2006). Modelo de la Regulación de las AFP en Colombia y su Impacto en el Portafolio de los Fondos de Pensione. Banco de la República.

Meléndez, L. (2012). Modelos de oligopolio. Recuperado el 2 de marzoo de 2012 de: http://web.ua.es/es/giecryal/documentos/modelos-oligopolio.pdf?noCache=135488540480

Mendoza, N. (2009). Poder de mercado del sector cooperativo financiero colombiano, en el periodo 2003-2008. Proyecto de grado. Bogotá.

Núñez, S. & Pérez, M. (2013). El grado de concentración en las ramas productivas de la economía española. Recuperado el 24 de septiembre de 2013, de Banco de España: http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/MU2132.pdf

Orozco, M. (2013). El comercio. Recuperado el 19 de noviembre de 2013, de http://www.elcomercio.com/negocios/IESS-pensiones_jubilares-afiliados_0_914308609.html

Parga, X. (2001) ¿Qué tan poderosas son las aerolíneas colombianas? Archivos de Economía.

Sistema Solidario (2012). Déficit actuarial. Recuperado el 27 de Abril de 2013, de http://sistemasolidario.com/

Anexo 1. Administradoras de fondos de pensiones obligatorias[254]

AFP	NIT
Protección	800138188-1
Porvenir	800144331-3
Horizonte	800147502-1
ING Pensiones y Cesantías	800148959-6
Skandia	800148514-2
Skandia Plan alternativo	800148514-2
CITI Colfondos	800149496-2

Anexo 2. Administradoras de fondos de pensiones por clasificación de régimen[255]

Fondos de Pensiones Obligatorias	Voluntarias	Prima Media
Protección	Protección	CAXDAC
Porvenir	Protección Smurfit	Fonprecon
Horizonte	Protección Patrimonio Autónomo	Caprecom
ING Pensiones y Cesantías	Porvenir	Fondo Antioquia
Skandia	Horizonte	Colpensiones
Skandia Plan Alternativo	ING Pensiones y Cesantías	
CITI Colfondos	Skandia	
	CITI Colfondos	
	Colseguros	
	Fiducor Multipensiones	
	Fidualianza Abierto	
	Fidopopular Plan Futuro	
	HSBC- Cerrejon	
	HSBC	
	FiduColombia	
	FiduDavivienda	
	Multiacción	

[254] Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia Financiera (2012).

[255] Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia Financiera (2012).

Anexo 3. Número de traslados registrados en el periodo 2005-2012[256]

El periodo de análisis, se toma gracias al movimiento presentado en las últimas décadas, el cual es mayor al registrado en comparación con otros periodos, ya que es el momento donde ocurren la mayor cantidad de traspasos, conjuntamente, por cambios importantes como, la inserción de un nuevo modelo Multifondos y la restauración del ISS en una nueva empresa, en el año 2009.

Anexo 4. Número de afiliados por nivel salarial y sexo a diciembre de 2012[257]

Se establece, una relación en el nivel salarial más recurrente que es menor a dos salarios mínimos en las cotizaciones de AFP y el nivel de mujeres y hombres pertenecientes a las empresas, demostrando que el diferencial no es muy alto, expresando una aparentemente igualdad.

[256] Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia Financiera (2012).

[257] Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia Financiera (2012).

Anexo 5. Explicación de formulas[258]

Los índices de concentración en su expresión matemática tienen las siguientes características:

Es un sencillo método donde sólo se requiere el número de empresas participantes del mercado. $R = {}^{1}/_{N}$ Donde: N es el número de empresas de generación.

Índice de Entropía

Este se genera a partir de la sumatoria de las cuotas de mercado, multiplicadas por sus respectivos logaritmos.

$$R_e = \sum_{i=1}^{N} S_i \cdot \log\left(\frac{1}{S_i}\right)$$

Donde: S_i Es la participación de mercado en términos de ventas. i Es una unidad generadora. N Es el número total de empresas.

Índice de Gini

Es un índice creado para medir la desigualdad de los ingresos de la población usada también para medir la concentración en los mercados en función de qué tan disímiles son los ingresos de sus participantes. El cálculo se realiza con dos variables: la proporción acumulada de la variable de empresas y la proporción acumulada de la variable de ingresos.

$$G = \left|1 - \sum_{i=1}^{n-1} (X_{i-1} - X_i)(Y_{i+1} - Y_i)\right|$$

Donde: G es el coeficiente de Gini. X_i Es la proporción acumulada de la variable de población (empresas). Y_i Es la proporción acumulada de la variable de ingresos. A mayor concentración, mayor valor de índice. La máxima concentración de Y en relación a X corresponde a G=1. Cuando la concentración es mínima G=0.

Ratios de Concentración

Este índice mide el producto acumulado de las mayores k-empresas en relación con el producto total dentro de un mismo periodo. $C_k = \sum_{i=1}^{k} \frac{Q_i}{Q_N}$ Dónde: Q_i Son las ventas de la empresa. Q_N Son las ventas de todo el mercado.

Índice de Hirschman- Herfindahl Normalizado

Con la finalidad de estandarizar y acotar los valores que puede tomar el índice de Herfindahl, se creó una versión modificada, dando origen a lo que se conoce como el Índice de Herfindahl Normalizado.

$$HN = \frac{(H - \frac{1}{n})}{1 - \frac{1}{n}} \quad 0 \leq H \leq 1$$

Donde: H es el Índice de Herfindahl. HN Es el Índice de Herfindahl Normalizado.

Índice de Hannah y Kay

Es una generalización del índice Hirschman-Herfindahl que permite controlar el peso otorgado a las empresas más grandes. $HK = \left(\sum_{i=1}^{N} S_i^{\alpha}\right)^{\frac{1}{\alpha-1}} \quad \alpha > 0, \alpha \neq 1$ Donde: α es el un ponderador. S_i Es la participación porcentual de cada empresa dentro del mercado. N Es el número total de empresas.

Anexo 6. Participación del Mercado desde el valor del fondo[259]

PARTICIPACIÓN DE MERCADO				
AFP	2009	2010	2011	2012
Protección	0.25	0.26	0.24	0.24
Porvenir	0.27	0.28	0.29	0.31
Horizonte	0.16	0.16	0.16	0.17
ING Pensiones y Cesantías	0.12	0.12	0.12	0.13

[258] Fuente: Profesores de la Universidad Católica de Chile (2009).

[259] Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia Financiera (2012).

CITI Colfondos	0.14	0.14	0.14	0.14

Anexo 7. Estimación Índice Herfindahl - Hirschman (HHI)[260]

Índice HHI				
AFP	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Protección	0,149	0,149	0,149	0,149
Porvenir	0,163	0,165	0,165	0,166
Horizonte	0,145	0,144	0,144	0,144
ING Pensiones y Cesantías	0,137	0,137	0,136	0,136
CITI Colfondos	0,142	0,142	0,142	0,1413
Total	**0,737**	**0,7369**	**0,7371**	**0,73711**

Anexo 8. Estimación Índice Ratios de Concentración (RT)[261]

Índice CR (5) (4)(3)				
CR (5)	0,717	0,719	0,717	0,723
CR (4)	0,572	0,563	0,564	0,572
CR (3)	0,513	0,511	0,504	0,499

[260] Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia Financiera (2012).

[261] Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia Financiera (2012).

Anexo 9. Estimación Índice Hall Tideman(HTI)[262]

Índice HTI		
AFP	**HTI**	Ponderación*
Protección	0,54	0,714
Porvenir	1,00	0,857
Horizonte	0,64	0,429
ING Pensiones y Cesantías	0,33	0,143
CITI Colfondos	0,78	0,286
Total	**4,29**	

Anexo 10. Estimación Índice Hannah-Key[263]

Índice H-K				
AFP	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Protección	0,168	0,164	0,164	0,167
Porvenir	0,254	0,261	0,267	0,271
Horizonte	0,137	0,133	0,132	0,132
ING Pensiones y Cesantías	0,088	0,088	0,085	0,083
CITI Colfondos	0,118	0,119	0,117	0,114
Total	**0,7644**	**0,7652**	**0,7667**	**0,7675**

[262] Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia Financiera (2012).

[263] Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia Financiera (2012).

Anexo 11. Estimación Índice de Entropía[264]

Entropía				
AFP	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Protección	0,285	0,284	0,284	0,284
Porvenir	0,296	0,297	0,297	0,298
Horizonte	0,280	0,279	0,279	0,279
ING Pensiones y Cesantías	0,272	0,272	0,272	0,271
CITI Colfondos	0,277	0,277	0,277	0,276
Total	**0,28193**	**0,28192**	**0,28190**	**0,28189**

Anexo 12. Estimación Coeficiente de Gini[265]

Índice de Gini	
AFP	**Total**
Protección	0,845
Porvenir	0,854
Horizonte	0,843
ING Pensiones y Cesantías	0,786
CITI Colfondos	0,839
Total	4,16726

[264] Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia Financiera (2012).

[265] Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia Financiera (2012).

PONENCIAS DE ESTUDIANTES

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Mesa de Estudiantes

INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES, UN MODELO DE DIAGNÓSTICO PARA ACCEDER A MERCADOS EXTRANJEROS

Lorena Serrano Moreno -
Fundación Universitaria Konrad Lorenz

Resumen

Este artículo identifica teóricamente las dificultades de internacionalización que se presentan en las Pymes. Recolección y revisión de literatura académica, sobre la competitividad y dificultades en la internacionalización de las Pymes. Se determino de acuerdo al modelo de diagnóstico de dificultades de internacionalización propuesto por Cuervo-Cazurra (2007) que algunas causas de dificultades para acceder a mercados extranjeros dependen de la relación con los recursos de la empresa o por la falta de recursos necesarios, los cuales impiden el crecimiento de la misma o que se obtenga un reconocimiento internacional.

Palabras clave: Competitividad internacional, internacionalización, dificultades de internacionalización.

1. Introducción

El interés es realizar un artículo sobre la internacionalización de las pymes y las dificultades que se presentan para llevar a cabo dicho proceso. La internacionalización es uno de los procesos más complejos para las organizaciones a nivel mundial pues supone una serie de decisiones sobre estrategias, modos de entrada e impacto que estas puedan tener en sus productos y operaciones; las pyme son un componente importante con relación a la generación de empleo pero a pesar de lo pequeñas que sean y de lo fácil que se vea mantenerla en pie presentan dificultades en su desarrollo.

Esta investigación busca determinar cuáles son esas dificultades a las que se enfrentan las pymes al momento en el que desean iniciar un proceso de internacionalización, y dar posibles soluciones para hacer exitosa la internacionalización de las mismas.

El artículo parte de un análisis general sobre es la competitividad internacional hasta llegar a un análisis particular de la competitividad y las dificultades de internacionalización en las pymes. La estructura se presenta de la siguiente manera. Primero se define la teoría de competitividad desde sus orígenes y, aportes a la competitividad internacional desde la perspectiva de Peña Vinces & Triguero Sánchez (2011), y se realiza el análisis de los enfoques e indicadores de la competitividad. Segundo, se define el término internacionalización y se describen las dificultades de internacionalización desde el modelo de diagnóstico propuesto por Cuervo-Cazurra (2007). Tercero, se da la definición de las pymes e información sobre las mismas, Cuarto, se habla del proceso de internacionalización enfocándolo a las Pymes. Al final se dan conclusiones que determinan que el proceso de internacionalización de las pymes es un proceso factible siempre y cuando la empresa identifique y busque soluciones para todas aquellas dificultades que trae su expansión a otro país.

2. Desarrollo histórico de la competitividad internacional

Peña-Vinces & Triguero Sánchez (2011) definen la competitividad internacional como la capacidad que tiene una empresa para lograr un mayor y mejor rendimiento sobre sus competidores en los mercados extranjeros y preservar así las condiciones que sustentan sus rendimientos actuales y futuros. El termino competitividad se encuentra directamente relacionado con las diferentes teorías de comercio internacional, representadas por autores como David Hume y los mercantilistas, Adam Smith y las ventajas absolutas, David Ricardo y las ventajas comparativas y Gottfriend Haberler y los costos de oportunidad. (Fernández, Cauich & Dorantes, 2009).

En los siglos XVI-XVIII los mercantilistas apoyaban la idea de una intervención del estado de manera general e indirecta, por lo tanto buscaban que se promovieran las exportaciones y que las importaciones se restringieran, para así proteger a los comerciantes. Para llevar a cabo dicha objetivo optaron por establecer aranceles altos, implementaron una política colonial, reglamentaron el comercio exterior y establecieron un monopolio del mismo.

A finales del siglo XVIII hasta el siglo XIX Adam Smith junto con David Ricardo y John Stuart Mill elaboraron la teoría clásica del comercio internacional, se empeñaron en descubrir los principios que rigen el intercambio a nivel internacional. Adam Smith y David

Ricardo propusieron los principios de la ventaja absoluta y la ventaja comparativa respectivamente.

El principio de la ventaja absoluta constituye que cada país debe especializarse en producir bienes que cuenten con costos internos de producción menores a los de otros países medidos en unidades de trabajo. De esta forma los países se beneficiarían del comercio internacional por la posibilidad mutua de un mayor consumo de bienes o por el ahorro de unidades de trabajo (Monte, 1992).

Por otro lado el principio de la ventaja comparativa establece que cada país deberá especializarse en la producción y exportación de aquellos productos cuyos costos relativos, a los otros bienes, sean menores que en el resto de los países, a la cual se le considera como la Ley de las ventajas comparativas (Krugman, 2001).

La teoría de la competitividad tiene sus orígenes en las teorías de comercio internacional. Actualmente cuenta con varías definiciones e instrumentos que sirven para el análisis de la competitividad de acuerdo a sus niveles de incorporación como lo son el país, la industria, la empresa y el sector económico. A su vez, la teoría de competitividad tiene diferentes enfoques e indicadores, los cuales en los últimos 20 años han evolucionado debido a eventos internacionales asociados con la actividad económica y tecnológica. Tras el desarrollo y evolución del término competitividad internacional y sus orígenes procederemos a dar una breve enunciación de lo que es la competitividad de acuerdo a algunos de sus niveles de incorporación.

3. A nivel país

Es importante conocer la competitividad a nivel del país al momento de iniciar un proceso de Internacionalización, Porter (1990) define la competitividad como la productividad con la que un país utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales. Por lo tanto para poder comprender de forma efectiva la competitividad se debe tomar como punto de partida las fuentes de prosperidad que posee el país, ya que el nivel de vida de un país se determina por la productividad de su economía, y es medido por el valor de los bienes y servicios producidos por cada unidad de sus recursos.

Por otra parte la competitividad es la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población (Fajnzylber, 1998). La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) define la competitividad como el proceso de integración dinámica de países y productos a mercados internacionales ex post (rendimiento en mercados extranjeros), dependiendo tanto de las condiciones de oferta como de las de demanda. (Dussel, 2001).

Según el Anuario Mundial de la Competitividad (IMD, 2009) la competitividad es la habilidad de una nación para crear y mantener un entrono que sustente una mayor creación de valor para sus empresas y más prosperidad para sus habitantes. Para llevar a cabo un adecuado proceso de internacionalización se debe tener en cuenta que tan competitivo se es frente al mercado exterior en cuanto a los recursos que se poseen en el país de origen y como puedo lograr una integración dinámica con mercados extranjeros beneficiando tanto al país como a las empresas que se encuentren allí.

4. A nivel empresa

Para Rubio & Baz (2005) es la capacidad de una empresa para enfrentar exitosamente a sus contrapartes por medio de sus productos o servicios, acceder al mercado, sostenerla e incrementarla. Romo & Abdel (2005), concuerdan diciendo que la competitividad es la capacidad para competir en los mercados de bienes y servicios, basándose en la combinación del precio y calidad de los mismos.

Solleiro retoma *A Industry Canada* (1995) considerando que una empresa es competitiva si es rentable. De acuerdo con el modelo de competencia perfecta, una empresa es competitiva cuando su costo promedio no excede el precio de mercado de su oferta de producto. Lo anteriormente mencionado manifiesta que la competitividad precisa de condiciones económicas, sociales, políticas, tecnológicas y de recursos, que permiten que su productividad y rentabilidad se revele, permitiendo el acceso y la futura permanencia en los mercados extranjeros. Por lo tanto, la competitividad tiene diferentes enfoques e indicadores, que se presentarán a continuación.

5. Enfoques

Para analizar la competitividad los enfoques que se utilizan son ventajas comparativas, ventajas competitivas, competitividad estructural y competitividad sistémica. El estudio

desde estos diferentes enfoques permite al empresario tener una mayor visión de los recursos y capacidades con las que cuenta para ser más competitiva, permitiendo hacer un análisis amplio en cuanto a las ventajas que posee la empresa más allá de los factores económicos tanto dentro como fuera de sí misma, como el empresario puede manejar dichas diferencias a su favor frente a los competidores logrando una mayor participación en el mercado.

El modelo propuesto por David Ricardo a finales del siglo XVIII, plantea que los países exporten bienes que su trabajo produce de forma eficiente e importen los que su trabajo produce de forma ineficiente. Según Krugman (2001) la pauta de producción de un país está determinada por las ventajas comparativas. El conjunto de diferencias que tienen dos países en la eficiencia en la producción, donde el país que presente el costo de oportunidad más bajo es relativamente más eficiente y, por lo tanto, tiene una ventaja comparativa. Para medir la ventaja comparativa se utilizan el costo de oportunidad de la moneda extranjera, el valor agregado a precios internacionales y de frontera, el valor a precios sombra[266] del costo de los factores de producción primarios o recursos domésticos utilizados en la producción, la comparación de los costos de los recursos con los beneficios netos, entre otros aspectos relevantes (Tsakok, 1990).

Por otro lado, Salcedo (2007) mide la competitividad en términos de rentabilidad privada a precios de mercado y la ventaja comparativa es medida en término de eficiencia en el uso de los recursos domésticos de producción a precios sociales (costos de oportunidad) de diferentes sistemas productivos.

6. Ventaja competitiva

Para Rojas & Sepúlveda (1999), la ventaja competitiva se crea a partir de la diferenciación del producto y de la reducción de costos. La tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados son vitales, ya que se crean y derivan del sistema educativo, tecnológico, de la infraestructura, de la investigación y de la capacitación. Por otra parte Porter (2002) menciona que la ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa logra crear para sus clientes y que supera los costos de ello. Existen dos tipos de ventajas competitivas: el liderazgo en costo y la diferenciación. Las fuentes de las ventajas

[266] Precio de referencia que tendría un bien en condiciones de competencia perfecta, incluyendo los costos sociales además de los privados. Representa el costo de oportunidad de producir o consumir un bien o servicio.

en liderazgo en costo son la búsqueda de la economía de escala, la tecnología de patente, el acceso preferencial a materias primas y otros factores. En la diferenciación la empresa tiene sus propios medios: puede basarse en el producto, en el sistema de entrega con que lo vende, en el método de mercadotecnia y en otros factores (Fernández, Cauich & Dorantes, 2009).

En el 2005 Rubio & Baz plantearon la ventaja competitiva como uno de los conceptos básicos para la competitividad empresarial de una economía abierta. Esta se mide por el valor que la empresa es capaz de ofrecer a sus clientes, que puede ser vía reducción de precios, mejor servicio, diferenciación del producto (mejor calidad y/o funcionalidad). Las estrategias productivas que sirven como ventajas competitivas tienen que actualizarse constantemente.

7. Competitividad estructural

Según la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE, 1992) en el concepto de competitividad estructural se distinguen tres elementos centrales que son: i) la innovación como factor central para el desarrollo económico, ii) la capacidad de innovación de una organización central capaz de activar los potenciales de aprendizaje e innovación en todas las aéreas de las empresas, iii) las redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones (gobiernos, centros de educación e investigación), para fomentar las capacidades de innovación (Esser et al,1996; Fernández et al, 2009).

En la competitividad estructural la empresa tiene un carácter sectorial en específico, cuenta con una capacidad de intervención limitada, ya que hacen referencia al tipo de mercado, a la estructura, al régimen de incentivos y regulaciones propias, afectando más directamente las especificaciones que requiere cada una de las ramas de producción o sectores similares. Dentro de la competitividad estructural se identifican tres factores definidos en la tabla 1.

Tabla 1: Factores de la competitividad estructural[267]

Factores	Definición
Mercado	Sus elementos característicos son: Tasa de crecimiento, Distribución geográfica, Requerimientos tecnológicos, Acceso a mercados internacionales, Sistemas de comercialización.

[267] Fuente: Elaboración propia con datos de Garay S. (s.f.)

Estructura Industrial	Tendencia de progreso técnico en la relación de las empresas con sus proveedores y la relación capital-trabajo.
Incentivos y Regulaciones	Incentivos: Busca aumentar la capacidad de respuesta de la empresa ante los desafíos que se impongan por parte de la competencia. Regulaciones: Buscan condicionar conductas en direcciones socialmente deseables.

En cuanto al cuadro se dan algunos ejemplos para cada uno de los factores determinados, en el factor de *mercado* si se estimula la inversión de las empresas, aquellos mercados dinámicos logran asegurar la tasa de renovación de equipos y métodos de producción, propiciando a la vez un crecimiento en la productividad industrial. En la *estructura industrial,* las PYMEs buscan economías influentes para constituirse en esos polos de producción regional y así obtener el acceso a equipos y servicios sofisticados, y redes de *comercialización*. Por último en los *incentivos y regulaciones,* existen especificaciones sectoriales diferenciales en cuanto al impacto de los incentivos tanto financieros como fiscales, de políticas comerciales y leyes del estado. Generalmente los sectores que se contemplan para dichos apoyos son los nacientes que estén expuestos a la competencia internacional (Industria textil, automotriz y siderúrgica).

8. Competitividad sistémica

La competitividad sistémica constituye las externalidades de la empresa y, por lo tanto, las posibilidades de intervención individual es casi nula. Los factores que se encuentran dentro de la competitividad sistémica son de diverso tipo como el factor macroeconómico, las tasas de cambio, los impuestos, el crecimiento del PIB, la política, la participación del estado en la economía, las protecciones como el capital extranjero y el medio ambiente, lo social, la educación, el recurso humano, la seguridad social, los acuerdos internacionales, las comunicaciones, etcétera.

El Instituto Alemán de Desarrollo (IAD) desarrollo un modelo de competitividad sistémica que incluye cuatro niveles que interactúan entre sí en el que se condiciona y modela el desempeño competitivo, presentado en la tabla 2.

Tabla 2: Niveles de Interacción, modelo de condición y desempeño competitivo[268]

Niveles	Niveles de Interacción
1	Nivel Macro
2	Nivel Meta
3	Nivel Meso
4	Nivel Micro

Dentro del nivel macro se encuentran las políticas monetarias, presupuestarias, fiscales, comerciales, entre otras; la cuales hacen posibles la asignación correcta y eficaz de los recursos y exigen una mayor actividad de las empresas. Para el nivel meso se localizan las políticas de apoyo especifico para la fomentación de formación de estructuras, políticas horizontales (infraestructura física), políticas educacionales (tecnología, medio ambiente).

En el nivel meta se establecen las estructuras básicas de organización jurídica, política y económica. A su vez factores como la escala de valores, la capacidad estratégica y socioculturales. A nivel micro se ubican la capacidad de gestión de las empresas, sus estratégicas, la innovación, entre otros elementos diferenciadores de una empresa a otra.

Los diferentes enfoques que se presentan en la competitividad se encuentran directamente relacionados con los niveles económicos y objetivos en los que se desea analizar la competitividad. Se encuentra una diferencia entre el concepto de competitividad sistémica y el de competitividad de empresa, ya que el primero hace referencia a la capacidad de enfrentar las exigencias dadas de la globalización que tiene un país o un sector, y el segundo hace referencia solamente al análisis de capacidad que tiene la empresa para mantener una posición dentro del mercado.

De acuerdo con lo anterior Romo y Abdel (2005) plantean la existencia de tres niveles de análisis de la competitividad, estos son a nivel micro (la empresa), a nivel meso (la industria y la región) y a nivel macro (todo un país). La competitividad sistémica destaca la

[268] Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Alemán de Desarrollo (AID) (s.f.).

importancia de los factores que establecen la evolución de los sistemas económicos que no son tratados por la macro y microeconomía.

Al ver los enfoques de la competitividad entraremos a hablar de cuáles son los indicadores que permiten clarificar y definir, de forma más precisa el impacto de la competitividad.

9. Indicadores

Existen diferentes indicadores que permiten medir la competitividad de acuerdo al nivel de agregación, estos indicadores pueden ser directos e indirectos. Los directos, hacen referencia a la comparación de costos de la producción en regiones o países competidores, que se ajustan por los costos de transporte, los costos de comercialización, y por las tasas de cambio. Los indirectos, se refieren a la participación del mercado o de algún índice de ventaja comparativa revelada que es la misma ventaja competitiva.

Por una parte Mcfetridge (1995) menciona que los costos, beneficios y productividad son algunos de los posibles indicadores de la competitividad a nivel de industria o empresa. Hawkins (2006) señala que algunos de los posibles indicadores de competitividad en el mercado son el nivel de concentración en un mercado, el nivel de la competencia de las importaciones, los obstáculos a la entrada de los productos y el grado de poder (Fernández et al., 2009).

Esto refleja que existe una gran cantidad de indicadores que permiten medir la competitividad, en los que destacan el ingreso, el costo, la productividad, la rentabilidad y las competitividades tanto precio-costo como tasa de ganancia. Gracias a la globalización y los mercados integrados a las cadenas globales de producción, obtener conocimiento sobre la competitividad es fundamental para conseguir mayores niveles de desarrollo, tanto económico como social.

10. Internacionalización

La internacionalización para Daniels & Radebaugh (2000) es el proceso mediante el cual se lleva a cabo negocios internacionales, es decir, todas las transacciones de negocios que involucran a dos o más países. Murillo Ortiz plantea que el imperativo actual es la internacionalización, pues así es la única forma de "*estar a la par en tecnología, en distribución y logística, en competitividad y en innovación con la competencia*

internacional, con los nuevos procesos productivos, con las nuevas formas de competir y con las nuevas formas de gerenciar" (Fernández & Bustamante, 2005).

Existe una gran diferencia entre internacionalización y globalización. La globalización es una forma de negocio en cualquier lugar del mundo, implica culturas, comportamientos y otros, que deben ser similares para todos, trabaja más las semejanzas que las diferencias existentes en los mercados, por ello la adaptación de un producto global es más difícil debido a que los gustos de las personas de una región a otra difieren; por ello se habla de internacionalización.

Al momento de internacionalizarse deben tenerse claros varios aspectos:

- Cuáles son las razones por las que se desea internacionalizarse, para Daniels & Radebaugh (2000), las empresas toman la decisión de operar en el extranjero por muchas razones, entre las cuales se pueden determinar cuatro generales: incremento de sus ventas, adquisición de recursos, di versificación de sus fuentes de ventas y suministros y reducción del riesgo competitivo (Fernández & Bustamante, 2005).

- Cuáles son las formas de internacionalización, al tenerse claras cuales son las formas más adecuadas para ingresar a los mercados extranjeros se da un proceso exitoso de internacionalización. Al tomar estas decisiones deben tenerse en cuenta factores determinantes de los países a los que se desea llegar, como lo son sus características de mercado, sus políticas para la importación de productos, los patrones influyentes en la compra, como está la competencia en el sector al que se desea llegar, el desarrollo económico del país, entre otros aspectos que hacen que las decisiones se tomen de manera estratégica. López Duarte & Ruíz Vega (1996) hablan de la internacionalización como *"el proceso de expansión internacional de una empresa no supone, necesariamente, el paso por todas las etapas mencionadas; sin embargo, cada una de ellas prepara y facilita el acceso a la fase siguiente. Por consiguiente, la evolución previsible del proceso de penetración en los mercados internacionales comienza en la exportación y termina en la inversión directa".*

- Cuál es la evolución del proceso de internacionalización, dicho proceso dentro de una empresa según Daniels & Dadebaugh (2000), evoluciona en cinco aspectos, 1. Expansión de pasiva a activa, 2. Manejo externo e interno de las operaciones, 3.

Profundización de la modalidad del compromiso 4 y 5. Diversificación geográfica. Establecidos desde el más simple hasta el más complejo.

- Expansión de pasiva a activa: Las empresas comienzas respondiendo a las oportunidades que se les presentan de manera pasiva, con el paso del tiempo ellas serán las que buscan dichas oportunidades de manera activa en el proceso de internacionalización. Manejo externo e interno de las operaciones: El manejo externo hace referencia al uso de intermediarios para que sean ellos los encargados de las operaciones en el exterior, este manejo es bastante común durante los inicios de la expansión internacional, al ir avanzando la empresa misma se hace carga de estos manejos y es ella misma quien se encarga de las operaciones que se realicen en el exterior.

- Profundización de la modalidad del compromiso: Las primeras modalidades de internacionalización son la importación y exportación, al ir evolucionando en dicho proceso se van ampliando las modalidades y van subiendo en cada una de las etapas del desarrollo comercial.

- Diversificación geográfica: Por lo general las empresas tienden a incursionar en pocos países cercanos con características similares, a medida que se evoluciona en dicho proceso se aumenta la presencia en los países.

- Cuáles son las estrategias de negocios internacionales, Avella Camarero y López Duarte (1995) establecen unas estrategias genéricas de negocio para incorporarse a los mercados internacionales. Estas se plantean determinando el análisis de dos aspectos: el producto y los mercados a los que va dirigido. De acuerdo con ellos se distinguen cuatro tipos de estrategias (Aguirre, 1996). (Fernández, A., & Bustamante, V. 2005). Las cuales se sintetizan a continuación:

  Estrategias de negocios internacionales en lo referente a los productos:

- Comercialización del producto, el producto se comercializa al mercado internacional tal cual como se creó en su país de origen (estandarización del producto).
- Modificación del producto, realizar modificaciones a los productos para satisfacer las necesidades de los países a los que se llega, (adaptación y localización del producto).

- Diseño del producto, crear nuevos productos para los diferentes países.

  Incorporación de un producto global, incorporar todas las modificaciones en un solo producto y con ello introducir un producto global, identificando en los diversos mercados los objetos potenciales para así realizar la elección del producto o los productos que puedan ser comercializados con facilidad.

- Cuáles son las barreras del comercio internacional, coexisten ciertas barreras en algunos países las cuales frenan el proceso de internacionalización. Muchas de esas barreras del comercio internacional son utilizadas en el país para incentivar las exportaciones nacionales y así proteger las industrias nacionales. Dichas barreras son de barios tipos como arancelarias (subsidios, cuotas y tarifas) y no arancelarias, tecnológicas, financieras, culturales, burocráticas, entre otras.

11. Dificultades de Internacionalización

Lo que muestra Cuervo- Cazurra en la tabla 3 que se presenta a continuación es un resumen de las dificultades de internacionalización y las posibles soluciones. Una empresa puede enfrentarse con todas o con unas pocas de las dificultades planeadas por Cuervo- Cazurra (2004) dependiendo de las características de la empresa y de las del país al cual se quiere entrar.

Tabla 3. Dificultades en la Internacionalización y sus soluciones[269]

TIPOS DE DIFICULTADES	SOLUCIONES
La empresa no logra transferir recursos, incluyendo el conocimiento al extranjero	Intercambiar personal entre la casa matriz y la nueva subsidiaria con el objetivo de transferir conocimiento. Codificar las mejores prácticas, incluyendo qué, cómo y por qué se utilizan.
La empresa tiene dificultades en transferir al extranjero la ventaja que generan los recursos en el país de origen	Buscar el segmento donde crear valor. Adaptar las operaciones. Salir del país.

[269] Fuente: Elaboración propia con datos de Cuervo- Cazurra (2004).

La empresa se encuentra con que los recursos transferidos al extranjero generan desventaja	Adaptar los recursos transferidos a las características del país. Separar la imagen de la empresa de la imagen del país de origen o ocultar el país de origen cuando la desventaja surge por la discriminación del país de origen de la empresa.
La empresa carece de recursos necesarios para ser multinacional	Invertir en capacidad organizativa y de coordinación antes de internacionalizarse. Utilizar sistemas de información modulares.
La empresa carece de recursos necesarios para competir con el nuevo marco competitivo	Invertir en desarrollar el recurso. Comprar el recurso en el mercado. Adquirir o establecer una alianza con una empresa local para obtener el recurso necesario, evaluando la importancia del recurso frente a los costes de adquisición o alianza.
La empresa carece de recursos necesarios para operar en el nuevo marco institucional	Emplear personal loca y formarlo en la casa matriz. Utilizar consultores especializados en marcos institucionales.

Cuervo-Cazurra clasifica las dificultades dependiendo su causa en seis tipos resumidas en la tabla 4, lo que facilita su identificación y solución.

Tabla 4. Dificultades de Internacionalización de la Empresa[270]

Clasificación	Clasificación Específica
Recursos existentes en la empresa	Dificultad de transferir recursos al extranjero
	Dificultad de transferir al extranjero las ventajas unidos a los recursos
	Creación de desventajas por los recursos transferidos al extranjero
Carencia de recursos necesarios para	Ser una empresa multinacional
	Competir en la nueva industria
	Operar en el nuevo marco Institucional

[270] Fuente: Elaboración propia con datos de Cuervo- Cazurra, 2007. (Serrano, L; 2012)

Como se observa en la tabla Cuervo-Cazurra hace una división de estos seis tipos en dos grupos que son las dos clases de dificultades dependiendo de la relación con los recursos de la empresa, los primeros tres son causados por los recursos existentes en la empresa, la inexistencia de ellos frena el proceso de internacionalización cuando se basa en recursos, y los otros tres por la falta de recursos necesarios, los cuales impiden que la empresa crezca y obtenga un reconocimiento internacional que le permita ser competitiva.

12. Dificultades causadas por los recursos existentes en la empresa

Según Cuervo- Cazurra la internacionalización requiere de una transferencia de recursos existentes en la empresa hacia una nueva área geográfica. En la internacionalización este hecho es evidente al aumentar las ventas, ya que se transfieren recursos o productos creados con los recursos de la empresa al exterior.

Estos recursos existentes dentro de la empresa causan tres tipos de dificultades que son: la dificultad de transferir recursos al extranjero, la dificultad de transferir al extranjero las ventajas unidas a los recursos y la creación de desventajas por los recursos transferidos al extranjero; las cuales serán descritas a continuación.

El que una empresa transfiera los recursos existentes en ella al extranjero no es una tarea fácil. Por esto la mayoría de empresas buscan en el proceso de internacionalización los recursos que son móviles, como lo son los recursos intangibles. Sumado a lo anterior, para Kogunt & Zander (1993), los recursos intangibles que no están físicamente unidos a un lugar, como la tecnología o el conocimiento, son difíciles de transferir al extranjero. Nonaka (1994), concuerda diciendo que gran parte del conocimiento es tácito y difícil de expresar, lo que permite que la empresa pueda proteger así su ventaja competitiva de la imitación de competidores, pero a la vez limita la internacionalización (Cuervo-Cazurra, 2004).

13. La dificultad de transferir al extranjero las ventajas unidas a los recursos

Entre los recursos de la empresa, sólo aquellos que cumplen cuatro condiciones pueden dar a la empresa una ventaja competitiva frente a los competidores (Barney, 1991): el recurso es útil para generar productos que crean valor para los clientes, su oferta es limitada, es difícil de imitar por los competidores, y es difícil de sustituir por los competidores (Cuervo-Cazurra, 2004). Las empresas transfieren a otros países los recursos en los que basa su

ventaja en el país de origen, pero se pueden encontrar con que algunas de esas condiciones no se mantienen en el nuevo país, ya que, lo que puede ocurrir es que en el país al que se transfieren no crean valor como lo hacen en el país de origen.

Las soluciones para esta dificultad son bastante limitadas, ya que la solución requiere de cambios en la forma en la que se opera en el extranjero. La empresa puede optar por salir del país extranjero a no ser que se mantenga no para obtener una ventaja allí, sino para obtener recursos naturales, mano de obra cualificada a menor coste, o recursos para obtener una ventaja en el país de origen y así beneficiarse en el mismo, lo que justificaría su internacionalización.

14. La creación de desventajas en el extranjero al transferir recursos existentes en la empresa

Una de las causas de esta dificultad se da cuando los recursos que se transfieren van en contra de las normas del país. Cuando se cree que la practica en el país de origen va a ser igual a otro entorno. O cuando los consumidores por mala reputación del país de origen de la empresa, prefieren los productos locales o de otras empresas aun cuando los que se ofrecen sean mejores.

Para dar solución a este problema la empresa que se establece en el país extranjero debe demostrar que los beneficios que los productos o la empresa misma ofrecen son independientes al país del que vienen.

15. Dificultades causadas por la carencia de recursos

Se requiere de recursos que complementen los recursos transferidos desde las operaciones existentes para llevar a cabo los procesos de internacionalización. La falta de dichos recursos genera dificultades en este proceso.

Cuervo-Cazurra (2004) clasificó estas carencias en tres tipos dependiendo de la importancia de los recursos para: ser una multinacional, competir en una nueva industria u operar en un nuevo marco institucional. La carencia de recursos para ser una multinacional: El proceso de internacionalización aumenta el volumen de operaciones dentro de la empresa, lo que hace que la empresa requiera de recursos adicionales en la casa matriz para que pueda llegar

a ser una multinacional y así, poder concentrar los aumentos en tamaños y complejidad a las actividades normales que tiene, manteniendo un adecuado manejo y coordinación de las actividades. Al presentarse esta dificultad una solución es aumentar la capacidad directiva, la estructura y los sistemas de información antes de internacionalizarse.

La carencia de recursos necesarios para competir en un nuevo marco competitivo: El proceso de internacionalización supone entrar a competir en otros países con una estructura de la industria distinta a la que se tiene. Por lo que la empresa carecerá de algunos recursos que se hacen necesarios para que logre adaptarse a estas diferencias en el modo en que compite. No solo carecerá de recursos como la reputación entre los clientes y proveedores, sino que también, carecerá de los recursos que no puede transferir y que son necesarios para competir en el otro país.

Una forma de solucionar esta carencia es que la empresa realice inversiones en el desarrollo de los recursos que necesita para competir, por ejemplo desarrollando una red de agentes de ventas. Así, los recursos que desarrollo la empresa para competir se adaptan a las necesidades de la empresa que se encuentra en el extranjero. Otra manera de solucionar esta carencia es la alianza con empresas locales que tenga los que se necesita. Para este caso, la empresa debe hacer una evaluación rigurosa de los beneficios que le trae el obtener los recursos de la alianza.

No obstante Capron, Mitchell & Swaminathan, (2001) argumentan que resulta muy caro comprar una empresa cuando sólo se desea un recurso de la misma; la empresa va a pagar por activos no deseados de los que se tiene que deshacer posteriormente. Además, la alianza puede resultar en la transferencia no deseada de la ventaja competitiva al socio local, creando de esta manera un nuevo competidor (Hamel, 1991).

La carencia de recursos necesarios para operar en un nuevo marco institucional. En los procesos de internacionalización también debe lograrse la entrada en un nuevo marco institucional en el que la empresa no cuenta con los recursos necesarios para operar.

El marco institucional consiste en las normas que rigen el comportamiento y las relaciones entre los agentes económicos en el país (North, 1990). Estas pueden ser el marco legal, las normas religiosas, pautas culturales o el sistema político del país extranjero, que causan un impacto en las empresas. Al momento en que se internacionaliza, la empresa se da cuenta

de que carece de recursos para poder entender y enfrentar la forma en que se maneja el país extranjero. Esto se debe a que la empresa se ha consolidado y ha crecido en un marco institucional diferente, lo que hace que la forma de relacionarse no sea la misma.

Para solucionar esta dificultad se pueden contratar directivos locales que entiendan las instituciones del país en el que se internacionaliza. Estos directivos pueden adquirir una formación de la casa matriz en el que entiendan las instituciones del país de origen y las normas que se tienen dentro de la empresa, para así, aprender a manejarse dentro del nuevo marco institucional.

La expansión a otros países, o internacionalización según Cuervo- Cazurra (2004), es una fuente de beneficios, pero para poder llegar a ella la empresa debe primeramente identificar y resolver todas aquellas dificultades (representadas por él mismo, anteriormente, en seis tipos dependiendo de su causa) que trae la expansión a otro país. Cuervo- Cazurra presenta en la tabla 5, algunas preguntas que los empresarios podrían utilizar para identificar las dificultades y así utilizar soluciones específicas que ataquen la causa, permitiendo al empresario y a la empresa obtener el éxito deseado en la internacionalización y los beneficios que ella promete.

Tabla 5. Seis preguntas a responder antes de entrar en un país extranjero[271]

Preguntas
• ¿Con qué recursos vamos a competir en el país extranjero y cómo podemos transferirlos?
• ¿Podemos transferir la ventaja de nuestros recursos al país extranjero?
• ¿Qué desventajas pueden generar los recursos que transferimos al extranjero? ¿Cuál es la percepción de nuestro país de origen en el gobierno y entre los consumidores del país extranjero?
• ¿Tenemos la capacidad directiva y organizativa para integrar el aumento de las operaciones?
• ¿Qué recursos nos faltan para competir en la industria del país extranjero?
• ¿Qué recursos nos faltan para operar en el nuevo marco institucional del país extranjero?

[271] Fuente: Elaboración propia con datos de Cuervo- Cazurra (2004).

Tras la solución de cada una de las preguntas presentadas anteriormente, el empresario debe analizar con detenimiento todas las características del país al que quiere expandir su presencia, estudiar el entorno del mismo y evaluar las ventajas que trae a la empresa el entrar a competir en dicho país.

Serrano (2012) afirma que "*Una conclusión positiva de estos análisis lleva a la empresa a entrar en un país extranjero. Sin embargo, a pesar de las buenas perspectivas iniciales, en muchos casos la operación en el país extranjero no alcanza los objetivos deseados; o los niveles de ventas esperados, o no se obtienen las materias primas, productos intermedios, o mano de obra al coste deseado.*"

16. Conclusiones

Este estudio pretende identificar teóricamente cuáles son las dificultades de internacionalización que se presentan en las PYMEs, obteniendo conocimientos que aporten a su buen funcionamiento en especial en aquellos casos en los que se busca iniciar un proceso de internacionalización. Debido a la internacionalización los mercados día a día son más abiertos e integrados, el mejoramiento de la competitividad internacional es primordial para la obtención de mayores niveles de desarrollo tanto económico como social, por este motivo la competitividad es ahora un tema muy vigente. Esto permite ver la competitividad y la internacionalización de las empresas desde diferentes perspectivas que permiten una estructuración coherente y relacionada de los diferentes conceptos.

La competitividad puede verse desde distintos niveles de análisis, ya sea empresa, país, industria, sector, cadenas productivas y productos. Como se observo en el trabajo para analizarla se han desarrollado diferentes enfoques de acuerdo al nivel de agregación, y para medirla se han establecido varios indicadores. A pesar de que la mayoría de las empresas busca un desarrollo adecuado del proceso de internacionalización para incrementar sus ventas y utilidades, muchas veces no es representativo, debido a que en ocasiones las ventas externas no se aumentan sino que se diversifican las fuentes de las ventas. Por ello es de vital importancia que las empresas tomen conciencia de los retos que trae la internacionalización y así logren un adecuado uso y desarrollo de mecanismos para la exportación e importación.

La innovación juega un papel importante, permitiendo que la empresa sea reconocida, logre una adecuada competitividad y posicionamiento, tanto en el mercado nacional como en el internacional.
La internacionalización provee a la empresa muchos beneficios, debido a que la empresa puede obtener aumentos significativos de las ventas de los productos ya existentes, logrando un mayor rendimiento de las inversiones previas, generando mayores ingresos. A su vez, puede acceder a materias primas, productos intermedios y empleados a un menor coste y/o mejor calidad que el del país de origen, permitiendo así aumentar y mejorar los procesos de producción. Inclusive la internacionalización permite que la empresa obtenga capacidades tecnológicas que en el país de origen no existen y así mejorar su conocimiento.

Como Cuervo-Cazurra (2004) menciona "la internacionalización es de la empresa es una fuente de beneficios, pero para alcanzar estos la empresa necesita identificar y resolver las dificultades que acompañan la expansión a otros países." Antes de que el empresario inicie el proceso de internacionalización debe analizar cuidadosamente las características que posee el país al que se pretende llegar, estudiando el entorno competitivo existente y evaluando así las ventajas de la empresa frente a sus competidores en el nuevo país. La valoración de la competitividad internacional de una empresa tiene implicaciones estratégicas que están vinculadas a las características propias de cada empresa, a las dinámicas sectoriales en las que se inscribe su actividad, al territorio de origen y a los determinantes que surgen de los procesos de globalización e inserción internacional (Serrano, 2012).

Como se puede evidenciar en el contenido del trabajo, aun cuando la conclusión es positiva al iniciar el proceso de internacionalización, a medida que el tiempo pase y se vaya evolucionando puede que no se alcancen los objetivos deseados, o los niveles de ventas esperados, o las materias primas para la realización de los productos no se encuentre, o la mano de obra no sea la requerida en cuanto al coste deseado, entre otros. Esto quiere decir que la posición competitiva que llega a alcanzar una empresa tiene que ver con la creación de vínculos entre los valores determinantes de la competitividad, la importancia que tienen los recursos en la internacionalización de la empresa como fuente de ventajas especificas de la empresa.

Se deben tener en cuenta cuales son las razones, las formas, la evolución, las formas, las estrategias, las barreras y dificultades para la internacionalización; como se originan y cuáles

son los factores que inciden para el adecuado proceso de la misma, dando paso a la obtención del potencial competitivo, la posición y estrategia competitiva, y el rendimiento de la empresa en los mercados extranjeros.

Bibliografía

Acedo, F. (2006). El efecto de los factores institucionales sobre percepción del riesgo exportador. Boletín económico de ICE [Información Comercial Española], (2875): 23-40.

Acedo, F. & Jones, M. (2007). Speed of internationalization and entrepreneurial cognition: Insights and a comparison between international new ventures exporters and domestic firms. Journal of World Business. (42): 236-252.

Acedo, F., Casillas, J. & Moreno, A. (2008). La internacionalización de la empresa familiar: un análisis exploratorio. Management International. 12 (3): 77-122.

Adenauer, F. & Nacional, C. (2006). Agenda Interna PYME estrategias y apuestas productivas para las pequeñas y medianas empresas colombianas. BOGOTA: Legis S.A.

Alesón, M. (2004). La importancia de los recursos intangibles en la internacionalización de la empresa. (Spanish). Universia Business Review, (3): 62-69.

Alonso, J. & Donoso, V. (1996). Obstáculos a la internacionalización y políticas públicas de promoción. El caso de España. Papeles de Economía Española. (66): 124-143.

Alpízar, D. & Sanz, L. (2012). Internacionalización de PYMES. (Spanish). INCAE Business Review, 2(6): 2-8.

Aragón, A. & Rubio, A. (2005). Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las pymes del estado de Veracrúz. Contaduría y administración, Universidad de Murcia España, 57.

Botero, L. (2011). Contexto colombiano para la internacionalización: un ejercicio de investigación formativa. (Spanish). Revista Ciencias Estratégicas, 19(26): 325-336.

Bradley, F. & O´Reagain, S. (1998). Concentración y diversificación entre Pymes con éxito en los mercados internacionales. Revista de Economía ICE, (774): 53-63.

Calderón, H. & Fayos, T. (2004). Factores empresariales que influyen en las políticas de promoción de las exportaciones: Aplicación a la comunidad valenciana. Dirección y Organización, (30): 122-133.

Calderón, H., Cervera, A., Turillejas, B. & Fayos, T. (2007). Selección del modo de entrada en un mercado internacional: valoración de las capacidades empresariales, la estrategia empresarial y la percepción de los problemas de la internacionalización. Tribuna de Economía ICE, (839): 143-162.

Cambra-Fierro, J. & Vázquez-Carrasco, R. (2010). Inés Rosales: El reto de internacionalizar la actividad de una PYME es posible. Universia Business Review, (28): 62-77.

Cano, M. & Adam, M. (2009). La internacionalización de empresas: relación entre el capital social, las tecnologías de la información relacional y la innovación. Semestre Económico, 12(25), 111-138.

CEPAL (1996). Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. Disponible en: http://www.eclac.cl/cgibin/getProd.asp?xml=/revista/noticias/articuloCEPAL/2/19142/P19142.xmlHYPERLINK "http://www.eclac.cl/cgibin/getProd.asp?xml=/revista/noticias/articuloCEPAL/2/19142/P19142.xml&xsl=/revista/tpl/p39f.xsl"&HYPERLINK "http://www.eclac.cl/cgibin/getProd.asp?xml=/revista/noticias/articuloCEPAL/2/19142/P19142.xml&xsl=/revista/tpl/p39f.xsl"xsl=/revista/tpl/p39f.xsl#

Claver, E. & Quer, D. (2001). La dirección estratégica de la internacionalización de la empresa: propuestas de un marco teórico integrador. Revista de Economía ICE, (794): 37-60.

Cuervo-Cazurra, A. (2007). Liberalización económica y multilatinas. Revista globalización, competitividad y gobernabilidad, 1(1): 66-86.

Cuervo-Cazurra, A. (2004). Dificultades en la internacionalización de la empresa. Universia Business Review, (4): 18-29.

Estrada, F. (2012). Programas de fomento de avanzada: diversidad y flexibilidad para las pymes. Debates IESA, 17(4): 32-35.

Fernández, A. & Bustamante, V. (2005). Estrategia e internacionalización en las pymes: caso Antioquia. Cuadernos de Administración, 18(30): 137-164.

Galán, J., Galende, J. & González, J. (2000). Factores determinantes del proceso de internacionalización. El caso de Castilla y León comparado con la evidencia española. Economía Industrial, (333): 33-48.

García Olaverri, C., Huertas Arribas, E., Urtasun Alonso, A. & Larraza Kintana M. (2007) Dimensiones de la flexibilidad empresarial: un estudio empírico. Cuadernos Económicos de ICE, (73): 85-110.

Garay, S. (1997). Colombia: Estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Disponible en: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/250.htm

Giraldo, A., Serrano, A. & Alvear, N. (2010). Estrategia integral de capacitación orientada hacia la innovación tecnológica y el mejoramiento productivo en Pymes. Latin american & caribbean journal of engineering education, 4(2): 39-46.

Gómez, J. (2003). El cambio en las organizaciones: un modelo dinámico e integrador. Publicaciones Universidad de Cádiz.

Guzmán, M. (2011). Instrumento de evaluación de competitividad interna y externa para la PyME frente a China aplicado al sector. Anáhuac Journal, 11(1): 69-91.

Jerusalmi, C. & Camacho, M. (2008). El Triángulo de la Competitividad: Un modelo de medición de competitividad empresarial, hallazgos empíricos sobre empresas farmacéuticas de EEUU. Disponible en: http://www.ucu.edu.uy/Portals/0/Publico/Facultades/Ciencias%20Empresariales/Competitividad%20Emp_/Jerusalmi.pdf

Jiménez, W. (2012). Territorios, internacionalización y desarrollo.: Aproximación teórica a una realidad evidente. Revista Científica Guillermo De Ockham, 10(1), 27-40.

Kamiya, M. (2012). El apoyo a la Pyme en América Latina. Debates IESA, 17(4): 26-31.

Larrinaga, O. (2008). La internacionalización de la empresa: el modelo de las diez estrategias. Revista Internacional Administración & Finanzas (RIAF), 1(1): 67-82.

Lombana, J. & Gutiérrez, S. (2009). Marco analítico de la competitividad: Fundamentos para el estudio de la competitividad regional. Pensamiento & Gestión, (26): 1-38.

Lozada, J. (2010). La Internacionalización de las pymes locales. INCAE Business Review, 1(12): 52-59.

Lucanera, R. & González, G. (2011). Internacionalización del proceso productivo: una reseña sobre la literatura especializada. Ecos De Economía, 15(32): 133-146.

Medina, E. & Morales, L. (2013). Análisis del impacto de crecimiento en las pymes que se desarrollaron bajo un esquema de incubación: caso de estudio. Revista Internacional Administración & Finanzas (RIAF), 6(3), 85-94.

Martínez, P. (2009). Proceso del desarrollo exportador de la PYME colombiana. Cuadernos De Gestión, 9(1): 47-65.

Martínez, J. (2007). Determinantes para la internacionalización de las Pymes mexicanas. Análisis Económico, 22(49), 111-131.

Martins, I., Uribe, F. & Mesa, D. (2012). Contribución de la orientación emprendedora a la rentabilidad de las pymes: un análisis contingente considerando la función del entorno. Ecos De Economía, 16(35): 45-71.

Masgrau, E. (2013). Mejoras necesarias en la contabilidad e información financiera de las PYMES (I). Revista Contable, (10), 46-77.

Masgrau, E. (2013). Mejoras necesarias en la contabilidad e información financiera de las PYMES (II). Revista Contable, (11), 32-49.

Mayor, M., Davó, N., & De La Hera, M. (2012). La innovación tecnológica como variable determinante en la competitividad delos países. Revista De Economía Mundial, (31): 137-166.

McKean, R. (1978). El empleo de los precios sombra en la obra análisis costo beneficio. En: R. Layard (comp.) FCE.

Melo, G. (2011). Apropiación y masificación de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en las cadenas productivas como determinante para la competitividad de las Mipyme. Revista Criterio Libre, 9(15): 214-230.

Mesa, A. (2005). La globalización y la internacionalización de la empresa: ¿es necesario un nuevo paradigma? Estudios Gerenciales, (96): 127-137.

Peña-Vinces, J. & Triguero Sánchez, R. (2011). MCIE, Modelo de Competitividad Internacional de la Empresa: en economías en desarrollo y/o emergentes de latinoamérica. Escuela de Organización Industrial, EOI.

Prieto-Ríos, E. (2011). BIT y la Constitución colombiana de 1991: internacionalización de la economía dentro de un Estado Social de Derecho. Revista Estudios Socio-Jurídicos, 13(1), 109-143.

Puerto Becerra, D. (2010). La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización. Pensamiento & Gestión, (28), 171-195.

Ramón Jerónimo, M. & Vázquez Carrasco, R. (2012). La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. TEC Empresarial, 6(2), 21-33.

Restrepo, P., Restrepo Torres, M., Toloso, V. & García, A. (2005). Fidelizar clientes, clave para las PYMES. Universidad, Ciencia y Desarrollo, 01-11.

Reyes, R., Lugo, S. & Barón Velándia, J. (2012). Impacto de un sistema ERP en la productividad de las PYME. Tecnura, 16(34): 94-102.

Rodríguez, A. (2003). La realidad de la PYME Colombiana: un desafío para el desarrollo. Colombia: Fundes Colombia.

Sánchez, J. (2003). Estrategia integral para pymes innovadoras. Revista EAN, 34-45.

Serrano, L. (2012). Competitividad internacional: Un enfoque empresarial. Suma de negocios Working Papers nº 2(2).

Sigala, L. & Mirabal, A. (2011). Velocidad en el proceso de internacionalización de las empresas: revisión de teorías divergentes. Compendium, 14(26): 61-79.

Solarte, M., De Lema, D., & Guijarro, A. (2012). Caracterización del comportamiento de las Pymes según el género del gerente: un estudio empírico. Cuadernos De Administración, 28(47): 37-52.

Sullivan, D. (1994). Measuring the degree of internationalization of a firm. Journal of International Business Studies, (25): 325– 42.

Ulloa, M., Castro, P. & Gervasi, O. (2012). Mejorando la competitividad de la pyme a través de la tecnología: caso empresa N&P Atelier SAC. (Spanish). Revista De La Ingeniería Industrial, 6(1), 14-19.

UNCTAD (2011). World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development.

Van Hoof, B. & Gómez Samper, H. (2012). La PYME de avanzada. Debates IESA, 17(4): 14-17.

Vaquiro, J. (2011). Pymes futuro. Recuperado el 25 de septiembre de 2012, de Pymes futuro: http://www.pymesfuturo.com/Pymes.htm

Zapata Palacios, L. (2012). La cultura de formación y la formulación de objetivos como elemento clave para la competitividad. Revista de Comunicación, 11235-248.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
II ENCUENTRO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES 2014

Eje temático: Mesa de Estudiantes

PRÁCTICAS LABORALES Y MECANISMOS SALARIALES EN EL MARCO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA LOCALIDAD DE USAQUÉN

Miguel Ángel Gómez Mutis -
Universidad El Bosque

Resumen

Hablar del sujeto trabajador en la empresa contemporánea resulta un ejercicio complejo, especialmente si se tiene en cuenta que con el arribo de las tecnologías de la información y la comunicación, así como de las premisas de libertad y flexibilidad que sostiene el sistema económico actual, han modificado los comportamientos de dicho sujeto. El presente texto intenta comprender los modos como el sujeto trabajador de pequeñas y medianas empresas ha visto transformadas sus prácticas laborales, al tiempo que indagar por las condiciones salariales bajo las cuales opera la relación sujeto-empresa. Metodológicamente se aborda un grupo de 30 sujetos trabajadores y se formulan los respectivos análisis en función de categorías como: empresa, calidad de vida y salario.

Palabras clave: Biopolítica, calidad de vida, sujeto trabajador, neoliberalismo.

1. Introducción

El tema salarial ha sido objeto de estudio en múltiples escenarios académicos, usualmente las investigaciones al respecto se concentran en dos tendencias, de un lado demandar aumentos; de otro hacer ver las oportunidades y/o beneficios salariales que ofrece la empresa. Para la escena contemporánea, el tema del salario cobra especial interés si se tiene en cuenta que una de las políticas del neoliberalismo le apuesta a aspectos como la flexibilidad laboral, el trabajo autónomo y/o el emprendimiento como prácticas laborales.

Conforme a los cambios que se han venido presentando en las formas de trabajo, resulta valioso indagar por las prácticas concretas que operan en la empresa contemporánea. En el escenario del neoliberalismo se ha logrado que las empresas y el mercado impongan un

cambio en las prácticas laborales, a estos procesos los denominan autores como Michael Foucault o Maurizio Lazzarato "nuevas formas de trabajo".

El propósito de este documento es elaborar una caracterización de un grupo de 30 trabajadores de pequeñas y medianas empresas de la localidad de Usaquén con el objetivo de analizar variables como: lugar de residencia, tiempo que invierten en desplazamiento hasta su lugar de trabajo, nivel salarial, entre otros. Se pretende indagar por los modos como se configuran las prácticas laborales, al tiempo que analizar si dichas prácticas pueden denominarse "nuevas formas de trabajo".

Vale la pena señalar que el presente documento hace parte del proyecto de investigación "caracterización del sujeto trabajador en la empresa contemporánea: gestión de sí y administración de la vida" aprobado y financiado por la División de Investigaciones de la Universidad El Bosque en el año 2013. El proyecto le ha apostado a comprender las dinámicas que animan las prácticas laborales en la empresa contemporánea, al tiempo que a dar cuenta de las paradojas que conlleva un sistema económico que tiene como premisa la "libertad" del sujeto.

2. Referentes teóricos

El objeto de este estudio, va enfocado hacia la investigación de los salarios de los empleados, con base en pequeñas y medianas empresas de la localidad de Usaquén, indagar qué tan buenas bases económicas tienen y cómo responden a las necesidades salariales de los sujetos trabajadores. Además indagar por las maneras como el neoliberalismo ha influido a las empresas para que existan nuevas formas de trabajo y exista un mercado mucho más competitivo.

Es el hombre creador del trabajo y de la remuneración misma, como medio para ganarse la vida y de esta forma tener un sustento que le otorgue múltiples alternativas dentro de la sociedad, partiendo del hecho que es el trabajador quien se busca las oportunidades y las opciones para ganarse la vida con un sustento diario o la búsqueda de un salario, ya sea por la carrera que escogió, las necesidades, sus hobbies y todas aquellas actividades que intervengan en la forma de buscar un trabajo y tener que ganarse ciertas utilidades a través de estos medios.

En la actualidad las empresas y el mercado imponen un cambio en la forma de trabajo, a este proceso lo denomina Foucault (1990) "ser empresario de sí mismo". La necesidad de fomentar el desarrollo de la calidad de vida, ha logrado que el trabajador busque facilitarse la vida, encontrando nuevas actividades y nuevas herramientas de desarrollo que lo lleven a emprender funciones dentro de su vida diaria que impulsen su progreso económico y laboral.

> *"De este modo, el individuo que no logre incrementar su capital humano es considerado como fracasado en su empresa individual no es capaz de alcanzar el éxito, pero ya no por factores externos como la corrupción en el Estado o la crisis económica, sino por su falta de estrategia al escoger sus inversiones, la empresa individual fracasa, por que el individuo no realizó las suficientes acciones (inversiones) sobre sí mismo o no acertó en las elecciones de dichas acciones".* (Foucault, 1990)

El sujeto trabajador debe ser responsable de sus acciones, debe emprender un camino hacia el umbral del éxito y debe permanecer en todo momento en contacto con el mercado, todo esto en vista de la empresa contemporánea y sus nuevas formas de libertad y dirección. Ser autónomo en sus actividades conlleva a ser eficiente y eficaz en la toma de decisiones, es vital ser consecuente con esta nueva forma de trabajo, ya que de esto depende el fortalecer el ingreso (salario) propio, es allí donde el progreso de sus labores fomentara el desarrollo de la calidad de vida y facilitara el acceso a nuevas oportunidades dentro del mercado global, además encontrar un mecanismo autónomo para ingresar al nuevo modelo empresarial.

A propósito de la autonomía laboral y en cuanto a lo que fomentaría la autonomía salarial, Maurizio Lazzarato nos complementa el ideal de Michael Foucault "ser empresarios de sí mismo" al desarrollar el tema de la autonomía, Lazzarato (2001) expresa: "*existe una intensificación de los niveles de cooperación, de los saberes, de las subjetividades de los trabajadores, de los dispositivos tecnológicos y organizativos que determinan completamente los términos de la cuestión*".

Lo anterior tiene unas bases fundamentales para desarrollar el tema que estamos abarcando, es decir las prácticas laborales y la influencia en el mecanismo salarial, ya que la autonomía ha incrementado el poder intelectual que tengan los sujetos trabajadores, todo esto con la intención de poder abordar mucho mejor el mercado y no ser presas fáciles de las

fluctuaciones y la incertidumbre que genera actuar en el mundo empresarial. Además el poder interactuar con componentes intelectuales y mecanismos tecnológicos permite una facilidad para adquirir de manera más oportuna el salario deseado, esto porque habrá un mayor control de los negocios del mercado y se sabrá interactuar con éste.

Lazzarato aborda un tema que es de gran importancia dentro de la investigación, los dispositivos tecnológicos, este ha generado una controversia y ha expuesto al sujeto trabajador a nuevas formas de ganarse la vida y depender casi inevitablemente de estos aparatos electrónicos. Esto ha irrumpido en la calidad de vida de estos sujetos y ha hecho que la labor frente al salario se vea disminuida, todo porque el depender las 24 horas del día, los 7 días de la semana, no necesariamente sentado en un escritorio dentro la empresa, ha determinado dentro del gremio de empresarios que esto sea un motivo de disminución de su salario, ya que todo se puede ejecutar trabajando desde su casa o desde otro lugar que no necesariamente sea dentro de la empresa.

Lo que se ha visto hasta el momento es la consecuencia de un tema que aún no hemos abarcado, pero que al abordarlo podremos entender y profundizar aun más en las prácticas laborales y los mecanismos salariales, estos cómo han evolucionado gracias al neoliberalismo. El neoliberalismo ha logrado que en la actualidad las empresas y el mercado impongan un cambio en la forma de trabajo. La necesidad de fomentar el desarrollo de la calidad de vida en el sujeto trabajador, encontrando nuevas actividades y nuevas herramientas de desarrollo que lo lleven a emprender funciones dentro de su vida diaria que impulsen su progreso económico y laboral.

Se debe entender con claridad el origen de este neoliberalismo y la trascendencia que causa para las empresas, el mercado actual y el sujeto trabajador. Todo este proceso debe ser entendido ya que recae en temas que son de gran interés, las prácticas laborales y los mecanismo salariales. En este sentido, se argumentaba desde la escuela de Friburgo y de la escuela de Chicago un igualitarismo promovido por el estado de Bienestar, el cual no permitía a los ciudadanos ser libres al negarles una óptima competencia. El poder excesivo promovido por los sindicatos y el movimiento obrero, desataron una crisis que quebrantó las bases de los salarios y la seguridad social de los trabajadores. En consecuencia, el Estado aumentó sus gastos sociales y generó que las ganancias de las empresas recayeran en una crisis de las economías del mercado (Foucault, 1990).

Es en este proceso en el cual se empiezan a evidenciar procesos claros en relación a la calidad de vida y el movimiento neoliberal, ya que como Foucault (1990) afirma: "se debe patrocinar la reducción de costos salariales, comprimiendo el valor de la fuerza de trabajo (producción de mano de obra barata)". Es en este sentido en el cual se puede evidenciar una relación entre el aumento de la calidad de vida, pero a un costo de minimizar los salarios, se debe dar este equilibrio, ya que aún se evidencia en las empresas contemporáneas un salario mínimo por uno costo de calidad de vida muy alto, que perjudica el sujeto trabajador y al único que estará beneficiando es a la empresa.

Para finalizar, se evidencia como Lazzarato interviene en el tema del neoliberalismo y hace referencia a un pensamiento un poco diferente al de Focault, Lazzarato (2001) afirma:

> "*El pensamiento económico de los liberales, para hacer posible el mercado, lleva a pensar en una política de la vida, una política de la vida que no esté orientada esencialmente, como una política social tradicional, hacia el aumento de los salarios y hacia la reducción del tiempo de trabajo, sino que tome conciencia de la situación vital global del trabajador, su situación real, concreta, desde la mañana hasta la noche, de la noche hasta la mañana.*"

Esta es una síntesis acerca de lo que se pretende con las nuevas formas de trabajo y su influencia con el salario en los sujetos trabajadores, es importante finalizar con esta cita de Lazzarato que nos muestra una realidad absolutamente a fin con lo que se vive en la sociedad contemporánea, sus nuevas formas de trabajo, su intención de reflejar menos trabajo con los nuevos dispositivos tecnológicos y las cargas laborales que esto conlleva. Es importante darnos cuenta que se debe formar un mecanismo equitativo entre la calidad de vida y las empresas, el hecho de que seamos sujetos trabajadores más "libres", por el simple hecho de interactuar las 24 horas del día con un dispositivo fuera de las oficinas de trabajo, hace que el salario se vea disminuido por esta situación y se nos muestre una realidad totalmente imparcial frente al salario recibido. De esta manera se debe acomodar esa libertad a lo que se vive diariamente y a las necesidades del sujeto trabajador, siendo parcial en su calidad de vida y su carga laboral.

3. Metodología

La investigación se propuso elaborar una caracterización de los sujetos trabajadores a partir de la elaboración de un perfil socioeconómico que permitiera dar cuenta de aspectos

relevantes tales como: el medio de transporte en el cual se moviliza para llegar a su lugar de trabajo, el tiempo de recorrido, el ingreso mensual, que porcentaje aporta al ingreso familiar, que otros ingresos tiene el trabajador, los diferentes gastos, cuales dispositivos electrónicos maneja para desarrollar su trabajo y por ultimo si se trabajó por horario o por cumplimiento de metas.

Posteriormente se inició un proceso de sistematización y análisis de la información recolectada a partir del perfil socioeconómico. El estudio se concentró en 30 sujetos que laboraban en distintos sectores: hotelería, panadería, joyería y cuidadores de perros. Se optó por una muestra heterogénea en tanto se querían observar y analizar diferentes prácticas laborales en diferentes escenarios.

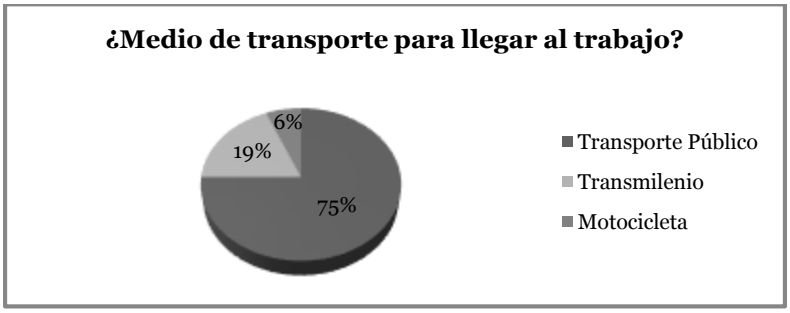
4. Resultados

Tabla 1. Medio de transporte para movilizarse a su lugar de trabajo[272]

1. ¿Medio de transporte para llegar al trabajo?	N. Encuestados	Participación	Participación Acumulada
Transporte Público	12	75%	75%
Transmilenio	3	19%	94%
Motocicleta	1	6%	100%
Total	16	100%	

[272] Fuente: elaboración propia.

Gráfico 1. Medios de transporte[273]



El sujeto trabajador debe recurrir a su puesto de trabajo en alguno de los medios de transporte con los que cuenta la ciudad, al realizar el estudio se encuentra que el 75% de los encuestados de las pequeñas y medianas empresas se moviliza en Transporte Público. Mientras que solo un 6% tiene la capacidad de transportarse en motocicleta. Se percibe que el Transmilenio aún no es el medio de transporte más frecuente y preferido de los trabajadores, tan solo el 19% recurren a él.

Tabla 2 Ingresos mensuales del sujeto trabajador[274]

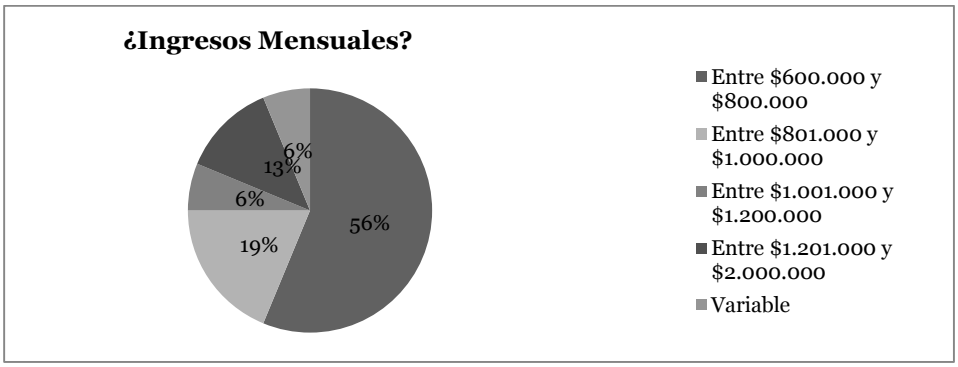
2. ¿Ingresos Mensuales?	N. Encuestados	Participación	Participación Acumulada
Entre $600.000 y $800.000	9	56%	56%
Entre $801.000 y $1.000.000	3	19%	75%
Entre $1.001.000 y $1.200.000	1	6%	81%
Entre $1.201.000 y $2.000.000	2	13%	94%
Variable	1	6%	100%
Total	16	100%	

Gráfico 2. Ingresos mensuales [275]

[273] Fuente: elaboración propia.

[274] Fuente: elaboración propia

[275] Fuente: elaboración propia.



Este estudio es vital para la investigación que se está realizando, ya que en esta encuesta se evidencia el salario promedio de cada uno de los encuestados. Por ejemplo el 56% recibe un salario entre 600.000 y 800.000, esta cifra demuestra que más de la mitad de los encuestados recibe este salario, esta es una realidad preocupante en cuanto al salario que se recibe y los gastos que tiene el sujeto trabajador. Únicamente el 13% recibe ingresos por un valor mayor de 1.200.000 hasta los 2.000.000.

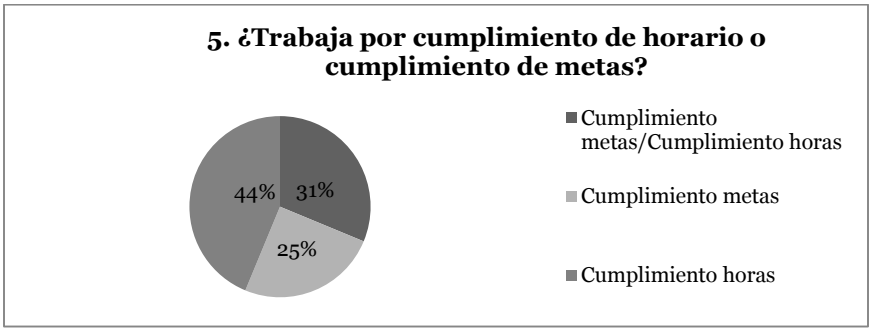
Ser "empresario de sí mismo" (Foucault), al ver estos resultados, se discute acerca de la posibilidad que tienen los trabajadores de explotar sus habilidades con otras actividades, la empresa que dice ser liberal, tiende a capturar a sus trabajadores única y exclusivamente para que trabajen para ellos, sin tener la mínima posibilidad para trabajar en otros campos. Es por esto que el 88% de los trabajadores no recibe ningún ingreso por realizar otras actividades diferentes a estar laborando para la empresa que lo contrato. Tan solo el 6% tiene la posibilidad de recibir un salario extra a cambio de tener un arriendo, es por allí donde se debe iniciar el proceso de empresario y de calidad de vida.

Tabla 3. Trabajo por cumplimiento de metas o de horarios[276]

3. ¿Trabaja por cumplimiento de horario o cumplimiento de metas?	N. Encuestados	Participación	Participación Acumulada
Cumplimiento metas/Cumplimiento horas	5	31%	31%
Cumplimiento metas	4	25%	56%
Cumplimiento horas	7	44%	100%
Total	16	100%	

[276] Fuente: elaboración propia.

Gráfico 3. Cumplimento de horarios o de objetivos en el trabajo



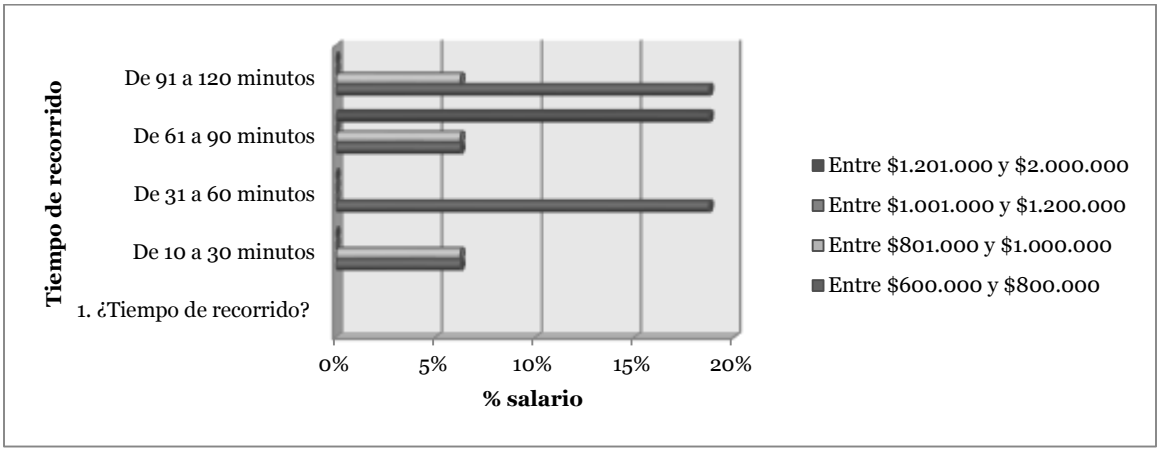
Es interesante rescatar de esta investigación como a medida que la empresa va cambiando, también van cambiando las formas de trabajo, es por esto que el analizar el cumplimiento de metas nos hará ver como esa supuesta "libertad" en la que nos encontramos no es otra cosa que una mecanismos de sujeción mucho más sofisticados. Es simple hallarle una razón a esto, debido a que las empresas contemporáneas se trazan un objetivo si se llega a esta meta la empresa dará una bonificación y será el empleado del mes, pero si no se llegase a esta meta, la empresa simplemente se encarga de no mirarlo y tal vez dañar su hoja de vida por no cumplir con sus expectativas. Es ahora donde hay que darse cuenta si la empresa de hoy hace un bien cambiando las modalidades de trabajo, donde ya no existe el cumplimiento de horas, pero si existe un tope al cual hay que llegar por el mismo sueldo y por una motivación inexistente.

Tabla 4. Tiempo de recorrido en relación al salario recibido por el sujeto trabajador[277]

Salario	Entre $600.000 y $800.000	Entre $801.000 y $1.000.000	Entre $1.001.000 y $1.200.000	Entre $1.201.000 y $2.000.000	Variable	%
1. ¿Tiempo de recorrido?						
De 10 a 30 minutos	6%	6%	0%	0%	0%	13%
De 31 a 60 minutos	19%	0%	0%	0%	0%	19%
De 61 a 90 minutos	6%	6%	0%	19%	6%	38%
De 91 a 120 minutos	19%	6%	0%	0%	0%	25%
De 121 a 150 minutos	6%	0%	0%	0%	0%	6%

[277] Fuente: elaboración propia.

Gráfico 4. Tiempo de recorrido vs. salario[278]



El tiempo de recorrido es un factor esencial para el tema de la calidad de vida y como este ha sido vulnerado a través de las grandes distancias recorridas y el poco salario recibido, es de mencionar que el tener un gran recorrido puede ser perjudicial para el sujeto trabajador ya que estará perdiendo tiempo de su vida y por lo tanto tiempo para estar produciendo en otros asuntos de su propio interés sin embargo todo este recorrido se realiza para prestar un servicio a otra empresa, que al fin y al cabo tendrá su mismo salario y tal vez no cubra sus necesidades básicas por tener que gastar en movilización y en hacer de su recorrido menos "trágico", ya que muchas veces se necesitan de dos hasta tres transportes para llegar el sitio de trabajo. Esto se visualiza en este estudio en donde el 19% utiliza entre 90 y 120 minutos para llegar a su trabajo, recibiendo un salario de menos de $800.000 COP.

Tabla 5. Dispositivos tecnológicos como nueva forma de trabajo en relación al salario[279]

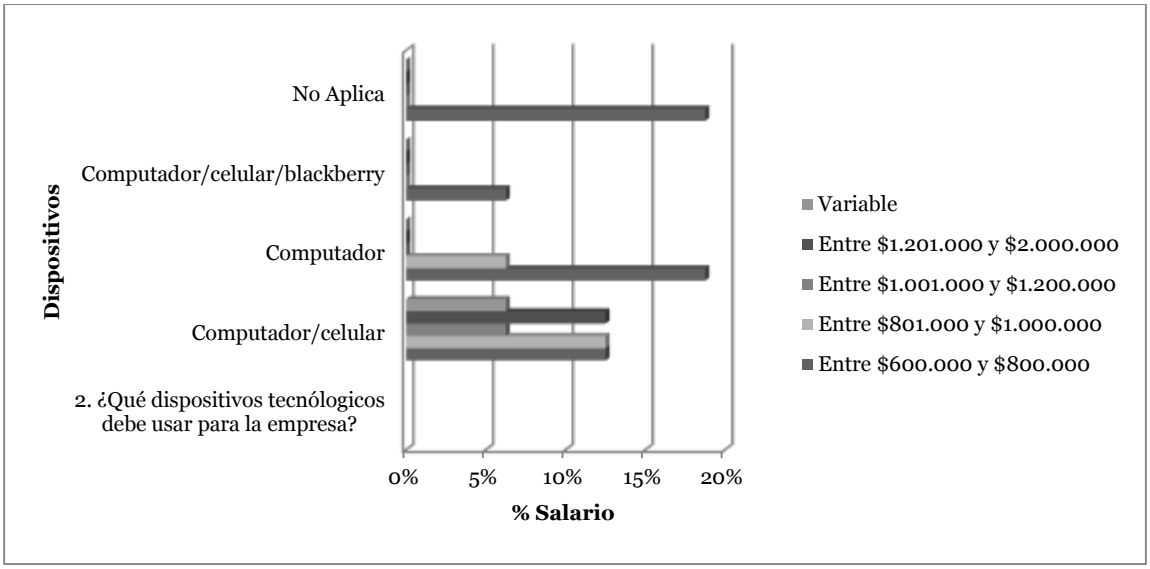
Salario	Entre $600.000 y $800.000	Entre $801.000 y $1.000.000	Entre $1.001.000 y $1.200.000	Entre $1.201.000 y $2.000.000	Variable	%
2. ¿Qué dispositivos tecnólogicos debe usar para la empresa?						
Computador/celular	13%	13%	6%	13%	6%	50%

[278] Fuente: elaboración propia.

[279] Fuente: elaboración propia.

Computador	19%	6%	0%	0%	0%	25%
Computador/celular/blackberry	6%	0%	0%	0%	0%	6%
No Aplica	19%	0%	0%	0%	0%	19%

Gráfico 5. Dispositivos usados vs. salario[280]



Finalmente este es un claro ejemplo en donde el trabajo cada vez es mayor pero su relación salarial no es equitativa a este, las empresas que dicen fomentar la libertad y las nuevas formas de trabajo, han utilizado las herramientas tecnológicas, como el computador y los celulares para excusarse en no tener que cumplir horarios o estar detrás de un escritorio, pero acontece que esta realidad no es tan cierta como la formula la "flexibilidad laboral", ya que al introducir estos aparatos el aumento de trabajo cada vez es mayor, pero su salario sigue siendo igual o menor al de antes. El 50% de los sujetos trabajadores tienen que trabajar con un celular y un computador en todo momento, pero su salario no supera el $1.200.000COP. El salario y las nuevas formas de trabajo están yendo en vías contrarias y no existe aún una manera para acercar estas brechas tan notorias en las empresas.

5. Conclusiones

A pesar de que en la actualidad suele hablarse de flexibilidad laboral y de autonomía en las prácticas laborales de los sujetos, la realidad deja ver cómo se sostienen esquemas de control

[280] Fuente: elaboración propia.

que mantienen al sujeto bajo múltiples fuerzas y dispositivos que actúan sobre su cuerpo que lo mantienen sujetado a los mecanismos de la empresa. En el tema de la autonomía del sujeto trabajador este debe tener claro el rol que cumple con el mercado y más específicamente con su empresa. *"La jornada de trabajo queda permeable, no en el sentido de su disminución cuantitativa, sino en el sentido que los trabajadores, trabajan siempre. De hecho, el trabajador autónomo, dentro de su jornada de trabajo, no tiene más posibilidad de separar espacios de no trabajo, de refugio, de resistencia, como la continuidad de la relación salarial permitida"* (Lazzarato, 2001).

En términos de calidad de vida resulta valioso comprender que los tiempos se ven cooptados a partir de la práctica laboral. El llamado "empresario de sí mismo" se ve expuesto a una serie de métodos y prácticas que lo terminan configurando como sujeto-empresa haciendo que sus modos de vida cada vez más estén puestos bajo las premisas de productividad.

La poca estabilidad que genera un mundo globalizado y las grandes transformaciones que se dan día a día, no solo del mercado, sino tecnológicas generan serios desafíos para el sujeto trabajador que lo hacen tener un deseo incesante por la búsqueda de más ingresos, dejando de lado su vida personal y transformando su mundo en una obsesión por el trabajo derivado de los cambios que exhorta la empresa contemporánea.

Bibliografía

Foucault, M. (s.f.). Neoliberalismo y biopolítica: ontotecnología de la autorregulación o "la producción de sí". Fundación Universitaria los Libertadores, Colombia.

Foucault, M. (1997). El nacimiento de la biopolítica. Fondo de cultura económica: buenos aires.

Foucault, M. (2010) Biopolítica, liberalismo y neoliberalismo: acción política y gestión de la vida en el último Foucoault

Lazzarato, M. (2001). Trabajo inmaterial - Formas de vida y producción de subjetividad. DP&A editora.

Lazzarato, M. (2005). Biopolítica y bioeconomía. Revue des revues de l'adpf.

Lazzarato, M. (s.f.). Fábrica del hombre endeudado: Ensayo sobre la condición neoliberal.

Eje temático: Mesa de Estudiantes

ALCANCES Y LIMITACIONES DE LAS HERRAMIENTAS DE LA AUDITORÍA FORENSE, APLICADAS A LOS PROCESOS LICITATORIOS PARA GARANTIZAR SU ADECUADO DESARROLLO, PARTICULARMENTE EN EL CONTRATO IDU 137 DE 2007

Lady Julieth Osorio Castro
& Ángela Katherine Chacón Gómez –
Universidad La Gran Colombia

Resumen

Teniendo presentes los procesos reglamentados por el IDU para el desarrollo de una licitación pública en el territorio colombiano, se busca Identificar los alcances y limitaciones de las herramientas de auditoría forense en la aplicación al contrato IDU 137 de 2007. El trabajo se desarrolló con una descripción del origen de la auditoría, su evolución, los diferentes tipos y clasificaciones así como sus características en el campo forense, a la vez que exponen los procesos de una licitación pública después de su adjudicación, teniendo como modelo el contrato IDU 137 de 2007. Como hallazgos de la investigación se identificó que el valor del contrato aumento en un 593,82% con diferencia al establecido inicialmente en el pliego de condiciones, de la misma forma que la adición Nº 1 que tuvo el proyecto correspondía a la construcción de la Av. Mariscal Sucre, la cual no era parte del objeto inicial del mismo.

Palabras Clave: Auditoría forense, fraude, riesgo, licitación pública, evidencia de auditoría.

1. Introducción

Por medio de la Licitación Pública, el Estado en cabeza de varios entes designados busca el desarrollo estructural del país apoyándose en la contratación de empresas especializadas para la ejecución de proyectos y cuya propuesta presentada cumpla con las condiciones necesarias para ejecutar un contrato. Este procedimiento se llevó a cabo en la licitación pública Nº IDU-LP-DG-022-2007, que dio origen al contrato IDU 137 de 2007 y cuyo contratista fue la Unión Temporal Transvial.

El presente trabajo se desarrolla teniendo en cuenta las técnicas de la auditoria forense, las cuales son herramientas específicas que ayudan a investigar posibles fraudes que se generan en organizaciones. En este caso se realiza un análisis a las obligaciones contractuales que tenía. La Unión Temporal Transvial para la ejecución del contrato en mención, teniendo en cuenta esto se realiza una revisión a las modificaciones que sufrió el contrato y de esta forma se compara si sufrió algún cambio relevante afectando los intereses del mismo.

2. Auditoría Forense

La auditoría forense se encarga de identificar, recopilar, reconstruir y analizar pruebas que ayuden a evitar o descubrir la realización de un delito (fraude, corrupción y terrorismo), mediante la aplicación de unas normas, técnicas y procedimientos(Rodríguez, 2002). Esta puede ser de dos tipos:

- *Preventiva:* Está enfocada a tomar acciones en el presente; para prevenir, detectar y reaccionar frente a posibles fraudes en el futuro.
- *Detectiva:* Está orientada a tomar acciones en el presente, para identificar los aspectos (cuantía, responsable, etc.) relacionados con el fraude ocurrido en el pasado.

El enfoque de este trabajo es detectiva y sus propósitos son:

- La identificación plena del responsable o los responsables.
- Identificar la forma en que se generó el delito, si este llega a ser comprobado.
- La cuantificación del perjuicio económico, generado por los responsables.

De acuerdo con lo descrito anteriormente y teniendo en cuenta que en ambos casos hay intereses públicos, Soto & Paillacar (2004) describen el objetivo de esta así:

> *"La auditoría forense es una alternativa para combatir la corrupción, dado que permite que un profesional desarrolle un trabajo riguroso con los objetivos principales de prevención y la emisión, ante la materialización del riesgo, de conceptos u opiniones de valor técnico, que le permiten a la justicia actuar con mayor certeza, especialmente en lo relativo a la vigilancia de la gestión de la empresa y de las organizaciones en general".*

3. Tipos de fraude

De acuerdo con el ACFE (*Association of Certified Fraud Examiners*) organización contra el fraude, se cuantifican las modalidades de fraude en 16, pero se podría enunciar que son cinco los que más se relacionan con el fraude financiero y el ejercicio del contador público (Leal, Rodríguez & González, 2010):

- Fraudes con los estados financieros.
- Malversación de bienes.
- Soborno.
- Fraudes en proceso de quiebras e insolvencia.
- Fraude de impuestos.

En la evaluación preliminar de los riesgos de la empresa, debemos conocer claramente los lineamientos estratégicos de la misma, que se encuentran definidos en sus políticas institucionales.

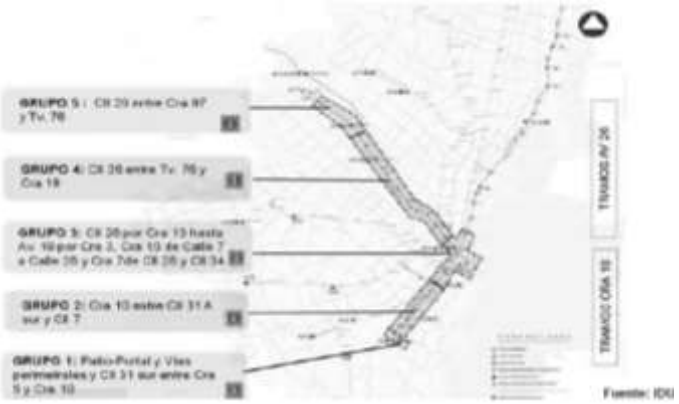
4. Análisis del contrato IDU 137 DE 2007

Para el desarrollo de la licitación Nº IDU-LP-DG-022 de 2007, el IDU era el encargado del proceso de selección, pero el presupuesto se encontraba a cargo de Transmilenio S. A., que contaba con la suma de $1.327.802`883.828 equivalente a 3.061.569,94 SMMLV = $433.700 del 2007; el objetivo de esta licitación comprendía:

> "(…) *ejecución de las obras de construcción y todas las actividades necesarias para la adecuación DE LA CALLE 26 (AVENIDA JORGE ELIECER GAITAN) Y DE LA CARRERA 10ª (AVENIDA FERNANDO MAZUERA), al Sistema TransMilenio y su posterior Mantenimiento en la ciudad de Bogotá D.C (…) Copiado textualmente del pliego de condiciones definitivo"*. (IDU, 2007b)

La Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. en cabeza del Instituto de Desarrollo Urbano, dividió la ejecución de estas obras en cinco (5) grupos, con el objetivo de que se desarrollaran paralelamente y se cumpliera con las obligaciones y los tiempos estimados para su terminación. Mediante resolución Nº 4382 del 14 de septiembre de 2007 se dio apertura a la licitación pública Nº IDU-LP-DG-022 DE 2007.

Gráfico 1. Grupos Fase III Transmilenio[281]



Para nuestro caso en desarrollo el Grupo de interés es el Nº 4, el cual contaba con 80 meses como el plazo de ejecución del tramo 3 y 86 meses para el tramo 4, paralelamente.

El presupuesto que tenía el Distrito para la ejecución del grupo Nº 4 era de $53.658.836.713.

5. Pliegos de condiciones o términos de referencia

En el contrato IDU-137 de 2007 las condiciones generales o términos de referencia salieron a la luz pública el 26 de septiembre de 2007 y antes de su adjudicación se expidieron 8 adendas, las cuales generaron modificaciones a los pliegos definitivos, en la adenda 2 se analizan las modificaciones que aumentaron los riesgos de esta contratación (Tabla 1).

Tabla 1. Análisis de las modificaciones al pliego de condiciones[282]

ANÁLISIS DE LAS MODIFICACIONES AL PLIEGO DE CONDICIONES			
ADENDA	***NUMERAL***	***ANTES***	***DESPUÉS***
ADENDA Nº2	2.2.7KRC – Capacidad mínima para participación	Uno de los integrantes del grupo o consorcio deberá tener como mínimo el 60% de la capacidad residual total	A la fecha del cierre de la licitación tengan una capacidad residual de contratación (KRC) igual o superior al valor del

[281] Fuente: Cámara Colombiana de la Infraestructura (2014)
[282] Fuente: Elaboración propia.

			presupuesto oficial d cada grupo.
	3.3.2.1 Crédito	El proponente deberá tener aprobado un crédito equivalente al 50% del presupuesto oficial del grupo	El proponente deberá tener aprobado un crédito equivalente al 30% del presupuesto oficial del grupo
ADENDA N°3	Total presupuesto oficial grupo N°4	280.092.507.745	343.273.503.441
ADENDA N°4	3.3.3 Experiencia del proponente	#de Contratos con los cuales acredita experiencia	Valor mínimo a certificar (% del presupuesto oficial en SMMLV)
		1	100% / 75%
		2	120% / 85%
		De 3 hasta 6	130% / 95%
ADENDA N°5	Total presupuesto oficial grupo N°4	343.273.503.441	318.300.582.945

El 21 de diciembre de 2007 mediante resolución Nº 06675 el Instituto de Desarrollo Urbano adjudicó la ejecución del Grupo Nº 4 de la anterior licitación, el proponente era la Unión Temporal Transvial integrado por las siguientes empresas:

- Tecnología e Ingeniería Avanzada S.A. en de C.V (19%).
- Condux S.A. de C.V (1%).
- Megaproyectos S.A. (10%).
- Mainco S.A. (1%).
- Bitacora Soluciones Compañía Limitada (35%).
- Translogistic S.A. (34%).

El objeto del contrato IDU 137 de 2007, comprendía:

> *"la ejecución de la totalidad de las obras de construcción y todas las actividades necesarias para la adecuación de la calle 26 (Avenida Jorge Eliécer Gaitan). al sistema Transmilenio y el posterior mantenimiento, en el tramo 3 comprendido entre la transversal 76 y la carrera 42b y en el tramo 4 comprendido entre la carrera 42b y la carrera 19, grupo 4 de la licitación pública número idu-lp-dg-022-2007, en Bogotá D.C".* (IDU, 2007ª)[283]

Contrato firmado el 28 de diciembre de 2007 por las siguientes partes:

- Liliana Pardo Gaona, Directora General del IDU.
- Angélica Castro Rodríguez, Gerente General de TRANSMILENIO S.A.
- Alberto Enrique Calderón C, Representante Legal de la Unión Temporal Transvial.

Para la ejecución del contrato en la cláusula *10.2.1 Anticipo del contrato* se estableció un 30% como valor correspondiente para el inicio del proyecto, es decir la suma de $85.751.927.394; dicho valor fue desembolsado el 16 de diciembre de 2008.

Al contrato en estudio, inicialmente se le asignó un valor de $315.580.224.330, en la ejecución del mismo el valor asignado sufrió varios cambios relacionados en la Tabla 2.

¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**Tabla 2.** Cambios al valor del contrato IDU 137 de 2007[284]

FECHA	VALOR	CONCEPTO
28/12/2007	$315.580.224.330	Valor inicial
18/11/2009	$3.057.363.448	Adición Nº 1, ejecución de las obras del proyecto 122
TOTAL	**$318.637.587.778**	

Mediante contrato de cesión firmado el 17 de febrero de 2010, la Unión Temporal Transvial cedió el contrato de obra IDU 137–2007 a la empresa Grupo Empresarial Vías Bogotá SAS.

[283] Mayúscula sostenida, según texto original.

[284] Fuente: elaboración propia. Con información del contrato y sus adicciones

En el literal f de dicho contrato de cesión se describe: "*Que la solución de la cesión evita la realización de trámites sancionatorios y disputas legales entre el INSTITUTO DE DESARROLLO URBANO IDU y la UNIÓN TEMPORAL que terminarían por prolongar el problema y extenderlo en el tiempo*." (IDU, 2010).

6. Metodología

Teniendo en cuenta que la naturaleza de esta auditoría forense es detectivesca, en la etapa de ejecución se realizó revisión a las políticas de contratación del IDU, a la documentación correspondiente de la licitación y adjudicación del contrato IDU 137 de 2007, análisis al presupuesto, régimen jurídico aplicable y de esta forma recolectar evidencias para generar unos hallazgos de la investigación.

7. Hallazgos

Para el desarrollo de la auditoria forense como primera medida se limita el alcance del análisis, el cual se establece en la ejecución del contrato IDU 137 de 2007; hasta el momento en que La Unión Temporal Transvial le cede el contrato en mención al Grupo Empresarial Vías Bogotá SAS, sin tener en cuenta el trabajo desarrollado por la interventoría.

7.1 Verificar el cumplimiento de la legislación aplicable al contrato IDU 137 de 2007

En esta primera etapa se realiza un hallazgo en material legal; cuando se conoce que el régimen jurídico descrito en el pliego de condiciones del contrato IDU 137 de 2007 no contempla la Ley 1150 del 16 de julio de 2007:

> *"Régimen jurídico aplicable. El régimen jurídico aplicable a la presente Licitación y al contrato que de ella se derive, será el previsto en la Ley 80 de 1993 y en las normas concordantes y reglamentarias de la misma, en especial los Decretos 2170 de 2002 y 2434 de 2006. En lo que no se encuentra particularmente regulado, se aplicarán las normas comerciales y civiles vigentes"* (IDU, 2007a).

Es de resaltar que la entrada en vigencia de la Ley contemplaba que era seis meses después de su promulgación, es decir comenzaba a regir a partir del 16 de enero de 2008; pero en el momento en que se realizaron los pliegos de condiciones no se tenía certeza sí se iba a adjudicar el contrato, y de ser así, que sería antes de enero de 2008, por lo cual no tendría régimen jurídico aplicable a la Ley 1150 de 2007.

7.2 Analizar si los dineros entregados a la unión temporal Transvial correspondían a lo pactado en el pliego de condiciones

Este es el análisis en el cual se evalúa el presupuesto inicial del pliego de condiciones, el cual era de $53.658.836.713, con las adendas realizadas a la licitación se firmó el contrato por un valor de $315.580.224.330 y en la ejecución del contrato la Unión Temporal Transvial firmo la adición Nº 1 por valor de $3.057.363.448; estos cambios lograron que el valor del contrato aumentará en un 593.82% al presupuesto inicial estimado que se tenía para el mismo.

Teniendo en cuenta la obligación que existía por parte de la entidad contratante de pagar el valor del anticipo al contratista, el día 16 de diciembre de 2008 se desembolsó la suma de $81.246.831.024,00 en el contrato. Quince meses después de haberse desembolsado el anticipo, por medio de la resolución 889 del 26 de marzo de 2010, el Instituto de Desarrollo Urbano – IDU declaró el siniestro del amparo de buen manejo y correcta inversión del anticipo al contrato 137 de 2007, contra la aseguradora Segurexpo de Colombia S.A. en un monto de $72.796.165.316 (Instituto de Desarrollo Urbano, 2010b).

De la misma forma con la resolución Nº 2337 del 28 de julio de 2010 el IDU ratifica la declaración del siniestro en el amparo de buen manejo y correcta inversión del anticipo, pero confirma su valor en $69.245.234.154,00, lo que indica que ésta es la suma que debía pagar la Aseguradora por concepto de hacer efectivo el amparo de Anticipo al IDU (Instituto de Desarrollo Urbano, 2010a).

7.3 Evaluar si las adiciones y adendas que tuvo el contrato IDU 137 de 2007, tuvieron relación con el objeto inicial del contrato

El contrato comprendía inicialmente la ejecución de las obras "*…la calle 26 (avenida jorge eliécer gaitan). al sistema transmilenio y el posterior mantenimiento, en el tramo 3 comprendido entre la transversal 76 y la carrera 42b y en el tramo 4 comprendido entre la carrera 42b y la carrera 19 (…)*"(IDU, 2007a)

En el Gráfico 2 se observa los tramos especificados en el contrato IDU 137 de 2007, los cuales debían ejecutar la Unión Temporal Transvial.

Gráfico 2. Mapa Calle 26[285]

El contrato IDU 137 de 2007 tuvo diferentes modificaciones, como hallazgo de esta auditoría se reporta la firma del adicional Nº 1 del 18 de noviembre de 2009, cuyo objeto tenía:

> *"Adicionar al contrato de obra no. idu-137 de 2007, la suma de tres mil cincuenta y siete millones trescientos sesenta y tres mil cuatrocientos cuarenta y ocho pesos ($3.057.363.448) m/cte, para las ejecución de las obras del proyecto 122 (av. mariscal sucre de la cl 19 a la cl 62) incluido en el grupo i de valorización, que comprende el tramo a (kr 19b entre ac 26 y ac 24) y el tramo b (kr 19b entre ac 28 y ac 26 y kr 19 entre ac 26 y cl 29), de conformidad con los documentos y apéndices del contrato principal, así como los estudios y diseños entregados por el idu"* (IDU, 2009).

En el Gráfico 3 se evidencia la ubicación de la avenida Mariscal Sucre, la cual se encuentra en la localidad de Los Mártires, diferente a la localidad donde se desarrollaba el contrato IDU 137 de 2007.

[285] Fuente: Google maps (2014).

Gráfico 1. Avenida Mariscal Sucre[286]

De acuerdo con el valor de $3.057.363.448 que se adicionó al contrato con motivo de ejecución de la avenida mariscal Sucre y teniendo en cuenta que por superar el monto de los 1.000 SMMLV del 2007 ($433`700.000) estimados en contratos de menor cuantía, debía convocarse una licitación para el desarrollo de esta obra. En este análisis realizado no se encuentra relación entre las dos obras de la calle 26 y la avenida mariscal sucre, teniendo en cuenta que el sitio donde se encuentra esta última no hace parte de la fase III de TransMilenio S.A.

Bibliografía

Arias, L. (2008). Eficacia probatoria del informe de auditoría en el proceso penal. Bogotá: Grupo editorial Ibañez.

Cámara Colombiana de la Infraestructura. (2014). Informes visitas técnicas dirección técnica (Informe Técnico). Bogotá. Recuperado de: http://infraestructura.org.co/seguimientoproyectos/3_Informe_Distrito.pdf

Cano, M. & Lugo, D. (2004). Auditoría forense: en la investigación criminal del lavado de dineros y activos. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Congreso de la República. Ley 43 de 1990. Pub. L. No. Ley 43 (1990). Recuperado de: http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-104548_archivo_pdf.pdf

[286] Fuente: Cámara Colombiana de la Infraestructura (2014).

Consejo técnico de la contaduría pública (2008). Orientación profesional. Ejercicio profesional de la revisoría fiscal. Recuperado de: http://www.actualicese.com/normatividad/2008/Otras/OrientacionProfesional/OP-21-06-2008.pdf

IDU (2010). Contrato de cesión del contrato de obra No IDU-137 de 2007.

Decreto 2649. Pub. L. No. Decreto 2649 (1993).

El congreso de Colombia. Ley 80 de 1993. , Pub. L. No. Ley 80 (1993).

Fonseca, O. (2007). Auditoría gubernamental moderna (1.a ed.). Lima: Instituto de investigación en accountability y control. Recuperado de: http://books.google.com.co/books?id=KE7KCJLbjnMC&pg=PA327&dq=auditor%C3%ADa%2Briesgos&hl=es-419&sa=X&ei=D-L2UtWSKMTpkQfwwID4Aw&ved=0CFEQ6AEwBw#v=onepage&q=auditor%C3%ADa%2Briesgos&f=false

Google maps (2014, febrero 22). Calle 26. Bogotá. Recuperado a partir de https://maps.google.com/maps?hl=es&tab=ml

IDU (2006). Manual de Contratación.

IDU (2007a). Contrato N° IDU 137 de 2007.

IDU (2007b). Pliego de condiciones definitivo.

IDU (2009). Contrato adicional No 1 al contrato de obra IDU-137 DE 2007.

IDU (2012). Manual de interventoría y/o supervisión de contratos de infraestructura vial y espacio público del IDU.

Instituto de Desarrollo Urbano. Resolución Confirmación del siniestro. , Pub. L. No. Resolución 2337 de 2010 (2010).

Instituto de Desarrollo Urbano. Resolución siniestro. Pub. L. No. Resolución N° 889 de 26 de Marzo de 2010 (2010).

Leal, L., Rodríguez, E. & González, R. (2010). Auditoría forense: los procedimientos del contador público en la investigación del fraude corporativo, 141-160.

Presidencia de la República. (2002). Manual de contratación-DAPRE.

Procuraduría general de la Nación (2011, mayo 2). Pliego de cargos proceso IUS 2010 - 375030.

Rincón, D. (2010). Las irregularidades incluirían diseños incompletos de dos tramos de la Fase III de TransMilenio por la Calle 26. Recuperado a partir de http://www.google.com.co/imgres?sa=X&rlz=1C1OPRA_enCO527CO527&espvd=210&es_sm=122&biw=1366&bih=643&tbm=isch&tbnid=sZPUUuq36FVmIM%3A&imgrefurl=http%3A%2F%2Fwww.terra.com.co%2Fnoticias%2Farticulo%2Fhtml

%2Facu38161-grupo-nule-entrego-documentos-sobre-irregularidades-en-fase-iii-de-transmilenio.htm&docid=6xK88MTrSg_YBM&imgurl=http%3A%2F%2Fwww.terra.com.co%2Faddon%2Fimg%2Fnoticias%2Fa807abobra_619.jpgp.jpg&w=1812&h=1333&ei=A6sIU72KJeH4yAGygoHYDA&zoom=1&ved=0CIEBEIQcMAk&iact=rc&dur=2372&page=1&start=0&ndsp=10

Rodríguez, B. (2002). Evidencia de auditoría forense. Cuadernos de contabilidad, 4(19), 91-123.

Romero, F. (2013). El cartel de la contratación La historia no revelada (1° ed.). Bogotá: Ediciones B Colombia S.A.

Soto, G. & Paillacar, C. (2004). Auditoría forense: Una nueva especialidad. Capic Review, 2, 11-25.

Transmilenio. (2013). Fase III Transmilenio.

Túa, J. (2014). Evolución del concepto de contabilidad a través de sus definiciones. Boletín punto de vista, 5, 1-58.

Universidad EAFIT. (2013). Nota de clase 58 licitaciones.

Eje temático: Mesa de Estudiantes

ESTUDIO DE CASO SOBRE LOS PERFILES MORALES EN AUDITORES, BASADO EN EL MYERS BRIGGS TYPE INDICATOR (MBTI)

Julián Nayidh Doncel Ortiz,
Nury Stefany Murcia Ortiz
& Sebastián Alfredo Pachón Quitián
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

El análisis de la toma de decisiones en los individuos es una parte importante para las organizaciones, por ende en campos de alta relevancia, como lo es el contexto contable; donde al realizar un estudio de caso al interior de una firma de auditoría, aplicando el cuestionario *Myers Briggs Type Indicator* (MBTI) a los auditores, nos permite categorizar cualitativamente varios perfiles morales de los individuos encuestados; este estudio pone en evidencia problemáticas contemporáneas de la contabilidad, como lo atestigua la producción académica contable reciente y las tendencias en investigación. Parte de la evidencia se encontró similitud en los perfiles de individuos que ejercen desde el área contable como también desde la financiera y otras, sugiriendo continuidad, pero al mismo tiempo evolución en los perfiles según las necesidades de las organizaciones; esto puede servir a las organizaciones para tomar decisiones pertinentes al recurso humano y prever situaciones críticas de los procesos.

Palabras Clave: Toma de decisiones, análisis, ética, moral, personalidad, perfiles, MBTI.

1. Introducción

A pesar de las dificultades que surgen de la aplicación de ciertos instrumentos, vemos la necesidad de mejorarlos y aplicarlos ya que A través de los años el comportamiento de los seres humanos, su forma de actuar ante la sociedad y su manera de tomar decisiones en ciertas circunstancias han sido una interrogante que ha generado la realización de diferentes tipos de estudio, basados en pruebas e instrumentos que miden tanto las cualidades, como la forma de pensar y de actuar, los autores han diseñado y mejorando teorías que al pasar del tiempo han tomado mayor valor dentro de las organizaciones, puesto que las empresas ya no solo miden el cumplimiento de metas de sus empleados sino la satisfacción y

percepción de su entorno, esto con el fin de mejorar las cualidades del ambiente de trabajo y hacerla más productiva. Muestra de estos estudios de percepción de los comportamientos y los perfiles de los miembros de la organización fueron los estudios realizados por Sierra & Orta, quienes reconocieron la gran importancia de perfilar a las personas dentro de ciertos rangos con el fin de lograr identificar las cualidades, y los principios morales que estas personas tendrían, para el año 2005 estos estudiosos hicieron una investigación titulada: "La experiencia y el comportamiento ético de los Auditores", basándose en un estudio empírico, fundamentado en los comportamientos morales de los auditores, a raíz de que es una disciplina criticada por el alto grado de actos inadecuados aplicados en la sociedad, los investigadores tienen como base el perfil moral del auditor de donde se basaron para la realización de su estudio.

Estos autores postulan que el subconsciente tiene cierto código de conducta, donde a pesar que para el entorno esta decisión sea inadecuada para la persona es una decisión normal porque para su personalidad así lo es. Para desarrollar su investigación indagaron en los dilemas morales de las personas, que es aquello en lo que se ve envuelta la persona a la hora de tomar una decisión puesto que el dilema seria, si para una persona este dilema es o no correcto, usando la medida psicométrica DIT (*definingissues test*) para lograr de esta forma identificar de una forma cualitativa el razonamiento ético y desarrollo moral de la persona la que se le realiza, el estudio fue aplicado a auditores contables ubicados en España, dependiendo la experticia del auditor se hacía una clasificación puesto que si el auditor llevaba cierto tiempo y experiencia ejerciendo el cargo tal vez tuviese un grado más alto de moralidad a la hora de tomar su decisión, los autores basaron este estudio en una investigación previa realizada a la misma oblación, pero usando un instrumento diferente, en ese caso fue usado el *Myers Briggs Type Indicator* MBTI, que perfilaba a los individuos dentro de unas categorías de perfiles morales establecidas por Carl Gustav Jung.

En Latinoamérica encontramos estudios con cierta similitud, realizado en el año 2009 en la Universidad BioBio en Chile, titulado Contabilidad creativa en Chile: Una percepción de estudiantes y profesionistas, basado en la contabilidad creativa, puesto son métodos de evasión fiscal en los cuales las personas aprovechan lo vacíos que existen en la norma para realizar actos fraudulentos, esta investigación se dio a raíz de varios acontecimientos en Estados Unidos que generaron la quiebra de grandes compañías que aparentaban una estabilidad financiera envidiable, se investigó la percepción que los estudiantes y profesionales en contaduría pública en chile tenían acerca de la contabilidad creativa,

realizando una encuesta a la población seleccionada, la encuesta que se tomo fue con base en el trabajo de Naser (1993), dicho cuestionario contaba con 13 preguntas que solo permitían respuestas cerradas según la escala Likert, dicha información fue depurada estadísticamente, dentro del análisis de los resultados a encuestas aplicadas se pudo observar que los estudiantes tienen un grado más amplio de conductas antiéticas, seguido de empresas de auditoría pequeñas, que presentaban un margen bajo de ética, contrario a las grandes empresas de auditoría que presentaron un alto grado ético, a la hora de tomar las decisiones dentro de la organización.

De acuerdo a la investigación bibliográfica y a los resultados arrojados dentro de los estudios se decidió realizar la investigación basados en el estudio realizado Sierra & Orta (2005), usando el instrumento *Myers Briggs Type Indicator*, traducido al español y creando una aplicación al caso colombiano, puesto que en dicha revisión bibliográfica se concluyó que este test no ha sido aplicado a profesionales contables en Colombia.

2. Referentes teóricos

Se realizó un estudio teniendo en cuenta el perfil del Auditor, ya que a principios del siglo XX esta era considerada como una actividad protectora su fin era descubrir fraudes y evitarlos; En los últimos 20 años ha evolucionado dándole un rol más importante en las organizaciones, brindándoles asesoramiento de tipo contable, administrativo, industrial, organizacional y prestando servicios fiscales. La gran diferencia de la evolución de la auditoria se centra en la mente del auditor ya que sus recomendaciones están enfocadas a que las operaciones de las empresas sean beneficiosas (Madariaga, 2004).

La actividad de auditoria requiere de diferentes actividades tales como investigar, analizar, criticar, todos lo referente a aspectos contables, administrativos, económicos y sociales. Toda estas operaciones se sustentan bajo la estadística, matemática, contabilidad y ética un aspecto muy importante que se ha dejado de lado, no se da la importancia necesaria que requiere. Dado que la Auditoria es el examen que realiza una persona o firma de auditoría, quien logra determinar las fallas, para dar las respectivas recomendaciones.

Teniendo en cuenta la importancia de la ética en los auditores, logramos evidenciar el análisis del comportamiento del ser humano, específicamente los perfiles morales y éticos que son un área no profundizada con frecuencia en las ciencias económicas, por su complejidad y tal vez por el desconocimiento de su aplicación dentro de las áreas

económicas, teniendo en cuenta que no existen referentes de este perfil ético aplicado a auditores, ni tampoco aplicados a la disciplina contable en Colombia.

Por otro lado, la finalidad de este estudio es lograr identificar dentro de una muestra de personas con perfiles académicos y laborales similares, los tipos de perfiles morales y éticos que se pueden encontrar, teniendo en cuenta de las diferentes metodologías existentes en el *Myers Briggs Type Indicator* (MBTI), del contexto internacional, en este caso España.

Este estudio se basara en la elaboración de una prueba paralela, basada en el Test *Myers Briggs Type Indicator*, por medio del cual pondremos en contexto el caso colombiano, con el fin de identificar el perfil del auditor, por medio de una categorización de perfiles.

3. Metodología

Teniendo en cuenta que no existen referentes en cuanto a estudios de ética aplicada a auditores, ni tampoco aplicados a la disciplina contable en Colombia. Nuestro trabajo utilizara metodologías existentes en el campo de la auditoria del contexto internacional, en este caso España.

Este trabajo de investigación se realizará mediante un estudio de caso al interior de una de las firmas de auditoría más reconocidas de la ciudad de Bogotá D.C. El estudio de caso se apoyara en la aplicación de un instrumento cualitativo de recolección de datos, el cuestionario Myers *Briggs Type Indicator (*MBTI), el cual incluirá una adaptación al estudio de caso, esta adaptación consiste en el diseño de un dilema moral más adecuado a nuestro contexto. Una de las fases del proyecto, será Diseñar un cuestionario basado en el MBTI, basado en un dilema moral adaptado al entorno colombiano.

La muestra esperada es de 40 a 50 individuos, contaremos con un tiempo de aplicación de 30 minutos aproximadamente para su ejecución en horario de la mañana con condiciones ambientales para evitar que existan irregularidades. El instrumento incluye un dilema moral ante el cual los individuos de la muestra seleccionan diversas escalas de afinidad y elección, lo cual permite en última instancia categorizar los perfiles morales de quienes participan en la encuesta.; que se realizara teniendo en cuenta los trabajos de Sierra & Orta (2005) y Briggs (1992). Este tipo de investigación es cualitativo de análisis inductivo donde se permite realizar análisis en sitio (en el lugar, cuando se recolectan los datos), transcripción de los datos, foco de análisis donde se realizara una comparación de los temas y codificación de la

información, análisis profundo de la información, presentación del análisis al grupo de investigadores y finalmente la elaboración del trabajo de investigación.

4. Resultados

En primer lugar nos centraremos en el análisis descriptivo en función de los datos obtenidos, con respecto a cada una de las características contenidas en la encuesta enviada sobre los factores determinantes de la importancia relativa en el área contable. El método utilizado será descriptivo, indicando las distintas opiniones emitidas así como los datos demográficos y profesionales de la muestra de estudiantes de la UMNG. En este proceso también analizamos algunas diferencias significativas considerando las relaciones entre los datos demográficos, como género y edad, en función de las correlaciones significativas encontradas

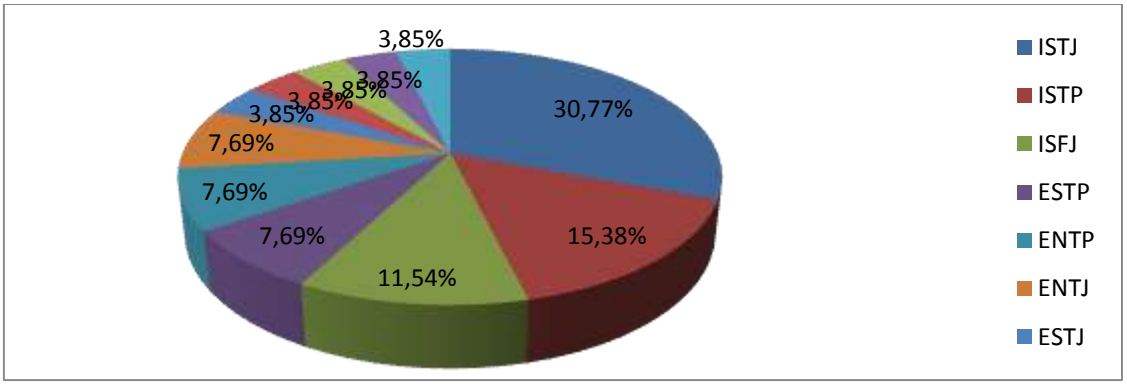
En la prueba realizada en estudiantes de la carrera de contaduría pública se presentó que el perfil más común es el ISTJ (Introvertido, Sensorial, Racional, Estructurado) con un porcentaje del 30,77% equivalente a 8 casos de 26 de la muestra; los individuos con una personalidad de este tipo tienden a centrar su atención en el propio mundo interior de las ideas e impresiones (I), prefieren percibir la información con la sensación (S), utilizar el pensamiento (T) para tomar decisiones y adoptan el juicio (J) como actitud ante el mundo exterior. La función dominante en las personas de este tipo es la sensación. Adicionalmente exponiendo que sus preferencias de socialización son inclinadas a ser introvertidos en su gran mayoría, como también en sus preferencias para reunir información se sesgan hacia lo sensorial, en cuanto a las preferencias para tomar decisiones se ratifica que el grupo prefiere ser racional a ser emocional.

Una función dominante de percepción sensorial conlleva una predisposición (por ser la manera habitual y elegida por el sujeto) a sentirse cómodo con aquella información que está organizada y bien estructurada. Memoriza y utiliza gran cantidad de información, pero le gusta que todo se presente de modo factico, formulado con claridad y sin demasiadas complejidades (Briggs, 1992).

El segundo tipo de personalidad en orden de importancia es ISTP (Introvertido, Sensorial, Racional, perceptivo), con el 15,38%, que corresponde a 4 casos de los 26 realizados, estas personas difieren de las anteriores principalmente en que tienden a querer vidas flexibles y espontaneas y que prefieren mantener abiertas sus opciones.

Una función del pensamiento dominante tiene, como características más significativas asociadas, la capacidad para el análisis, la lógica y la decisión. Utilizando el pensamiento como modo de decidir, la persona decide objetivamente, basándose en la causa y efecto; analiza y sopesa la evidencia obtenida, considerando incluso los hechos desagradables. Las personas con esta preferencia buscan una norma objetiva de verdad (Briggs, 1992).

Gráfico 1. Composición de los perfiles de personalidad en la prueba piloto[287]



Los resultados de la investigación contable que utiliza el MBTI para establecer tipologías personales son, en opinión de Wheeler (2001), consistentes en considerar la estructura "STJ" como predominante en la profesión contable y auditora. Asimismo, en una revisión efectuada en autos de los estudios contables que utilizan el MBTI, concluye que la distribución de tipos de personalidad en la profesión contable es relativamente estable en el tiempo. Sin embargo hay evidencia sobre la existencia de distintos de personalidad entre los individuos en diferentes niveles de la organización y entre las distintas áreas de especialización contable, igualmente, se aprecia un aumento en el tiempo por la preferencia introvertida.

Si realizamos un comparativo con los resultados obtenidos en el caso de la población de auditores de España, no difieren de los obtenidos en las citadas investigaciones en la preferencia de la actitud, es decir que se continúa con el perfil "ISTJ".

Estos autores sugieren que en un entorno contable orientado al procedimiento, proporciona una atmosfera atractiva para el individuo con una preferencia en la función perceptiva de Sensación. Asimismo, consideran que el enfoque actual de la auditoria ha cambiado. Este nuevo enfoque atribuye un mayor énfasis a la comprensión del negocio del cliente para

[287] Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del test.

identificar inconsistencias significativas y problemas potenciales en las cuentas anuales. Este proceso evolutivo debería corresponderse con un cambio en la preferencia individual hacia una función intuitiva, más acorde con el tratamiento de actividades menos estructuradas y de naturaleza no rutinaria.

En la siguiente tabla se muestran algunos trabajos de investigación, haciendo referencia al área de especialización contable estudiada y a los resultados obtenidos en el MBTI.

Tabla 1. tipos de personalidad más frecuentes en contadores, comparación histórica de los estudios[288]

		FRECUENCIA DE LAS ESCALAS		
AUTOR	COLECTIVO	STJ	ISTJ	ESTJ
SHACKLETON (1980)	Contables y Directores Financieros	38.5%	25.3%	13.2%
JACOBY (1980)	Contables	33.6%	19.8%	13.8%
OTTE (1984)	Auditores	45.9%	26.7%	19.2%
DESCOUZIS (1989)	Asesores Fiscales	44.4%	25.0%	19.4%
SHCLOEMER Y SHCLOEMER (1997)	Auditores y Asesores	36.0%	20.0%	16.0%
GRUPO UMNG (2014)	Contables	34.6%	30.8%	3.8%

4.1 Descripción general de los datos de la prueba piloto

La media de edad de los estudiantes corresponde a los 23 años, con un porcentaje de participación por parte del género femenino del 61,53% mientras que el género masculino

[288] Fuente: Elaboración propia.

presento una participación del 38,46% presentando una menor participación frente a diferentes encuestas presentadas del MBTI. La relación hombre/mujer es, en ambos tramos, inversa, lo cual nos evidencia una importante incorporación de la mujer a la profesión.

5. Conclusiones

Este estudio permite poner en evidencia problemáticas contemporáneas de la contabilidad, como lo atestigua la producción académica contable reciente y las tendencias en investigación incluso de nuestra facultad; También se identifica el grado de asociación entre el dilema planteado y los entornos sociales y éticos de los auditores de la muestra. Por medio de la herramienta MBTI se determinan los tipos de personalidad profesional de los auditores, contadores y en si a todos los grupos a los que se les aplique el instrumento.

La función dominante en las personas de este tipo es la sensación. Adicionalmente exponiendo que sus preferencias de socialización son inclinadas a ser introvertidos en su gran mayoría, como también en sus preferencias para reunir información se sesgan hacia lo sensorial, en cuanto a las preferencias para tomar decisiones se ratifica que el grupo prefiere ser racional a ser emocional.

Una función dominante de percepción sensorial conlleva una predisposición (por ser la manera habitual y elegida por el sujeto) a sentirse cómodo con aquella información que está organizada y bien estructurada. Memoriza y utiliza gran cantidad de información, pero le gusta que todo se presente de modo factico, formulado con claridad y sin demasiadas complejidades (Briggs, 1992).

Bibliografía

Arrendondo, F. & Vázquez, J. (2013). Un modelo de análisis racional para la toma de decisiones gerenciales, desde la perspectiva elsteriana. Cuadernos de Administración (01203592), 26(46): 135-158.

Briggs L., et al. (1992). The MBTI a study of personality. Ed. Harvard review, Vol. LXVIII: 256-328.

Cattell, J. (1965). Cerni 1972 p. XII(Jung, 19 CP. Allport, p. 501)

Dattner, B. (2004). El uso y el mal uso de los test de personalidad: suplemento selección de personal recuperado de: http://www.dattnerconsulting.com/spanish/capitalhumano.pdf

Giraldo, J. (2012). Los tipos psicológicos de Jung. Revista Colombiana de Psicología.

Jaramillo, J. (2010). Algunos aspectos de la personalidad histórica de Colombia. Revista de la Dirección de Divulgación Cultural Universidad Nacional de Colombia (Dic): 57-75.

Madariaga, J. (2004). Manual práctico de auditoría. Barcelona: Ediciones Deusto.

Moody, P. (1991). Toma de decisiones gerenciales. Bogotá: McGraw Hill.

Sánchez, L. (2011). La Evolución Normal de la Personalidad. Revista de la Universidad Nacional); No 3 (1945): Revista Trimestral de Cultura Moderna (Jun-Jul-Ago): 249-286.

Rodríguez, M. (2005). Comportamiento Ético gerencial. Universidad Nacional Sede Manizales: Primera Edición.

Sánchez, L. (2010). Fundamentos y estructuras de la personalidad humana. Primera parte (I). Revista de la Universidad Nacional (1944 - 1992).

Sequerios, L. (1992). Raíces de la humanidad ¿evolución o creación?, Editorial Sal Terrae.

Tovar, J. (2005). El papel de las emociones y de la razón en el juicio moral. Psicología y empresa, renovando empresas con talento humano. Recuperado de: http://psicologiayempresa.com/valorando-las-diferencias.html

Eje temático: Mesa de Estudiantes

INCIDENCIA DEL CLIMA ORGANIZACIONAL Y LA SATISFACCIÓN EN LA EFICIENCIA Y EFECTIVIDAD DE EMPRESAS PYME DE LA LOCALIDAD DE USAQUÉN (BOGOTÁ – COLOMBIA)

David Nieto Martínez –
Universidad El Bosque

Resumen

Se elaboró un estudio exploratorio de clima organizacional en empresas PYME de la localidad de Usaquén y su incidencia en la efectividad empresarial, donde se obtuvieron datos cuantitativos y cualitativos válidos y confiables sobre la incidencia del clima organizacional en la efectividad empresarial de la pyme en dicha localidad para su discusión y elaboración de recomendaciones que contribuyan al mejoramiento de salud y calidad de vida organizacional, y por tanto al mejoramiento de su efectividad y competitividad. Todo esto siguiendo rigurosamente la metodología de trabajos donde se entregó un producto de excelente calidad académica y empresarial. El estudio se enmarca en los objetivos investigativos y de responsabilidad social universitaria de la Universidad El Bosque, exploramos variables de clima organizacional y el impacto de estas variables intervinientes en la efectividad de pymes del entorno de la Universidad, donde se diseñaron programas de capacitación y consultoría a fin de contribuir a su desarrollo organizacional.

Palabras Clave: Empresa, pyme, clima organizacional, satisfacción, efectividad, desempeño.

1. Introducción

En los treinta últimos años se han realizado gran cantidad de investigaciones para estudiar el clima organizacional, la satisfacción y efectividad laboral. Una característica de dichos estudios es haber sido efectuados en grandes empresas. Sin embargo, la estructura empresarial colombiana está mayoritariamente compuesta por empresas pyme y, por tanto, podrían existir diferencias en la relación entre clima organizacional, satisfacción y efectividad empresarial. Esta investigación trata de estudiar la relación entre clima organizacional, satisfacción laboral y efectividad en pymes bogotanas ubicadas en la

localidad de Usaquén. Se discutirán las implicaciones de los resultados y se recomendarán algunas líneas de acción y algunas nuevas cuestiones para investigar.

2. Marco referencial

Para realizar este estudio se utilizará metodología mixta: cuantitativa (mediante instrumentos de medición), y cualitativa (mediante entrevista y observación). *Muestra:* La muestra corresponde a directivos, empleados y trabajadores de empresas pyme de la localidad de Usaquén de todos los niveles jerárquicos (jefes, profesionales, técnicos, trabajadores). Para el estudio se utilizará una muestra por conveniencia.

2.1. Técnicas de recolección de datos

Se utilizaran instrumentos de medición basados los estudios de:

- Litwin & Stringer desarrollaron en 1967 un cuestionario para medir clima organizacional, el cual posee 50 ítems y mide 6 dimensiones: *Estructura, Recompensas, Responsabilidad, Calidez, Apoyo, Claridad y Normas.* El cuestionario está fundamentado en las teorías de motivación desarrolladas por Mc Clelland & Atkinson. Estas motivaciones son la necesidad de logro, la necesidad de poder y la necesidad de afiliación.
- En Colombia John Sudarsky (1978) desarrolló el denominado Test de Clima Organizacional TECLA el cual consta de 90 items y agrega a las dimensiones definidas por Litwin & Stringer dos dimensiones propias del medio colombiano: *seguridad y salario*.
- A partir de 1984 Carlos Méndez, teniendo como marco teórico los planteamientos de Elton Mayo y de Rensis Likert, elaboró el denominado Instrumento para medir Clima en Organizaciones Colombianas IMCOC. Para el año 2006 presenta la versión validada y confiable, respaldada por el estudio del experto en la validación de instrumentos psicométricos Eduardo Ponce de León. Las variables consideradas por Méndez son: *objetivos, cooperación, liderazgo, relaciones interpersonales, motivación, toma de decisiones y control.* Tiene 45 preguntas con respuestas de opción múltiple, utilizando diferentes categorías de acuerdo con la información que se quiere obtener en cada una de ellas. En las preguntas de opción múltiple se utilizan escalas con calificación de 1 a 7. Para el procesamiento de la información se utilizara el software diseñado para tal instrumento.

Además, es posible obtener un *índice de clima general*. La confiabilidad de este instrumento es de α = 0.89. *Procedimiento* Se solicitará el consentimiento de las Gerencias de las pyme seleccionadas para aplicar los instrumentos de medición, los cuales serán entregados a los participantes pidiéndoles su apoyo voluntario y explicándoles los objetivos de la investigación. Posteriormente, se solicitará a la Gerencia la información sobre evaluación de los resultados de sus empresas. Se hará un *focus group*, cuyos participantes se seleccionarán por conveniencia, serán citados a través de la Gerencia o de la persona que esta designe, con previa anticipación y explicación de los procedimientos a seguir.

El Grupo Responsabilidad Social y Empresarial decidió utilizar el *Cuestionario de Clima Organizacional* diseñado por Pereira & Pereira (1998). Es una prueba objetiva elaborada de acuerdo con los principios psicométricos básicos, tales como la simplicidad en el lenguaje, la ordenación de ítems al azar y el enunciado de algunos ítems en forma positiva y otros en forma negativa, con el fin de evitar el dirigir involuntariamente las respuestas de los cuestionados hacia los extremos.

El instrumento ha sido aplicado en diferentes organizaciones y ha arrojado índices de confiabilidad cercanos al 0.85 (Pereira & Pereira, 1998).

El cuestionario comprendió 48 ítems tipo Likert (escala de opinión) y es semejante a los instrumentos tradicionales utilizados en la medición del clima organizacional, aunque se ha procurado en este simplificar el lenguaje y se ha reducido a la mitad aproximadamente el número de ítems.

Estos han sido elaborados para evaluar las siguientes variables: -

- *Percepción general e identificación con la organización*. Hace referencia a la percepción que tienen los miembros de la organización de su misión social, objetivos y proyectos, y su identificación con estos.
- *Liderazgo y relaciones de autoridad*. Se refiere esencialmente a la forma como son percibidas las relaciones entre jefes y subalternos, en aspectos como: comunicación, control, normatividad, nivel de exigencia, cooperación y apoyo, manejo de las relaciones interpersonales. Muestra el estilo de dirección.

- *Interacción con compañeros*. Percepción de los compañeros como personas, grados de integración, colaboración y comunicación entre los compañeros de una misma sección.
- *Satisfacción y motivación por el trabajo*. Hace referencia al significado que tiene su trabajo para cada miembro de la organización y el consecuente compromiso y satisfacción derivados de este.
- *Aspecto humano de la organización*. Se refiere a la percepción que tienen los miembros de la organización respecto a la importancia que dan los directivos al elemento humano y al manejo que hacen de talento humano. Incluye la percepción sobre la prioridad del aspecto humano frente al aspecto financiero.
- *Condiciones de trabajo*. Incluye la percepción que tiene los miembros de la organización respecto a las condiciones generales de trabajo y su grado de satisfacción con ellas: remuneración, bienestar, estabilidad laboral, condiciones del lugar de trabajo.

3. Relación entre clima organizacional y desempeño organizacional

Si bien la relación entre el clima organizacional y la satisfacción laboral ha sido estudiada, su relación con la efectividad no es del todo clarificadora. Este estudio pretende determinar si existe una relación significativa entre el clima organizacional y desempeño o si el clima laboral es predictivo y significativo de la efectividad empresarial y sus dimensiones específicas.

El estudio es transversal correlacional, se utilizarán técnicas cuantitativas (instrumentos), entrevista y observación, en una muestra de 151 sujetos (Directivos, profesionales, empleados y trabajadores) de siete (7) empresas de la localidad de Usaquén. La pregunta problema busca explorar si existe una relación significativa entre las variables de clima y el desempeño, y si este es predicho de mejor forma por el clima y sus variables.

Según Silva (1996) hablar de la influencia del clima sobre el desempeño implica considerar tanto las repercusiones del clima sobre las actitudes y comportamientos, como en el desempeño organizacional, ya que en las percepciones que forman los individuos de su ambiente de trabajo juegan un papel importante la manera en que está estructurada la tarea, el sistema de recompensas establecido, el modo en que las decisiones se controlan, el tipo de comunicación, etc. Pero los individuos tienen también expectativas y necesidades. Su

conjunción produce actitudes positivas o negativas que repercutirán en sus conductas. Así han surgido numerosos modelos teóricos que buscan graficar la mediación de las actitudes en el trabajo, en especial de la satisfacción laboral en la relación entre el clima y desempeño (Kopelman, Brief & Guzzo, 1990; Parker et al., 2003). Desde esta visión la satisfacción laboral debiera tener un efecto más directo sobre el desempeño mientras que el clima tendría un efecto más bien indirecto, mediado por las actitudes.

Los autores suelen ser cautos cuando se trata de expresar el valor predictivo que el clima tiene sobre la efectividad empresarial. Por ejemplo, Silva (1996) señala que el clima es simplemente una herramienta útil para comprender y mejorar el desempeño, por lo tanto los autores en general hablan del impacto potencial del clima en el desempeño como un determinante indirecto de éste, sin establecer relación causal entre ambas variables, sino considerándolo como un predictor (Silva, 1996; Burton & Lauridsen, 2004). "Algunos meta-análisis al respecto, han revelado que dentro de las dimensiones de clima que más se han relacionado con los desempeños y rendimientos en el trabajo se encuentran: los estilos de supervisión, apoyo, riesgo y toma de decisiones, recompensas, relaciones entre compañeros y estructura" (Schratz, 1993).

Para la elaboración del instrumento utilizado, en lo relacionado con efectividad empresarial, se tomaron en cuenta los estudios de Reddin (2004), Serna (2004) y especialmente de Kaplan & Norton (2005). En resumen, se utilizó la observación, la entrevista y el formulario como técnicas de recolección. Con los resultados del trabajo investigativo del Grupo Responsabilidad Social y Empresarial, se pueden hacer algunas recomendaciones:

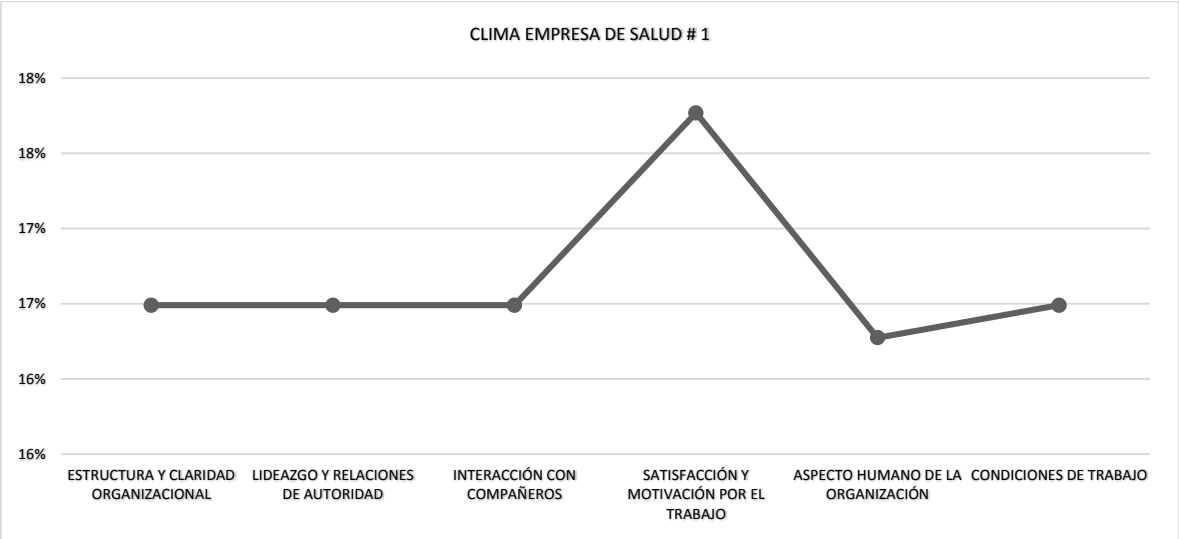
- Para los gerentes de las empresas participantes en el estudio sobre clima organizacional, acerca de estilos de dirección para el mejoramiento de la efectividad organizacional.
- Para la Alcaldía de la Localidad de Usaquén a fin de diseñar con la ULDE y la Universidad El Bosque programas de mejoramiento de la calidad de los servicios de entidades públicas distritales y locales para las pyme, especialmente en aspectos de capacitación, asesoría y consultoría.
- Sobre orientación de los programas de capacitación y consultoría de la División de Educación Continuada de la Universidad El Bosque a fin de tener en cuenta la especificidad de las empresas, para que en los programas se atienda en su diseño a

tales características y necesidades y de esta forma sean instrumentos eficaces de desarrollo empresarial, socialmente eficientes y rentables.

- Para la Universidad El Bosque y su Programa de Administración de Empresas sobre políticas y programas de asesoría empresarial y de formación de talento humano, planeación estratégica, responsabilidad social empresarial, a fin de atender a las empresas pyme locales con instrumentos pertinentes y eficaces.
- Para diseñar programas de formación que impliquen en verdad aprendizajes significativos para los estudiantes del Programa de Administración de Empresas de la Universidad El Bosque.

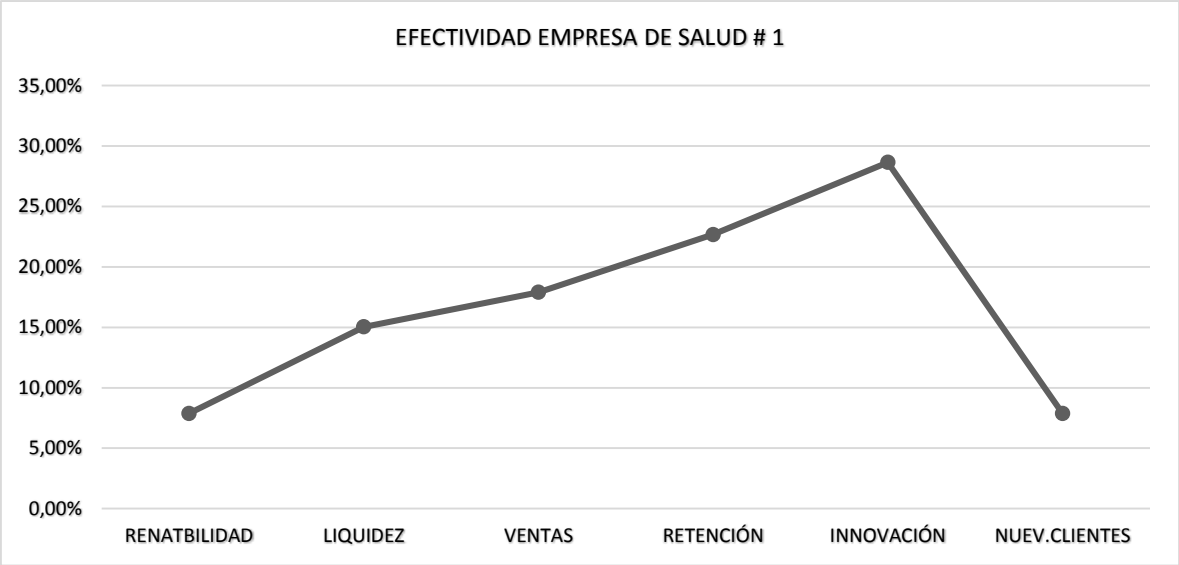
4. Resultados

Gráfico 1. Clima laboral empresa de salud[289]



[289] Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2. Efectividad de empresa de salud[290]



Los anteriores gráficos son un ejemplo de la representación graficas que se realizó a partir de los cuestionarios que nos arrojaron de las diferentes variables que influían en el clima organizacional, y de cómo cada una de ellas se presenta una tendencia de participación dentro de la institución, además pudimos encontrar a partir del análisis de las variables del *balanced score card* (cuadro de mando integral) la efectividad de cada una de ellas.

Pudimos observar a partir del cuestionario que las tendencias conforme al clima se encuentran constantes con respecto a la efectividad que muestra una mayor volatilidad con respecto a su media, además se pudo mostrar el comportamiento de las variables a través de graficas de dispersión que nos apoya para analizar el porcentaje de participación de cada una de las variables en la organización.

Se observó un comportamiento con respecto al clima organizacional de mayor tendencia hacia la variable de satisfacción al cliente, lo que nos lleva a comprobar muchas de las teorías internacionales con respecto a la medición del clima organizacional, que uno de los comportamiento fundamentales en el desarrollo organizacional se encuentra directamente fundamentado en la satisfacción que puede generar la organización en el mercado.

[290] Fuente: Elaboración propia.

5. Conclusiones

El clima organizacional mantiene una correlación casi directa con respecto a la medición de la efectividad en la organización, mostrando una relación entre las variables de satisfacción e innovación de mayor proporción que las demás, donde se cumplen las condiciones de incidencia planteadas en los objetivos de la investigación.

Se observó a través de la investigación que el clima organizacional es un influyente dentro del desempeño de la organización, por medio de modelos estadísticos se concluyó que las variables analizadas y evaluadas se enfocan directamente hacia los clientes, de cómo es la percepción de ellos hacía la empresa.

Las herramientas que se implementan en la organización que puedan medir el desempeño organizacional, están directamente relacionados con respecto a los grados de innovación y comunicación dentro de la institución, lo que presenta una tendencia de crecimiento en la satisfacción de los clientes.

Además pudimos observar que en términos de rentabilidad y adquisición de nuevos clientes la gran parte de las empresas tienen dificultades dentro del clima organizacional y su efectividad lo que presenta un problema directo en el desarrollo de la organización.

Bibliografía

Anzola, O. & Puentes, M. (2007). Determinantes de las acciones gerenciales en microempresas y empresas primes. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Burton, R., Lauridsen, J. & Borge, O. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/hrm.20003/abstract (2006). Human Resource Management. Spring 2004, 43 (1).

Cámara De Comercio de Bogota (2006). Perfil Económico y empresarial Localidad de Usaquén. Bogotá, Horizontes Gráficos Ltda.

Carrizo, L. (2005). Conocimiento y responsabilidad social. Retos y desafíos hacia la Universidad transdisciplinaria. Cuadernos Latinoamericanos de Administración, 1(1): 75 – 86.

Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Bogotá: Imprenta Nacional.

Ley 905 de 2004. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. Bogotá: Imprenta Nacional, 2004.

Corporación para la investigación socioeconómica y tecnológica de Colombia – CINSET (2008). Encuesta de comportamiento y opinión de la pequeña y mediana industria de Colombia. Informe de resultados. Cuarto trimestre. Cinset, Acopi, Fundación Konrad Adenauer. Bogotá, D.C. Disponible en: 8http://www.acopi.org.co/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=24

Donato, V., Haedo, C. & Novaro, S. (2003). Propuesta Metodológica para un observatorio Latinoamericano de la pequeña y mediana empresa. Banco Internacional de Desarrollo, Washington.

Guzmán, M. (1974). Validación externa de un instrumento para medir clima organizacional. Bogotá: Uniandes.

Kaplan, R. & Norton, D. (2005). La Organización focalizada en la Estrategia. Barcelona: Gestión 2000.

Kopelman R., Brief A. & Guzzo R. (1990). The role of climate and culture in productivity. In: Schneider B. (Ed.). Organizational Climate and Culture. San Francisco, CA: Jossey-Bass. 1990.

Méndez, C. (2009). Metodología (4ª Ed). México, Limusa.

Méndez, C. (2006). Clima Organizacional en Colombia. El IMCOC: un método de análisis para su intervención. Bogotá: Fondo Editorial Rosarista.

Méndez, O. & Álvarez, L. (2004). Diseño de prototipo de diagnóstico para la pequeña y mediana empresa, PYME - enfoque mediante sistemas dinámicos. Bogotá. Editorial Nomos.

Parker C., et al. (2003). Relationships between psychological climate perceptions and work outcomes: a meta-analytic review. Journal of Organizational Behavior, 24: 389–416. DOI: 10.1002/job.198.

Pereira, F. & Pereira, N. (1998). Estudio sobre clima organizacional. Documento corporativo Organización Ardila Lulle. Bogotá.

Reddin, W. (2004). Gestión del clima organizacional en la mejora de la efectividad. Cuadernos de Management, 120.

Sánchez, A. (2005). Reflexiones desde la Universidad El Bosque sobre el TLC y la PYME. Cuadernos Latinoamericanos de Administración, 1(1): 37 – 61.

Sánchez, A., León, R., Cabrera, E. & Anzola, I. (2010). Caracterización de la Pyme de la Localidad de Usaquén. Bogotá: Edit. Universidad El Bosque. Cuadernos Latinoamericanos de Administración, VI (11): 9-44.

Schein, E. (1985). Organizational Cultureand Leadership. Londres: Jossey-Bass.

Sen, A. et al. (2005). La agenda ética pendiente de América Latina. Fondo de Cultura Económica, BID. Buenos Aires: FCE.

Serna, H. (2004). Índices de Gestión. Bogota: 3R Editores.

Smith, P., Kendall, L. & Hulin, C. (1982). The measurement of satisfaction in work and retirement: a strategy for the study of attitudes. Chicago: Rand McNally, 1969. (Versión española: Inventario de Satisfacción en el Trabajo. Barcelona: A & Asociados, 1982).

Silva, M. (1996). El Clima en las organizaciones, teoría, métodoe intervención. Editorial EUB, S.L. Barcelona.

Schratz, M. (1993). Recommendations for the measurement of organizational climate. Documento presentado en la Reunión anual de la American Psychological Association, Toronto – Ontario – Canadá.

Steers, R. (1977). Organizational effectivenes: a behavioral view. Palo Alto, CA: Goodyear Publishing.

Sudarsky, J. (1978). Un modelo de diagnóstico e intervención. La medición del clima organizacional. En Infante V., Arturo et al. Desarrollo Organizacional. Bogotá, Ed. Universitaria de América.

Tagiuri, R. & Litwin, G. (1968). Organizational climate. Exploration of a concept. Boston: Harvard Business School.

Eje temático: Mesa de Estudiantes

SALTO INSTITUCIONAL Y SUS EFECTOS EN EL EMPRENDIMIENTO: EVIDENCIA EMPÍRICA PARA LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS Y DEL CARIBE*

Katherine Pinzón, Pablo Solano & Jennifer Salgado –
Universidad Católica de Colombia

Resumen

Esta investigación se centra en analizar los factores que ocasionan variaciones en la implementación de nuevas empresas en América Latina y el Caribe, debido a que es importante para la generación de empleo y del crecimiento económico. Por lo tanto, el propósito de este trabajo es identificar los factores económicos y políticos que tienen mayor impacto en la creación de nuevas empresas.

Palabras clave: Nuevas empresas, instituciones, gobernabilidad.

1. Introducción

El sector privado estimula la economía mediante la inversión e innovación. Las empresas crean empleos productivos, que aumentan los ingresos del país y permite a la sociedad mitigar problemas como la pobreza y la desigualdad. Actualmente, la creación de empresas tiene más importancia en la economía, demostrando el interés por la creación de empresas.

Según un informe del Foro Económico Mundial (2011), son las nuevas empresas las que tienen un mayor impacto en la creación de empleo y de riqueza. Lo anterior lo confirma el trabajo realizado por Haltiwanger, Jarmin & Miranda (2011), quienes afirman que las nuevas empresas representan tan solo el 3% del empleo total en Estados Unidos, pero que se llevan aproximadamente el 20% de la creación bruta de empleo.

Con base a esto, los gobiernos y las organizaciones internacionales han destinado considerables recursos para apoyar a las pequeñas y medianas empresas. Por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo ofrece financiamiento que apoya a las PYMES en

proyectos, con el fin de fomentar y fortalecer el desarrollo de este tipo de empresas. Sin embargo, este desarrollo puede verse afectado por obstáculos que se presentan en cuento a la creación de empresas como el acceso al crédito, trámites, oportunidades de mercado del producto que se quiere ofrecer, entre otros.

Por lo tanto, esta investigación pretende determinar qué factores políticos y económicos tienen un impacto en el desarrollo de nuevos negocios o empresas. Para ello, se utiliza un modelo estadístico de efectos fijos, desarrollado a partir de datos del Banco Mundial, para 34 países de la región en el periodo 2000-2011. Los resultados muestran que factores tales como el costo y el tiempo requerido para registrar una empresa, los aranceles y una alta burocracia, son obstáculos a la iniciativa empresarial mientras que la gobernabilidad y el gasto del gobierno contribuyen a la creación de nuevos negocios.

2. Revisión de literatura

Shapero (1984) se refiere al proceso de creación de una empresa como un fenómeno complejo y vinculado a factores sociales, culturales y económicos. Este autor explica la creación de una empresa a partir de 4 condiciones: factores de desplazamiento, disposición a actuar por parte de una persona, la credibilidad en un proyecto y la disponibilidad de recursos.

El *Global Entrepreneurship Monitor* (2000) por su parte, indica que hay dos grupos de factores que actúan sobre el proceso emprendedor: El de las condiciones inherentes al contexto nacional y el de las condiciones del contexto social, cultural y político. Algunos de estos factores que se consideran relevantes para la creación de un negocio se explican a continuación.

2.1. Facilidad para hacer negocios: trámites y costos para crear una empresa

Zevallos (2007) revela que los trámites para registrar una empresa se ubican dentro de los obstáculos más relevantes para el desarrollo de nuevos negocios ya que son considerados complejos, costosos y largos. Se consideran como tramites todas las interacciones que los fundadores de una empresa deben hacer con terceras personas como organismos del gobierno, abogados, auditores o notarios. Entre estos se pueden encontrar la adquisición de una licencia de funcionamiento, declaraciones tributarias, aperturas de cuentas bancarias,

entre otros. Los costos suelen estar compuestos por tarifas oficiales, honorarios por servicios legales o profesionales, etc.

El Banco Mundial indica que entre más difícil sea registrar una empresa, mayor es la cantidad de activos que permanecen en el sector informal. Esto quiere decir, que procesos lentos y costosos, generaran que los empresarios prefieran ejercer informalmente afectando el desarrollo del país. Djankov, La Porta, López & Shleifer (2000) sustentan que los tramites son generalmente mayores y más costosos en los países en desarrollo en comparación con los desarrollados.

En el informe *Doing Bussiness 2012* se muestra que mientras en América latina se requieren en promedio 9 procesos distintos para la creación de una empresa, en Estados unidos tan solo son necesarios 6. Por otro lado, un empresario latinoamericano debe durar 53 días realizando estos trámites, mientras que uno estadounidense solo requiere de 6 días. Adicionalmente mientras que el costo promedio en América Latina de crear una empresa es de 33,7 % del ingreso per cápita, en Estados unidos es de tan solo 1,4%.Todo lo anterior lleva a considerar que un aumento en los trámites o en los costos de creación de una empresa, generara que se desarrollen menos negocios.

Además de los trámites necesarios para el montaje de la empresa, la obtención del crédito, el capital mínimo para abrir un nuevo negocio, el empleo de los trabajadores, el pago de impuestos y diferentes aspectos que se deben tener en cuenta para la creación de un negocio, son utilizados para analizar el entorno en el que se desarrollan las empresas de un país y por medio del cual el banco mundial crea el índice de facilidad de hacer negocios. Un índice más alto representa mayor facilidad para los empresarios. Es decir que entre más alta sea esta variable, mayor es la probabilidad de hacer negocios.

2.2. Competencia del extranjero

Según Galindo, Méndez & Navarro (2010) existen dos consecuencias opuestas del comercio. La primera, positiva, es que los acuerdos comerciales facilitan el movimiento de bienes y personas y aumentan el volumen de negocios. La segunda es que el comercio genera un efecto potencialmente negativo en las pequeñas industrias locales que se enfrentan ahora a la competencia extranjera.

Diferentes investigadores también encuentran efectos contrarios del comercio. Mientras que O`ryan, De miguel, Miller & Pereira (2010) afirman que los acuerdos comerciales aumentan la inversión extranjera directa, promueven la creación de negocios y tienen un impacto positivo en la economía, Grossman (1984) asegura que el libre comercio puede afectar negativamente las economías de los países en desarrollo ya que la competencia internacional inhibe la creación de una clase empresarial local.

A pesar de las críticas al comercio, son más los autores que encuentran que este brinda beneficios para los empresarios. McGuire (2006) determina que la competencia del extranjero genera incentivos para que los empresarios locales desarrollen nuevas tecnologías para hacer frente de forma más adecuada a dicha competencia, además de que facilita la transferencia de tecnología y la difusión de productos y procesos entre países.

Sobel, Clark & Lee (2007) encuentran que los obstáculos a la competencia internacional, medidos por las barreras arancelarias tienen una correlación negativa con el emprendimiento. Esto permite determinar que entre más altos sean los aranceles impuestos en un país, menor será la creación de empresas.

2.3 Gobernabilidad e inversión del gobierno

El banco mundial define la gobernabilidad como el conjunto de tradiciones e instituciones mediante las cuales se ejerce la autoridad en un país. Esto incluye (i) el proceso por el cual los gobiernos son elegidos, controlados y reemplazados, (ii) la capacidad del gobierno para formular y aplicar eficazmente políticas acertadas, y (iii) el respeto de los ciudadanos y el Estado por las instituciones que gobiernan y las interacciones sociales entre ellos.

La gobernabilidad influye de gran forma en la creación de empresas ya que hoy en día los gobiernos han reconocido los beneficios del emprendimiento y sus políticas se han dirigido al apoyo a los empresarios. Según Puia & Minnis (2007) y Jacobides, Knudsen & Augier (2006) las políticas que han tenido efectos más favorables sobre la actividad empresarial son las políticas generales que reducen las barreras de entrada de empresarios nacionales e internacionales y las políticas que dedican importantes gastos en investigación y desarrollo, así como a la educación y a vínculos con las universidades.

Los gobiernos pueden ser creadores de mercado o interruptores de mercado en función de la forma en la que trabajan. Son creadores de mercado cuando tienen una supervisión adecuada pero sin imposiciones, del crédito y los mercados de trabajo, hacen que sea fácil para las empresas tener procesos más eficientes, transparentes y previsibles, apoyan la creación de conocimiento en el país y tienen una aplicación adecuada de las leyes y regulaciones. Son interruptores de mercado cuando tienen leyes y regulaciones complicadas y contradictorias, procesos complejos y retrasos con respecto a licencias, registros y permisos que necesita el sector privado, y deficiente ejecución y cumplimiento de las leyes que conducen a decisiones arbitrarias que contribuyen más a la incertidumbre (García, Vélez & Vargas, 2012).

Todo lo anterior lleva a la consideración de que un índice de gobernabilidad más alto y mayor inversión por parte del gobierno permitirá una mayor creación de empresas.

3. Metodología

3.1 Modelo

Para realizar el análisis econométrico de la relación de las variables en estudio, se utiliza el modelo planteado en García, Vélez y Vargas (2012) pero adaptado a los países de América Latina y el Caribe y teniendo en cuenta solo los factores económicos y políticos.

La especificación econométrica del modelo es la que se presenta en la ecuación (1).

$$nbrdens_{i,t} = \propto + \beta X_{it} + U_{it} \quad (1)$$

Donde la variable independiente es la densidad de nuevas empresas. La muestra de países está representada por el subíndice i y la dimensión temporal por t. $\propto$ es un escalar, β es un vector de coeficientes de Kx1 y X es la i-ésima observación de las k variables explicativas institucional y económica.

Ya que se utiliza un modelo de efectos fijos (El anexo 1 muestra la explicación del uso de este tipo de modelo) el término del error U_{it} se descompone de la siguiente manera:

$$U_{it} = \mu_i + V_{i,t} \quad (2)$$

La expresión μ_i indica los efectos no observables que difieren entre las unidades de estudio (los países) pero no en el tiempo considerado. Por el contrario $V_{i,t}$representa un término de error netamente aleatorio que se distribuye con media cero y varianza constante (0, σ^2).

Se utiliza efectos fijos ya que por medio de este método se calcula un término constante diferente para cada unidad y se asume que los efectos del país son independientes unos de otros.

De esta manera, la ecuación (1) puede reescribirse así:

$$nbrdens_{i,t} = \propto + \beta X_{it} + \mu_i + V_{i,t}$$

La estimación del modelo se realiza por medio del método de regresión de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). La ecuación a estimar es:

$$nbrdens_{i,t} = \propto + \beta_1 governance + \beta_2 cbsup + \beta_3 trrp + \beta_4 trap + \beta_5 eob + \beta_6 ggfce + \mu_i + V_{i,t} \ (3)$$

4. Resultados

En la muestra se incluyen 34 países para un periodo de 12 años (2000-2011) de los cuales se excluyen Aruba, las islas vírgenes británicas, las islas caimán, curasao y la isla de san Martin. Las variables incluidas en el modelo son tomadas de la base de datos del Banco Mundial.

Tabla 1. Descripción de las variables[291]

		Variable	Descripción
Variable dependiente	NBRDENS	Densidad de nuevas empresas (Registros nuevos por cada 1000 personas entre 15 y 64 años)	Hace referencia a la cantidad de nuevas corporaciones de responsabilidad limitada registradas en el año calendario.
Variables Independientes	ROL	Estado de derecho	Esta variable captura la percepción de la medida en que los agentes tienen confianza, y cumplen con, las reglas de la sociedad, y en particular estima la calidad del cumplimiento de contratos, derechos de propiedad, la policía y los tribunales, así como la probabilidad de delincuencia y la violencia. La estimación da la puntuación del país como un indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que van desde aproximadamente -2,5 a 2,5.

[291] Fuente: Banco Mundial (2012).

	GE	Efectividad del gobierno	Esta variable captura la percepción de calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y el grado de independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación y aplicación de políticas, y la credibilidad del compromiso del gobierno con esas políticas. La estimación da la puntuación del país como un indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que van desde aproximadamente -2,5 a 2,5.
	POLSTA	Estabilidad política y ausencia de violencia	Captura la percepción de la probabilidad de que el gobierno pueda ser desestabilizado o derrocado por medios inconstitucionales o violentos, incluida la violencia política y el terrorismo. La estimación da la puntuación del país como un indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que van desde aproximadamente -2,5 a 2,5.
	REGQUA	Calidad regulatoria	Captura la percepción de la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y reglamentaciones acertadas que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado.
	CBSUP	Costo de los procedimientos para establecer una empresa (% del NBI per capita)	Representa el costo de registrar una empresa como porcentaje de ingreso nacional bruto per cápita.
	TRRP	Tiempo requerido para registrar una propiedad	Es la cantidad de días calendario necesarios para que las empresas aseguren sus derechos de propiedad.
	EOB	Índice de facilidad para hacer negocios	Índice que clasifica las economías según su facilidad para hacer negocios, de 1 (más fácil) a 183 (más difícil). Un puntaje bajo indica que existe un entorno normativo propicio para la operación de un negocio.
	TRAP	Tasa arancelaria, aplicada, media simple, a todos los productos. (%)	Es el promedio de las tasas efectivamente aplicadas ponderadas por la proporción de importaciones de productos que corresponde a cada país asociado. Los datos se clasifican usando el Sistema Armonizado de comercio a nivel de seis u ocho dígitos.
	GGFCE	Gasto de consumo final del gobierno general (% del PIB)	Incluye todos los gastos corrientes para la adquisición de bienes y servicios (incluida la remuneración de los empleados). También comprende la mayor parte del gasto en defensa y seguridad nacional, pero no incluye los gastos militares del Gobierno que forman parte de la formación de capital del Gobierno.

Es muy común que en las bases se encuentre un gran número de datos faltantes. La de este trabajo no es ninguna excepción y como se muestra en el anexo 2, varias variables tienen un alto porcentaje de datos perdidos.

Para superar este problema, varios investigadores han creado métodos para reemplazar los datos faltantes. En este caso se utilizó la técnica de imputación múltiple (MI) introducida por Rubín (1987) que sustituye los datos faltantes a partir de un número (m<1) de simulaciones que se ubica entre 3 y 10.[292] MI sustituye los valores perdidos, luego realiza un análisis estándar para los conjuntos de datos completos y ajusta los parámetros estimados. En la siguiente tabla se muestran las estadísticas de los datos luego de ser imputados.

Tabla 2. Estadísticos de las variables[293]

Variable	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Densidad de nuevas empresas (Registros nuevos por cada 1000 personas entre 15 y 64 años)	2.101368	4.563089	-21.91424	19.4159
Estado de derecho	-0.1598073	0.7933582	-1.91	1.530151
Efectividad del gobierno	-0.0279462	0.6528333	-1.68	1.59
Estabilidad política y ausencia de violencia	-0.0182406	0.768356	-2.38	1.42
Calidad regulatoria	0.0427509	0.6887103	-1.63	1.54
Costo de los procedimientos para establecer una empresa (% del NBI per cápita)	62.60474	70.66056	-40.45166	415.4
Tiempo requerido para registrar una propiedad	95.80578	91.09117	-54.01628	683
Índice de facilidad para hacer negocios	104.945676	58.2190861	-31.156606	384.131
Tasa arancelaria aplicada, media simple, a todos los productos. (%)	10.64179	4.436972	1.03254	33.36

[292] CEPAL (2007).

[293] Fuente: Elaboración propia.

Gasto de consumo final del gobierno general (% del PIB)	14.39423	5.548963	4.965944	39.8808

Antes de estimar el modelo, se debe analizar que las variables no tengan problemas de correlación. En la tabla siguiente se muestran las correlaciones correspondientes:

Tabla 3. Correlaciones entre las variables[294]

	rol	**ge**	**polsta**	**Regqua**	**governance**	**cbsup**	**trrp**	**eob**	**trap**	**ggfce**
rol	1.0000									
Ge	0.9067	1.0000								
Polsta	0.8419	0.7366	1.0000							
Regqua	0.8243	0.8290	0.5760	1.0000						
Governance	0.9770	0.9429	0.8696	0.8743	1.0000					
Cbsup	-0.4289	-0.5290	-0.2260	-0.6204	-0.4835	1.0000				
Trrp	-0.0957	-0.1895	-0.0471	-0.2339	-0.1492	0.6759	1.0000			
Eob	-0.4584	-0.4710	-0.1321	-0.7333	-0.4802	0.7160	0.3233	1.0000		
Trap	0.3436	0.3545	0.3046	0.1571	0.3180	-0.1221	0.2536	-0.0465	1.0000	
Ggfce	0.1021	0.1463	0.2038	-0.2246	0.0670	0.3906	0.1315	0.6456	0.2359	1.0000

Los indicadores de gobernabilidad presentan una alta correlación como era de esperarse. Sin embargo, con el fin de evitar este problema y de reunirlos en un solo índice, se crea la variable de gobernabilidad que resulta del promedio de las variables: estado de derecho, efectividad del gobierno, estabilidad política y ausencia de violencia y calidad regulatoria. El índice se calcula de esta manera ya que todas las variables están medidas de la misma forma.

[294] Fuente: Elaboración propia.

La nueva variable ya no presenta problemas de correlación con las otras variables institucionales.

Gráfico 1. Relación entre nuevas empresas y costos para iniciar una empresa[295]

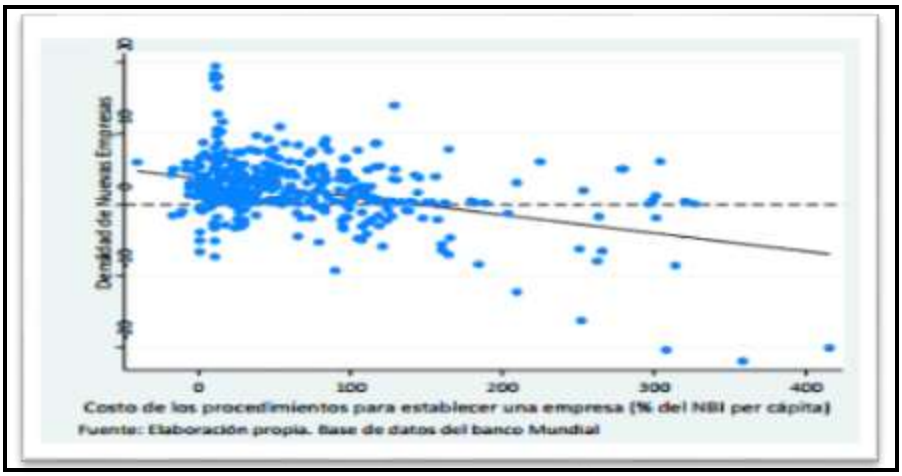
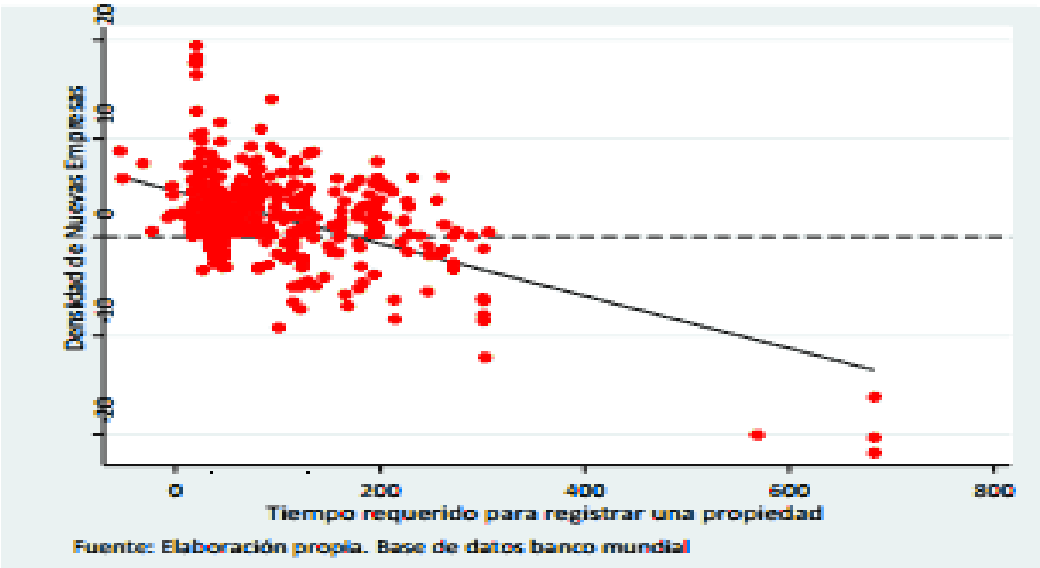


Gráfico 2. Relación entre nuevas empresas y tiempo requerido para Registrar una sociedad[296]

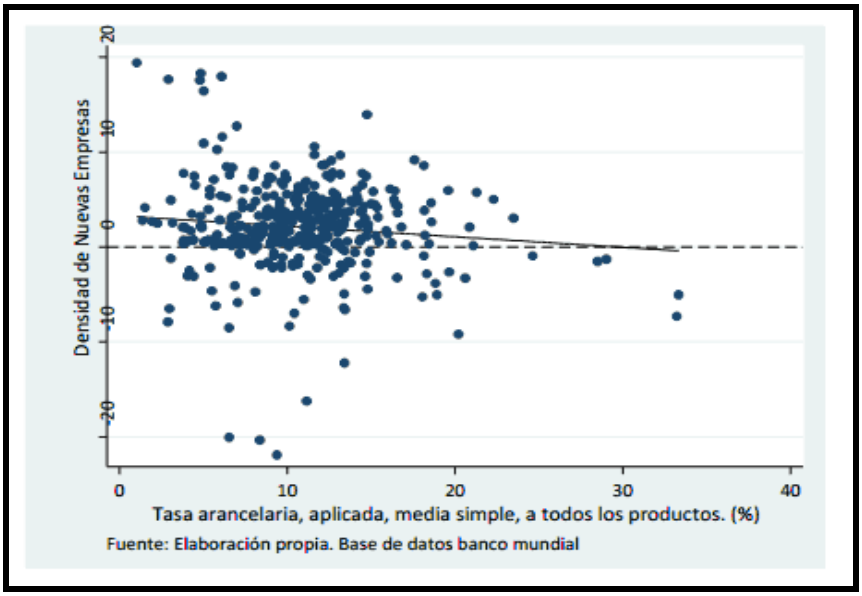


[295] Fuente: Elaboración propia basado en base de datos del Banco Mundial.

[296] Fuente: Elaboración propia basado en base de datos del Banco Mundial.

Como se observa en los gráficos 1 y 2 el tiempo requerido y el costo de los procedimientos para registrar una empresa tienen una relación negativa con la densidad de nuevos negocios. Esto indica que entre mayor sea el costo y sean necesarios más días para el registro de una propiedad, las personas desearan de menos forma emprender un nuevo negocio. Como se indicó anteriormente, un arancel más alto generaría que se crearan menos empresas. Por esta razón, en el gráfico 3 se aprecia una relación negativa entre estas variables:

Gráfico 3. Relación entre nuevas empresas y tasa arancelaria[297]



Contrario a las variables anteriores, el índice de facilidad para hacer negocios, el índice de gobernabilidad y el gasto de consumo final del gobierno ejercen un impacto positivo en la creación de empresas como se observa en los gráficos 4, 5 y 6.

[297] Fuente: Elaboración propia basado en base de datos del Banco Mundial.

Gráfico 4. Relación entre nuevas empresas y gasto del gobierno[298]

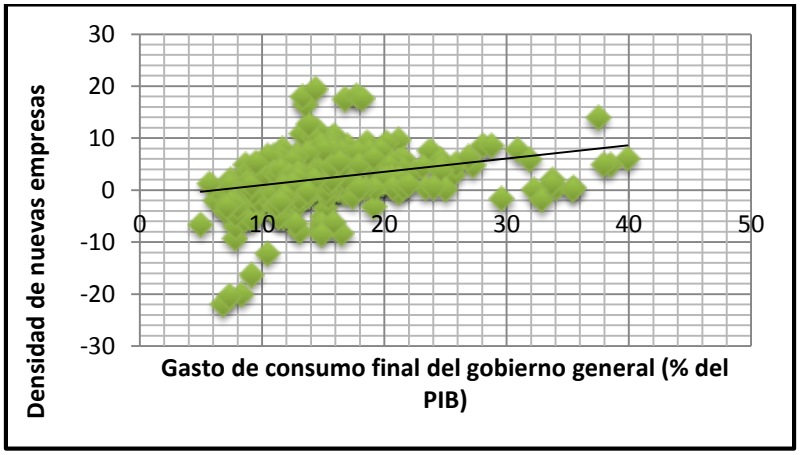


Grafico 5. Relación entre nuevas Empresas y facilidad para hacer negocios[299]

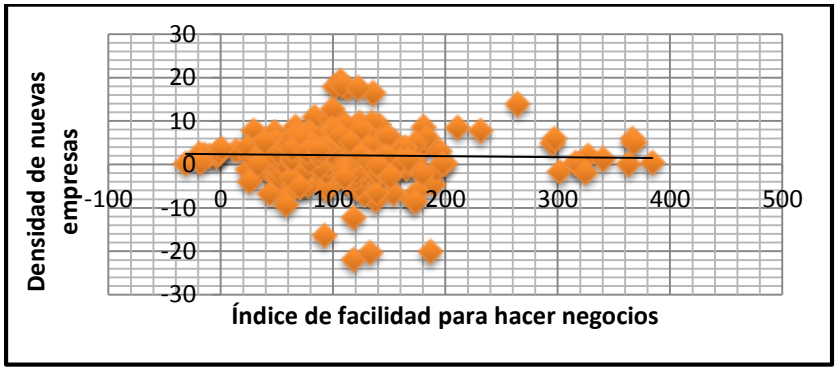
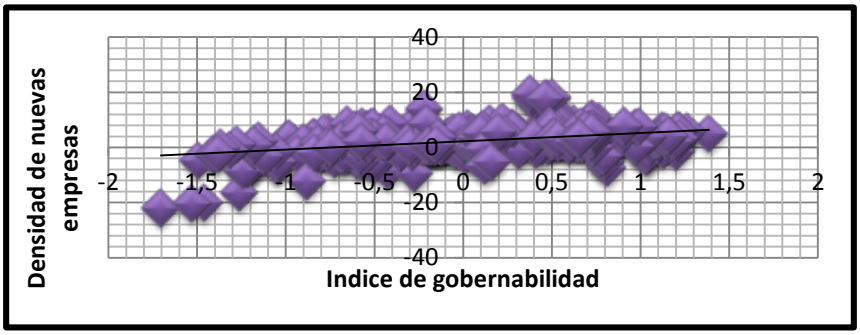


Grafico 6. Relación entre nuevas empresas y gobernabilidad[300]



[298] Fuente: Elaboración propia basado en Base de datos del Banco Mundial.

[299] Fuente: Elaboración propia basado en datos del Banco Mundial.

[300] Fuente: Elaboración propia basado en datos banco Mundial.

5. Resultados

Todas las variables incluidas dentro del modelo resultaron ser estadísticamente significativas. De las variables institucionales, los costos de los procedimientos para registrar una empresa y el tiempo requerido para registrar una propiedad afectan de forma negativa la creación de empresas. Esto quiere decir que un aumento de los costos o de los días para registrar una empresa disminuye la creación de empresas. Por el contrario la variable de gobernabilidad produce un efecto positivo en el emprendimiento. Como era de esperarse, un índice de facilidad para hacer negocios más altos genera que se creen más empresas.

De las variables económicas, el gasto de consumo final del gobierno central resultó como factor positivo para las nuevas empresas. Por otro lado, la variable de la tasa promedio de aranceles resulto negativa indicando que entre más alto sean los aranceles, menor será la densidad de creación de empresas. Los resultados de la ecuación (3) son expresados en la tabla 4.

Tabla 4. Resultados de la regresión[301]

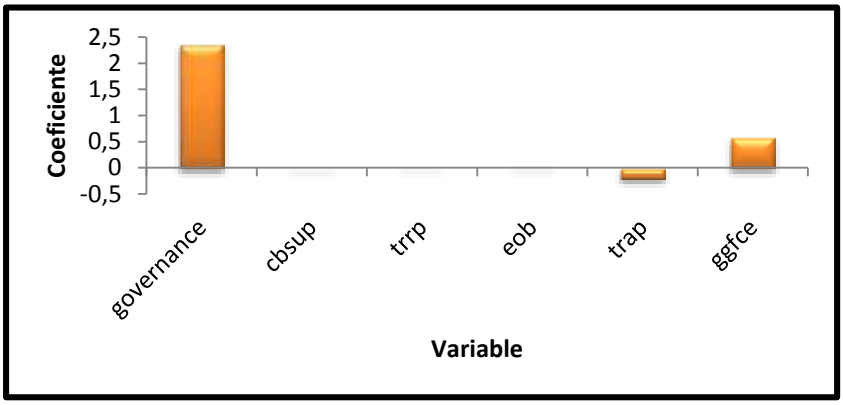
	Variable	**Variable independiente: nbrdens**
governance	Índice de gobernabilidad	2.356942*** (0.731533)
cbsup	Costo de los procedimientos para establecer una empresa (% del NBI per cápita)	-0.0275228*** (0.0051371)
trrp	Tiempo requerido para registrar una propiedad	-0.0083844*** (0.0027802)
eob	Índice de facilidad para hacer negocios	0.0234905*** (0.0058338)
trap	Tasa arancelaria, aplicada, media simple, a todos los productos. (%)	-0.2040152***

[301] Fuente: Elaboración propia.

Errores estándar entre paréntesis. p<0.01. **p<0.05. *p<0.1.

		(0.0468818)
ggfce	Gasto de consumo final del gobierno general (% del PIB)	0.5707583*** (0.0636981)
Cons		-3.785876*** (0.8935389)
R-sq within	0.4903	
R-sq between	0.5254	
R-sq overall	0.5007	
F	10.54***	
Observaciones	408	
Grupos	34	

Gráfico 7. Resultados del modelo estimado[302]



Luego de conocer las relaciones que existen entre las diferentes variables incluidas en el modelo y la densidad de nuevas empresas, puede decirse que América Latina y el Caribe poseen unas características particulares que hacen que se presenten los resultados obtenidos. Es necesario, que se realicen nuevas investigaciones con más variables que no se

[302] Fuente: Elaboración propia.

incluyeron, como el perfil del emprendedor, el contexto cultural en el que se creara la empresa, el nivel de educación de los emprendedores, el acceso al crédito, el nivel de desempleo, entre otros, que también tiene influencia en el proceso de creación de empresas.

Sin embargo, las 6 variables que se incluyen en el modelo resultaron significativas confirmando que son de gran impacto a la hora de iniciar un negocio, por lo que se puede asegurar que el gobierno juega un papel fundamental para el emprendimiento y que sus políticas deben dirigirse al apoyo de los empresarios.

6. Conclusiones

La investigación determinó los factores institucionales y económicos que tienen impacto significativo en la creación de empresas. Se comprobó que en América Latina y el Caribe, la gobernanza, el índice de facilidad para hacer negocios y el gasto del gobierno son factores que incrementan el emprendimiento. Los costos de crear una empresa, la burocracia, el tiempo en trámites y la tasa arancelaria por el contrario son obstáculos para este hecho.

Estos resultados son consecuentes con investigaciones de diferentes autores referentes al tema. Sin embargo, es recomendable realizar nuevos estudios que incorporen factores sociales, culturales y económicos.

Bibliografía

Banco Mundial (2011). Doing Business 2012: Haciendo negocios en un mundo más transparente. Washington DC.: Banco Mundial.

Djankov, S., La Porta, R., Lopez, F. & Shleifer, A. (2000). The regulation of entry. National bureau of economic research. Obtenido de: www.nber.org/papers/w7892

Galindo, M., Méndez, M. & Alfaro, J. (2010). International Entrepreneurship and Management Journal. Obtenido de: http://link.springer.com/journal/11365

Garcia, M., Velez, J. & Vargas, P. (2012). Where should governments invest? The impact of. 23rd European Regional Conference of the International Telecommunication Society. Vienna.

Grossman, G. (1984). International Trade, Foreign Investment, and the Formation of the Entrepreneurial Class. American Economic Review: 605-614.

Haltiwanger, J., Jarmin, R. & Miranda, J. (2008). Business Formation and Dynamics by Business Age: Results from the New Business Dynamics Statistics. Center for Economic Studies, U.S. Census Bureau.

Kantis, H., Angelelli, P. & Moori, V. (2004). Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

McGuire, S. (2006). No more Euro-Champions? The interaction of EU industrial and trade policies. Journal of European Public Policy: 887-905.

Medina, F. & Galván, M. (2007). Imputación de datos: teoría y práctica. Obtenido de Cepal en: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/29949

Minnis, W. & Puia, G. (2007). The Effects of Policy Frameworks and Culture on the Regulation of Entrepreneurial Entry. Journal of Applied Management and Entrepreneurship.

O´Ryan, R., De Miguel, C., Miller, S. & Pereira, M. (2011). The socioeconomic and environmental effects of free trade agreements: a dynamic CGE analysis for Chile.Obtenido de Cambridge Journals: http://journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=827974

Reynolds, P., Hay, M., Bygrave, W., Camp, M. & Autio, E. (2000). Executive report. Londres: Global Entrepreneurship Monitor.

Shapero, A. (1984). The entrepreneurial event. Lexington: Kent C.A.

Sobel, R., Clark, J. & Lee, D. (2007). Freedom, barriers to entry, entrepreneurship, and economic progress. The Review of Austrian Economics: 221-236.

World Economic Forum. (2006). Global competitiveness report 2006-2007. Ginebra.

Zevallos, E. (2007). Restricciones del entorno a la competitividad empresarial de América Latina. Bolivia: FUNDES.

Eje temático: Mesa de Estudiantes

EFECTOS DEL CONTROL DE LA CORRUPCIÓN EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: EVIDENCIA PARA 22 PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2000-2010)

Miguelangel Ramírez Suarez, Santiago Castillo Acuña & Sandy Dayann Manrique Parra –
Universidad Católica de Colombia

Resumen

Este trabajo reporta un análisis explicativo sobre la conceptualización del control de la corrupción conjuntamente con el gasto público, y su relación con el nivel de crecimiento económico, inicialmente se debate acerca de dicha relación y se explora diferentes puntos de vista de autores tanto teóricos como empíricos, en segundo lugar se estimó un modelo de panel de datos para una muestra de 22 países de América Latina y el Caribe, con una periodicidad anual de 2000 a 2010, los resultados encontrados muestran que un mayor control de la corrupción, tiene un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento, de lo cual se puede deducir que países con un menor control de la corrupción se caracterizan por tener una mayor inestabilidad política y económica.

Palabras Clave: Corrupción, crecimiento económico, deterioro institucional.

1. Introducción

Este trabajo tiene como interés, hacer énfasis en los efectos del control de la corrupción y el gasto público en el crecimiento económico, explorando este fenómeno en las economías Latinoamericanas y del Caribe, en aras de encontrar una posible relación entre estas variables para enriquecer desde la evidencia empírica la medición del control de la corrupción y su relación con el crecimiento económico. Para ello, se toma una muestra de 22 países de América Latina y el Caribe, por lo que se espera realizar dicho análisis económico a través de la metodología de panel de datos, con una periodicidad anual de 2000 a 2010 bajo la hipótesis que el control de la corrupción afecta positivamente el nivel de crecimiento económico.

Las estimaciones econométricas que se realizan en esta investigación, sirven para encontrar una relación directamente proporcional entre las variables, los efectos e impactos de un control de la corrupción en el nivel de crecimiento del PIB per cápita en los países estudiados. Para ello este documento entiende por corrupción:

"Toda acción u omisión de funcionario público, en que éste, se desvíe de los deberes normales de su cargo, con el objeto de obtener gratificaciones de índole privado, beneficios políticos pecuniarios o de status, así como cualquier utilización en beneficio personal o político de información, influencias u oportunidades surgidas en razón de su cargo" (Orrego, 1994).

Se toma como índice de control de corrupción, realizado por el Worlwide Governance Indicators[303], datos que reflejan los puntos de vista sobre la gobernanza de los encuestados y expertos del sector público, privado y de las ONG en los países seleccionados.

2. Corrupción y crecimiento económico

En esta sección se presenta una breve revisión de los principales trabajos que se han enfocado en la teoría del crecimiento económico, la medición de la corrupción y su repercusión en el crecimiento económico. Aunque este no es un estudio exhaustivo, sirve de punto de partida para explorar posibles puntos de análisis en los modelos de crecimiento para las actividades de corrupción en América Latina, aunque como tal, no se propone estudiar o evaluar programas o proyectos, ni generar aportes a la literatura del tema, se describe los aportes teóricos o empíricos que se han desarrollado.

Para lograr el objetivo de este documento se realizó una verificación de los modelos iníciales de crecimiento económico como Solow (1956), Swan (1956), Harrod (1949) y su concepción exógena del cambio técnico, el cual después es controvertida por la denominada teoría endógena del cambio técnico con autores como Romer (1986, 1990) Mankiw, Romer & Weil, (1992), Grossman & Helpman (1991) y a partir estos planteamientos también se estudiaron los modelos planteados por Lucas (1980) y Romer (1990) en los cuales se formalizan los modelos de crecimiento económico desde la perspectiva del Capital Humano y el desarrollo científico (economías de las ideas) y se concluye que, dejaron a un lado factores importantes

[303] Más adelante se explicará en mayor detalle la metodología cómo se construye el índice de control de corrupción.

dado que no contemplaron los problemas institucionales, la corrupción, la debilidad de las instituciones y la falta de control político, porque los principales modelos propuestos se formalizan a través de un sector productor de bienes y servicios y otro sector productor de conocimiento[304].

También se estudió los desarrollos de la teoría endógena del crecimiento, el análisis del crecimiento económico nutridos de trabajos como los de Engerman & Sokoloff (1997), Acemoglu et al. (2001) y (2004), Easterly & Levine (2003), donde se evalúa la influencia de las instituciones en el desempeño económico, una de estas versiones desarrolla un modelo dinámico que refleja las interacciones entre las instituciones, la innovación, el nivel y crecimiento del ingreso, siguiendo una estructura tecnológica propuesta por Tebaldi & Elmslie (2007), expresada en la ecuación 1.

$$Y = H_Y^{\beta} \int_0^{f(A,T)} x(i)^{\alpha} di \quad (1)$$

$$\forall \alpha: 0 < \alpha < 1$$

$$\forall \beta: 0 < \beta < 1$$

$$\alpha + \beta = 1$$

En (1) la variable Hy: Denota el capital humano incorporado al sector $x(i)$: Insumos intermedios, A: representa el conocimiento; T: Refiere a las instituciones; i : Son los índices de la variedad del sector t: es modelada como una variable continua que se asume como la calidad institucional derivada entre otras del control de la corrupción. Este tipo de tecnologías parten de que A sólo se incrementa si hay nuevos inventos en el mercado de intermediación comparado con los existentes. Por otro lado, T es asumido como el incremento en la calidad institucional y de los esfuerzos controlar la corrupción. La ecuación (1) es una modificación de la función de producción propuesta por Romer (1990).

Así, la calidad institucional puede estar afectada por el nivel de corrupción. Esto se establecebajo el concepto de corrupción de Nas, Price & Weber (1986) definido como, "*el acto corrupto de la defraudación privada del sector público donde el funcionario distorsiona su investidura, para actuar con un interés privado*" (Vásquez; 1994), lo cual amenaza la estabilidad política y económica de las instituciones latinoamericanas, así como

[304]Desde la perspectiva neoclásica y del crecimiento endógeno, la acumulación de capital es la variable que dinamiza el cambio técnico, lo que a su vez repercute en el incremento de la productividad total de factores y ésta, en el crecimiento. Esto resulta de considerar el conocimiento y la tecnología como un bien público, dado este carácter este bien es fácilmente transferible.

su competitividad. Los argumentos que destacan los efectos positivos de la corrupción se basan en ideas procedentes de la teoría del *second-best*, de forma que, dado un conjunto de distorsiones creadas por los procedimientos o políticas gubernamentales, la corrupción permitiría a los agentes eludir aquellas regulaciones que obstaculizan la actividad económica (Leff, 1964; Huntington, 1968)[305].

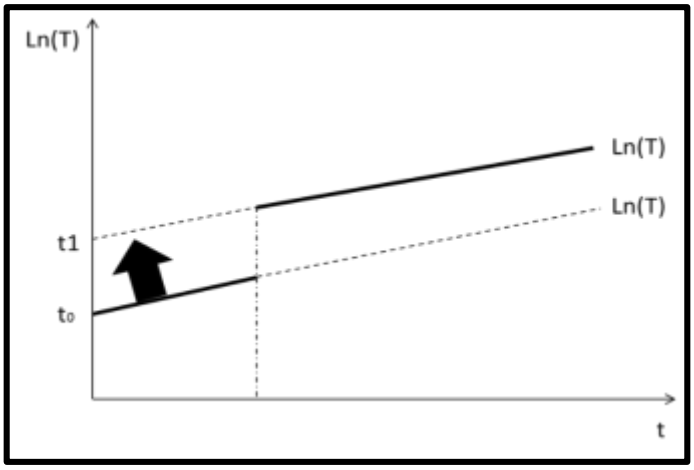
El gráfico 1 resume en parte lo dicho hasta el momento, en primer lugar, las instituciones son un reflejo del nivel de control de corrupción que hagan los gobiernos. Así una mejora institucional (Pasar de t_0 a t_1) puede ser derivada de hechos formales o no formales que controlen la corrupción y lleven a una estabilidad política.

Diversos estudios comprueban que la corrupción tiene un impacto negativo directo en el desarrollo de los países, Badel (1999) que ha clasificado el impacto de la corrupción en tres pilares básicos que son: Distorsiones macroeconómicas y barreras de crecimiento, Ineficiencias y favoritismo en el sector privado de los negocios, ineficiencias administrativas en las operaciones y proyectos del sector público.

De otro lado, Shleifer & Vishny (1993) indican que la ilegalidad de la corrupción y la necesidad de la clandestinidad, hacen que se distorsionen los impuestos, lo cual conlleva a que traten de explicar qué en algunos países menos desarrollados, la corrupción es más alta y más costosa que en países desarrollados. Así mismo Romer (1994) asocia la corrupción con un impuesto sobre las ganancias de las firmas que buscan introducir bienes nuevos a la economía y asegura que la misma reduce la variedad de insumos intermedios y el grado de especialización en la economía y por ende, el bienestar de la sociedad.

[305]También se puede seguir el concepto de North (1990) donde "Las instituciones son las reglas del juego que existen en una sociedad, son las restricciones ideadas por los hombres para moldear las interacciones humanas", lo que se debe realizar es crear una sociedad en donde los derechos políticos estén repartidos entre los ciudadanos, ya que cuando el pueblo lucha por alcanzar un cambio en la estructura básica de la sociedad, las oportunidades económicas y políticas aumentan porque cierran el espiral virtuoso y generan un sistema político plural y abierto.

Gráfico 1. Mejoras institucionales debidas al Control de la Corrupción[306].



De esta manera, en los planteamientos anteriores y en la Tabla 1, se expone como la literatura reciente describe los diferentes aportes teóricos y empíricos que se han desarrollado referentes al debate, de si la corrupción es directamente o inversamente proporcional con el crecimiento económico[307] aunque los trabajos que estudian la relación entre corrupción y actividad económica, tienden a centrarse en los efectos de la corrupción sobre el crecimiento del producto o sobre la inversión, se muestra que la evidencia empírica posee resultados más homogéneos pero que los resultados se tornan más ambiguos cuando las variables son menos agregadas y que han buscado solucionar los problemas encontrados a través de las diversas técnicas econométricas.

Tabla 1. Principales trabajos empíricos sobre los efectos de la Corrupción en el crecimiento económico[308]

Autor (año)	**Características del estudio**	**Conclusiones**
Mauro (1995)	Estudia los índices de corrupción, las tasas de inversión y las tasas de crecimiento. Utilizo metodología de corte trasversal y series de tiempo y refiere al periodo 1980-1983.	Encontró una asociación negativa entre las variables. Los procesos de crecimiento económico, generan suficientes fuerzas para reducir la corrupción, una economía próspera puede pagar a sus servidores bien, reduciendo su motivación por la corrupción.
Bardhan & Pranab (1997)	Estudia la influencia de la corrupción sobre el crecimiento económico, haciendo la relación entre el nivel del PIB y la corrupción en modelos de equilibrio general.	Sugiere que la misma promueve la eficiencia y ayuda al crecimiento, por el hecho que generaría nuevas actividades corruptas sin generar incentivos para asegurar trasparencia en la economía.
Tanzi & Davoodi (2000)	Estudia la corrupción y el impacto en las ganancias del gobierno, utilizaron un panel de datos de 95 países en el periodo 1982-1995.	Identifican con un 99% de confianza una relación positiva entre gasto público como porcentaje del PIB y el índice de corrupción de los países.

[306] Fuente: Elaboración Propia con base a Tebaldi y Elmslie (2007).
[307] véase al respecto a Mauro (1995,1996,1998), Shleifer y vishny (1993) tanzi y davoodi (1997,2000).
[308] Fuente: Elaboración Propia.

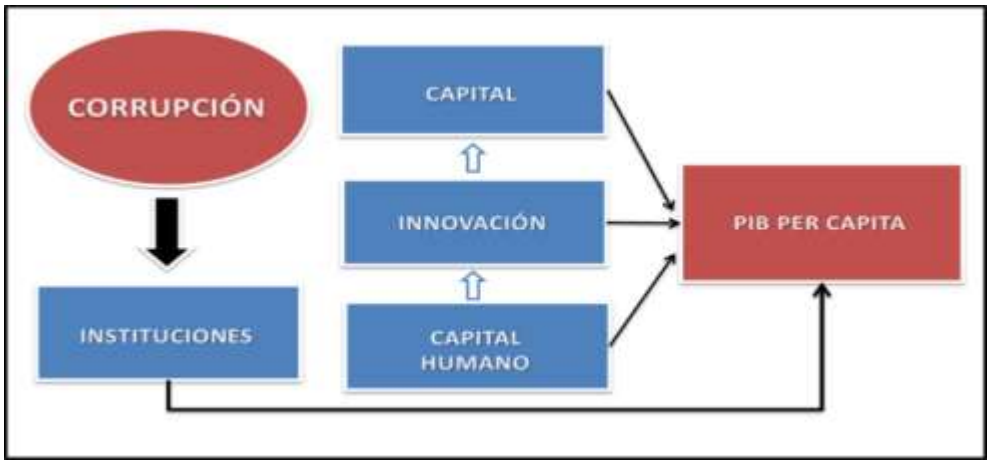
Mo (2001)	Estudia la influencia de la corrupción sobre el crecimiento económico utilizando como metodología mínimos cuadrados ordinarios.	Encuentra que la corrupción tiene un impacto negativo y directo sobre el crecimiento económico en niveles del 5% y 10%.
Méndez & Sepúlveda (2006)	Estudia la influencia de la corrupción sobre el crecimiento económico mediante la metodología de efectos fijos.	Encuentran que niveles de corrupción positivos maximizan el crecimiento de economías políticamente libres.
Farida & Ahmadi-Esfahani (2007)	Estudia la influencia de la corrupción sobre el crecimiento económico haciendo una ampliación del modelo de Solow con capital humano	Encuentra que la corrupción tiene un impacto positivo sobre el crecimiento económico ya que asumen que el gasto publico afecta positivamente la productividad del trabajo y que este depende negativamente de la tasa de corrupción
Swaleheen & Stansel (2007)	Estudia la influencia de la corrupción sobre el crecimiento económico utilizando efectos fijos.	Encuentra que la corrupción reduce el crecimiento económico en países de baja libertad económica.
Prats (2008)	Estudia la influencia de la corrupción y sus consecuencias sociales mediante Modelo de mínimo cuadrados ordinarios	Encuentra que el incremento de un punto porcentual en el índice de corrupción (IPC de Transparencia Internacional) se asocia con una reducción de 0,6 puntos porcentuales el gasto en educación y salud como porcentaje del PIB.

De esta revisión de la literatura, se plantea que el modelo esquemáticamente propuesto en base a los planteamientos de Tebaldi & Elmslie (2007), en el cual las instituciones[309] afectan el nivel de innovación y conllevan a una penetración en el capital humano. Así buenas instituciones, reflejan una estabilidad política y de control de corrupción adecuados. A su vez, las instituciones afectan directamente el nivel y crecimiento del ingreso per cápita. Por lo tanto un control de corrupción alto o un bajo índice de actividades corruptivas se reflejarían en un mayor nivel de ingreso per cápita (Gráfico 2).

Como se revisó en los antecedentes, cabe concluir que la literatura no llega a ningún acuerdo sobre el efecto de la corrupción en el crecimiento económico. Algunos investigadores sugieren que la corrupción podría ser deseable (Leff, 1964; Huntington, 1968; Acemoglu & Verdier, 1998). La corrupción funciona como incentivo para los funcionarios, lo que induce una prestación más eficiente de los servicios públicos y da un margen de maniobra para que los empresarios eludan regulaciones ineficientes, sin embargo, el fracaso actual de los países a sus instituciones económicas se debe a que se dedican a la extracción sin crear los incentivos necesarios para el ahorro, invención e innovación (Acemoglu & Robinson, 2012).

[309]Entendiendo instituciones en el sentido de North (2006). Las instituciones son fruto de la creación humana y determinan la interacción y la propia conquista del entorno físico por parte de las sociedades.

Gráfico 2. Modelo esquemático[310]



3. ¿Cómo se realiza la medición de la corrupción?

En 1997, Transparencia Internacional[311] y el *Göttingen University*, plantearon una medición de las percepciones de los hombres de negocios, analistas de riesgo y público en general sobre los niveles de corrupción.En el estudio, dimensiones específicas de rendimiento en relación a procesos o arreglos institucionales debido a que están basados en la percepción de la opinión pública simplemente. Además en la revisión de los métodos de medición, Golden & Picci (2005) enfatizan la debilidad de los indicadores de corrupción basados en la percepción de especialistas, argumentando que es muy difícil establecer la precisión de la información recolectada.

Para este trabajo se tomaron los indicadores mundiales de buen gobierno (GTI) generados por el Banco Mundial que combinan las opiniones de un gran número de los encuestados de la empresa, ciudadanos, expertos de los países industrializados y en desarrollo, que captura las percepciones en la medida en que el poder público se ejerce en privado, tanto de forma pequeña como a gran escala de la corrupción, así el Estado por minorías selectas y privadas[312].

En Kaufmann et al. (2010) se establece la metodología que describe como se construye el índice de control de corrupción. En general los autores parten de la siguiente ecuación:

---

[310] Fuente: Elaboración propia.

[311] Transparencia Internacional (TI), como organización no gubernamental que se dedica a combatir la corrupción política en todo el mundo.
[312] CBIP - Proveedor de Información Comercial de Empresas, GOB - Sector Público proveedor de datos, de las ONG - Organizaciones no Gubernamentales Organization Data Provider Organización del proveedor de datos.

$$y_{jk} = \alpha_k + \beta_k(g_j + \varepsilon_{jk}) \qquad (2)$$

Donde α_k y β_k son parámetros que asignan gobernanza no observada en el país j, g_j, en los los datos observados de la fuente k, y_{jk} . Como una opción inocua de las unidades, se supone que g_j es una variable aleatoria distribuida normalmente con media cero y varianza uno. Se supone que el término de error también se distribuye normalmente, con media cero y una varianza igual en todos los países, pero se diferencia en todos los indicadores, es decir, $V[\varepsilon_{jk}] = \sigma_k^2$ También se asume que los errores son independientes a través de las fuentes, $E[\varepsilon_{jk}\varepsilon_{jm}] = 0$ para m fuente diferente de la fuente de k.

Una característica importante de la elección de las variables para medir el control de la corrupción, es que los indicadores se pueden utilizar para comparar significativamente posiciones de los países relativas en un año determinado, sin embargo, los indicadores no proveen información sobre las tendencias de los promedios mundiales de control de corrupción.

El diseño metodológico se divide en 3 secciones, la primera describe el modelo propuesto, identificando y explicando las variables independientes y dependientes que lo conforman, la segunda parte se especifican los resultados esperados y en la tercera parte se muestran los resultados obtenidos a partir del mismo.

3.1 Modelo econométrico

Para realizar las estimaciones econométricas pertinentes, se plantea el siguiente modelo empírico, en el cuál, se incorporan aquellos factores explicativos más relevantes en la función de PIB per cápita. Así, la especificación se adapta a la forma funcional presentada en la ecuación (3).

$$\mathrm{GY}_{i,t} = \alpha + X'_{it}\beta_1 + Y'_{it}\beta_2 + u_{i,t} \quad (3)$$

Donde la variable dependiente $\mathrm{GY}_{i,t}$ considera el nivel de crecimiento PIB per cápita en dólares de paridad de poder adquisitivo (PPP) para cada país a través del tiempo. A su vez la muestra de países corresponde al subíndice i $\{i = 1,2, \dots 22\}$ y $\{t = 2000, \dots, 2010\}$ es la dimensión temporal del panel que se expresa en una periodicidad anual.

Cabe observar que el componente de error toma la forma de la ecuación (3.1).

$u_{it} = \mu_i + v_{i,t}$ (3.1)

En (3) μ_i: representa los efectos no observables que difieren entre las unidades de estudio pero no en el tiempo, que generalmente se asocia a la forma como los países crecen, por ejemplo; $v_{i,t}$ se refiere al término de error puramente aleatorio, es decir, se distribuye con media cero y varianza constante, formalmente: $\varepsilon_{i,t} \sim N(0, \sigma^2)$. Estos efectos son invariantes en el tiempo.

Para la i-ésima unidad de corte transversal, la relación sugerida se expresa en (4), esta ecuación pretende estimar los efectos de la variable, control de la corrupción su relación con el nivel de crecimiento económico.

El modelo en términos generales sería:

$\widehat{GY}_{t,i} = \alpha + B_1 CC_{t,i} + B_2 GP_{t,i} + \tilde{v}_{it}$ (4)

Donde la variable determinada $\widehat{GY}_{t,i}$ considera el nivel de crecimiento del (PIB Per cápita) por país a través del tiempo, $CC_{t,i}$: Refleja el control de corrupción por país a través del tiempo y $GP_{t,i}$ representa el gasto público a través del tiempo.

La variable $CC_{t,i}$= control de corrupción, captura las percepciones del grado al cual el poder público es ejercido para el beneficio privado, incluyendo tanto pequeñas como magníficas formas de corrupción, así como "la captura" del estado por élites e intereses privados. Este indicador se compone de las percepciones del sector privado respecto a las actuaciones del poder público mediante las cuales se ejerce la autoridad en un país. Esto incluye el proceso por el cual los gobiernos son elegidos, controlados y remplazados; la capacidad del gobierno para formular y aplicar eficazmente políticas acertadas, el respeto de los ciudadanos, el Estado para las instituciones que gobiernan las interacciones económicas y sociales entre ellos.

3.2 Base de datos

El modelo de panel de datos, utiliza datos para 22 países para los periodos 2000 a 2010 tomados del *World Wide Governance* Indicators del banco mundial. En el informe de gobernabilidad se encuentran recopilados para de 213 economías en el período 1996-2010.

3.3 Supuestos

Para efectos de encontrar el modelo que mejor se ajusta, se estiman 3 tipos de modelos:

Regresión bajo Mínimos Cuadros Ordinarios (Denominada en la literatura de Panel como regresión *Pooled*). Esta regresión supone que el intercepto de la regresión es la misma para todas las unidades transversales.

Regresión con efectos aleatorios. El modelo de efectos aleatorios permite suponer que cada unidad transversal tiene un intercepto diferente. Este modelo toma como supuesto que $u_{it} = \mu + v_{i,t}$. Es decir, en vez de considerar a μ como fija, suponemos que es una variable aleatoria con un valor medio μ y una desviación aleatoria v_i de este valor medio. Sustituyendo $u_i = \mu + v_i$.

Otra manera de modelar el carácter "individual" de cada país es a través del modelo de efectos fijos. Este modelo no supone que las diferencias entre países sean aleatorias, sino constantes o "fijas"—y por ello debemos estimar cada intercepto u_i.

Para realizar la estimación efectiva del modelo planteado es necesario corregir el problema de la endogeneidad entre las variables de crecimiento del PIB per cápita y el control de corrupción, ya que es razonable inferir que países con altos niveles de crecimiento posean un mayor control en actos corruptos; por lo tanto, se estima un modelo que permita describir al control de la corrupción, donde se emplea al gasto público y a la legalidad de la ley. Para ello, se utiliza el estimador de Variables instrumentales bajo regresiones en dos etapas.

4. Resultados esperados

Con el modelo especificado se busca determinar y medir el efecto del control de la corrupción sobre el crecimiento económico siendo la hipótesis inicial que las dos variables están relacionadas positivamente, dado que según la evidencia teórica y empírica revisada en el apartado anterior, si existe un mayor control en la corrupción conlleva a una mayor eficiencia en el gasto y por ende en la inversión, lo que generara mayor eficiencia económica e implica un mayor crecimiento económico.

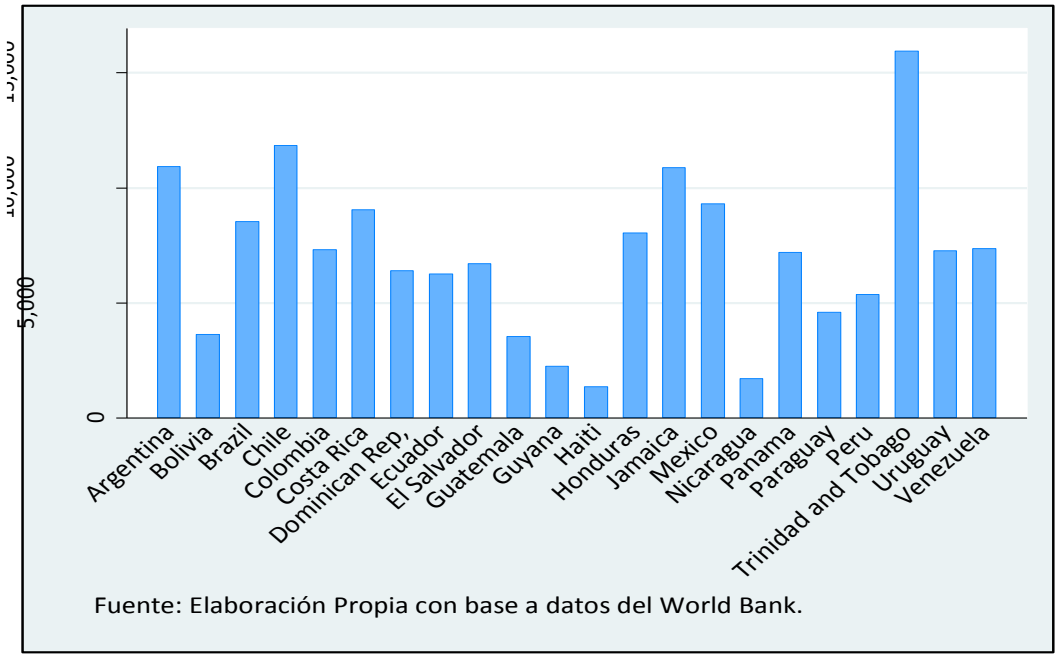
4.1 Principales hechos estilizados

La evidencia empírica desarrollada para analizar el crecimiento económico de los diversos países del mundo, entre ellos América Latina y el Caribe, muestran que hay experiencias variadas, mostrando mayor tasa de crecimiento anual con base en el PIB per cápita. Los determinantes de esta tasa de crecimiento se desprenden de una combinación de factores

exclusivos a cada país. Es decir, de acuerdo a Sala i-martin (2002), algunos de los países destacados o con mayores niveles de PIB per cápita, es porque han tenido buenas políticas económicas e instituciones sociales, mientras países que han fracasado han sufrido guerras, han visto como el precio de sus materias primas cae porque sus gobiernos son incapaces de controlar el crimen o la corrupción.

En el gráfico 3 se muestra el nivel de PIB per cápita promedio durante los 10 años desde 2000 al 2010 que han tenido los 22 países de América Latina y el Caribe seleccionados para la muestra, siendo una tendencia común en los países suramericanos estar entre los $ 6.000 (USD) promedio por persona y siendo preocupante el caso de Perú y Paraguay que están por debajo de este monto aunque en una mínima cuantía, así mismo se denotan los significativos resultados de Argentina, Chile, Costa Rica, Jamaica quienes han llegado a sobrepasar los $9.000 dólares (USD) promedio por persona , así como Trinidad y Tobago que ha alcanzado el máximo nivel de crecimiento promedio llegando casi a $15.000 dólares (USD) promedio por persona, mientras países como Haití, Guatemala y Nicaragua están aproximadamente seis veces por debajo de esta cifra, lo cual deja al descubierto la gran heterogeneidad en términos económicos entre los países de la región.

Gráfico 3. Niveles de PIB per cápita promedio entre 2000 y 2010 (en dólares PPP)[313].

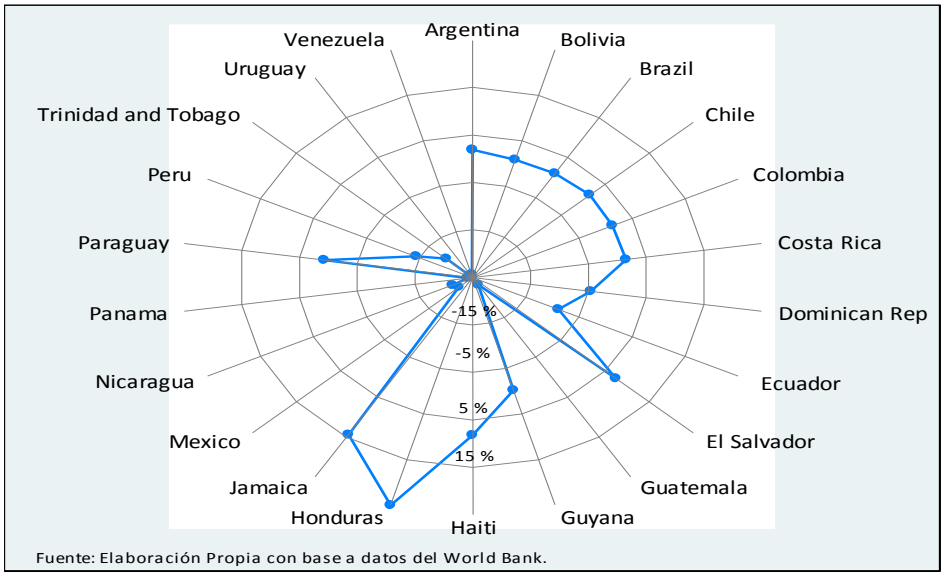


[313] Fuente: Elaboración propia basado en datos del Banco Mundial.

De otro lado, los niveles de crecimiento promedio de América Latina y el Caribe en los últimos 10 años no han tenido una única tendencia debido a la variedad de factores explicados anteriormente. Esta diversidad se puede observar en el gráfico 2 donde se evidencia que Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia ,Costa Rica, República Dominicana y Ecuador han tenido un crecimiento constante entre el 4% y 5%, mientras que, países como Panamá, Venezuela, Uruguay y México, han disminuido su crecimiento alrededor de un 10% con respecto al año 2000; cabe resaltar, el nivel de crecimiento de algunos países centroamericanos, llegando a un crecimiento superior del 10% en casos como el de Jamaica, Honduras y el salvador.

En el gráfico 4 muestra que países con un menor control de la corrupción han tenido un crecimiento económico más bajo en el período 2000 al 2010. En la sección anterior se presentó evidencia y se discutió los recientes estudios empíricos que señalan cómo la corrupción se convierte en un cuello de botella para la inversión, distorsiona la asignación eficiente de recursos del estado, reduce el gasto en mantenimiento del capital e infraestructura, disminuye el nivel de gasto en educación y salud y es un factor de inestabilidad política y social. Lo cual reduce el crecimiento promedio del producto. A su vez el gráfico 5 muestra que hay una relación positiva entre el control de la corrupción y el nivel de ingreso medido a través del PIB per cápita.

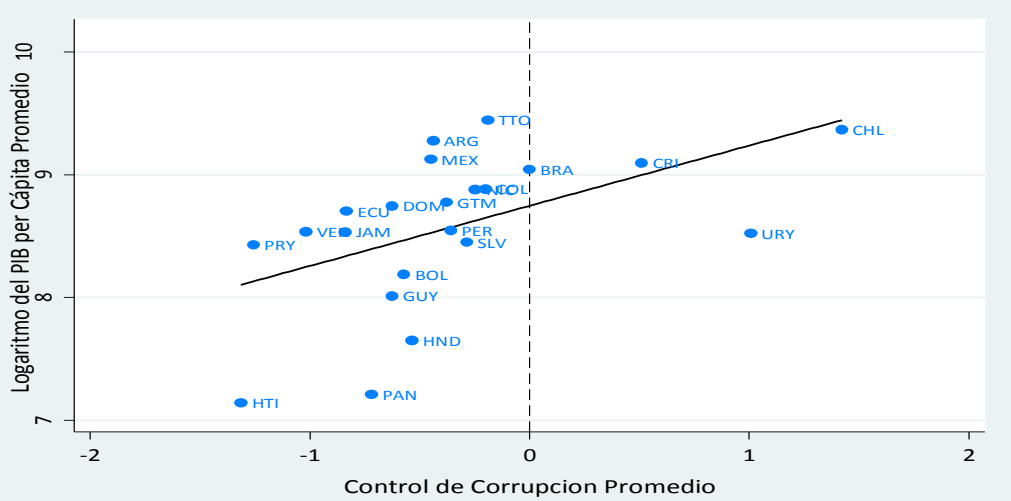
Gráfico 4. Niveles de crecimiento promedio entre 2000 y 2010 para países de América Latina y el Caribe[314]



[314] Fuente: Elaboración Propia basado en datos del Banco Mundial.

En el gráfico 5 se presenta los resultados de la estimación del índice de control de corrupción realizado por el *Worlwide Governance Indicators*. Según este índice que va de -1.5 a 1.5, donde -1.5 indica ausencia total de control de corrupción y 1.5 indica control de la corrupción, se observa el comportamiento en los países de América Latina. Se observa que países como Brasil y Uruguay tienen mayor coeficiente de control de corrupción, mientras que países como Honduras, Panamá y el Salvador son el claro reflejo de la falta de dichas políticas.

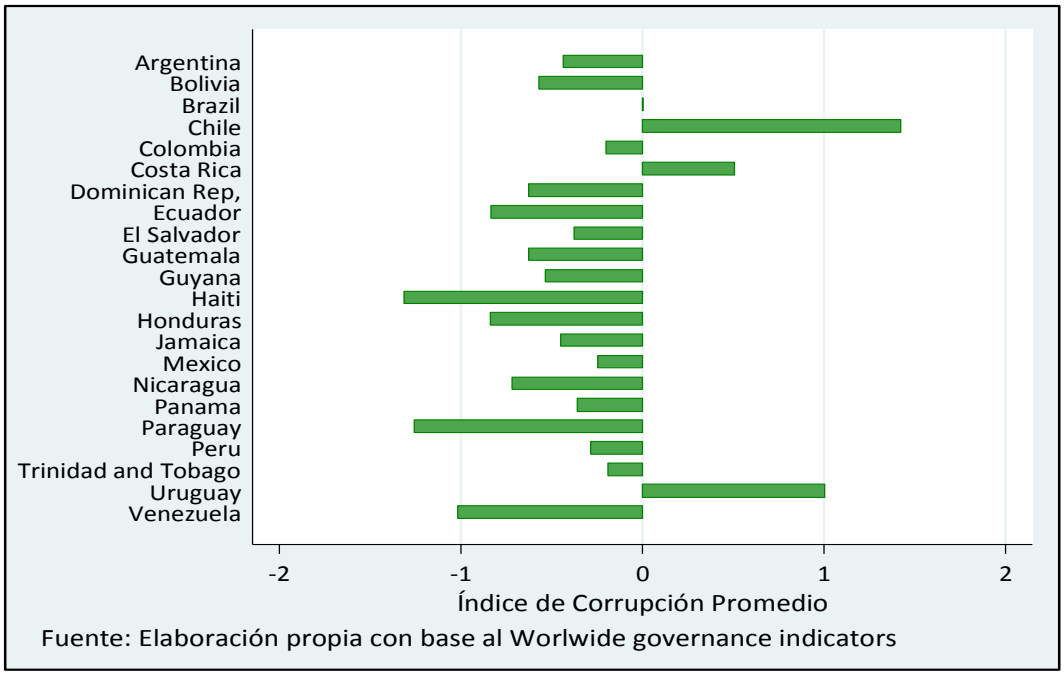
Gráfico 5. Cuadro en niveles de PIB per cápita y su relación con el control de la corrupción[315]



Fuente: Elaboración propia con baseal Worldwide Governance Indicators.

[315] Fuente: Elaboración Propia basado en datos del banco mundial. Los puntos azules representan los indicadores de control de la corrupción promedio para el periodo 2000- 2010 y su relación con el crecimiento económico. Las líneas verticales representan desviaciones estándar alrededor de estos indicadores para cada país de la muestra mundial.

Gráfico 6. Control de corrupción en América Latina (2000-2010)[316]



5. Estimaciones y resultados

En la Tabla 2 se presenta los resultados de la estimación de la ecuación (4), La primera columna de resultados presenta el enfoque más simple para analizar datos tipo panel, en el cual se omiten las dimensiones del espacio y el tiempo de los datos agrupados y sólo calcular la regresión MCO usual. En la segunda columna sólo se incluyen, las estimaciones utilizando una regresión bajo efectos fijos. La tercera columna presenta los resultados al incluir al modelo con efectos aleatorios.

Tabla 2. Resultados segunda etapa del modelo de control de corrupción y sus efectos en el crecimiento económico[317]

Crecimiento Económico	**Mínimos Cuadrados Ordinarios**	**Efectos Fijos**	**Efectos Aleatorios**
Corrupción	0.5615***	0.4859	0.5253***
	(0.0829)	(0.2363)	(0.1520)
Gasto Público	0.0002	0.0374	0.1520

[316] Fuente: Elaboración Propia basado en datos del banco mundial.

[317] Fuente: Cálculos Propios. Estimación en el Programa STATA 12.0
Coeficiente estadísticamente significativo al 1%. Entre Paréntesis se muestran los errores estándar.

	(0.0142)	(0.0212)	(0.0186)
Constante	8.8136***	8.3336***	8.4969***
	(0.1845)	(0.2799)	(0.2611)
Número de observaciones	242	242	242
Número de Grupos	Pooled	22	22
R – Squared: Withing Between Overall	0.66	0.4440 0.9061 0.1156	0.0080 0,2527 0.1248

En la primera etapa de casa una de las regresiones, se encuentra que la fortaleza de la ley como instrumento para resolver el problema de endogeneidad entre control de la corrupción y crecimiento económico es estadísticamente significativa al 99% de confianza. Esta variable tiene un efecto positivo sobre el control de la corrupción.

El modelo de MCO y de Efectos Aleatorios (columna 1 y 3) muestra que un mayor control de la corrupción, tiene un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento, de lo cual se puede deducir que países con un menor control de la corrupción se caracterizan por tener una mayor inestabilidad política y económica; el gasto público no es significativo para el modelo, así que no influencia el crecimiento económico, aunque se puede inferir que un menor gasto público en educación y salud por habitante genera un mayor grado de desigualdad económica, así como una menor inversión, y una baja tasa de crecimiento promedio del PIB per cápita.

La interpretación del coeficiente de acuerdo al modelo con datos agrupados “Pooled” o lo que es lo mismo de MCO es la siguiente: durante el periodo de análisis de 2000 a 2010 por cada punto (en desviaciones estándar) que se incremente el índice de control de corrupción, el nivel de PIB per cápita crece en 0.56%. Este valor bajo el modelo que asume efectos aleatorios es cercano a 0.5253%. Ambos coeficientes son estadísticamente significativos al 99% de confianza.

Ahora bien, *¿Cómo podemos saber si es necesario usar el modelo de efectos aleatorios o el de datos agrupados*? Breusch–Pagan formularon la prueba del Multiplicador de Lagrange para Efectos Aleatorios. La hipótesis nula de esta prueba es que $\sigma_u^2 = 0$. Si la prueba se rechaza, sí existe diferencia entre datos agrupados y datos aleatorios, y es preferible usar el método de efectos aleatorios.

En el anexo se incluye dicha prueba. Para este caso, se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto el modelo adecuado es el de efectos aleatorios. Intuitivamente se podría argumentar que el efecto aleatorio es debido a la existencia de una gran cantidad de países y todos son heterogéneos, es decir son muy distintos en términos de ingresos per cápita. La ecuación del Modelo estimado bajo Efecto aleatorios se presenta en (5).

$$GY_{i,t} = 8.4969 + 0.5253 \quad ControlCorrupción_{i,t} + 0.1520\, Gastopúblico_{i,t} \quad (5)$$

En la columna 2 se presentan los resultados del modelo asumiendo efectos fijos. El coeficiente que acompaña al índice de control de corrupción no es estadísticamente significativo, al igual que el coeficiente del gasto público. Cabe resaltar que los efectos fijos se pueden asumir incluyendo variables dicotómicas o *dummies* para cada país. Sin embargo se estimó un modelo restringido, pues asume un intercepto común para todos los países (es decir, no incluye variables dicotómicas por país). Por lo tanto, podemos utilizar una prueba F restrictiva para contestar la cuestión. La hipótesis nula es que $v_1 = v_2 = \cdots = v_i = 0$ (o sea, que todas las variables dicotómicas estatales son iguales cero). En este caso la prueba rechaza a hipótesis nula, lo cual significa que al menos algunas variables dicotómicas sí pertenecen al modelo, y por lo tanto es necesario utilizar el método de efectos fijos.

Para seleccionar el mejor modelo entre efectos aleatorios y fijos se estimó la prueba de Hausman que puede ser usada para probar la hipótesis nula de que u_i y las variables X no están correlacionadas (ver Anexo). Así pues, la hipótesis de la prueba de Hausman es que los estimadores de efectos aleatorios y de efectos fijos no difieren sustancialmente. Si se rechaza la Ho, los estimadores sí difieren, y la conclusión es efectos fijos es más conveniente que efectos aleatorios. Para el caso de la regresión no podemos rechazar la hipótesis nula Ho, no hay sesgo de qué preocuparnos y preferir efectos aleatorios dado que es un modelo más eficiente que el de efectos fijos.

Así las cosas, el modelo óptimo corresponde al de Efectos Aleatorios. El coeficiente que acompaña a la variable control de la Corrupción (CCt) indica que por un aumento de un

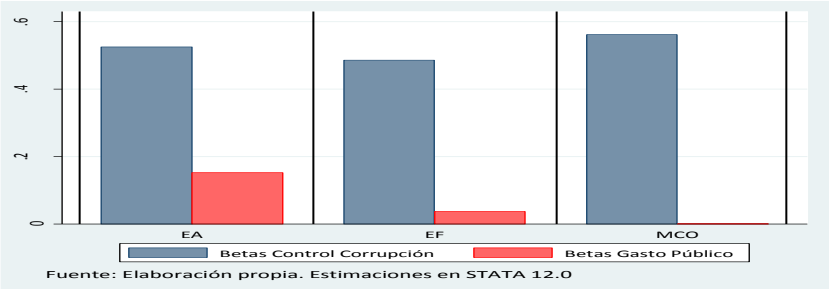
punto en el índice de control de la corrupción el PIB per cápita aumenta en 0.5253%. En términos de la derivada parcial encontramos que[318]:

$$\frac{\partial GY_{i,t}}{\partial \ \ ControlCorrupción_{i,t}} = \ 0.5253\%$$

Como se revisó en los antecedentes, en teoría, la literatura llega ningún acuerdo sobre el efecto de la corrupción en el crecimiento económico. Algunos investigadores sugieren que la corrupción podría ser deseable (Leff, 1964; Huntington, 1968; Acemoglu & Verdier, 1998). La corrupción funciona como incentivo para los burócratas, lo que induce una prestación más eficiente de los servicios públicos, y proporciona un margen de maniobra para que los empresarios eludan regulaciones ineficientes. Desde esta perspectiva, la corrupción actúa como un lubricante que en operaciones suaviza y, por lo tanto, incrementa la eficiencia de una economía. Por otro lado, la corrupción tiende a perjudicarlas actividades de innovación porque los innovadores necesitan un gobierno eficiente a la hora de establecer permisos y cuotas de importación, por ejemplo.

Aquí se llega a la conclusión de que para países de América Latina y el Caribe, el control de la corrupción afecta positivamente el crecimiento de las economías (Gráfico 7). Por lo tanto, se halla evidencia de que frenar la corrupción se convierte en un canal para promover la eficiencia y el crecimiento del ingreso. Las distintas estimaciones muestran que los estimadores no difieren mucho a través de las diversas metodologías, lo que permite concluir que los estimadores son consistentes desde el punto de vista econométrico.

Gráfica 5. Coeficientes de las diferentes regresiones aplicadas para el modelo propuesto[319]



[318] Este efecto es estadísticamente significativo al 99% de confianza.

[319] Fuente: Cálculos Propios. Estimación en el Programa STATA 12.0.

Lo hallado aquí muestra que el efecto del control de la corrupción en el crecimiento del PIB per cápita de los países de la muestra es alto pues estimaciones para el período 1999-2004 para todos los países del mundo, realizadas por Podobnik y otros (2008) encuentran que en promedio un incremento del índice de percepción de la corrupción en una unidad conduce a un aumento del PIB per cápita tasa de crecimiento del 1,7%. Esto indica la magnitud de problemas que deriva la corrupción en países de América Latina y el caribe, pues un control de esta variable conlleva a aumentos significativamente altos en el nivel de ingreso.

6. Conclusiones y recomendaciones

Si bien es cierto el tema de la corrupción no es nada nuevo, aunque su incidencia en los últimos años ha aumentado notablemente en la escala mundial y para finiquitar esta investigación se pudieron realizar comprobaciones empíricas de la hipótesis donde se llegó a la conclusión que el control de la corrupción es directamente proporcional al crecimiento económico de los 22 países tomados de muestra en el panel de datos, así mismo la información de este documento deja inmensas inquietudes y se espera que sea un punto de partida para futuras investigaciones en el tema y más allá de eso, sobre la eficiencia de los organismos tanto de medición del control de la corrupción como de la prevención de la misma.

Este estudio introduce una nueva perspectiva sobre el papel de la corrupción en el crecimiento económico y proporciona estimaciones cuantitativas del impacto de la corrupción sobre el crecimiento y la importancia de los canales de transmisión. Aunque considerando las limitantes de medición anteriormente planteadas se espera que las instituciones realicen a futuro indicadores más veraces que puedan ser utilizados en la implementación de políticas para combatir y controlar la corrupción.

De igual modo, se estimó el efecto del control de la corrupción sobre la estabilidad económica, para la misma muestra de países se encuentra que un mayor control de la corrupción reduce la volatilidad del crecimiento del PIB per cápita. En las estimaciones de panel de datos, se encuentra que un aumento de un punto en el índice de control de corrupción aumenta la tasa de crecimiento de aproximadamente 0.52%. También se concluye que el gasto público no tiene ningún efecto significativo en el crecimiento económico a partir de los países y el periodo analizados.

La mayoría de países en desarrollo y emergentes se caracterizan por tener bajos niveles de control de la corrupción, por lo que una agenda importante en dichos países es tratar tener un mayor control de la corrupción tanto en el ámbito privado como público. Dado que de ese modo, mejoran su nivel educacional, mejoran sus indicadores de salud, reducen su desigualdad económica, aumenta su tasa de crecimiento y, por ende, reducen sus niveles de pobreza.

Bibliografía

Acemoglu, D., Simon, J. & Robinson, J. (2004). "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth," NBER. Working Paper 10481.

Acemoglu, D., Simon, J. & Robinson, J. (2001). "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical investigation". American Economic Review, 91(5): 1367-1401.

Acemoglu, D. & Verdier, T. (1998). "Property rights, corruption and the allocation of talent: a general equilibrium approach". Econ. J. 108, 450: 1381–1403.

Andvig, J. et al. (2000). "Research on corruption: a policy oriented survey." NORAD. Michelson Institute and Norweigan Institute of International Affairs. Consultado el 19 de agosto de 2012. Disponible en: http://wwwuser.gwdg.de/~uwvw/downloads/contribution07_andvig.pdf

Badel, M. (1999) Costos de la corrupción en Colombia. Archivos de macroeconomía. Departamento de planeación nacional de la Republica de Colombia. Documento nº 111.

Doig, A. & Theobald, R. (2000). Corruption and democratization. London, Frank Cass.

Easterly, W. & Levine, R. (2003). "Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development". Journal of Monetary Economics. 50: 3-39.

Engerman, S. & Sokoloff, K. (1997). "Factor Endowments, Institutions and Differential Paths of Growth among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States."

Estévez, A. (2005). Reflexiones teóricas sobre la corrupción: sus dimensiones política, económica y social. Revista Venezolana de Gerencia, 10 (29). Maracaibo.

Farida, M. & Ahmadi-Esfahani, F. (2007). "Modelling Corruption in a Cobb-Douglas Production Function Framework". Univerity of Sydney.

Golden, M. & Picci, L. (2005). "Proposal for a new measure of corruption,illustrated with italian data". Economics and Politics (Blackwell Publishing), 17: 37-75.

Grossman, G. & Helpman, E. (1991). Quality ladders in the theory of growth. Review of Economic Studies, 58: 43-61.

Gould, D. & Amaro-Reyes, J. (1983), "The Effect of Corruption in Administrative Performance: Ilustrations from Developing Countries". World Bank Working Paper N° 580.

Habermas, J. (1998). ¿Aprendemos de las catástrofes? diagnóstico y retrospectiva de nuestro breve siglo XX. Ensayo de Jürgen Habermas leído en la Universidad de Magdeburgo. Extractado de la rRvista Nexos y copiado de El Mercurio.

Huntington, S. (1968). Political order in changing societies. New Haven: Yale Univ. Press.

Kaufmann, D. & Zoido-Lobatón, A. (1999). Aggregating governance indicators. Washington, DC: World Bank, Development Research Group, Macroeconomics and Growth, and World Bank Institute, Governance, Regulation, and Finance.

Kaufmann, D., Kraay, A. & Mastruzzi, M. (2010). The Worldwide Governance Indicators Methodology and Analytical Issues. Development Research Group, Macroeconomics and Growth, and World Bank Institute. Governance, Regulation, and Finance. Washington, DC: World Bank.

Leff, N. (1964). "Economic Development through Bureaucratic Corruption." Amer. Behav. Sci. 8: 8-14.

Lederman, D. (2001). Accountability and Corruption: Political Institutions Matter. University of Chicago.

Mankiw, G., Romer, D. & Weil, D. (1992). "A contribution to the empirics of economic growth". The Quarterly Journal of Economics, 107: 407-437.

Mauro, P. (1998a). "Corruption and the Composition of Government Expenditure." Journal of Public Economics, 69: 263-79.

Mauro, P. (1998b). "Corruption: Causes, Consequences and Agenda for Further Research." IMF/World Bank, Finance and Development, 35.

Malem, J. (2000). Globalización, comercio internacional y corrupción. Barcelona, Editorial Gedisa.

Mendez, P. & Sepulveda, J. (2006). Corruption, growth and political regimes: cross-country evidence. European journal of political economy, 22: 82-92.

Mendoza, J. (2000). "Análisis económico de la corrupción." Revista de la facultad de ciencias económicas, 18 (5): 85- 103. Lima.

Montenegro, A. & Posada, C. (1995). "Criminalidad en Colombia". Coyuntura Económica. Fedesarrollo, XXV (1): 101-128.

Murphy, K., Shleifer, A. & Vishny, R. (1993). "Why is Rent-Seeking so costly to growth American Economics", 409-14.

Norh, D. (2006). “Instituciones, cambio institucional y desempeño económico”. Londres: Editorial Fondo de Cultura Económica.

Orrego, C. (1996). “Modernización del Estado”. Corrupción y modernización del Estado, Working Papers Series. New York. Banco Interamericano de Desarrollo.

Prats, J. (2008). Causas políticas y consecuencias sociales de la corrupción. Papers nº 88: 153-164. Universidad de Barcelona, Barcelona.

Philp, M. (1987) “Defining corruption: an analysis of the Republican tradition”. Mennagio IPSA Research committee on political finance and political corruption.

Romer, P. (1986). “Increasing returns and long run growth”. Journal of Political Economy, 94. (5). pp1002-1037.

Romer, P. (1994). “New goods, old theory, and the welfare costs of trade restrictions”. Developed Economics, 43(1): 5-38.

Romer, P. (1990). Endogenous technical Change·” Journal of Political Economy, 98: 71-102.

Rose-Ackerman, S. (1996). “The cost of corruption for private business: evidence from World Bank Surveys”. Washington, DC: World Bank.

Svensson, J. (2005). Eight questions about the corruption. Journal of economics perspectives, 19(3): 19-42.

Tanzi, V. (1995). “Corruption, Arm’s Length, and Markets”. In G. Forentini & S. Peltzman. The economics of organized crime. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Tanzi, V. (1997). Corruption, public investment and growth. UK: Cambridge University Press.

Tebaldi, E. & Elmslie, B. (2007). “Institutions, innovation and growth”. Economics seminar series at the University of New Hampshire.

Thomson, J. (1998) “Los medios y la modernidad: una teoría de los medios de comunicación”. España, Paidós Ibérica S.A.

Vásquez, J. (1994) Corrupción en América Latina: un peso muerto de ineficiencia e inestabilidad en gobernabilidad y reforma del Estado. Ed. Cárdenas Santamaría.

Weyland, K. (1998). “The politics of corruption in Latin America”. Journal of Democracy.

Warren, M. (2005). La democracia contra la corrupción. Sociedad y política. Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Vol. XLVII (193): 109-141. Universidad Autónoma de Mexico. México D.F.

Eje temático: Mesa de Estudiantes

¿CÓMO LAS INSTITUCIONES ECONÓMICAS FAVORECEN LA INNOVACIÓN?: ANÁLISIS PRÁCTICO PARA PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE ENTRE 2000 Y 2011

Martha Lucia Gallo García, Jair Ayala Aguilera & Viviana González Núñez
Universidad Católica de Colombia

Resumen

Este documento realiza un análisis empírico de como las instituciones económicas afectan la innovación. Variables como la apertura económica, la facilidad de hacer negocios, los costos de inicio y el capital humano resultan ser estadísticamente significativas. Para realizar los análisis se toma una muestra de 20 países de América Latina y el Caribe con una periodicidad anual entre 2000 y 2011, los resultados permiten concluir que las instituciones tienen un efecto positivo y significativo sobre los niveles de innovación, capturando este último a través de las patentes otorgadas a residentes.

Palabras Clave: Instituciones económicas, Innovación, apertura económica, creación de negocios, patentes otorgadas.

1. Introducción

Las actividades económicas están directamente afectadas por el ámbito institucional, así variables como, las diferencias entre instituciones, apertura económica, la facilidad de hacer negocios, los costos de inicio de un negocio, desarrollo e innovación, afectan la productividad total de los factores (PTF) y su impacto puede estar marcado por el progreso tecnológico y el nivel de innovación (Perry, 2007; DeFerranti, 2003; Durkheim, 1895).

En este proceso una de las principales variables tiene que ver con la innovación, esta última no se da de manera espontánea, en el mismo, convergen condiciones financieras, instituciones y las diferentes decisiones de los empresarios para sostenerse en el mercado de manera competitiva, además de estas variables, existen otro tipo de determinantes que

explican los procesos de innovación, por ello, este documento trata de capturar el efecto que tienen las instituciones para los procesos de innovación y desarrollo tecnológico a nivel de un panel de países de América Latina y el Caribe. En ese sentido, se desarrolla un modelo econométrico utilizando la técnica de panel de datos para una muestra aleatoria de países de América Latina y el Caribe, que trata de explicar si las diversas instituciones de índole económica y social, han impactado en la dinámica de innovación de la región.

Teniendo en cuenta el trabajo de North (1993a) donde se plantea que *"las instituciones son las reglas de juego en una sociedad o, expresado más formalmente, las instituciones serían las limitaciones ideadas por las personas que dan forma a la interacción humana*". Éstas reducen la incertidumbre y proporcionan una estructura adecuada para la producción y el intercambio. De esta manera, las instituciones, son los determinantes fundamentales del desempeño económico en el largo plazo[320].

A pesar de que no exista una relación determinística entre las patentes tecnológicas, las instituciones económicas tales como, la facilidad de realizar negocios, el costo de inicio de un negocio, productividad y apertura económica de un país, existen indicios de que el carácter del cambio tecnológico intensivo en destrezas económicas se ha acentuado en las recientes décadas, en parte como resultado han afectado todos los aspectos de la dinámica económica, transformando no sólo el modo en que se llevan a cabo las actividades productivas, sino también las decisiones de innovación a nivel de cada uno de los sectores económicos de un país. En este sentido, este trabajo, propone una aproximación empírica al problema de evaluar el impacto de las instituciones económicas en el nivel de la innovación. Para ello se parte de los planteamientos teóricos de la economía de la innovación y su relación con los aportes de las instituciones, así como las patentes tecnológicas otorgadas a

[320] North distingue entre instituciones formales e informales y analiza el modo en que éstas se aplican y evolucionan. Las instituciones formales comprenden las leyes, los reglamentos y los procedimientos gubernamentales, mientras que las instituciones informales incluyen las ideas, las creencias, las actitudes y los valores de las personas, es decir, la cultura de una sociedad determinada. Utiliza un marco analítico que "es una modificación de la teoría neoclásica, conservando el supuesto básico de escasez, y por consiguiente de la competencia, al igual que las herramientas analíticas de la teoría microeconómica. Pero a su vez añade la dimensión del tiempo" (North, 1993b). North parte de una teoría de la conducta humana combinada con una teoría de los costes de transacción. Combinando ambas teorías intenta explicar por qué existen las instituciones, cómo evolucionan, y qué papel desempeñan en el funcionamiento de las sociedades. Adicionalmente, North (1990) examina la naturaleza de las instituciones y las consecuencias del cambio institucional en el desempeño económico y social. Intenta analizar las causas del cambio social y estudiar el desarrollo económico con la finalidad de poder controlar mejor el destino de la humanidad. En términos generales, este autor quiere elaborar una teoría completa del cambio institucional para comprender el desempeño diferencial de las economías a lo largo del tiempo, dando mucha importancia a la cultura e historia de los diferentes países o regiones.

cada país de estudio.

La organización de este trabajo es la siguiente. En la primera parte se analizan los principales trabajos a nivel empírico. En la segunda parte se especifica el modelo econométrico, donde se introducen dos aspectos. En primer lugar, se estima la ecuación de patentes otorgadas que relaciona variables de tipo institucional y tecnológico. Por último, en la tercera parte se presentan los hechos estilizados, estimaciones y pruebas econométricas, para brindar finalmente las respectivas conclusiones y recomendaciones de política.

2. Revisión de literatura

La literatura económica ha abordado desde diferentes perspectivas la relación entre instituciones e innovación; dentro de la escuela de la economía institucional la cual abarca una gran variedad de vertientes que se encargan diferentes ramas de la economía entre las cuales destacan la economía del derecho que analiza los costes de transacción y los derechos de propiedad intelectual y la nueva historia económica que contempla la historia como un proceso de evolución de las instituciones. Como autores más representativos se destacan Williamson (1981) y North (1990) pertenecientes respectivamente a estas escuelas. A continuación se abordan estos dos autores como referencia al tema en estudio, dada la relevancia que los planteamientos de North (1990) suponen para el estudio de la innovación.

2.1 Instituciones a nivel de capital de conocimiento

En la década de los 90's se presentó una contingencia llamada "economía del conocimiento" la cual centralizo la innovación como el motor del crecimiento; uno de los principales postulados es que no hay impedimentos estructurales que limiten a una región para avanzar en esta economía del conocimiento.

Devlin & Moguillansky (2010) afirman que los aspectos claves para lograr los éxitos alcanzados son la calidad de las políticas públicas y los arreglos institucionales, que favorecen el ambiente innovador entendiéndose este último como la generación de valor a través de la inclusión de nuevos productos, cambios organizacionales, procesos o cambios comerciales, entre otros, y que el actor principal de este proceso son las instituciones, pero estas no pueden actuar de la nada, el éxito del proceso se ve influenciado por las condiciones en las que se desenvuelven en su entorno.

Desde el punto de vista histórico, después de la Segunda Guerra Mundial se desarrolló una visión innovadora, como resultado de la investigación científica, dado que la ciencia genera conocimiento a través de la investigación este se convierte en tecnología la cual es al final incorporada por las organizaciones y estas ahora son las que lideran el proceso de innovar, unas de las dificultades que las organizaciones tienen para innovar es la de adquirir personal técnico de buen nivel, por esto prefieren contratar personal para ser formadas en el propio trabajo.

La clave para desarrollar y fortalecer la innovación es fomentar el aprendizaje, apoyar el conocimiento y la especialización, esto se ve reflejado en los países que han fortalecido sus instituciones para este propósito, cuando un país carece de esta figura pública, no hay la posibilidad de acumular conocimiento y adquirir experiencia, creando así un vacío de interacción entre el conocimiento y la innovación.

Según estudios planteados por OECD (2006) se demuestra que fomentar la innovación no involucra solamente un incremento de recursos, sino también involucra un aumento de la acción pública, desarrollando nuevas entidades – públicas o privadas- para el cumplimiento de esta función.

2.2Instituciones que crean incentivos a innovar: el papel de la financiación

Las instituciones ahora se enfocan en un proceso de innovación, esto hace que uno de los objetivos principales de la política pública, sea extender y profundizar la práctica de la innovación empresarial, uno de los instrumentos principales para el logro de este objetivo son los Fondos Tecnológicos (FT), el cual los hace la forma más asertiva para el apoyo a la innovación empresarial en América Latina y el caribe, Maloney & Perry (2005). Estos FT iniciaron su proceso a comienzos de los 90's tomando gran fuerza pues en buena medida buscan superar las limitaciones del modelo de intervención el cual se orienta desde la oferta asignada a un rol netamente marginal a los fines de las necesidades e intereses de las instituciones.

La mejor forma de justificación del aporte de recursos públicos a empresas privadas, está basado en la necesidad de compensar los efectos que trae consigo las fallas del mercado, los cuales atentan con la posibilidad de adquirir financiación por parte de las instituciones que buscan un desarrollo innovador, por lo tanto el apoyo público contribuye en gran parte a generar aprendizaje en las instituciones estimulando un cambio en el proceso de innovación

(OECD, 2006).

Pero esto no solo depende del comportamiento de las instituciones actuales, también influyen de gran manera las que traen consigo nuevas formas de realizar las cosas pues el buen uso de las nuevas oportunidades o de las ventajas competitivas es un logro propio de los nuevos emprendedores que los hace factores claves del proceso de innovación (Stevenson & Lundström, 2001; Audretsch & Thurik 2001).

2.3 Instituciones que crean incentivos a innovar: el papel de los costos de transacción

Williamson (2000) y Coase (1937), desde el campo de la economía de las organizaciones analizan la teoría de los costos de transacción. Esta teoría toma la transacción (cesión de determinados derechos de uso de un bien o de un servicio de un individuo a otro) como unidad de análisis y plantea que las transacciones pueden producirse a través del mercado o dentro de la propia empresa, dependiendo de la combinación específica de factores humanos y factores del entorno.

A su vez, estas transacciones implicarán unos costos determinados, relativos tanto a la especificación del intercambio como a los costes de hacer cumplir los acuerdos efectuados. Una de las principales contribuciones de Williamson (1981a, 1981b, 1985) fue señalar que cualquier problema que sea formulado en términos contractuales puede ser estudiado utilizando el concepto de costos de transacción. Aunque Williamson puso el énfasis en el análisis de las estructuras organizacionales, los costos de transacción se han utilizado en una gran diversidad de áreas. En este sentido, aplicar el enfoque del costo de transacción al estudio de la capacidad innovadora de un país es de suma importancia para explorar las implicaciones de distintas reglamentaciones y las políticas gubernamentales en el proceso innovador.

2.4 Literatura a nivel empírico

En este apartado se exploran los principales trabajos a nivel empírico que tratan de analizar el efecto de las instituciones en el proceso innovador. En la tabla 1 se presentan los principales trabajos que tratan de analizar esta relación. Uno de los trabajos más importantes en torno a la innovación y su relación con las instituciones tiene que ver con el de Freeman (2002) donde concluye que los países se logran alcanzar entre ellos en el ámbito

tecnológico, y el éxito de esto se debe a los sistemas de innovación. Del mismo modo, Pavitt & Soete (1981) y Ark (2002), establecen una relación muy alta entre la productividad y la innovación en las instituciones, estas a su vez se incentivan mucho más si pertenecen a un sector reconocido.

Tabla 1: Principales trabajos a nivel de innovación e instituciones[321].

Autores	Características del estudio	Conclusiones
Maloney & Perry (2005).	Estudia si el comportamiento deficiente en materia de productividad total de los factores obedece a un "problema de innovación" y si hay alguna relación entre estas deficiencias y el tema de la equidad, utilizando las patentes como variable *proxie*.	La insuficiente productividad total de los factores se debe solo al bajo nivel de avance tecnológico y no a ineficiencias, para estimular la innovación hay que centrarse en la capacidad y los incentivos de la empresa.
Tebaldi & Bruce (2008)	Estudia las relaciones dinámicas entre las instituciones y la innovación. Por otro lado se mide el capital humano que hace parte de las instituciones, sobre factores como la corrupción, el cumplimiento de los contratos, la protección de la propiedad de los derechos, la inestabilidad política, entre otros.	Los procesos de innovación en los países generan efectos a largo y corto plazo en el crecimiento económico del país. Las instituciones juegan un papel fundamental en la creación de nuevas tecnologías, esto influye en el largo plazo en el crecimiento del país según el porcentaje en la tasas de crecimiento de las instituciones, esta se ve relacionada por las tasas de innovación.
Delgado, Navas, Martin & López (1989)	Estudia un modelo teórico sobre los diferentes elementos de capital intelectual (humano, organizativo, capital, relacional y social) como fuente de distintos tipos de innovación tecnológica (de producto, de proceso, radical e incremental), analizando las relaciones entre cada uno de los componentes y procesos de innovación.	El capital intelectual juega un papel muy importante en el proceso de innovación tecnológica, determinada como información intangible debido a los rápidos cambios que se están experimentando en el entorno competitivo de los países, generando patentes, marcas y cualquier elemento de propiedad intelectual.
Garcia & Molero (2006)	Estudia el comportamiento de la innovación en servicios en la UE, con datos sectoriales por países (CIS 3), mediante un análisis agregado. Las principales variables explicativas son las referidas al sector y país de pertenencia, lo que apunta a una dependencia de la trayectoria y a los patrones de comercio.	Las actividades de innovación distintas de la Investigación y Desarrollo (I+D), se muestran más influyentes que las acciones tradicionales de innovación. Las diferencias entre la densidad de innovación y la preeminencia económica de los innovadores apuntan a una mayor dificultad para generar innovaciones que para explotarlas y otorgan importancia a la capacidad de absorción.

[321] Fuente: Elaboración propia.

CEPAL (2006)	Estudia como las estrategias de innovación juegan un papel muy importante, tanto en el crecimiento del producto interno bruto, como en la competitividad internacional a través de la diversificación y de la agregación de nuevos conocimientos —valor sobre los bienes y materias primas producidas— o generando nuevas industrias.	La estrategia de innovación juega un papel muy importante, en donde los países podrán seguir compitiendo a nivel internacional y elevando sus ingresos. Es por eso que las políticas de competitividad y de innovación se complementan, y así mismo sucede con sus programas e instrumentos. La existencia de una estrategia nacional de innovación es coherente con el surgimiento de estrategias sectoriales o regionales. El gobierno ha desempeñado una labor fundamental, con su visión de futuro y con recursos para impulsar la estrategia.
Dini & Stumpo (2011)	Se analiza y estudia las políticas y los instrumentos de apoyo para el desarrollo tecnológico de las pymes y la capacidad institucional de los organismos de fomento, consideran las actividades de innovación que realizan las pymes en los países, las estrategias públicas para favorecer los procesos de innovación.	Las instituciones del sistema de ciencia y tecnología están orientadas principalmente a impulsar los procesos de innovación asociados a los gastos de innovación y desarrollo (I+D). Las pymes en el proceso de innovación se generan a través de otros canales; conocimientos tácitos, los esfuerzos informales y las mejoras incrementales adquieren una mayor relevancia, en los procesos de aprendizaje, en comparación con las grandes empresas.

De la revisión de literatura, cabe concluir que en América Latina, las diferencias entre ingreso y crecimiento para la innovación corresponde a las diferencias en la Producción Total de los Factores (PTF), las cuales son el resultado del progreso tecnológico y la capacidad de Innovar, esta capacidad debe ser constantemente estimulada a través de incentivos de las instituciones, ya que si no se presenta demanda de innovación por parte del sector privado no se lograran mejoras en la capacidad tecnológica y científica en la oferta, pues la capacidad de innovación y el progreso tecnológico depende principalmente de las instituciones como lo expresan Maloney & Perry (2005).

2.5 Especificación del modelo

En la estimación del modelo econométrico, se establecerán las variables explicativas a estudiar en función de innovación (gráfico 1). El modelo se aplicara como panel de datos, haciendo uso de la información suministrada por el banco mundial y el apoyo de otras fuentes estadísticas, los países a evaluar serán 20, en los periodos de 2000 a 2011. En la ecuación (1) se dará conocer en forma funcional el modelo.

Gráfico 1. Modelo teórico: efectos de las instituciones en la innovación[322]

Se dará como medida la i-ésima unidad de corte transversal, la relación propuesta se expresa en (10), la ecuación pretende estimar los diferentes efectos sobre las instituciones, buscando establecer relación entre variables a nivel económico, institucional buscando dar respuesta a la relación con el nivel de innovación por cada país. El modelo de panel de datos, utiliza datos para 20 países para los periodos 2000 a 2011 tomados del Banco Mundial y algunas otras fuentes estadísticas. Así, la especificación se adapta a la forma funcional presentada en la ecuación (1).

$$I_{i,t} = \alpha + X'_{it}\beta + u_{i,t} \qquad (1)$$

Donde la variable determinada $\hat{\imath}_{t,i}$ se considera dos variables asociadas al nivel de innovación. A su vez la muestra de países corresponde al subíndice i [i = 1,2,3 … 20] y {t = 2000, 2001, … , 2011} es la dimensión temporal del panel, α es un escalar, β es un vector de $K\ x\ 1$ y X es la i-th observación sobre K variables explicativas sobre el entorno el entorno económico institucional.

Cabe observar que el componente de error toma la forma de la ecuación (2).

$$u_{it} = \mu_i + v_{i,t} \qquad (2)$$

En (2) μ_i: representa los efectos no observables que difieren entre las unidades de estudio pero no en el tiempo, que generalmente se los asocia a la capacidad de cada país para innovar, por ejemplo; $v_{i,t}$ se refiere al término de error puramente aleatorio, es decir, se distribuye con media cero y varianza constante, formalmente: $v_{i,t} \sim N(0, \sigma^2)$.

[322] Fuente: Elaboración propia.

Una posibilidad es explicar los datos con el modelo de efectos fijos, donde se considera que existe un término constante diferente para cada individuo, y supone que los efectos individuales son independientes entre sí. Con este modelo se considera que las variables explicativas afectan por igual a las unidades de corte transversal y que éstas se diferencian por características propias de cada una de ellas, medidas por medio del intercepto.

Por ello, desde el punto de vista teórico se va asumir que el componente $\mu_i \neq 0$ es decir, se considera efectos fijos y específicos para cada país, en este caso, la heterogeneidad no observable se incorpora a la constante del modelo. Reescribiendo (1) y teniendo en cuenta el efecto fijo, tenemos la especificación 3.

$$I_{i,t} = \alpha + X_{i,t}\beta + u_i + v_{it} \qquad (3)$$

Promediando para todo el periodo se obtiene (4).

$$\bar{I}_{i,t} = \alpha + \bar{X}_{i,t}\beta + u_i + \bar{v}_i \qquad (4)$$

Tomando para todos los individuos se obtiene la ecuación (5)

$$\bar{I} = \alpha + \bar{X}\beta + \bar{v} \qquad (5)$$

En (5) el vector de innovación: $\bar{I} = \sum_{i=1}^{N} I_{i,t}/NT$, similarmente $\bar{X} = \sum_{i=1}^{N} X_{i,t}/NT$. Obsérvese que en (5) el efecto fijo u_i suma cero.

Definiendo $\tilde{I}_{i,t} = (I_{i,t} - \bar{I})$ y $\tilde{X}_{i,t}$ y $\tilde{v}_{it}$ de manera similar, se obtiene las ecuaciones (6) y (7).

$$\tilde{I}_{i,t} = \left(I_{i,t} - \bar{I}\right) = \beta\left(X_{i,t} - \bar{X}\right) + (v_{i,t} - \bar{v}) \qquad (6)$$

$$\tilde{I}_{i,t} = \tilde{X}_{i,t}\beta + \tilde{v}_{it} \qquad (7)$$

Corriendo el modelo (3) por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), se encuentran los parámetros del modelo de innovación asumiendo efectos fijos. El modelo expresado en (7) también es conocido como el estimador *Within*.

Para la i-ésima unidad de corte transversal, la relación sugerida se expresa en (8), esta ecuación pretende estimar los efectos de variables de uso y apropiación de Patentes y otras variables a nivel económico e institucional y su relación con el nivel de innovación por país. Para este caso, los vectores $Instituciones_{t,i}$ y $X_{t,i}$ incluyen los diferentes determinantes y que varían para cada país. Las variables control están especificadas en la tabla 1.

$$\tilde{I}_{i,t} = \alpha + \sum_{k=1}^{K} \beta_{k,i,t}\, Instituciones_{i,t} + \sum_{k=1}^{K} \beta_{k,i,t}\, c_{i,t} + \tilde{v}_{it} \quad (8)$$

Donde:

$Instituciones_{t,i}$= Vector que relaciona las variables el entorno institucional y económico por país.

$x_{t,i}$= Vector que refleja variables de control macroeconómico.

Tabla 2. Ecuaciones del modelo de determinantes de innovación[323]

	VARIABLES	DESCRIPCIÓN	FUENTE
Variable dependiente	**Patentes Otorgadas Residentes**	Número de patentes otorgadas a residentes en una oficina nacional de patentes por los derechos exclusivos sobre un invento: producto o proceso que presenta una nueva manera de hacer algo o una nueva solución técnica a un problema. Una patente brinda protección respecto de la invención al dueño de la patente durante un período limitado que suele abarcar 20 años. Variable expresada en logaritmos.	Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericana e Interamericana
Instituciones: Entorno para hacer negocios	**Facilidad de Hacer Negocios**	Medida cuantitativa de la rigurosidad, cantidad y costo de los requisitos para empezar, operar, y cerrar un negocio. El índice está basado en 10 factores todos ponderados por igual usando datos del *World Bank Doing Bussines*. El índice se construye como el promedio simple de los países, clasificación percentil de 10 temas: Creación de una empresa, manejo de licencias, empleo de trabajadores, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de un negocio. Las economías están clasificadas en la facilidad de hacer negocios, de 1 (más fácil) a 183 (más difícil). Una buena (baja) puntuación en el índice de facilidad para hacer negocios significa el entorno normativo propicio para la operación del negocio. El índice se construye como el promedio simple de los países clasificación percentil de 10 temas. Las clasificaciones de 2009 son de *Doing Business* 2010.	*World Economic Outlook Database The International Monetary Fund.*
Instituciones que promueven la innovación	**Crédito interno al sector privado**	Hace referencia a los recursos financieros prestados al sector privado a través de préstamos, compras de valores, créditos comerciales y otras cuentas por cobrar, que establecen una solicitud de devolución. En algunos países estas incluyen el crédito a las empresas públicas.	*World Economic Outlook Database The International Monetary Fund.*
	Grado de Apertura comercial	La relación comercio-PIB se utiliza frecuentemente para medir la importancia de las transacciones internacionales relativas a las transacciones internas. Este indicador se calcula para cada país, como el	*World Economic Outlook Database The*

[323] Fuente: Elaboración propia.

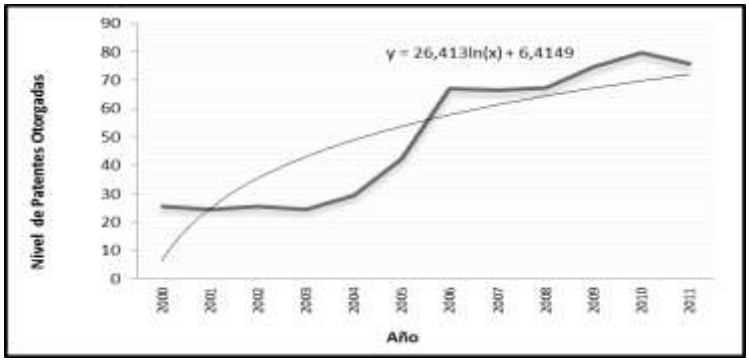
		promedio simple (la media) del total del comercio (la suma de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios) en relación con el PIB. Esta relación es a menudo llamada el coeficiente de apertura comercial, aunque el término "apertura" puede ser algo engañoso, ya que una baja relación no implica necesariamente altas (arancelarias o no arancelarias) barreras al comercio exterior, ya que puede ser debido a factores como el tamaño de la economía y la lejanía geográfica de los posibles socios comerciales.	*International Monetary Fund.* Definición es de OECD Library
	Población trabajadora con educación terciaria	La educación terciaria se refiere ampliamente a toda la educación post-secundaria, incluyendo pero no limitando a las universidades, estas son una parte clave de estos sistemas de educación, pero el conjunto diverso y creciente de instituciones públicas y privadas terciarios de cada país-universidades, institutos de formación técnica, colegios comunitarios, escuelas de enfermería, laboratorios de investigación, centros de excelencia, centros de aprendizaje a distancia, entre otros, forman una red de instituciones que apoyan la producción de la capacidad necesaria para el desarrollo de orden superior.	*World Bank.*

Cabe resaltar que se hizo un examen diagnóstico de multicolinealidad entre las variables explicativas del modelo a través del coeficiente de correlación de Pearson y resulta que se acepta la hipótesis nula de que estos coeficientes no son significativos, esto debido a que las correlaciones entre estas variables son menores a 0.20.

3. Hechos estilizados y resultados

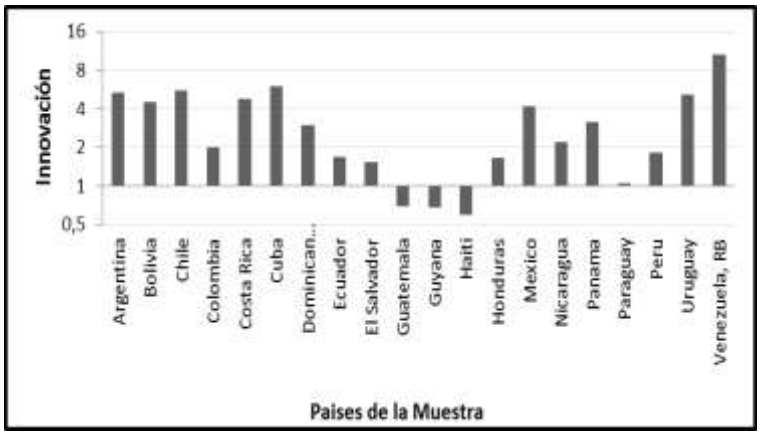
El nivel de patentes es la variable que tiene mayor proximidad para medir la innovación en un país, de esta manera se demuestra la capacidad inventiva de sus habitantes y el apoyo que reciben por parte de las instituciones para tal fin. En el gráfico 2, se observa como la capacidad inventiva de América Latina entre los años 2000 a 2011, muestra un incremento a través del tiempo gracias a la dinámica de las patentes otorgadas, este crecimiento se articula con aspectos tecnológicos, económicos e institucionales, se fortalece gracias al aumento en la capacidad tecnológica de las empresas, acuerdos regionales y autoridades que vigilan los derechos de invención.

Gráfico 2. Nivel de patentes otorgadas - promedio América Latina[324]



Los países de América Latina y el Caribe, como los muestra el gráfico 3, se interpreta que la inversión por parte de los países no ha sido la suficiente, lo que repercute en comparación con otras economías a nivel mundial, en el crecimiento económico, productivo y competitivo. Creando atrasos a nivel tecnológico, debido a los incentivos a través de educación de calidad especializada en la creación de patentes, lo que sugiere es el estímulo de la inversión privada y pública para efectos en el corto y largo plazo en la productividad del país.

Gráfico 3. Promedio de innovación por país de la muestra[325]

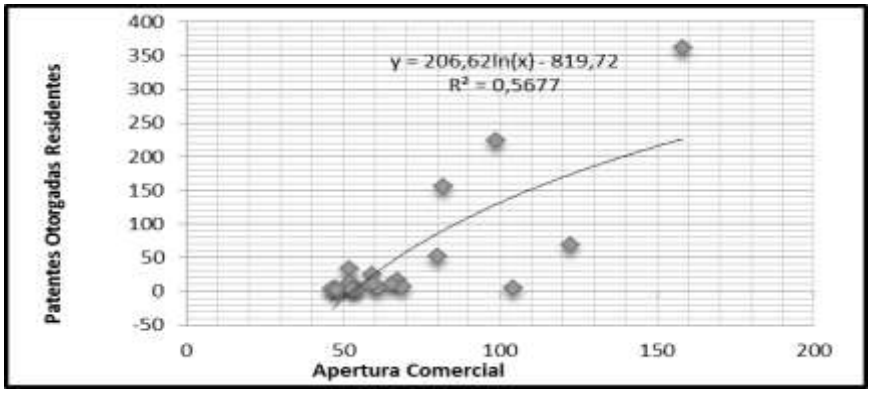


La relación entre la apertura comercial y las patentes otorgadas para los residentes es fuerte (Gráfico 4), lo que demuestra que las instituciones al ser intermediadoras como entes regulatorios, estimulan la innovación por parte de las empresas al abrirse a nuevos mercados, generando mayor seguridad en la forma de hacer e intercambiar conocimientos,

[324] Fuente: elaboración propia.
[325] Fuente: elaboración propia.

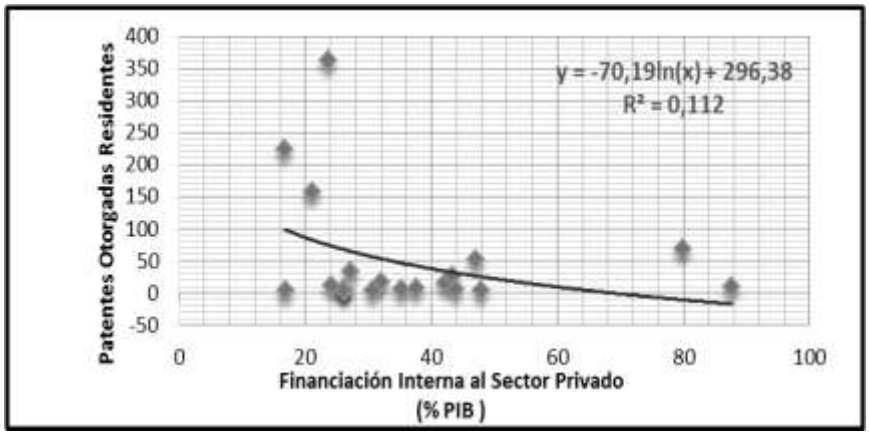
donde se destaca por su parte que los residentes en este caso capital humano se interesan por innovar fortaleciendo los negocios para así aumentar la cantidad de patentes.

Gráfico 4. Nivel de patentes otorgadas – promedio América Latina[326]



La financiación para la creación de innovación (Gráfico 5), el cual se mide a través de las patentes otorgadas por los residentes de un país demuestra que los gobiernos no generan la suficiente inversión para que el proceso sea dinámico y constante en la creación, ya que al aumentar la producción de patentes y se cuenten con los recursos de financiación los países tendrán la oportunidad de ser más competitivos, fortaleciendo sus empresas, al buscar nuevos mercados obtendrán ventajas competitivas que generaran impacto en el crecimiento del país.

Gráfico 5. Nivel de patentes otorgadas vs. financiación promedio América Latina[327]

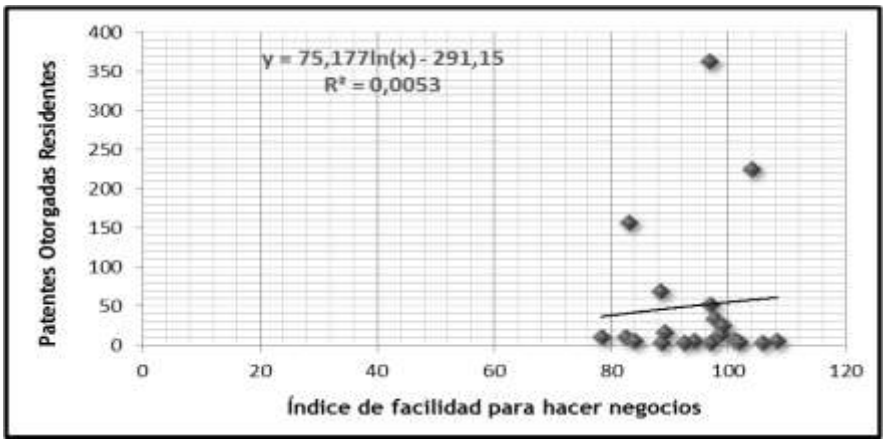


[326] Fuente: elaboración propia.

[327] Fuente: elaboración propia.

De otro lado se da la facilidad para crear un negocio, se fortalece una vez este tiene alternativas y mecanismos innovadores, relacionado con reglas de juego claras implantadas por las instituciones, donde existen garantías para los inversores, el registro de propiedades entre otros, favoreciendo los derechos de propiedad para los innovadores (Gráfico 6).

Gráfico 6. Nivel de patentes otorgadas vs. índice de facilidad para hacer negocios[328]



3.1 Estimaciones econométricas

El modelo planteado para su estimación con base a la ecuación (8), se muestra en la tabla 3. Se estiman 3 modelos, aplicados en logaritmo, se hace uso de Mínimos cuadrados Ordinarios, Efectos Fijos y Efectos Aleatorios, logrando identificar de manera independiente los impactos sobre los ambientes en la innovación, en la economía y en las instituciones.

Los resultados del modelo permiten evidenciar que los tres modelos estimados presentan significancia estadística conjunta, y las variaciones al interior de grupos y entre grupos explican de manera moderada las variaciones en el nivel de otorgamiento de patentes. Se observa que el grado de apertura, la facilidad de hacer negocios y el capital de conocimiento son estadísticamente significativas y presentan signo esperado.

A su vez si los costos para iniciar un negocio crecen, el nivel de patentes cae. De otro lado las fuentes de financiamiento resultan no ser estadísticamente significativas; este hecho puede ser explicado debido a la existencia de pocas fuentes de financiamiento de actividades de innovación al interior de cada país. En cuanto a los costos para iniciar un negocio, estos

[328] Fuente: elaboración propia.

repercuten negativamente en el nivel de patentamiento de los países de la muestra. Esta es una característica diferenciadora en el mercado por su originalidad, su atractivo, su idea de negocio y la visión del mismo, se observara tendencia al cierre.

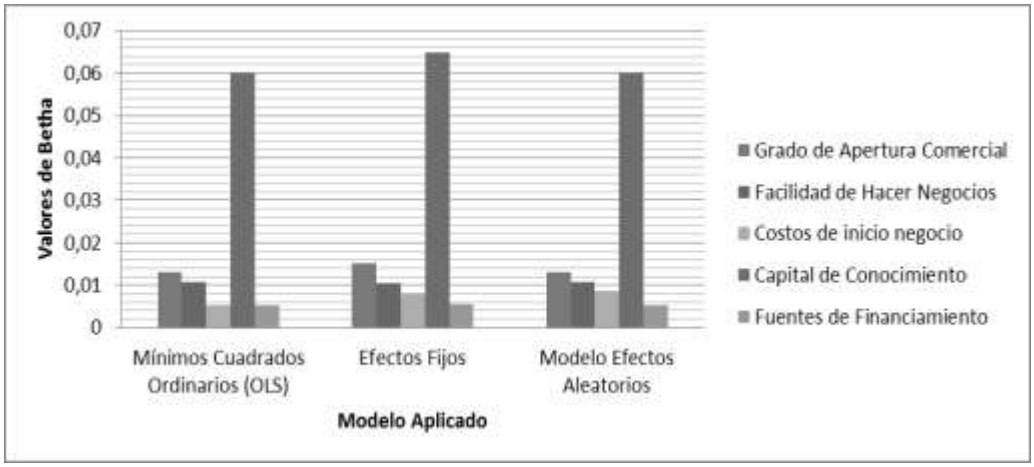
Cuando los países cuentan con un capital humano altamente capacitado, buscara aplicar los conocimientos adquiridos donde el país obtendrá como retorno creación y aplicación en los diferentes escenarios económicos, estimulando la creación de nuevas tecnologías aplicadas a la industria, trayendo consigo crecimiento económico.

Tabla 3. Resultados modelo impacto de las patentes sobre el nivel de innovación[329]

Logaritmos de las Patentes Otorgadas	**Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS)**	**Efectos Fijos**	**Modelo Efectos Aleatorios**
VARIABLES	**(1)**	**(2)**	**(3)**
Grado de Apertura Comercial	0.0130252*** (0.0018161)	0.0150864*** (0.0019685)	0.0130252*** (0.0018161)
Facilidad de Hacer Negocios	0.0106179*** (0.0052064)	0.0105918** (0.0054215)	0.0106179** (0.0052064)
Costos de inicio negocio **Capital de Conocimiento**	-0.0053338*** (0.004339) 0.0601465*** (0.0230127)	-0.0082356*** (0.0016012) 0.0647964*** (0.0235613)	-0.0087158*** (0.00154) 0.0601465** (0.0230127)
Fuentes de Financiamiento	-0.0053338 (0.004339)	-0.0054847 (0.0044168)	-0.0053338 (0.004339)
Constante	-0.1891389 0.7421758	-0.4724905 (0.7778204)	-0.1891389 (0.7421758)
Observaciones	240	240	240
Número de Grupos		12	12
R-Square:Withing **Between** **Overall**	0.3250	0.3354 0.3914 0.3231	0.3334 0.4474 0.3250
F **(Prob >F)**	22.53 0.0000	22.51 0.0000	

[329] Fuente: elaboración propia.
Errores estándar entre paréntesis ***p<0.01, **p<0.05, *p<0.1. La variable dependiente en cada modelo está expresada en Logaritmo.

Gráfico 7. Efectos marginales de los coeficientes asociados al modelo[330]



4. Conclusiones y recomendaciones

La inversión en educación terciaria estimula la creación de patentes, de este modo se garantiza el crecimiento económico. Los países de América Latina y el Caribe que puedan lograr ser industrias avanzadas, que sean competitivas en el mercado mundial en los diferentes sectores de innovación deben encontrarse en un alto nivel de desarrollo, para que se pase de la identificación del mercado local a un mercado mundial, como ejemplo encontramos países como Chile, Argentina y México, industrializados y con competencias en el mercado mundial.

Por parte de las Instituciones promover la innovación a través de la financiación e incentivos que se dirijan especialmente al capital humano especializado, estimulando el desarrollo y la investigación. Se hace necesario que por parte del sector privado se involucre con la estimulación en la creación de patentes, esto impactara la productividad y el crecimiento.

Bibliografía

Audretsch, D. & Thurik, R. (2001). Linking Entrepreneurship to Growth. STI Working Papers, DSTI/DOC nº 2. OECD: Paris.

Banco Mundial (2002). Closing the gap in education and technology. Washington, D.C.

[330] Fuente: elaboración propia.

Banco Mundial (2012). Indicadores [Data file]. Disponible en: http://datos.bancomundial.org/indicador

CEPAL (2009). Innovar para crecer. Desafíos y oportunidades para el desarrollo sostenible e inclusivo en Iberoamérica: Santiago.

Devlin, R. & Mouguillansky, G. (2010): Alianzas público – privadas para una nueva visión estratégica del desarrollo. Libros de la CEPAL 108: Santiago.

Maloney, W. & Perry, G. (2005). Hacia una política de innovación eficiente en América Latina. Revista de la Cepal: Santiago de Chile, 87: 25-44.

North, D. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press: Cambridge.

North, D. (1993a). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. Fondo de Cultura Económica, S.A: México.

North, D. (1993b): "Institutions and Credible Commitment". Journal of Institutional and Theoretical Economics, 149 (1): 11-23.

North, D. (2000): "La evolución histórica de las formas de gobierno". Revista de Economía Institucional, 2: 133-148.

North, D. (2005). Understanding the process of economic change. Princeton. University Press.

North, D., Summerhill, W. & Weingast, B. (2000). "Order, discorder and economic change: Latin America versus North America". In B. Bueno de Mesquita & H. Root (eds). Gorverning for Prosperity. Yale University Press.

OECD (2006). "Government R&D funding and company behaviour: measuring behavioural additionality". Paris.

Stevenson, L. & Lundström, A. (2001): "Entreperneurship policy for the future: best practice components." Keynote Presentation at the 46th World Conference of the International Council for Small Business, Taipei, ROC.

Williamson, O. (1981a): "The economies of organizations: the transaction cost approach". American Journal of Sociology, 87: 548-577.

Williamson, O. (1981b). "Transaction-cost economics: the governance of contractual relations". Journal of Law and Economics, 22 (2): 233-261.

Williamson, O. (1985). The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. The Free Press: New York.

Williamson, O. (2000). "The new institutional economics: taking stock, looking ahead". Journal of Economic Literature, 38: 595-613.

Eje temático: Mesa de Estudiantes

¿CÓMO SE CONCIBE EL CONCEPTO DE CALIDAD DE LA EDUCACIÓN EN LOS ÚLTIMOS GOBIERNOS DE BOGOTÁ?

Yessica Rocio Hernández Castro –
Universidad de San Buenaventura

Resumen

A partir de una revisión de planes sectoriales de educación de la capital de Colombia: "Bogotá: una Gran Escuela Para que niños, niñas y jóvenes aprendan más y mejor (2004-2008)" y "Educación de calidad para una Bogotá Positiva (2008-2012)", se plantea una reflexión en torno a la concepción de cada uno de estos ha tenido sobre el término *calidad de la educación*. Por lo anterior, se revisa el contenido de los proyectos de cada plan sectorial de educación con el fin de concretar los factores que se tuvieron en cuanta en dichos proyectos. Adicionalmente, se examinaron los programas que permitieron el desarrollo de los objetivos y sus respectivos proyectos en cada gobierno.

Palabras Clave: Calidad de la educación, plan sectorial de desarrollo, proyectos, programas.

1. Introducción

En el presente artículo se busca como su nombre lo indica responder la pregunta ¿Cómo se concibe el concepto de calidad de la educación en los últimos gobiernos de Bogotá?, Por lo cual se hace una revisión de los planes sectoriales de cada gobierno de Bogotá, así permitiendo un panorama más amplio acerca del tema a tratar.

Inicialmente se abordan los objetivos de los siguientes planes de educación, los cuales son: "Bogotá: una Gran Escuela para que niños, niñas y jóvenes aprendan más y mejor (2004-2008)" y "Educación de calidad para una Bogotá Positiva (2008-2012)", se les hace una descripción que permitan una contextualización y una mirada hacia dónde se quería llegar y qué se quería lograr.

Por último se hace un análisis que permite una contextualización y un acercamiento para describir los factores que se tuvieron en cuenta para el fomento de la calidad de la educación.

En Colombia la educación se define como un proceso de formación permanente, personal cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y de sus deberes, además una educación de calidad es aquella que forma mejores seres humanos, ciudadanos con valores éticos, respetuosos de lo público, que ejercen los derechos humanos, cumplen con sus deberes y conviven en paz. Una educación que genera oportunidades legítimas de progreso y prosperidad para ellos y para el país (MEN[331]). Por otro lado "La calidad es la que determina no sólo cuánto aprenden los niños y si aprenden bien, en qué medida su aprendizaje se plasma en una serie de beneficios para ellos mismos, la sociedad y el desarrollo" (UNESCO[332], 2004).

2. Referentes teóricos

A continuación se expone el plan sectorial de educación del alcalde Luis Eduardo Garzón:

2.1 Plan sectorial de educación 2004-2008 – "Bogotá: una gran escuela para que niños, niñas y jóvenes aprendan más mejor"

Este plan sectorial de educación tiene como objetivo general desarrollar una política educativa que responda a los retos de una Bogotá moderna, humana e incluyente, que se proponga la vigencia plena del derecho a la educación y el fortalecimiento de la educación pública, que cualifique y mejore la calidad de la educación, que construya y fortalezca múltiples redes de tejido social solidario, que contribuya a la consolidación de una democracia basada en el reconocimiento de la diversidad, que genere dinámicas sociales incluyentes, y que contribuya a la reducción de la pobreza y a una mayor equidad social (Garzón, 2004).

El objetivo específico de este plan que más se refiere a la calidad de la educación es el número 3, el cual nos dice que:

> *"(…) se desea contribuir a una educación de calidad para los niños, niña y jóvenes obteniendo como resultado un aprendizaje significativo y que para esto es necesario un transformación pedagógica que implica la renovación de planes de*

[331] Ministerio de Educación Nacional.

[332] Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.

estudio, de métodos y prácticas para enseñar. Que se debe hacer un uso adecuado del espacio y el tiempo para conseguir todos estos cambios" (Garzón, 2004).

Este objetivo se buscó cumplir mediante 2 programas, Transformación pedagógica de la escuela y la enseñanza y Escuela - Ciudad – Escuela.

2.2 Programa transformación pedagógica de la escuela y la enseñanza

Este manifiesta que la calidad de la educación es el mejoramiento de las condiciones de enseñanza y aprendizaje, lo cual da prioridad a los procesos pedagógicos de los centros educativos, especialmente a aquéllos que tienen que ver con la convivencia y el gobierno escolar, la elaboración y operación del Proyecto Educativo Institucional y de los proyectos pedagógicos transversales, la elaboración y ejecución de los programas de estudio y la planeación curricular son componentes esenciales de la transformación pedagógica de la escuela y la enseñanza.

Este programa se llevó a cabo por medio de proyectos que sirvieron de base y punto de partida para un desarrollo eficaz y óptimo del objetivo denominado "Calidad la educación". A continuación se mencionaran algunos de los proyectos que se consideraron estratégicos para el cumplimento del objetivo.

- *Proyecto Renovación pedagógica de los PEI y profundización de la democracia escolar:* Busca renovar el "PEI"[333] de las instituciones educativas de Bogotá para contribuir a una transformación pedagógica a nivel de planteles educativos consiguiendo de alguna forma contribuir a una educación de calidad. Esta renovación implica hacer uso de procesos de innovación didáctica y pedagógica. Los colegios desarrollan un plan integral de formación en derechos humanos que incluye teoría y práctica, que traigan consigo la cátedra de los derechos humanos, los deberes y las garantías.

Los resultados demuestran que este proyecto alcanzo las metas propuestas debido a que 337 (100%) PEI de las instituciones educativas distritales renovados, asumiendo como prioridad

[333] Proyecto Educativo Institucional

la integración pedagógica para el desarrollo de la ciencia, la tecnología y las áreas transversales del currículo, y 337 (100%) PEI de las instituciones educativas distritales renovados, asumiendo como prioridad la integración pedagógica para el desarrollo de la ciencia, la tecnología y las áreas transversales del currículo.

- *Proyecto Cualificación y mejoramiento profesional de los maestros y maestras:* Este se basa en poner en marcha acciones y estrategias que fortalezcan la identidad de los maestros y maestras como profesionales de la educación, portadores de saber y constructores de cultura, y permitan hacer visible su capacidad para aportar al diseño y ejecución de las políticas públicas educativas.

La formación inicial de los futuros maestros así como la formación avanzada y permanente serán objeto de atención y evaluación, con el fin de garantizar la pertinencia y calidad de los programas.

La Cátedra de Pedagogía Bogotá: una Gran Escuela se constituirá en el escenario permanente de discusión sobre el soporte pedagógico-conceptual de las relaciones escuela-ciudad-escuela. Los estímulos son objeto de una reglamentación cuidadosa con el fin de garantizar la accesibilidad en igualdad de condiciones y la adjudicación a los maestros y maestras que tengan los méritos para merecerlos.

Este proyecto obtuvo buenos frutos ya que los resultados muestran que 17.350 docentes y directivos formados mediante programas de formación permanente de docentes (PFPD), y otras estrategias como el fortalecimiento de las redes de maestros, el apoyo a la investigación pedagógica y educativa y los estímulos al desempeño profesional de los docentes. Y 230 experiencias de innovación e investigación educativa derivadas de los programas de formación permanente de docentes.

2.3 Programa escuela - ciudad – escuela

Este programa se propuso convertir la ciudad en una gran escuela en la cual los niños y las niñas tengan maneras de aprender, los docentes puedan encontrar nuevas formas de realización de su labor pedagógica y de enseñanza, y que la escuela pueda superar el aislamiento de su entorno social y cultural. Busca convertir el tiempo libre de niños, niñas y jóvenes en tiempo útil para el aprendizaje y el conocimiento, la creación, la recreación y el crecimiento personal y familiar.

El programa Escuela-Ciudad-Escuela es una estrategia pedagógica que busco la apropiación de los escenarios educativos y culturales de la ciudad para elevar el potencial pedagógico de la enseñanza y de aprendizaje de niños, niñas y jóvenes. Ofreció alternativas educativas a los estudiantes en el tiempo extraescolar. Este programa se buscó cumplir mediante proyectos que dieron punto de partida una seria de actividades. A continuación se mencionan algunos.

- *Proyecto La escuela va a la ciudad, la ciudad va a la escuela*: Este proyecto busca que las niñas, niño y joven aprendan más y mejor mediante el aprovechamiento de la riqueza cultural, educativa y recreativa que ofrece la ciudad como escenario de conocimiento. Se trata de una política y una acción orientada a elevar la capacidad educativa de la institución escolar y a enriquecer la formación y los aprendizajes de los y las estudiantes mediante la realización de expediciones escolares, preparadas pedagógicamente, que incluyen los diversos escenarios educativos, culturales, científicos y deportivos de la ciudad.

Este obtuvo un resultado satisfactorio debido a que 1'059.398 niños, niñas y jóvenes partícipes anualmente de expediciones pedagógicas por los diferentes escenarios educativos y culturales en el marco del programa Escuela-Ciudad-Escuela.

- *Proyecto Acompañamiento de los y las estudiantes en el tiempo extraescolar:* Su propósito es esencialmente promover el desarrollo humano y el bienestar de niños, niñas y adolescentes a través de dos planes complementarios, mediante la oferta por parte de las instituciones educativas de un conjunto de oportunidades de aprendizaje en el arte, los oficios, los deportes y la recreación, los idiomas, las ciencias, la tecnología, la ecología, la gestión empresarial, también por parte de los colegios, de diversas actividades culturales, recreativas, deportivas y lúdicas, en las que los estudiantes puedan participar y disfrutar en el tiempo extraescolar.

Los resultados fueron notables ya que se comenzó con una base de 0 estudiantes y al finalizar el periodo 3.600 bachilleres subsidiados para actividades de los grupos artísticos, culturales, deportivos, académicos, científicos, ambientales y empresariales del programa de aprovechamiento del tiempo libre.

72.000 estudiantes participando de manera permanente a lo largo del año en oportunidades educativas en las áreas artísticas, culturales, deportivas, académicas, científicas, ambientales, empresariales y de oficios en las 20 localidades del Distrito. A continuación se expone el plan sectorial de educación del alcalde Samuel Moreno Rojas

3. Plan Sectorial de Educación 2008-2012 – "Educación de calidad para una Bogotá Positiva"

Este plan sectorial de educación tiene como objetivo general garantizar a los niños, niñas, adolescentes y jóvenes de Bogotá las condiciones adecuadas para disfrutar del derecho a una educación de calidad que les sirva para el mejoramiento de la calidad de vida y que contribuya a la construcción de una ciudad más justa y democrática, pacífica y segura, incluyente y equitativa, en la que todos sus habitantes sean respetuosos de los derechos humanos, la diversidad y el pluralismo (Moreno, 2008).

El objetivo específico de este plan sectorial que más apunta a la calidad de la educación es el número 2, el cual es:

> *"Promover acciones pedagógicas en las instituciones educativas para garantizar a los niños, niñas y jóvenes el derecho a una educación de calidad que responda a sus intereses individuales y colectivos, a través de enfoques pertinentes, el buen uso del tiempo escolar y el tiempo libre, articulación de diferentes niveles educativos; esto junto con acciones pertinentes de padres de familia y la sociedad que juntos asuman responsabilidades paraqué los niños y niñas asuman de manera oportuna la escuela, se permanezcan en el sistema educativo y terminen su formación escolar" (Moreno, 2008).*

Este objetivo se buscó cumplir mediante 6 programas: Educación de calidad y pertinencia para vivir mejor, Acceso y permanencia para todos y todas, Mejoramiento de la infraestructura y dotación de colegios, Gestión pública efectiva y transparente, Participación de la SED en otros programas y proyectos de "Bogotá Ciudad de Derechos y Participación de la SED en los programas y proyectos de los otros objetivos estructurantes de Bogotá Positiva

3.1 Educación de calidad y pertinencia para vivir mejor

Propone que Una educación de calidad es aquella en que los niños, niñas, adolescentes, jóvenes y adultos aprenden en libertad lo que se les enseña, los conocimientos, valores, aptitudes y comportamientos que son esenciales para su existencia ciudadana y productiva. Este programa se buscó cumplir mediante proyectos que dieron punto de partida una serie de actividades y acciones. Veamos algunos de los proyectos de este gobierno.

- *Proyecto Transformaciones para le educación de calidad:* El propósito de este proyecto propone que lograr una educación de calidad es necesario atender este conjunto de factores cuyo abandono histórico ha provocado bajo rendimiento y aumento de las cifras de deserción, mortalidad académica y, por supuesto, una precaria calidad de la educación. La organización escolar, los contenidos curriculares, las prácticas pedagógicas y el sistema de evaluación de los colegios deben centrar su acción en las necesidades de aprendizaje de los niños, niñas y jóvenes. Dejo buenos resultados ya que hubo mejoras en la transformación pedagógica significativa que contribuyen a la calidad de la educación de los niños, niñas, jóvenes de Bogotá.

- *Proyecto humanos, convivencia, democracia, participación, interculturalidad y equidad de género en el colegio*: Este proyecto se llevó a cabo con el fin de fortalecer la cultura, dar protección y respeto a la dignidad humana, promoviendo la incorporación de los valores de los derechos humanos como orientadores y reguladores de convivencia, la participación, la democracia, la interculturalidad y la equidad de género.

Los resultados de este fueron la Implementación en 370 colegios distritales y con el apoyo de sus respectivas comunidades educativas, un programa permanente de sensibilización para promover y garantizar los derechos humanos, la convivencia, la democracia, la participación, la interculturalidad y la equidad de género.

3.2 Acceso y permanencia para todos y todas

Este programa aspira en el ejercicio de no establecer ninguna forma de discriminación en el sistema educativo, asegurar la accesibilidad material y la accesibilidad económica para todas

las personas, así como la flexibilidad para responder a las necesidades de los estudiantes en contextos culturales y sociales variados. Se buscó cumplir mediante proyectos que dieron punto de partida a una serie de acciones.

- *Proyecto Jóvenes con mayores oportunidades en Educación Superior:* Su objetivo es estimular a los jóvenes que concluyen la Educación Media para que continúen los Estudios Superiores, a través de la implementación del modelo de articulación con programas de educación técnica, tecnológica y profesional que se inician en los grados décimo y undécimo.

Los resultados fueron 30.000 jóvenes de estratos 1, 2 y 3 matriculados en el sistema de educación superior apoyados por la SE y 60 colegios distritales con programas de Educación Media articulados a la Educación Superior.

- *Proyecto Todos y todas en el colegio:* Para llevar a cabo este proyecto es necesario abordar dos estrategias para atender la población escolar con recursos públicos: la vinculación de estudiantes a los colegios oficiales, y la vinculación a través de educación contratada con colegios en concesión y colegios privados en convenio. En el período 2008-2012 está programado elevar la matrícula atendida por los colegios oficiales para llegar a 902.486 niños, niñas y jóvenes; con la segunda estrategia se atenderán 183.514 estudiantes. En total la cobertura al terminar el período será de 1.086.000 estudiantes en Educación Preescolar, Básica y Media.

Con todo la revisión de los anteriores planes sectoriales de Bogotá se dice que los programas y proyecto en la educación son de gran importancia ya que son un instrumento que permite organizar actividades y además orienta el que hacer pedagógico. Desde hace años en la educación colombiana se ha venido implementando una serie de estrategias que se dirijan a la formación integral de los niños, niñas y jóvenes con el fin de incorporar en ellos un encadenamiento de valores, actitudes y conocimientos que les permita realizar un buen proyecto de vida y vivir en sociedad.

4. Conclusiones

La transformación que el sistema educativo ha tenido en los planes sectoriales de educación que se estudiaron, implica una serie de condiciones que son útiles porque permiten que los

niños, niñas y jóvenes sean motivados y se conduzcan con la visión del para qué el estudian y no por el ¿por qué estudiar?, esto hará que los estudiantes puedan desarrollar sus potencialidades, talentos habilidades y destrezas que le va a permitir una evolución de sus todas dimensiones como individuos de una sociedad.

La calidad de la educación secundaria es un factor clave en el desarrollo socioeconómico de la ciudad de Bogotá, por lo tanto, en la distribución de oportunidades y de la movilidad social (Gaviria & Barrientos, 2011). Según el MEN (2006) La reflexión sobre la calidad se relaciona con una crítica hecha a la concentración de esfuerzos y recursos del Estado en lo que se ha llamado la eficiencia interna del sistema educativo (acceso, retención, promoción, repitencia y deserción). La educación es un proceso constante en el que el ser humano desarrolla una serie de aptitudes, actitudes y valores que le sirven como una forma de supervivencia en el día a día. La educación de calidad está asociada con valores, fines y metas que privilegian el fomento de la solidaridad, el sentido justicia, la tolerancia, la sana convivencia con hábitos de mejoramiento y superación personal, el desarrollo de un razonable equilibrio físico y mental.

Bibliografía

Barrientos, A. (2002). Características del plantel y la calidad de la educación en Bogotá. Bogotá: Fedesarrollo.

García, S. (2009). Evaluaciones ejecutivas en el contexto de la evaluación. Bogotá, Universidad de los Andes- Escuela de Gobierno.

Gaviria, A. & Barrientos, J. (2001). "Calidad de la educación y rendimiento académico en Bogotá" Coyuntura Social, Fedesarrollo, 24.

Garzón, L. (2004). Plan de desarrollo de la ciudad de Bogotá 2004-2008. Bogotá: Secretaria de planeación Distrital.

Moreno, S. (2008). Plan de desarrollo de la ciudad de Bogotá 2008-2012. Bogotá: Secretaría de Planeación Distrital.

OCDE (2008). La calidad de la Educación en Colombia: opciones para un programa de política. Banco Mundial. Oficina Regional de América Latina y el Caribe. Bogotá: OCDE.

Eje temático: Mesa de Estudiantes

DINERO ELECTRÓNICO, BANCARIZACIÓN, INCLUSIÓN FINANCIERA Y COMERCIO, UN ACERCAMIENTO A SU FUNCIONAMIENTO Y SUS IMPLICACIONES[334]

Octavio Cardona García
& Javier Andrés Niño Parrado –
Universidad Militar Nueva Granada

Resumen

La revolución tecnológica por la que estamos atravesando, obliga al mercado y a la economía a adaptarse a las nuevas formas de comercio que se presentan, formas que incluso han afectado al mercado de dinero. La idea con el presente documento es describir el estado actual de los medios de pago electrónico y que se está haciendo para fomentar la inclusión, dada la falta de estudios que se han hecho de este incipiente fenómeno. El recurso del que nos valemos es la revisión de autores que trabajen puntos específicos con relación a nuestra temática central y reunirlos para definir un perfil del estado presente de estos medios de pago. De esta manera el documento logra presentar las características de este medio de pago, sus puntos tanto a favor como en contra y sus posibles implicaciones en términos de política económica.

Palabras Clave: Dinero electrónico, inclusión, bancarización, política monetaria, comercio electrónico.

1. Introducción

En la actualidad, la economía ha está sometida a cambios en sus procesos, en parte gracias a los avances tecnológicos que complementan y optimizan las actividades económicas. Para hacer referencia a un caso específico, los medios de pago han sufrido cambios a lo largo de la historia, hasta el punto de llegar a ser un tema mayormente digital y electrónico. Luna (2012) explica que así como en un principio existió una "Evolución Monetaria" dejando atrás el uso de materiales como la sal o las conchas marinas por minerales o documentos

[334] Esta ponencia es producto del proyecto de grado "Percepción de la Bancarización y dinero electrónico en estudiantes de la UMNG" dirigido por el docente Ángel David Roncancio García.

respaldados por instituciones, así mismo se siente hoy el fenómeno de un avance tecnológico para que las transacciones cotidianas fueran más adecuadas ante la creciente del volumen de estas mismas.

Igualmente, el Estado y las instituciones encaminan diversas políticas a la formación de una estructura operativa y legal pertinente para el uso constante del dinero electrónico en la economía, con el fin de buscar niveles recomendables en términos de crecimiento, desarrollo y calidad de vida entre los pobladores de una nación. Es así como políticas de bancarización e inclusión financiera son muy frecuentes en la actualidad, dado que la participación de las personas en este proceso es vital para su eficaz aplicación, de lo contrario el sistema de medios de pago electrónicos no tendría una aplicación práctica, teniendo en cuenta la percepción y los perfiles de consumo presentes en la sociedad. Adicionalmente, estas políticas deben hacerse teniendo en cuenta las dinámicas del comercio electrónico, el cual es el espacio digital en el cual los medios de pago electrónicos van a tener un papel muy importante y destacado.

El presente documento estará dividido en 8 partes. La primera es la presente introducción y metodología, seguido de ellos se encuentra la segunda parte que consta de la definición del dinero electrónico. La tercera parte es un análisis entre la relación del dinero electrónico y la política monetaria, mientras que la cuarta parte hace referencia al proceso de bancarización, la quinta parte al proceso de inclusión financiera y la sexta parte al comercio electrónico. Por último, viene la séptima parte con las conclusiones y la octava parte con la respectiva bibliografía consultada.

2. Metodología

La presente investigación hace una recopilación de algunos escritos que se han hecho acerca del dinero electrónico. A pesar de existir muchos documentos hechos con un direccionamiento comercial o en temáticas de procesos inclusivos, son muy pocos los autores que destinan sus escritos al análisis de esta tendencia tecnológica de los medios de pago.

Para que la investigación este enriquecida, se han tomado en cuenta los pocos temas existentes de dinero electrónico y complementada con temas de bancarización, inclusión y comercio electrónico, dado que estos temas están relacionados y se integran hacia una sola

vía, que puede ser interpretada como la economía digital. Teniendo en cuenta estos parámetros, la investigación está guiada hacia la explicación del dinero electrónico y sus respectivos subtemas, los cuales estarán relacionados a lo largo de la estructura del documento, incluyendo las conclusiones respectivas.

3. Definición de dinero electrónico

La definición misma de este medio de pago puede parecer obvia dado su nombre, sin embargo como veremos más adelante hay pequeñas divergencias con respecto al medio que almacena el dinero, la forma de uso e incluso la calidad del emisor, que hace que el nombre caiga en una ambigüedad inevitable.

Una de las definiciones más claras la encontramos en Santomá (2001) quien argumenta que "*se entiende por dinero electrónico todo aquel valor monetario almacenado en un mecanismo de soporte electrónico que es utilizado para realizar transacciones sin que estén necesariamente involucradas entidades financieras*". La anterior definición no sólo específica lo que es el dinero electrónico, sino que de alguna manera nos da nociones básicas sobre sus características (nociones que curiosamente también son el origen de la ambigüedad), pero aún con este problema la definición es completa y generalista.

Por otra parte nos encontramos con el trabajo de García (2013), que hace referencia a dos definiciones realmente interesantes, la primera de ellas corresponde al Fondo Monetario Internacional FMI, que define a este medio de pago, como un instrumento donde un valor monetario es almacenado en un medio técnico, que puede ser incrementado o disminuido de manera voluntaria por el individuo poseedor. La segunda posición corresponde al Comité de Pagos y Liquidación de Valores de Basilea (CPSS) que hace referencia al mismo como "*un valor monetario derivado de una obligación de parte de un emisor y que se encuentra almacenado en un medio electrónico (tarjeta con chip, teléfono móvil, discos duros de computadores personales o servidores, u otros medios) en un monto no inferior al valor recibido por el emisor y que puede ser empleado para fines de pago y aceptado como tal por otros participantes distintos del emisor.*"

3.1 Características del dinero electrónico

El dinero electrónico a pesar de cumplir con las funciones de cualquier medio de pago, tiene ciertas diferenciaciones con respecto al dinero comúnmente usado por la sociedad incluso hoy en día, por ejemplo Arbeláez & Zuluaga (2006) hacen alusión al respecto al decir: *"El dinero electrónico se caracteriza por ser un medio de pago multipropósito no asociado con ciertos servicios o marcas. El dinero electrónico incluye productos basados en tarjetas y productos basados en software"*. Este tipo de dinero claramente nos muestra características muy diferentes al dinero físico, pero también características muy similares, ambas pueden ser mencionadas a continuación acorde a Clemente (2005):

- Aceptación universal: Esta característica hace referencia a que la moneda electrónica debe poder utilizarse en cualquier lugar y a través de cualquier medio electrónico.

- Pago garantizado.
- Inexistencia de costes para el usuario.
- Portabilidad de grandes cantidades sin problema.
- Rastreabilidad condicional.
- Anonimato.
- Independencia: este aspecto es fundamental, es un deber ser de cualquier sistema de pagos de esta naturaleza y hace alusión a que el dinero no puede depender de ningún tipo de condición física, que los envíos (transacciones) del mismo son a través de la red independientemente de la seguridad que esta posea.
- Seguridad: el dinero no puede ser copiado, su estructura electrónica debe ser reproducida y reutilizada mediante mecanismos que aseguren la autenticidad del dinero en cuestión.
- Privacidad: esta es una característica que va acorde al concepto de anonimato, y en últimas significa que siempre y cuando el individuo haga una transacción que se maneje dentro del marco legal e institucional, su identidad no debe ser rebelada a través de sus compras.
- Pago fuera de línea: Independientemente de la conexión que el vendedor tenga con el banco o entidad que emite el dinero, las compras por parte de usuario pueden realizarse. En otras palabras, no es necesario que el vendedor tenga conexión con el banco que almacena el dinero del cliente.
- Transferibilidad: es un concepto que se aplica a todo tipo de dinero y como su nombre lo indica, es una propiedad que tiene el dinero para pasar de "mano en mano" y que su poseedor actual pueda hacer uso de él.
- Divisibilidad: cualquier unidad monetaria, puede ser divida en otra de menor denominación. Esto ayuda a no requerir un número exacto de monedas, disminuyendo el tráfico y cantidad de operaciones realizadas.

Además de las anteriores, hay una característica muy interesante en Cohen (2001), la "desterritorialización", con este concepto Cohen pretende decir que el dinero electrónico poco a poco dejará de depender de un territorio, nación o emisor especifico. Esto cambiaría completamente el paradigma de los bancos centrales, o incluso el control sobre cualquier emisión monetaria no sólo en los países industrializados sino en el mundo. Es una característica polémica y realmente única teniendo en cuenta la forma como entendemos la política monetaria actualmente, pero esos son temas que abordaremos de manera tangencial más adelante.

El uso de la información en el dinero digital es otra característica a tener en cuenta, puesto que debe ser controlada para evitar fraudes y robo de identidad. Basado en eso, Sham (2010) especifica que ante el mayor volumen de información brindada para el uso de un medio de pago, la posibilidad de fraude es más alta, dado que la información de la que dispone la entidad encargada puede ser usada con fines perjudiciales o ilegales. Es por eso que el autor propone un sistema de pago electrónico anónimo para el caso de Panamá, donde a través del anonimato de los medios de pago se busque garantizar la seguridad de los portadores y llegar a un remplazo total del uso de dinero en efectivo.

Con respecto a las características *per se*, Pegueroles (2002) se plantea cuestiones sobre el anonimato y la universalidad de este tipo de dinero, y el no cumplimiento de estas dos características en diferentes situaciones. Por una parte el anonimato en las transacciones suele verse truncado debido a las características delincuenciales y fraudulentas que de él derivan, esto se resume en una situación fácil y es que en últimas nadie (queremos referirnos a los prestadores de servicio), se interesa en promover algún estudio o sistema que garantice un estado anónimo sin generar sobre costos. El segundo aspecto, la universalidad, se aprecia tan sólo observando la situación actual y es que, a pesar de los grandes avances, de las estrategias de bancarización, de los esfuerzos de los bancos y de las coberturas por red, la realidad es que el alcance sigue sin cubrir la totalidad de la población, no sólo en Colombia sino en el mundo. Los costes de infraestructura claramente están entre los mayores inconvenientes y mientras el dinero físico cubra su función, los alicientes para invertir y crear marcos institucionales se minimizan.

3.2Ambigüedad en la definición de dinero electrónico

Hasta este momento hemos visto indistintamente el término de dinero electrónico, sin embargo cabe aclarar que las diferenciaciones de uso o periodo de aparición, evidencian pequeñas características que ciertamente hace que tengamos que separar lo que es y lo que no es el dinero electrónico.

Para esto debemos aclarar que en todos los documentos citados por este trabajo, se encuentra una gran división con respecto al medio que almacena el activo en cuestión. Los nombres recibidos para esta forma de almacenamiento son: *card-based product* (producto sujeto a tarjeta) y *software-based money* (dinero almacenado bajo un formato de software).

La anterior clasificación es importante, porque las personas suelen pensar que cualquier tipo de dinero basado en tarjeta, pertenece a este tipo de dinero, no obstante esta afirmación se aleja de la realidad. El caso específico de las tarjetas débito y crédito, presenta cierto problema al respecto, pues en últimas son medios "tradicionales" que como tal generan una referencia entre el dinero y el poseedor del mismo (similar a un cheque o a un comprobante) y aunque su uso implica la utilización de diferentes medios que pueden ser catalogados como electrónicos, su representación monetaria es claramente definida por dinero físico.

Luna (2012) hace referencia de los instrumentos de pago electrónico (IPE), como lo son las tarjetas débito o crédito, que se utilizan en el comercio electrónico y se pueden llegar a confundir con el dinero digital, el cual se tiene una concepción de un instrumento que no se toca ni se ve y no tiene representación física alguna. Esto ha generado discordia en cuanto a los vacíos legales y su navegación por la red abierta, que se puede prestar para actividades ilícitas como la falsificación.

Con esta aclaración esperamos que haya una definición más precisa de nuestro trabajo, pues acorde a los autores citados y a las características mismas de los medios de pago, no podemos considerar al dinero plástico, dentro de nuestra clasificación. Aun así a lo largo del documento encontraremos alusiones a este tipo de dinero.

3.3 Clasificación del dinero electrónico

La clasificación del dinero electrónico, puede presentarse desde varios ángulos (que dependen normalmente de la naturaleza del producto, su tipo de uso, o incluso su forma de almacenamiento), pero para nuestro caso nos fundamentaremos en dos elementos que podemos encontrar en Santomá (2001):

- o Función al momento de pagos:
- Medios prepago.
- Soluciones de pago inmediato.
- Fórmulas de pago diferido.

- o Soporte utilizado:
- Dinero unido a tarjeta
- Dinero software

Así mismo para el caso del dinero plástico y de las tarjetas Rosario Díaz (1992), propone la siguiente clasificación:

- o Tarjeta Bancaria.
- o Tarjeta no bancaria:
- Tarjeta de compra (emitidas por grandes centros comerciales).
- Tarjeta de pago (emitidas por entidades constituidas que permiten una red de pagos propia).

Basados en lo anterior, podemos organizar en la tabla 1 la clasificación de las mismas, pero esta vez considerando algunos productos existentes en el mercado.

Tabla 1 Clasificación de los medios de pago electrónico[335]

			FUNCIÓN AL MOMENTO DE PAGO		
			Medios Prepago	**Soluciones de pago inmediato**	**Fórmulas de pago diferido**
SOPORTE	**Dinero Unido a tarjeta**	Tarjeta Bancaria		>Tarjetas débito >Tarjetas de garantía tipo 4B	>Tarjetas crédito

[335] Fuente: Elaboración propia

		Tarjeta no bancaria	De compra	>Tarjetas de centros comerciales. >Tarjetas regalo. >Tarjetas para descargar música		
			De pago	>Tarjeta para medios de transporte. >Tarjetas de membresías	>American Express	>Tarjetas de empresas de consumo masivo y grandes superficies.
	Dinero Software			>Compras por internet (Tipo Amazon, ebay)	>Pago de impuestos por internet. >Pagos usando teléfono celular. >BitCoin >Cheque electrónico >Transferencias	>Compras por internet (Tipo Amazon, ebay)

4. Ventajas y desventajas

Como cualquier producto del mercado, el dinero electrónico no necesariamente representa una ventaja en todos sus aspectos a pesar de que su concepto es innovador y trae consigo grandes cambios en diferentes sociedades. Es por ello que se considera necesario relacionar algunas de las ventajas y desventajas más relevantes de este tipo de dinero.

Para Jeftanovic (2001) la aplicación de dinero electrónico traería consigo un beneficio en cuanto a transferencias electrónicas ilegítimas, narcotráfico y otro tipo de prácticas ilegales que en la actualidad se hace con dinero físico, con el cual no se puede seguir un rastro de estos movimientos y quedan en la clandestinidad.

Por el contrario, Abdenego & Apriansah (2010) señalan un perjuicio en cuanto al dinero digital y las transacciones. Además de los perjuicios tradicionales como lo son el fraude y las fallas del sistema electrónico, la pérdida de interacción humana en términos del comercio representa una debilidad del nuevo sistema, dado que el nuevo canal de intercambio de bienes y servicios será mayormente en la red.

Referenciando a Clemente (2005), encontramos las siguientes ventajas:

- Mantiene el anonimato del comprador.
- El vendedor no necesariamente debe estar conectado al momento de la transacción.

- Su portabilidad y forma de uso es fácil y segura.
- El comprador puede realizar transacciones sin estar presente.

En cuanto a las desventajas tenemos que:

- Grandes cantidades de dinero aún no pueden manejarse.
- Requiere instalación de medios electrónicos para poder ser utilizado.
- Utilización más de una vez de una moneda electrónica.

Mientras tanto Gonzales & Suarez (2003) plantean las siguientes ventajas:

- Disponibilidad 24 horas 7 días a la semana.
- Agilidad en las operaciones entre bancos y entidades.
- Facilidad de recuperación gracias al seguimiento que se hace sobre las operaciones, el papeleo y el control que poseen las entidades prestadoras del servicio.
- Economías en producción a escala, tan pronto se implanten los esquemas de dinero electrónico.
- Es menos evidente su uso externamente.
- Acelera la globalización.
- Y las siguientes desventajas:
- Falta de estructuras de control.
- Falta de regulación.
- Nuevas formas de atentar contra la seguridad.
- Susceptibilidad a manipulación por parte de delincuentes.

Características similares las podemos encontrar en Fernández (2010), sin embargo en estas se enfocan mucho hacia lo que el cliente puede obtener en ventaja con relación a su modo de vivir actual, las ventajas radican en la velocidad de las transacciones, disponibilidad, agilidad tributaria y seguridad.

Tabla 2 Ventajas y desventajas del dinero electrónico sobre el dinero físico y el plástico[336]

Ventajas del dinero electrónico sobre el dinero físico y el plástico		
	DINERO FISICO	**DINERO PLÁSTICO**
DINERO ELECTRÓNICO	El vendedor o el comprador pueden hacer transacciones aunque no alguno no esté presente.	No es necesario que el vendedor esté conectado para hacer la transacción.
	Su portabilidad es considerablemente más segura.	Permite el anonimato del comprador.

[336] Fuente: Elaboración propia basado en la revisión de literatura realizada.

	Disponibilidad de tiempo 24/7.	Transacciones un poco más veloces.
	Transacciones considerablemente más veloces.	Acelera los procesos de globalización
	Acelera los procesos de globalización.	No se requiere verificación para hacer alguna transacción.
Desventajas del dinero electrónico respecto al dinero físico y el plástico		
DINERO ELECTRÓNICO	Requiere la instalación de medios electrónicos.	No se pueden manejar grandes cantidades de dinero aún.
	Faltan estructuras de control.	Faltan estructuras de control.
	Carece de regulación.	Carece de regulación.
	Genera nuevas formas de inseguridad.	Genera nuevas formas de inseguridad.

5. Dinero electrónico y política monetaria

El dinero electrónico como acabamos de ver se comporta como cualquier otro producto del mercado, sin embargo sus características como medio de pago nos obliga a analizar qué pasará con este producto en términos de política, ¿acaso se comportará como el dinero físico? ¿Generará inflación? ¿Habrá alguna entidad qué controle su emisión? ¿Si dejase de depender de las emisiones del banco central de que dependería su emisión? Estos son algunos de los cuestionamientos que podemos plantearnos con miras a un futuro donde no exista el dinero como lo conocemos y lo manejamos hasta ahora.

Aun así responder a estas preguntas no resulta precisamente fácil, contemplando el contexto actual en el que nos desenvolvemos y a pesar de la diferente literatura que da por hecho la pérdida de control por parte de los bancos centrales, es mucho más prudente esperar a que el mercado responda poco a poco y las estructuras legislativas pertinentes vayan apareciendo, de todas formas en esta sección del documento queremos plantear someramente algunas de las implicaciones en términos de política que supondría la gradual implementación de estos nuevos medios de pago.

6. Implicaciones para la política monetaria

El uso y adecuación del dinero electrónico tendrá implicaciones en al menos 3 factores: el señoreaje, la velocidad de circulación y el multiplicador monetario. Con respecto al señoreaje, teniendo en cuenta al Banco Central de Bolivia (2008), este tipo de ingreso por emisión de moneda se verá realmente afectado, asumiendo que la emisión de dinero electrónico y la demanda por las mismas disminuirá paulatinamente las emisiones de dinero físico, en últimas independientemente de la demanda por este tipo de dinero, la cantidad emitida no será suficiente para obtener un ingreso considerable por concepto de señoreaje.

Por otra parte encontramos a la velocidad de circulación del dinero, acorde a la teoría económica clásica, la velocidad del dinero permanece constante, sin embargo hoy en día los medios tecnológicos permiten que el dinero en su rotación por la economía supere su limitación física y sea transmitido a una velocidad cada vez mayor; en últimas como lo dice Papadopoulus (2007) la implicación de este aumento en la velocidad de circulación significa un aumento en la inflación.

Al respecto nos encontramos con un estudio bastante interesante realizado por Mbiti & Weil (2012), los autores verifican una función de velocidad de dinero y como esta se cumple – claro está con algunos limitantes de información- pero que comprueba un aumento en la cantidad de transacciones inmediatamente se hace un "retiro" usando este medio. Para explicarlo se vale del "ciclo del dinero" explicado por Irving Fisher, como las transacciones que una moneda tiene, después de ser retirada del banco hasta volver al mismo banco. Con el modelo determinaron si el ciclo de dinero correspondía a transferencias hechas por los servicios del celular o por la forma común de consignación, transferencia y retiro, demostrando que en escasos momentos, se usó el dinero electrónico para hacerlo. Es decir que a pesar de tener el servicio, las personas preferían el modo tradicional.

Finalmente, nos topamos con el multiplicador monetario que en últimas es un proceso de creación de dinero en el sector financiero. Si se llegase a dar la situación de una sustitución por dinero electrónico, el multiplicador monetario debería sufrir cambios, gracias al nuevo mercado que aparece. Álvarez (2002) hace alusión a la pérdida de control por parte de los bancos centrales con respecto a la emisión de dinero electrónico, a sabiendas de que hay entidades que lo emiten similar a la emisión de créditos o por el contrario como una moneda propietaria desligada de cualquier otra moneda soberana.

6.1 Emisión privada y velocidad de circulación

Con las implicaciones mencionadas, empieza a aclararse la pérdida de control a la que gradualmente se enfrentan los bancos centrales y esto sin contar el gran impacto que ha tenido y que tendrá la globalización en la "desterritorialización" de la moneda, la falta de sujeción a alguna moneda soberana le da versatilidad al mercado, pero al mismo tiempo lo arriesga a episodios poco deseables en una economía. La única forma de evitar un problema a futuro, es empezar a organizar desde ya un marco legal e institucional, lo suficientemente robusto y específico para asegurar que la creación de entidades que emitan su propio dinero

lo regulen responsablemente sin permitir que el medio se convierta en una herramienta de especulación, estafa o algún delito relacionado.

Bueno pero ya sabemos que el control centralizado se perderá en parte, entonces ¿qué incentivos tendrán los emisores para utilizar otro tipo de dinero? Parte de la respuesta la encontramos el documento del *Bank For International Settlements (*1996) donde se asegura que la adaptación y propagación del dinero electrónico empezará a depender de las expectativas de emisores, compradores y mercaderes. Es decir que la emisión privada se comportará cómo se comporta cualquier mercado, probablemente haya una gran variedad de monedas, pero así mismo una diferenciación entre los consumidores, también puede pasar que el dinero electrónico se convierta en un producto más, aislado e independiente del dinero como lo conocemos, o como dice Papadopoulus (2007), puede haber una sociedad sin dinero físico, pero tampoco electrónico, es decir con el uso exclusivo de dinero plástico.

Ahora, sabemos que el mercado se reconfigurará poco a poco, pero aún inquieta el hecho de la inflación y su relación con la velocidad del dinero, vimos anteriormente estudios donde se asegura que hay cambios en el nivel de precios y en la velocidad de las transacciones, pero así mismo responder a la pregunta de un cambio en la velocidad resulta bastante difícil si somos conscientes de que no hay país que maneje dinero digital al 100%, pero podemos dar respuestas parciales (aunque para nada concluyentes), por ejemplo el estudio realizado por Maldonado (2004), hace alusión a la ley de Gresham y a su influencia en el cambio de dinero malo (en este caso monedas y billetes) por dinero bueno. De alguna manera con esta explicación se intenta decir que las personas pueden crear dinero (acudiendo a cualquier medio de pago alternativo) pero que este debe estar regido bajo la ley. Sumado a esto el autor intenta explicar las limitaciones que tiene el banco central para poder controlar el total del stock monetario de la economía, pues tan sólo controla el dinero de alto poder expansivo. En la investigación se tiene como hipótesis que la velocidad del dinero de alto valor se ve incrementada dado el uso de dinero electrónico en México, en el trabajo se plantea un modelo, donde se intenta determinar que la demanda por el dinero de alto valor ha disminuido a medida que el dinero electrónico incursiona y que dicha situación implica un cambio en la velocidad de circulación de dinero de toda la economía, Maldonado demuestra que esto no ocurre en México, es decir que la teoría clásica se cumple pues la velocidad se mantiene relativamente estable a través del tiempo.

Vale la pena aclarar que el autor hace aclaraciones, diciendo que en México para ese momento la inclusión del dinero digital aún era incipiente y poco desarrollado en relación

con otros países. Igualmente encontramos un contraste en el trabajo adelantado por Abednego (2010), en su estudio comprueba un aumento de la velocidad año a año desde el 2007 al 2009 en Indonesia, y declara como la baja oferta monetaria de la rupia afecta este índice.

Es claro que los estudios al respecto aún son pocos, el fenómeno del dinero electrónico parece comportarse de manera distinta acorde a la región donde se presente y obviamente a su grado de industrialización y uso de tecnología.

7. Bancarización

Si bien los medios de pago electrónicos tienen una incidencia muy alta en ciertas variables económicas, como las políticas económicas y el papel de los bancos centrales, las cuales reforman el concepto y esquema que se ha llevado a cabo a la actualidad por parte de los agentes económicos. Además de ello, se necesita de políticas de incentivación para que la población acceda a estos servicios, y que la cuestión de los medios de pago digital y los servicios financieros tenga una propiedad de universalidad en la totalidad de la economía. Al proceso descrito anteriormente se le denomina Bancarización.

Capera & González (2011) realizaron un documento en el cual describen la bancarización como el acceso de la población a los servicios financieros, que según la literatura especializada en el tema, se describe con el avance y comportamiento de indicadores de cobertura y profundización financiera. Tradicionalmente en esta medición, las principales variables a tener en cuenta son la cartera, los depósitos y el Producto Interno Bruto (PIB), obteniendo así un grado de relación entre el sector financiero y las actividades económicas. Gracias a estos indicadores se obtiene una aproximación al comportamiento de la relación entre el sector financiero y la población.

Entre los tipos de indicadores que se pueden destacar están los Indicadores de Cobertura, que hacen referencia a la profundización financiera en términos per cápita y acceso a los servicios en función de instalaciones y capital humanos; y los Indicadores de Intensidad de Uso, basadas en la existencia y evolución de relaciones de largo plazo entre los usuarios y las entidades financieras.

La estrategia de la bancarización, con el fin de generar una mayor interacción de las personas con el sistema financiero, permite una mayor inclusión en los procesos de desarrollo y crecimiento de una economía. La bancarización no radica solamente en la aplicación de

tecnología a los métodos financieros tradicionales, sino conlleva una evolución y proyección en la calidad de vida para quienes hacen parte del proceso, además de una mayor claridad en los indicadores que miden esta dinámica, la cual es de gran utilidad para la formación de estrategias.

7.1 Caso Latinoamérica y Colombia

No todos los procesos de bancarización suelen ser iguales. Gracias a la variedad de tecnologías, la bancarización contiene estrategias que difieren en cuanto a quienes comandan la aplicación de esta metodología. Más aun, los resultados también son una demostración de lo eficientes y distintas que fueron las estrategias. Es este el caso de algunos países latinoamericanos, entre ellos Colombia.

Tafur (2009) conceptualiza en primera medida la bancarización en un sentido más amplio, donde es una herramienta que considera el desarrollo económico de la población. Una economía con bajos niveles de bancarización tiende a reflejarse en un menor desarrollo económico, dado que la incorporación de la mayoría de la población comprende a la generación de ahorro, formalización, flujo de inversiones y acceso a la información, en especial para pequeños agentes como las familias y las pequeñas empresas. Por consiguiente, el autor considera que las políticas de bancarización en los países latinoamericanos han sido encaminadas a elevar el grado de acceso de sectores a los que no se había llegado en épocas anteriores, mencionando entre ellos a hogares menores y pequeñas y medianas empresas. Empero, estos resultados aún son muy bajos si se comparan con los países desarrollados.

Un aporte adicional muy significativo de la investigación de Tafur (2009, 21-22) es la descripción de los procesos que fueron llevados a cabo en Brasil y Perú. El primero de estos, a través de la expedición de la resolución 3104 de Junio del 2003, ejerce una importante decisión en cuanto a la facultad de las entidades para la apertura de cuentas especiales de bajo costo y un límite de transacciones que atiendan las necesidades de personas de bajos ingresos. En el caso peruano, el enfoque fue más de tipo educativo, pues se creó una innovadora política de educación financiera, en la cual interviene el Ministerio de Educación. Esta política tiene como fin inculcar una cultura y educación financiera, cuyo origen radica en las instituciones educativas, con el objetivo de hacer más cercano el proceso desde edades tempranas y evitar la autoexclusión por desconocimiento del sistema financiero.

Para el caso de Colombia, la bancarización ha tenido a lo largo de la historia un avance significativo, pero con muchos aspectos y obstáculos a mejorar. En el informe sobre inclusión hecho por el Banco de la Republica (2012), se demuestra que el proceso de bancarización en Colombia no ha sido muy homogéneo en lo que a regiones se refiere, pues al ser Bogotá la capital del país, presenta la mayor integración de servicios frente a las demás regiones del país. Esto ha generado una gran brecha entre las principales y secundarias ciudades, dado que los niveles de desarrollo no se presentan en la misma dimensión, provocando desventajas tales como la diferenciación en la aplicación de políticas y estrategias para cada ciudad o región del territorio.

Capera & González (2011) argumentan que el territorio agreste presentado en Colombia no permite el avance constante de la expansión financiera, pues la falta de infraestructura, transporte y telecomunicaciones no permite que la actividad financiera se desempeñe en su totalidad para algunas poblaciones, teniendo en cuenta además la falta de conocimiento y educación financiera producto de la lejanía de estos productos con la población. Para el 2009, Colombia contaba con 55,5% de bancarización de la población adulta, el 37,3% de la población total sin acceso a ningún producto financiero y el 86,8% aún sin acceso a tarjeta de crédito (CONPES, 2009).

Teniendo en cuenta a Paredes (2006, citado en Tafur, 2009), en Colombia las instituciones que decidieron ofrecer sus productos a personas de bajos ingresos, lo hicieron a través de tasas de interés más atractivas. Esto provocó que se presentara el denominado "efecto demostración", en el cual se descubrió un sector de la población con hábitos financieros destacados, que a través de sus experiencias atraían a personas cercanas para hacer parte de estos servicios. Aprovechando este pronunciado comportamiento entre la población, el gobierno decide aplicar una política para favorecer el acceso a aquellas personas que habían sido excluidas anteriormente. Fue para el 2006, cuando se implementó la política de gobierno denominada "Banca de las Oportunidades" con el fin de promover la inclusión de la población a los servicios financieros.

8. Economía digital e inclusión

Pese a que la bancarización es un proceso en el cual se busca que una población acceda a servicios financieros a través de su inserción a productos monetarios electrónicos, principalmente originados en el sistema bancario, existen varias modalidades bajo las cuales las personas y empresas pueden estar incluidas en el uso de dinero digital y productos

electrónicos. La dinámica de la economía se hace ahora en su mayor parte por las vías digitales, acercando cada vez más las partes negociantes y elevando la cantidad de transacciones y productos en el mercado. A este proceso se le denomina “Economía Digital” o en ingles “e-conomy”

CEPAL (2013) define la economía digital como un facilitador que produce un ambiente desarrollado y caracterizado por una convergencia entre varias tecnologías, entre las que se incluyen redes de comunicación, equipos de hardware, servicios de procedimiento y tecnologías web. Al existir esta combinación de las herramientas de tecnología y los procedimientos económicos, se crean una nueva manera de determinar la economía y el comercio, dado que las vías de transacción tradicionales tienden a ser cambiadas por los nuevos métodos desarrollados.

Adicionalmente, CEPAL (2013) relaciona tres componentes importantes al momento de analizar el desarrollo de una economía digital, que dependiendo del uso y la intensidad con que se aplica podría determinar el nivel de madurez tecnológica para cada caso. Estos componentes son la presencia de una infraestructura de redes de internet, una industria que hace uso de las TIC y los usuarios finales.

Del Águila et al (2001) hace una investigación sobre el desarrollo de la economía digital, en la cual cita a autores como Margherio (1998) y Kling & Lamb (1999), los cuales auguran que la economía digital será la próxima tendencia que explique el crecimiento económico de las naciones. Para lograr esto, la economía digital debe tener un ambiente en el cual la producción, comercialización y consumo dependan en cierto modo de las tecnologías digitales, como el internet y el comercio electrónico (Kling & Lamb, 1999, citado por Del Águila et al., 2001). Una de las ventajas presentadas en la economía digital es la facilidad para localizar una empresa a través de internet, en la cual esta misma puede disponer de un espacio para presentar su razón social, misión, visión y productos al público, con la cual se hace un acercamiento mayor hacia los consumidores, incentivando el entorno virtual para estos procesos (Bento & Bento, 1996, citado en Del Águila et al., 2001).

Para efectos de inclusión, la economía digital debe procurar además de mejorar sus niveles de tecnología de parte de la oferta, además de las dinámicas en cuestión de demanda. Los próximos usuarios que van a disponer de estas facilidades tecnológicas deben tener una información suficiente como para tener la confianza para acceder a este nuevo sistema y sentirse bien acogido por parte de este. CEPAL (2013) identifica que cuando los principales

agentes de la economía son incluidos en esta nueva economía existen ciertas ventajas destacadas: En las empresas, mejoran la eficiencia de los procesos productivos; en el gobierno aumentan la eficiencia en la provisión de servicios públicos y la transparencia, y para los individuos, mejoran su calidad de vida.

8.1 Prestación de servicios

Considerablemente, al momento de hablar de una combinación de economía y medios tecnológicos como el internet, se comprende en primera medida que los procesos se harán estrictamente a través de computadores y ordenadores, los cuales son el canal principal de interacción con el ámbito digital. Pero en la actualidad los procesos tecnológicos también han avanzado demasiado, hasta el punto de tener acceso a los medios digitales a través de teléfonos móviles, que han llegado a ser uno de los principales canales para hacer uso del comercio electrónico y los procesos de inclusión financiera.

Cuando el uso de la telefonía móvil es direccionado a la realización de procedimientos financieros se está generando un componente muy importante en la economía digital denominado Banca Móvil. Flórez (2010), quien destaca los términos de banca móvil en inglés (*Mobile Banking, m-banking o SMS banking*), hace un análisis a este fenómeno descrito como las operaciones o transacciones financieras vía un dispositivo móvil como un teléfono celular. Existen tres modalidades mencionadas por el autor, bajo las cuales trabaja esta metodología de la banca móvil: *Mobile Accounting, Mobile Brokerage y Mobile Financial Information.*

Igualmente, Flórez (2013) menciona que en el mundo existen dos modelos utilizados para los sistemas de pagos a través de dispositivos móviles: Modelo Aditivo y Modelo Transformacional. El primero inicia desde corresponsales bancarios, donde a través de productos móviles buscan un tipo de fidelización con sus clientes y mejorar la oferta de distribución de productos financieros. El segundo modelo inicia en segmentos no bancarios, como es el ejemplo de los operadores celulares, con el cual se les otorga la facultad de manejar productos financieros y que ellos conlleven a un acercamiento a los corresponsales bancarios. Claro está que este último debe contar con una regulación pronunciada y rigurosa para evitar dificultades en el manejo de recursos financieros.

Del mismo modo, Alliance for Financial Inclusion – AFI (2011) describe que los servicios financieros móviles cuentan con gran variedad de servicios a la mano del usuario, las cuales se distinguen en dos categorías importantes: los servicios de banca móvil, que comprenden

una conexión a la información de las cuentas bancarias por medio del teléfono móvil, y los servicios de pago móvil, que es la posibilidad de hacer pagos de distintos rubros, no necesariamente referidos al banco, pero que necesitan de la intervención de esto para ser realizado.

En cuanto a la profundización de los dispositivos móviles celulares, AFI (2011) destaca que para el año 2009, en los países en desarrollo existían mil millones de personas que poseían un teléfono celular, aunque no hiciera acceso a servicios financieros desde allí. Asia y África son los continentes donde más se hace uso de servicios financieros vía móviles.

GSMA Intelligence (2013) proporciona las estadísticas sobre móviles en Latinoamérica, donde el país con mayor cantidad de líneas móviles activas es Brasil con 238.7 millones de líneas (ml), seguido de México con 97.6 (ml) y Argentina con 52.9 (ml). Colombia ocupa el puesto número cuatro con 43.9 (ml), y teniendo en cuenta la población (48.2 millones de personas Ibíd.) la relación de móviles es de 0.9108[337] móviles por persona en el territorio colombiano.

8.2Economía digital en Latinoamérica: caso Chile

El fenómeno de la digitalización de los procesos económicos no ha sido ajeno a Latinoamérica, dado que en el continente el uso de tecnología intensiva es cada vez un acto cotidiano entre los habitantes de estos países. Uno de los casos de aplicación efectiva de la Economía Digital se dio en Chile, donde el remplazo de mecanismos tradicionales por unos más tecnológicos ha servido de ejemplo para los demás países para hacer más inclusivo este proceso.

Cominetti (2002) hace un estudio sobre el proceso que se llevó a cabo para aplicar la Economía digital en la sociedad chilena. Cabe empezar con el dato que hacia el año de 1992 Chile fue el primer país latinoamericano donde llego el internet, lo cual fue una ventaja tecnológica frente a las demás naciones. La metodología que se utilizó en Chile fue aclarar en primera medida a los agentes económicos que los métodos de transacción tradicionales no serían totalmente remplazados por los digitales, sino que se fue haciendo un proceso en el cual se percibían cambios menguados en el canal donde ofertantes y demandantes harían los intercambios de bienes y servicios. Igualmente, las estrategias del gobierno chileno no se basaron nada más en la enseñanza del manejo de los dispositivos electrónicos por parte de

[337] Calculo propio hecho a partir de los datos de GSMA Intelligence (2013).

los pobladores, sino también un formación considerable en el manejo de un segundo idioma, en este caso el inglés, dado que alrededor del 78% de los sitios web y el 96% de los sitios de e-commerce utilizan este idioma.

De la misma manera, el autor describe que en las poblaciones de este país se hicieron unos "telecentros comunitarios", en los cuales los habitantes podían acercarse para interactuar con los nuevos medios digitales que se estaban utilizando, de manera que al momento que esta nueva forma de hacer transacciones se hicieran masiva, no fuese tan sorpresivo para aquellas personas que van a percibir el cambio de metodología. Así mismo, en cuanto a la infraestructura domestica de las empresas y el comercio electrónico, hay q tener en cuenta q la adquisición de bienes no solamente debe ser optima, sino que también debe garantizar que la existencia de ese Stock de bienes es legítima, y así no dar paso a especulaciones no productos que no existen o no están en disponibilidad al público.

8.3 Inclusión en Colombia

Como bien se viene tratando, la inclusión es un proceso importante en términos de aplicación de la economía digital, dado que cuando la mayor parte de la población, o en su defecto la totalidad de la misma, se hace un uso eficiente y perseverante de las tecnologías que mejoraran los procesos económicos. Colombia no ha sido ajena a la economía digital, y mucho menos a generar inclusión dirigida a todo el público, pero como toda evolución debe hacerse de manera estratégica y diferenciada para los distintos sectores que lo requieran. Una definición práctica para el desarrollo de este tema es la brindada por Asobancaria (2011):

"Se entiende la inclusión financiera como un proceso que involucra, por un lado, una visión tradicional de la bancarización, medida como el número de personas y empresas con acceso al sistema financiero por el lado del ahorro o del crédito, y por otro lado, el acceso eficiente a sistemas y herramientas de pago, bien sea que quien los utilice sea un cliente o un usuario del sistema".

Hernández (2013), quien actuaba como superintendente financiero de Colombia, destaca que en Colombia el proceso de inclusión, con objetivo de hacer que las personas se acerquen cada vez más al sector financiero, ha sido muy bueno, basado en los resultados presentados para el año 2012 de parte del programa de Banca de las Oportunidades y la Superintendencia Financiera de Colombia. Estos resultados demuestran que el nivel de inclusión ha alcanzado casi una totalidad del territorio colombiano, pues un 99% de las poblaciones tienen

presencia financiera, lo cual significa un avance muy bueno si se tiene en cuenta el agreste territorio colombiano. Estos datos son respaldados por el estudio de Salamanca (2012) quien destaca que la ausencia de cobertura de corresponsales bancarios en municipios se redujo de 56 municipios en diciembre de 2008 a 11 municipios en el mismo mes de 2011. Esta expansión financiera en términos de indicadores de acceso se ha presentado a la simplificación de requerimientos y la distribución de subsidios por canales formales, tal como lo fue la política de *Familias en Acción*, que utiliza medios electrónicos para la distribución de estos subsidios.

Sumado a estos análisis, el Banco de la República de Colombia (2012) hace un informe de inclusión financiera en la cual presenta los siguientes análisis. Ya hemos destacado los altos niveles de inclusión en cuanto a cobertura física y presencial de entidades financieras, ahora en referencia a productos financieros se destacaron para el año 2011 un mayor uso de cuentas de ahorro, microcréditos y tarjetas de crédito. Hay que tener en cuenta que este resultado es posiblemente explicado por la presencias de cooperativas solidarias y ONG que actúan como intermediarios financieros otorgando créditos y ofreciendo productos de ahorro.

Igualmente, la inclusión se ha analizado desde el punto de vista de los montos de transacciones, donde se puede observar que los municipios pequeños hacen transacciones mayores en promedio por transacción en relación con las zonas urbanas. Para 2012, el valor por monto mayor en los municipios fue de $350.000, mientras que las zonas urbanas presentaron un valor cercano a los $150.000. La explicación que tiene este efecto es que en las zonas urbanas se tienen mayor cantidad de productos financieros donde usar el dinero, como lo son cajeros automáticos, datafonos y sucursales virtuales. Contrariamente, en las zonas rurales los únicos productos que se usan son el retiro y depósito de efectivo.

Una profundización financiera tiene efectos que benefician la economía y la calidad de vida de las personas, o así lo concluye el informe desarrollado por la Superintendencia Financiera de Colombia (2012) que atribuye a estas políticas de inclusión un efecto considerable para la capacidad de acumulación de los hogares y las empresas. Además, la formalización de las actividades económicas se genera por una mayor presencia del sistema financiero, lo cual contribuye a un beneficio en el recaudo tributario de parte del Estado, y así mismo ejecutar proyectos de inversión y gasto público. Para lograr estos resultados, las políticas deben tener unas directrices claras en su aplicación, en donde se garantice el ahorro de parte de los usuarios y se promueva un ambiente con amplia presencia de productos y servicios

financieros novedosos, teniendo en cuanta las diferentes necesidades del público y los servicios tradicionales hasta hoy ofrecidos.

De esta manera se evita la creación paralela de mercados alternos que puedan afectar a la economía, ofreciendo productos más atractivos a simple vista, creando un traslado de usuarios producto de los altos costos de transacción y la poca información brindada por el sector financiero formal (Maiguashca, 2011)

De igual manera, Maiguashca (2011) argumenta que el tener un aprovechamiento óptimo de las redes y tecnologías de la información y la comunicación genera economías de escala que aportan al proceso de inclusión, y a la dinamización de otros indicadores económicos, como lo es el empleo. Los procesos de educación financiera y provisión del servicio financiero concretan a través de la inversión un diseño variado de productos focalizados a ciertas necesidades de los consumidores, así como modelos rentables para los prestadores del servicio con bajos costos para el usuario final.

9. Comercio electrónico

Cuando se genera una inclusión pertinente y acorde con la situación económica que se maneje en la población, el uso de tecnología se vuelve más intensivo para las transacciones financieras y los intercambios comerciales, de esta manera a medida que la demanda de bienes y servicios aumenta, los agentes comerciales deben permanecer en constante mejora para que la oferta sea más eficiente y pueda tener una interacción comercial cada vez mejor. Esta evolución consta en elevar los estándares tecnológicos del comercio, en el cual la adquisición de artículos por parte de los usuarios sea más cómoda y no requiera de mayores esfuerzos, como portar grandes cantidades de dinero o el desplazamiento por largas distancias. Es allí donde gracias al internet y otras tecnologías de la información, se encuentra un nuevo canal de intercambio comercial que facilita el papel del comercio entre consumidores y productores, creando así una mayor dinámica comercial. Este proceso se denomina Comercio Electrónico.

El comercio electrónico o digital (o también denominado en inglés *e-commerce*) es una tendencia muy utilizada hoy en día en diversos sectores de la economía. Para el CONPES (2009): "*El comercio electrónico es una modalidad de comercio que utiliza medios electrónicos para la transacción de bienes y servicios en un mercado nacional y global, donde las fronteras geográficas pierden su significado*".

El uso de tecnologías en el comercio tiene como resultado una disposición de comercio globalizado, donde es más fácil acceder a mercados de otros lugares, sean estos cercanos o lejanos al lugar desde donde empieza la consulta de bienes y servicios, además de ofrecer una manera cómoda y eficiente de hacer compras y ventas.

Asimismo, Martínez & Mata (2010) hacen una descripción interesante sobre la definición del comercio electrónico. Empiezan por definirlo como un área en la cual los usuarios pueden adquirir bienes, servicios e intercambiar información de transacciones, todo esto en un modo "en línea", lo cual implica el uso de redes de información para este intercambio. No obstante, tratar de brindar un concepto al comercio electrónico no siempre se acerca a un significado claro y especifico, dado que para algunos sectores de la población este se puede entender como el uso de un cajero automático, para otros seria la compra de artículos vía internet, independiente si la modalidad de pago también es electrónico o físico, y para otros aún más suspicaces se percibe como una restructuración del comercio en cuanto a sus intermediarios.

Análogamente, la Asociación Española de la Economía Digital "Adigital" (2012) agrega que el comercio digital no se basa simplemente en superar las barreras para hacer compras en línea, tales como la seguridad, la garantía y los medios de pago, sino también existe una responsabilidad por parte de los oferentes del servicio, para generar nuevas vías y productos para expandir esta oferta. Cabe traer a acotación el dato de que en España tres cuartas partes del PIB están influidas por internet de manera directa e indirecta (Adigital, 2012).

Una vez teniendo una concepción cercana sobre el comercio electrónico, ya se puede hacer una descripción sobre su funcionamiento y fundamentación, dado que el comercio electrónico no es una modalidad absoluta, sino que alberga distintas variaciones en sus modalidades, tipos de comercio y niveles de funcionamiento. Zwass (1996) considera que la práctica del comercio electrónico conduce hacia el Intercambio de Datos Electrónicos (EDI en inglés), la cual haciendo parte del comercio, junto con la integración electrónica y otros tipos de información tecnológica, reducen el tiempo y espacio entre las firmas, pero así mismo limita las oportunidades de competencia. En vista de este argumento, el autor reconoce tres niveles a considerar en el marco del *e-commerce*:

- *Infraestructura:* haciendo referencia a los dispositivos tales como el software y hardware del que disponga una empresa para poner a funcionar el EDI y las demás ventajas que generen valor agregado vía internet.

- *Servicios:* tales como mensajería y otros servicios que cuenten con la capacidad para buscar y entregar la información, claro está en términos de transacciones, como el convenio de negocios y las soluciones a proponer.
- *Productos y estructuras:* se ha de necesitar un canal de provisión directo de los servicios comerciales hacia los consumidores y otros negocios, además de compartir información interorganizacional, colaboración y organización de los mercados electrónicos.

En la investigación de Adigital (2012) se pueden encontrar la descripción de dos tipos de comercio electrónico en cuanto al medio de pago utilizado. El primero es el modo de pago OFFLINE, el cual consiste en que la transmisión o transferencia del dinero de la compra no se hace vía internet, sino al momento de recibir el producto o servicio. Un ejemplo de ello son los medios denominados reembolso y transferencia. El segundo modo de pago es el ONLINE, en el cual el proceso completo del pago de la compra se hace por un canal de información bancaria netamente digital, lo cual genera una concepción de seguridad distinta para quienes lo usan. Entre los medios de pago más destacados se encuentran las tarjetas débito/crédito, PayPal, etc.

Por otra parte, existen diferentes tipos de comercio electrónico con respecto a las interacciones que existen entre los agentes que participan en ello. Domingos (2013) hace una recopilación de los más importantes, presentados en la tabla 3.

Tabla 3 Tipos de comercio electrónico[338]

Modalidad	Descripción
B2B (Business to Business)	Conocido en español como el comercio entre empresas. Es el método con mayor número de transacciones. Hace uso del EDI a través de redes privadas y de valor agregado.
B2C (Business to Consumer)	Es el método de interacción entre un consumidor y una empresa que ofrece el servicio comercial. Su principal canal de compra es el internet, a través de los portales World Wide Web (WWW), en donde el usuario puede encontrar los diferentes sitios que ofrecen sus productos.
B2A (Business to Administration)[339]	Especifica la relación entre las empresas y la administración pública o el gobierno. Se entiende como los servicios que ofrecen el gobierno y las empresas estatales, a las empresas para la realización de trámites administrativos vía internet.
C2A (Consumer to Administration)[340]	Similar al anterior, es la oferta digital del gobierno para que los consumidores puedan realizar los trámites administrativos que le atañen por canales electrónicos.

[338] Fuente: Elaboración propia basado en Domingos (2013).
[339] Algunos autores como CONPES (2009) denominan esta modalidad como B2G (Business to Government).

[340] Otros autores tales como CONPES (2009) y Pardo & Rodríguez (2005) denominan esta modalidad como C2G (Consumer to Government).

C2C (Consumer to Consumer)	Se refiere a las transacciones comerciales de tipo privada entre dos o más consumidores, ya sea por el intercambio de correos electrónicos o el uso de intercambios de información tipo P2P (Peer to Peer). También existen plataformas digitales para comerciar ciertos bienes y servicios, como lo es Ebay o el portal Mercado Libre

9.1 Debilidades del comercio electrónico

Los procesos que incluyen la tecnología como método de avance en la eficiencia tienden a tener problemas en su implementación en las primeras etapas. El uso y capacitación para el manejo de estos complementos conlleva un afianzamiento en quienes intervienen en el proceso. Uno de las dificultades más destacadas para el caso de los medios de pago electrónicos, en especial para el comercio electrónico, es la seguridad que brinde esta nueva tecnología y la confianza que otorgue a productores y consumidores. A continuación se destacaran las principales debilidades que han presentado hasta el momento el comercio electrónico, y las medidas de seguridad implementadas hasta el momento.

Existen unos indicadores referenciados por Adigital (2012) que miden las debilidades del comercio electrónico en cuanto a fraudes e irregularidades en el comportamiento del mismo. Estos son tasa de fraude online, tasa de denegación o rechazo, tasa de abandono y tasa de revisión manual.

- *Tasa de fraude online:* se determina como el porcentaje de operaciones fraudulentas que han generado perdida en referencia a un total de transacciones o facturación. Generalmente estos fraudes se presentan por uso indebido y no autorizado de los medios de pago, que ocasionan problemas en el momento de realizada la transacción. Cabe aclarar que entre este indicador no aplican las devoluciones hechas por pedidos mal hecho o entrega a destiempo, lo cual se puede ocasionar por factores ajenos al medio de pago que se utiliza.

- *Tasa de denegación o rechazo:* se entiende como las operaciones que no pudieron ser completadas al momento del pago en relación al total de transacciones. Estos rechazos a la operación generalmente se produce por problemas técnicos en el procesador de pagos, limitantes de la tarjeta de pago y gestiones de riesgo.

- *Tasa de abandono:* significa las operaciones que fueron detenidas durante su verificación de pago, hechas por el propietario del medio de pago, ya sea por desconfianza o por el proceso de autenticación.

- *Tasa de revisión manual:* este indicador aplica para empresas que tienen sistemas de gestión de riesgo, y consiste en el porcentaje de operaciones que al ser investigadas de manera manual, y comparando con la verificación digital, demuestra una sospecha de fraude, tal como inconsistencias en los datos personales referenciados para el medio de pago.

Domingos (2013) hace un listado de los tres principales tipos de fraude en el comercio electrónico. El primero es el denominado *Phishing*, el cual consiste en un engaño a los usuarios bancarios para obtener los datos de sus cuentas personales y así hacer uso de ellas de manera fraudulenta. Como su nombre lo indica (ya que es una derivación del verbo Pescar en inglés), el estafador envía al correo electrónico de la persona damnificada mensajes con excusas que obliguen al usuario a confirmar datos de sus cuentas y que esta información sea enviada al correo de origen del estafador. Existen al menos cinco tipos de *Phishing:* engañoso, basado en software malicioso, mediante introducción de contenidos, mediante técnicas de intercambio y mediante motor de búsqueda.

El siguiente tipo de fraude se denomina *Pharming*, el cual se genera directamente desde un ordenador que tenga instalado un software malicioso. Este software permite manipular el contenido de las páginas de internet a las que se accede, creando páginas falsas que sirven de cortina para la obtención de los datos bancarios. Así cuando el usuario entra a la supuesta página de la entidad bancaria, está entrando a una falsa donde envía los datos al estafador, que dispondrá de ellos para realizar la estafa.

Por último, el autor describe el uso del *Código Malicioso*. Consiste en el aprovechamiento de las vulnerabilidades de la seguridad en internet, mediante el cual estos códigos son instalados en el ordenador del usuario, el cual a través de la ejecución de sus tareas normales instala los códigos sin saberlo, con lo cual le está dando acceso a la información que se utilice en este ordenador. Esta modalidad de fraude es la más común en la actualidad y la más complicada de combatir, dado que es difícil percatarse de la presencia de un código malicioso. Domingos (2013) cita las cifras elaboradas por INTENCO (2009) en la cual el 56,2% de los equipos tenían algún tipo de código malicioso, de los cuales el 35,4% eran códigos de tipo troyanos, los más utilizados para ejecutar el fraude online.

Adicionando más datos para tener una idea mayor sobre los fraudes en el comercio electrónico, Pardo & Rodríguez (2005) citan los siguientes datos: en 2003, el fraude por internet costo 1.8 billones de dólares a los comerciantes, 1 de cada 6 consumidores han sido

víctimas de fraude con tarjeta de crédito y 1 de 12 consumidores han tenido problemas de identidad robada por internet.

Martínez & Mata (2010) y Martínez et al. (2009) concuerdan en que los problemas principales del comercio electrónico radican en cuatro puntos principales: Privacidad, Validación de la identificación, irrefutabilidad (no repudio) y control de integridad. Bajo estos principios básicos, el comercio electrónico puede funcionar con niveles de confianza de parte de los usuarios y quienes brindan el servicio, utilizando las plataformas de internet con seguridad y fiabilidad.

Para el caso colombiano, en cuanto a la implementación del comercio electrónico también presenta ciertas debilidades como las mencionadas anteriormente, en especial en la cuestión de la confiabilidad. Antes que nada, vale la pena mencionar los principales actos legislativos que respaldan las actividades comerciales, que sirven de referencia para analizar estas debilidades del comercio electrónico.

En primera estancia se encuentra la Ley 1480 del 12 de octubre de 2011, denominada como el Estatuto del Consumidor, el cual actúa como una ley que especifica las garantías que tienen los consumidores en cuanto a la efectividad y el libre ejercicio de estos derechos, tales como el acceso a la información y la educación del consumidor, entre otros. CONPES (2009) cita las leyes 527 de 1999 y 223 de 1995, donde la primera mencionada reglamenta el uso de mensajes de texto y comercio electrónico, mientras que la segunda concibe la posibilidad de respaldar una factura tradicional con una factura electrónica, siendo equivalentes en su valides.

Ahora, adicional a la descripción legislativa, CONPES (2009) identifica las principales debilidades del comercio electrónico en Colombia, las cuales radican en la percepción y aprovechamiento del comercio electrónico. Cuando no existe un nivel de inclusión óptimo para hacer el máximo uso de las herramientas tecnológicas, el comercio sigue siendo una operación tradicional y se estará malogrando los avances instaurados en pro del comercio. Asimismo, el entorno normativo y las barreras regulatorias truncan la actividad comercial, generando distanciamientos entre los usuarios y la tecnología comercial. Si bien anteriormente se mencionaron unas de las principales leyes que atañen el comercio electrónico, se necesitan puntos más específicos para evitar los fraudes y actividades ilegales que perjudiquen la dinámica comercial. Y finalmente, la limitada oferta de servicios

financieros que poseen una alternativa digital para el uso de los productos financieros, lo cual no brinda las oportunidades de acceso para un manejo electrónico más eficiente.

Pardo & Rodríguez (2005) hacen un estudio sobre los principales problemas en la implementación del comercio electrónico en el país, a través de un análisis de encuestas para empresas que hacen uso de esta metodología comercial. Se destaca la información obtenida de Almacenes Éxito y la tienda de las rosas.com, dado que muestran los principales problemas a destacar en la investigación.

Según la información de Éxito, el uso de su plataforma virtualexito.com (hoy en día www.exito.com) es utilizada como un medio digital para que los usuarios puedan realizar sus compras a través de la página de internet y paguen con distintos medios de pago, siendo la tarjeta de crédito de los más utilizados. No obstante, el uso de esta plataforma es en su mayoría por parte de personas en el exterior que hacen sus compras para familiares en Colombia, que en datos numéricos son alrededor de 93.000 compras al mes y entre 50 y 70 diarias. Según la información brindada, este método resulta mucho más barato y eficiente que realizar un giro de dinero, pero en ocasiones la plataforma presenta inestabilidad y problemas técnicos, lo cual genera que los usuarios no realicen operaciones por esta vía.

Análogamente, *La Tienda de las Rosas*[341] es un portal dedicado a la comercialización de regalos y detalles, con especialidad en el manejo de rosas. En la información recolectada en este estudio se encontró que esta empresa encontró en las plataformas web la posibilidad de expandir y distribuir su mercancía, pero así mismo encontraron en el uso de esta página web un reflejo de los problemas en general del comercio electrónico colombiano. Entre los problemas a destacará esta que los portales colombianos están enfocados a ser informativos más que interactivos, no existe un banco de "tarjetas negras" para evitar fraudes y el sistema financiero encarece el proceso con su intermediación.

Por medio de esta investigación hecha por Pardo & Rodríguez (2005), llegan a la conclusión de que en Colombia el principal problema radica en la falta de plataforma presentadas de medios de pagos, y las existentes no se consideran medios de pago electrónicos sino intermediarios de los mismos.

[341] http://www.latiendadelasrosas.com/

9.2Protocolos de seguridad

Para que la dinámica de los medios de pago electrónicos tenga mayor confiabilidad por parte de demandantes y oferentes del servicio, existen tres protocolos principalmente de seguridad, bajo los cuales se fundamenta la seguridad al momento de realizar dicha transacción. Los métodos son SSL (Secure Sockets Layer), SET (Secure Electronic Transaction) y 3D Secure (3 Domain Secure). En la tabla 4 se hace una descripción breve de su funcionamiento y debilidades.

Tabla 4. Protocolos de seguridad[342]

	SSL (Secure Sockets Layer)	**SET (Secure Electronic Transaction)**	**3D Secure (3 Domain Secure)**
Creador	Netscape Communications INC	Mastercard, Visa y American Express	Veryfied by Visa
Descripción	Sistema de intercambio de información a través de la autenticación de dos partes para hacer uso del servidor. Se basa en un mecanismo de claves públicas dotadas por el proveedor y el consumidor final, que a través de una clave simétrica solo válida para la determinada sesión, se intercambian los datos cifrados a través de un algoritmo. (Martínez et al, 2009)	Conjunto de normas que se utilizan al momento de hacer una transacción de pagos a través de internet. Se basa en el uso de una firma electrónica, involucrando ahora al tercer actor en la transacción que es la entidad bancaria. En este caso la información del consumidor no llega en su totalidad al proveedor, quien solo recibe los datos del pedido comercial, mientras que los datos del medio de pago son conservados por las entidad bancarias, quienes luego se encargan de verificar y aprobar la transacción. (Martínez et al, 2009)	Utiliza seguridad en tres dominios: Emisor, Adquiriente e Interoperabilidad. Se basa en el uso de claves por parte del cliente otorgado por el banco emisor previamente. Al ser los datos de identificación comprobados, se permite la compra. Usa el protocolo SSL como apoyo para su funcionamiento. (Martínez et al, 2009). Igualmente, hacen uso de un PIN adicional para hacer la transacción, envío de autenticación vía SMS y uso físico de coordenadas, mediante la cual se comprueba la veracidad de la transacción. (Adigital, 2012)
Debilidades	• Solo protege transacciones entre dos puntos, entiéndase como el servidor y el comprador, lo cual deja de lado la entidad bancaria encargada de emitir los medios de pago (Martínez et al, 2009). • Las posibilidades de fraude por la no confirmación de los datos de la tarjeta en uso puede generar repudio para los usuarios y pérdidas para las empresas. (Adigital, 2012) • Es un software creado para la comunicación entre servidores web, no exactamente para el comercio electrónico, por tanto no abarca todas las necesidades como protocolo de seguridad. (Domingos, 2013)	• Contiene un despliegue lento y aun en mejoras, además que en ocasiones requiere del uso de un software especial entre los puntos negociantes. Además, algunos productos aun no son compatibles con el método SET. (Martínez et al, 2009). • Los principales problemas del SET son relacionadas con la naturaleza jurídica de la región donde se use y problemas de practicidad en su aplicación. (Domingos, 2013)	• Tiene dificultad para que los usuarios identifiquen que la ventana emergente utilizada durante el proceso sea el canal propiamente de Visa o una página falsa referida al Phishing. (Martínez et al, 2009). • Los procesos no se pueden completar por diversas razones, tales como la no recepción del mensaje como el olvidar el número del PIN, y dificultar el proceso comercial. (Adigital, 2009)

[342] Fuente: Elaboración propia.

10. Conclusiones

El dinero electrónico claramente ha estado evolucionando a lo largo de estos años, el avance en los medios electrónicos, las exigencias de un mundo cada vez más conectado y el cambio en las estructuras financieras de los países han contribuido a que este espacio se vaya construyendo, pero aunque sea un mercado nuevo y que llene de expectativas a más de uno, su evolución sigue siendo primitiva e incipiente y por tanto su futuro no del todo predecible y esto se debe por supuesto a que el nuevo tipo de dinero debe ser igual o mejor que el modelo de dinero que poseemos actualmente, para que las personas lo reemplacen en totalidad, mientras eso ocurre seguiremos dependiendo de medios físicos incluidas las tarjetas plásticas, pues han demostrado ser eficientes hasta el momento.

Su formación completa dependerá a futuro de los marcos institucionales que se establezcan, de la solución en problemas de seguridad, de la confianza de los usuarios y claro, de las expectativas de los agentes del mercado. Análogamente se necesitara establecer cuál será el rol gubernamental al respecto, asumiendo claro está, que los bancos centrales pierdan control sobre la emisión monetaria.

Por otra parte también es necesario que las personas se vayan relacionando con los medios que van apareciendo. La respuesta que normalmente se ha dado en países como el nuestro, involucra un proceso de inclusión y de bancarización, en últimas estos procesos pretenden estrechar los lazos entre la población y el uso del sector financiero, pero como lo notábamos en aquella sección esos procesos rara vez son similares entre países y mucho menos entre regiones.

La inclusión que logre ejecutarse con cualquier plan de acción acercará a los habitantes con los procesos financieros actuales, pero cabe aclarar que esto no implica que los acerque al uso de medios de pago electrónicos propiamente dichos, por el contrario puede promover una sociedad independiente del dinero físico, pero dependiente del dinero plástico.

Finalmente nos encontramos con el comercio electrónico, otra manifestación del mercado fuertemente ligada con nuestra temática central, aunque no trabajen necesariamente juntos. El comercio electrónico es una forma más veloz de organización de mercado, pues deja de depender de medios meramente físicos y del desplazamiento de los usuarios o los vendedores para poder realizar las transacciones pertinentes. Este tipo de comercio gracias a la forma como se presenta y a la evolución y acogida que ha tenido a nivel mundial, puede

darnos una noción de cómo funcionaría una sociedad sin dinero físico inclusive hoy en día, cuando este tipo de comercio depende en gran proporción de las existencias físicas de dinero, pero no de la disponibilidad de alguno de los agentes en el momento de la transacción.

Bibliografía

Abednego, P- A. (2010). "Correlation between electronic money and the velocity of money" Global Managment Conference.

Alliance for Financial Inclusion – AFI (2011). "Servicios financieros móviles: Ampliar el acceso mediante la regulación" Informe digital. Disponible en: http://www.afi-global.org/library/publications/servicios-financieros-m-viles-ampliar-el-acceso-mediante-la-regulaci-n

Álvarez, M. (2002). "Dinero electrónico y política monetaria. Una primera aproximación". Revista venezolana de Análisis de Coyuntura. Venezuela.

Arbeláez, M. & Zuluaga, S. (2006). "Medios de pago electrónicos en Colombia: evolución y perspectivas". Fedesarrollo.

Asociación Bancaria y de Entidades Financieras en Colombia – ASOBANCARIA (2011). "Informe de Inclusión Financiera Colombia 2006-2010". Bogotá, Colombia. Disponible en: http://www.asobancaria.com/portal/pls/portal/docs/1/1568048.PDF

Asociación Española de la Economía Digital – Adigital (2012). "Libro blanco del comercio electrónico: guía práctica de comercio electrónico para PYMES". Secretaria de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información. Madrid, España. Disponible en: http://www.libroblanco.adigital.org/descarga.html

Banco Central de Bolivia (2008). "Informe Mensual: Dinero electrónico y política monetaria".

Banco de la Republica (2012). "Inclusión Financiera en Colombia". Informe Especial de Estabilidad Financiera, Septiembre 2012; Bogotá D.C. Disponible en: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/iepref_sep_2012_2.pdf

Bank for international settlements (1996). "Implications for central banks of the development of electronic money".

Capera, L. & González, Á. (2011). "Un índice de bancarización para Colombia" En: Temas de Estabilidad Financiera, 64. Banco de la Republica de Colombia. Disponible en: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/ref_tema_7_sep_2011.pdf

Casanova, C. et al. (2010). "Monedero electrónico". UPC escuela de posgrado.

CEPAL (2013). "Economía Digital para el Cambio Estructural y la Igualdad" Publicaciones coordinada por Naciones Unidas. Santiago de Chile. Disponible en: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/49395/Economia_digital_para__cam

bio_estryigualdad.pdf

Clemente, E. (2005). "Implementación de un monedero digital móvil". Centro de investigación y estudios avanzados Instituto Politécnico Nacional. México D.F.

Cohen, B. (2001). "Electronic money: new day or false dawn? Review of International Political Economy. University of California.

Cominetti, R. (2002). "La infraestructura de soporte para la economía digital en Chile". Revista de la CEPAL, 77: 163-177. Santiago de Chile. Disponible en: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/19350/lcg2180e_Cominetti.pdf

Consejo Nacional de Política Económica y Social – CONPES (2009). "Lineamientos de Política para el Desarrollo e Impulso del Comercio Electrónico en Colombia". Departamento Nacional de Planeación. Bogotá, Colombia. Disponible en: http://wsp.presidencia.gov.co/sncei/politica/Documents/Conpes-3620-09nov2009.pdf

Del Águila, A., Padilla, A., Serarols, C. & Veciana, J. (2001). "La Economía digital y su impacto en la empresa: bases teóricas y situación en España." Boletín Económico de ICE, 2705. Madrid, España. Disponible en: http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2705_07-24__0540D1E3A161DBFDD6A4B2982CC756BD.pdf

Domingos, F. (2013). "Comercio electrónico y pago mediante tarjeta de crédito en el ordenamiento jurídico español: una propuesta para su implementación en el ordenamiento jurídico de Guinea-Bissau". Tesis Doctoral, Universidad Carlos III de Madrid, España. Disponible en: http://e-archivo.uc3m.es/handle/10016/16963

Faz, X. (2013). "Nueva ola de dinero electrónico en América Latina". Portal Microfinanzas. Articulo disponible en la web.

Fernández, D. (2010). "En camino a sustituir el dinero efectivo". CNN.

Flórez, A. (2010). "Ventajas y barreras para el desarrollo del dinero electrónico: una perspectiva desde la regulación colombiana". Expuesto en Congreso de Derecho Financiero, por Esguerra Barrera Arriaga. Asesores Jurídicos. Disponible en: http://www.asobancaria.com/portal/pls/portal/docs/1/958076.PDF

Flórez, A. (2013). "El proyecto de ley de Inclusión Financiera". Ámbito Jurídico, Artículo electrónico. Disponible en: http://www.ambitojuridico.com/BancoConocimiento/N/noti-120417-15%28el_proyecto_de_ley_de_inclusion_financiera%29/noti-120417-15%28el_proyecto_de_ley_de_inclusion_financiera%29.asp

García, C. (2012). "Uso de dinero electrónico debe ser prioridad de Gobiernos". Revista Portafolio.

García, E. (2013) "Dinero electrónico". Notas Económicas Regionales. Secretaria ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano.

García, M. & Vázquez, R. (2010). "Arquitectura de un billete electrónico anónimo. Medios electrónicos de pagos".

González, J. & Suárez A. (2003). "Principales ventajas y beneficios que ofrece el uso de transferencias electrónicas de fondos y dinero electrónico a las empresas". Universidad de las Américas Puebla.

GSMA Intelligence (2013). "Economía Móvil América Latina 2013". Informe publicado por GSMA Intelligence. Disponible en: http://www.gsmamobileeconomylatinamerica.com/SPA_LatAmME_v6_WEB_FINAL.pdf

Hernández, G. (2013). "Inclusión Financiera: en Colombia ¿en qué vamos?". Disponible en: http://www.portafolio.co/finanzas-personales/inclusion-financiera-colombia

Jeftanovic, P. (2001). "El dinero electrónico y la política monetaria". Revista Semanal Pharos, 8(2). Universidad de las Américas, Chile. Disponible en: http://www.redalyc.org/pdf/208/20808213.pdf%E2%80%8E

Johnson, C. & Morandé, F. (2002). "Subestimación de la demanda por dinero: ¿cambio estructural? Un ejercicio exploratorio". Notas de Investigación: Banco Central de Chile.

Luna, M. (2012). "El impacto legal y tecnológico del "dinero electrónico" en la política monetaria de las uniones monetarias y de la economía mundial". Asociación de Directivos Superiores de las facultades de Administración, Negocios o Empresariales. Disponible en: http://www.asfae.cl/index.php/proceedings-2012-finanzas-aplicadas-2/301-2-03-el-impacto-legal-y-tecnol%C3%B3gico-del-dinero-electr%C3%B3nico-en-la-pol%C3%ADtica-monetaria-de-la-uniones-monetarias-y-de-la-econom%C3%ADa-mundial.html

Maiguashca, A. (2011). "Inclusión financiera: una estrategia integral". Presentado en X Congreso de Derecho Financiero, Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Disponible en: http://www.asobancaria.com/portal/pls/portal/docs/1/1812047.PDF

Maiguashca, A. (2011). "Inclusión y profundización financiera". Presentado en II Congreso de Acceso a Servicios Financieros, Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Disponible en: http://www.minhacienda.gov.co/portal/pls/portal/docs/1/5914585.PDF

Maldonado, J. (2004). "El dinero digital y su efecto sobre la demanda de dinero circulante". Instituto politécnico nacional. México D.F.

Martínez, L. & Mata, F. (2010). "Medios de pago electrónico. Piedra angular en el desarrollo del comercio electrónico". Departamento de Informática, Universidad de Jaén, España. Disponible en: http://sinbad2.ujaen.es/cod/archivosPublicos/publicaciones/revistas/**Martinez**2002_CISIC.pdf

Martínez, L., Mata, F. & Rodríguez, R. (2009). "Sistema de pago seguro. Seguridad en el comercio electrónico". Revista de Estudios Empresariales, Segunda Época, 1: 63-76. Disponible en: http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/REE/article/view/359/322

Mbiti, I. & Weil, I. (2012). "The home economics of E-money: velocity, cash management, and discount rates of m-pesa user". Southern Methodist University.

Moncayo, J. & González, M. (1998). "La velocidad de circulación de dinero en el Ecuador".

Ortiz, G. (1980) "La demanda de dinero en México: primeras estimaciones". Banco de México.

Papadopoulus, G. (2007). "Electronic money and the possibility of a cashless society". London school of economics.

Pardo, J. & Rodríguez, S. (2005) "Análisis de la problemática de los medios de pago en el comercio electrónico aplicado al caso colombiano". Proyecto de Grado, Universidad Javeriana de Colombia. Bogotá, Colombia. Disponible en: http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/Tesis211.pdf

Pegueroles, J. (2002). "Sistemas de pagos electrónicos". Rama de estudiantes IEEE de Barcelona.

Pérez, G. (2002). "Sistema de cobro electrónico de pasajes en el transporte público". Recursos naturales e infraestructura CEPAL.

Portafolio (2013). "Aumentan los pagos con dinero plástico". Revista Portafolio.

RCN Radio (2013). "El dinero plástico está muy lejos de acabar con el efectivo". RCN.

Salamanca, D. (2012). "Casos de prácticas Inclusivas en Colombia: barreras y logros". Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Disponible en: http://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/politicas_inclusivas_colombia.pdf

Sancho, A. (2006). "Modelo de demanda de dinero". Econometría económica.

Santomá, J. (2001) "Todo lo que se debe saber sobre el dinero electrónico". Revista de antiguos alumnos. IESE.

Sham, E. (2010). "Sistema de pago electrónico anónimo". Facultad de Ingeniería de Sistemas Computacionales, Universidad Tecnológica de Panamá. Disponible en: www.eatis.org/paper/memoria/html/files/sistemas/Erick_Sham.pdf

Superintendencia Financiera de Colombia (2012). "Reporte de inclusión financiera". Publicación hecha en colaboración con el programa Banca de las Oportunidades de Bancoldex. Bogotá, Colombia. Disponible en: http://bancadelasoportunidades.gov.co/documentos/Reporte%20Inclusion%20Financiera/Version_Final_Reporte_Inclusion.pdf

Swass, V. (1996). "Electronic commerce: structure and issues". International Journal of Electronic Commerce, Pennsylvania State University, 1 (1): 3-23; Pennsylvania, Estados Unidos. Disponible en: http://citeseerx.ist.psu.edu/index;jsessionid=5D02A587974A9EFF5DF47F70142E218C

Tafur, C. (2009). "Bancarización: una aproximación al caso colombiano a la luz de América Latina". Estudios Generales, 25 (110). Cali, Colombia. Disponible en: http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/download/295/293

Zähres, M. (2012). "E-money niche market that might be expanding". Deutsche Bank AG.