



REVISTA CIENTÍFICA **"TEORÍAS, ENFOQUES** **Y APLICACIONES** **EN LAS CIENCIAS SOCIALES"**

Enero - Junio 2016

Año 8 Número 18

Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Centroccidental
Lisandro Alvarado
BARQUISIMETO - LARA - VENEZUELA

Revista Arbitrada e Indexada
ISSN N° 1856-9773
Depósito Legal N° PP200902LA3228
Periodicidad Semestral

UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL "LISANDRO ALVARADO"
DECANATO DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

Enero - Junio 2016

ISSN N° 1856-9773

Deposito Legal N° PP200902LA3228

Publicación Semestral

TEACs es una publicación arbitrada, de periodicidad semestral, que está adscrita en la Coordinación de Postgrado de la Universidad Centroccidental "Lisandro Alvarado". Comprometida con el desarrollo de las Ciencias sociales, específicamente en las áreas y campos afines con la Gerencia y la Contaduría. Publica artículos tipo comunicaciones, ensayos, relatorías de eventos científicos y una sección de Gerencia al día para noticias, actualizaciones e innovaciones en el ámbito de la Gerencia y la Gestión.

EDITORA - DIRECTORA

Dra. Zahira Moreno Freites

Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado - Vzla

DIRECCIÓN POSTAL

Revista científica TEACs. Coordinación de postgrado. Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales. UCLA. Calle 8 entre carreras 19 y 20. Edificio Extensión, Investigación y Postgrado. Piso 2. Teléfonos: 0058-251-259-14-66
telefax: 0058-0251-2591463 – 2591464. Barquisimeto. Estado Lara - Venezuela.

CORREO ELECTRÓNICO

teacs@ucla.edu.ve

PAGINA WEB

<http://www.ucla.edu.ve/dac/revistateacs>

DISEÑO DE PORTADA

Rodolfo II como Vertumno, por Giuseppe Arcimboldo. Pintura en el Castillo Skokloster, junto al lago Mälär (Suecia). Imagen alusiva al año internacional de las legumbres 2016, decretado por la UNESCO con el objetivo de sensibilizar a la opinión pública sobre las ventajas nutricionales de las legumbres sostenibles encaminada a lograr la seguridad alimentaria y la nutrición.

Esta publicación ha sido financiada por la Red Internacional "Estudios Organizacionales en América Latina, el Caribe e Iberoamérica" REOALCeI



TEACs esta indexada en Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales - **CLASE**, Sistema Regional de Información en línea para revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal **LATINDEX** - Actualidad Iberoamericana - **CITCHILE**, Hemeroteca virtual – **DIALNET** y Revistas Venezolanas de Ciencia y Tecnología - **REVENCYT**. Plataforma Open Access de Revistas Científicas Electrónicas Españolas y Latinoamericanas **E-REVISTAS**. Asimismo esta incluida en la Base de datos RED ECONOMIA del Banco Central de Venezuela.

Editora - Directora

Dra. Zahira Moreno Freites
Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado - Venezuela

Comité Editorial

Dra. Juana López
Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado - Venezuela
Dra. Laura Sarabia
Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado - Venezuela

Consejo Científico Asesor

Dra. Rebeca Castellanos
Universidad Experimental de Guayana - Venezuela
Dra. Morela Acosta
Universidad de Carabobo - Venezuela
Dr. Lisandro Alvarado.
Universidad del Zulia - Venezuela
Dra. Rosa María Ortega Sánchez
Universidad de Guadalajara – México
Dr. Luiz Ovalles
Universidad Autónoma de Sinaloa - México
Dr. Luis Osuna
Universidad de Occidente – México
Dra. Katya González Jiménez
Universidad de Guadalajara – México
María Huilca
Universidad Nacional del Piura - Perú
Rosa Gonzales
Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo – Perú
Aurea Elizabeth Rafael
Universidad Nacional de Trujillo - Perú
Dr. Giovanni Ortega
Universidad Nacional de Colombia
Dra. Judith Hernández
Corporación Universitaria del Caribe-Colombia
Dra. Ana Chumaceiro
Corporación Antonio José de Sucre-Colombia





Rector

Francesco Leone

Vice-Rectora Académica

Nelly Velásquez

Vice-Rector Administrativo

Edgar Alvarado

Secretario General

Francisco Ugel

Director de Postgrado

Norberto Maciel

Decanato de Ciencias Economicas y Empresariales

Decano

Fernando Sosa

Coordinador de Postgrado

José Luis Rodríguez

Contenido

Investigaciones:

11. UNIVERSIDAD EN AMERICA LATINA, TRANSDISCIPLINA Y REDES DE INVESTIGACIÓN COLABORATIVAS

Judith J. Hernández G. de Velazco
Ana Cecilia Chumaceiro Hernández
Ivana Valeria Reyes Hernández
César Argumedos De la Ossa

19. HOLSURA DE RECURSOS FINANCIEROS Y SU INCIDENCIA EN LAS BUENAS PRÁCTICAS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.

Cueva Cueva, Diego Fernando
Espinoza Loaiza, Viviana del Cisne
Salas Tenesaca, Elizabeth Eulalia

31. LAS NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN Y LA EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE, PIEZAS FUNDAMENTALES PARA EL DESARROLLO DE LA INNOVACIÓN.

Luis Alfredo Vega Osuna
Sergio Alvarado Altamirano
Laura Elena Benítez Campaña

47. EL VOLUNTARIADO CORPORATIVO
COMO PRÁCTICA DE RESPONSABILIDAD
SOCIAL EMPRESARIA HACIA LOS
EMPLEADOS Y LA COMUNIDAD

Oscar Licandro

67. “MODELO DE EFECTOS OLVIDADOS Y
EXPOSICIÓN AL RIESGO CAMBIARIO EN
PYMES MANUFACTURERAS”

Gumaro Alvarez Vizcarra

85. PRESIÓN TRIBUTARIA Y GESTIÓN
EMPRESARIAL EN VENEZUELA

Marisela Cuevas Sarmiento

101. COMPETITIVIDAD EN LAS
ORGANIZACIONES: LAS MIPYMES
DEL SECTOR MANUFACTURERO EN
SINCELEJO, SUCRE - COLOMBIA

Claudia Milena Pérez Peralta
Álvaro de Jesús Pizarro de la Ossa

117. TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
Y LA COMUNICACIÓN (TIC) BAJO
EL ENFOQUE SISTÉMICO EN LA
CONSTRUCCIÓN DEL DESARROLLO:
DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA LA
SOCIEDAD CIVIL

Aurora Anzola Nieves
Lenny Escalona Anzola
Ignavíc Anzola Nieves



Rector

Francesco Leone

Vice-Rector Academic

Nelly Velásquez

Vice-Rector Administrative

Edgar Alvarado

Secretary General

Francisco Ugel

Director of Graduate Studies

Norberto Maciel

Dean of Economics and Business Administration

Dean

Fernando Sosa

Graduate Coordinator

José Luis Rodríguez

Content:

RESEARCH:

12. UNIVERSITY IN AMERICA LATINA, TRANSDISCIPLINE AND NETWORKS OF RESEARCH COLLABORATIVE.

Judith J. Hernández G. de Velazco
Ana Cecilia Chumaceiro Hernández
Ivana Valeria Reyes Hernández
César Argumedos De la Ossa

20. LOOSENESS OF FINANCIAL RESOURCES AND ITS IMPACT ON THE GOOD PRACTICES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY.

Cueva Cueva, Diego Fernando
Espinoza Loaiza, Viviana del Cisne
Salas Tenesaca, Elizabeth Eulalia

32. NEW FORMS OF ORGANIZATION AND SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS, FUNDAMENTAL FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATION PARTS.

Luis Alfredo Vega Osuna
Sergio Alvarado Altamirano
Laura Elena Benítez Campaña

48. EL VOLUNTARIADO CORPORATIVO
COMO PRÁCTICA DE RESPONSABILIDAD
SOCIAL EMPRESARIA HACIA LOS
EMPLEADOS Y LA COMUNIDAD

Oscar Licandro

68. "FORGOTTEN EFFECTS MODEL AND
EXCHANGE RISK EXPOSURE AT
MANUFACTURING SMES"

Gumaro Alvarez Vizcarra

86. TAX BURDEN AND BUSINESS
MANAGEMENT IN VENEZUELA

Marisela Cuevas Sarmiento

102. COMPETITIVENESS IN ORGANIZATIONS
: THE MSMEs in the manufacturing sector
COROZAL , SUCRE - COLOMBIA

Claudia Milena Pérez Peralta
Álvaro de Jesús Pizarro de la Ossa

118. INFORMATION AND COMMUNICATIONS
TECHNOLOGY (ICT) UNDER
CONSTRUCTION SYSTEMS APPROACH
IN DEVELOPMENT : CHALLENGES AND
OPPORTUNITIES FOR CIVIL SOCIETY

Aurora Anzola Nieves
Lenny Escalona Anzola
Ignavíc Anzola Nieves

TEACS: Revista Científica "Teorías, Enfoques y aplicaciones en las Ciencias Sociales"

ISSN: 1856-9773

Depósito Legal PP200902LA3228

Año: 2016. Enero - Junio

EDITORIAL

REDES DE INVESTIGACION EN CONTEXTOS SOCIALES COMPLEJOS: APLICACIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA WEB SOCIAL PARA UNA PRODUCCIÓN CIENTÍFICA COLABORATIVA.

Comenzamos por admitir que las redes son conjuntos de muchos nodos conectados que interactúan. De igual manera que las redes de investigación, donde las interacciones que se dan entre sus componentes o nodos (investigadores, grupos y centros de investigación, además de empresas, funcionarios públicos, entre otros) se caracterizan en su funcionamiento por no haber líderes ni jerarquía, solo comportamientos colectivos, donde emerge un comportamiento global con características distintas a los comportamientos individuales. Lo que referíamos en editoriales anteriores como Inteligencia Colaborativa y de Co-creación. Cada miembro de la red, por pequeño que sea, puede influir en el comportamiento del conjunto. De aquí su complejidad, debido a que todos mantienen una interacción recíproca y sus efectos sobre otros se expresan de manera no lineal, es decir, no hay proporcionalidad "causa-efecto", lo que le da a las redes una característica dinámica.

Considerando este punto de vista, las redes de investigación haciendo uso de las tecnologías de información y comunicación están transformando la manera tradicional de hacer investigación, hacia una manera más compleja y dinámica, donde se incrementa la conectividad y colaboración científica, se disuelven fronteras geográficas e institucionales, se favorecen vínculos personales y se facilita la circulación y uso de la información. De esta manera se tiene hoy en día "La Ciencia 2.0" que consiste en la aplicación de las tecnologías de la Web social al proceso científico. Se trata de un nuevo paradigma conocido como e-Ciencia.

Es el caso de la red REOALCEI que en su sitio web www.Reoalcei.net ofrece un campus virtual para investigadores, propicio para el debate científico entre colegas, para una investigación inter y transdisciplinaria en aspectos estratégicos para América Latina, el Caribe e Iberoamérica. En este campus virtual se pueden difundir y compartir contenidos, novedades, experiencias profesionales, realizar foros, invitaciones a eventos científicos, diligenciar pasantías de investigación, entre otros. Cada miembro de la red puede abrir su perfil, blog y mensajería, además de publicar fotos y videos, lo cual resulta de gran valor para mantenerse informado sobre un tema o un proyecto determinado, con lo que se promueve la Inteligencia Colaborativa y de Co-creación, favoreciendo una producción científica colaborativa.

En sentido amplio, a través del trabajo en red, y mediante el uso de las web 2.0 en los procesos de investigación, la comunicación entre académicos, investigadores, docentes, científicos, empresarios, funcionarios públicos, entre otros, se dinamiza y en consecuencia se estimula la producción y distribución del nuevo conocimiento.

Lo anterior implica reinterpretar con sentido crítico, la manera como se viene haciendo la investigación, el marco de significados y referentes desde dónde se originan ideas y ejecutan proyectos, en función a la naturaleza compartida de la ciencia y de la investigación. Este hecho de ciencia colaborativa supone un reto y REOALCel apuesta al éxito de esta plataforma investigativa para América latina el caribe e Iberoamérica.

En este sentido, el trabajo colaborativo de REOALCel, nos permite presentar en TEACs artículos científicos realizados por algunos miembros de esta red. Iniciamos con una disertación referente a la Universidad en América Latina, transdisciplina y redes de investigación colaborativas.

Continuamos con aportes importantes que se hacen sobre la base del estudio de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), uno de ellos referente a la holgura de recursos financieros y su incidencia en las buenas prácticas de RSE, otros sobre la RSE como pieza fundamental para el desarrollo de la innovación; y el reconocimiento del voluntariado como una práctica de RSE.

En el ámbito económico se presentan artículos con profundidad científica que ponen de manifiesto los factores que influyen en el riesgo cambiario de las Pymes manufactureras. Por otra parte, siguiendo con el ámbito de las Pymes se tiene el estudio de la presión tributaria en la gestión empresarial y la competitividad en este tipo de empresas. También resulta interesante el abordaje que se da al estudio de la competitividad en las Mipymes del sector manufacturero.

Se finaliza esta edición con un estudio sobre las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) bajo el enfoque sistémico en la construcción del desarrollo, siendo ello un desafío y una oportunidad para la sociedad civil.

Agradecemos a los autores sus artículos, que por su carácter reflexivo, innovador y su pertinencia social le dan relevancia a nuestra revista; consolidándose en el campo científico y dando apertura a nuevos lectores y a nuevos horizontes intelectuales.

Dra. Zahira Moreno Freitas
Directora de TEACS

TEACS: Scientific Journal "Theories, Approaches and Applications in the Social Sciences"

ISSN: 1856-9773

Legal Deposit PP200902LA3228

Year: 2016. January to June

EDITORIAL

RESEARCH NETWORKS IN SOCIAL CONTEXTS COMPLEX: APPLICATION OF SOCIAL WEB TECHNOLOGIES FOR COLLABORATIVE SCIENTIFIC PRODUCTION.

We begin by admitting that networks are sets of many connected nodes interacting. Just as research networks, where the interactions that occur between components or nodes (researchers, groups and research centers, as well as companies, government officials, among others) are characterized in operation by having no leaders or hierarchy only collective behavior where global behavior can emerge with different characteristics to individual behaviors. Referring in previous editorials as Collaborative Intelligence and Co-creation.

Each member of the network, however small, can influence the behavior of the whole. Hence its complexity, because they all maintain a reciprocal interaction and their effects on others are expressed in a nonlinear fashion, it means, there is no proportionality "cause-effect", which gives the networks a dynamic feature.

Considering this view, research networks using information technology and communication are transforming the traditional way of doing research, to a more complex and dynamic way, where connectivity and scientific collaboration increases, where geographical and institutional boundaries dissolve and, personal ties promote circulation and use of the information provided. In this way it today's "Science 2.0" is the application of social Web technologies to the scientific process. This is a new paradigm known as e-Science.

This is the case of the REOALCEI network on its website www.Reoalcei.net offers a virtual campus for researchers, suitable for scientific debate among colleagues for an inter- and transdisciplinary research on strategic issues for Latin America, the Caribbean. In this virtual campus, content, news and professional experiences can be spread and shared, holding forums, invitations to scientific events, fill research internships, among others. Each member of the network can open thier profile, blog and messaging and post photos and videos, which is great value to stay informed about an issue or a particular project, which promotes collaborative intelligence and Co- creation, fostering a collaborative scientific production.

In a broad sense, through networking, and using web 2.0 in the research process, communication between academics, researchers, teachers, scientists, entrepreneurs, government officials, among others, energizes and consequently it stimulates the production and distribution of new knowledge.

This implies reinterpreting critically, how research is being done, the framework of meanings and references from where ideas originate and implement projects, according to the shared nature of science and research. This fact is a challenge collaborative science and REOALCel commitment to the success of this research platform for Latin America and the Caribbean.

In this sense, the basis of REOALCel's collaborative work, allows us to present scientific articles by some members of this network. We begin with a discussion concerning the University in Latin America, transdisciplinary and collaborative research networks.

We continue with important contributions that are made on the basis of the study of Corporate Social Responsibility (CSR), one concerning the clearance of financial resources and its impact on good CSR practices, others on CSR as a cornerstone for the development of innovation; and recognition of volunteerism as a practice of CSR.

In the economic field with scientific depth articles that reveal the factors that influence the currency risk of manufacturing SMEs they are presented. Moreover, following the field of SMEs must study the tax pressure on business management and competitiveness in these businesses. Also interesting is the approach that is given to the study of the competitiveness of MSMEs in the manufacturing sector.

This edition concludes with a study on information and communications technology (ICT) under the ecosystem approach to building development, this being a challenge and an opportunity for civil society.

We thank the authors for their articles, which by their thoughtfulness, innovative and social relevance giving relevance to our magazine; consolidated in the scientific field and giving openness to new readers and new intellectual horizons.

Zahira Moreno Freites
Director TEACs



Artículos

Investigación

UNIVERSIDAD EN AMERICA LATINA, TRANSDISCIPLINA Y REDES DE INVESTIGACIÓN COLABORATIVAS

Judith J. Hernández G. de Velazco

Corporación Universitaria del Caribe CECAR. Colombia.

Directora de investigación. Docente-Investigadora activa. Categorizada por COLCIENCIAS como SENIOR.

Correo: lasanas23@gmail.com.

judith.hernandez@cecar.edu.co.

Doctora en Ciencias Sociales Mención Gerencia.

Magister en Administración de Empresas. Diplomada en Ciudadanía, Control Democrático de la Gestión Pública y Participación Ciudadana. Licenciada en Ciencias Políticas y Administrativas Mención Ciencias Políticas.

Ana Cecilia Chumaceiro Hernández

Docente-Investigadora activa Categorizada por COLCIENCIAS como JUNIOR.

Correo: ceciliahernanz@hotmail.com

anachuma@gmail.com. Doctora en Ciencias Políticas.

Especialista en Gerencia Tributaria. Licenciada en Administración mención Gerencia Industrial.

Ivana Valeria Reyes Hernández

Investigadora activa. Reconocida en el Registro nacional de Investigadores y en el Programa de estímulo a la investigación e innovación PEII. Venezuela.

Correo: babymansolf@hotmail.com.

Médica Cirujana. Residente II del Posgrado de Pediatría Hospital de niños - Universidad del Zulia.

César Argumedos De la Ossa

Corporación Universitaria del Caribe CECAR. Colombia.

Psicólogo. Joven Investigador de la Vicerrectoría de Ciencia, Tecnología e Innovación en CECAR.

Correo: cesar.argumedo@cecar.edu.co

Resumen

El sistema de educación superior distribuye sus funciones medulares en múltiples áreas, pero sin lugar a dudas, son reconocidas e importantes dentro del mundo académico algunas como la docencia, la investigación, la extensión, la proyección social, el desarrollo de talento, entre otras, según las definiciones estratégicas y prioridades del sistema de educación, ciencia, tecnología e innovación establecidas en cada país. En la actualidad, se replantea el abordaje de estas actividades desde perspectivas actualizadas, sujetas a realidades y problemas emergentes del contexto, priorizando procesos mancomunados entre investigadores y redes transdisciplinarias. En las últimas dos décadas, la investigación en América Latina se ha organizado en torno a redes científicas, cooperativas e innovadoras, esto es, con el fin de favorecer la consecución de resultados teóricos o en la praxis, siendo este un importante eje dinamizador en la producción del conocimiento. En este contexto, se insertan necesidades de desarrollo social, económico, político, al saber popular y a la producción científica, que no solo presentan desde las diversas miradas de conocimiento y experiencias, sino también desde varias lógicas de interpretación, develando así, las prácticas socializadoras que deben ser abordadas teniendo en cuenta sus diferencias y contradicciones para ser superadas de manera incluyente, global y plural. Es indispensable entonces, una ciencia para el servicio de las sociedades y en colaboración entre pares, para impulsar relaciones solidarias, plurales, con aprendizajes colectivos, autóctonos y transdisciplinares. La presente disertación, tiene como objetivo develar la práctica universitaria desde la investigación colaborativa, transdisciplinaria, a través del trabajo de redes de investigación y académicas. El método facilita la revisión bibliográfica y la perspectiva constructiva permite establecer la dialógica necesaria entre grupos de investigadores y redes complejas. Se concluye que la evidencia de algunas experiencias de redes de investigación, privilegian la acción compleja desde realidades diversas y soluciones conjuntas. **Palabras Clave:** Universidad, transdisciplina, complejidad, redes de investigación y académicas.

Recibido: 20-01-2016

Aceptado: 18-05-2016

ABSTRAC

The higher education system distributes its core functions in multiple areas, but without a doubt, they are recognized and important within the academic world some such as teaching, research, extension, the social projection, the development of talent, among others according to the strategic definitions and priorities of the education, science, technology and innovation system in each country. Currently, is rethinks approach to these activities from updated outlooks, subject to realities and emerging issues of context, prioritizing processes pooled between researchers and transdisciplinary networks. In the last two decades, research in Latin America has been organized around networks cooperative and innovative, that is, in order to promote the achievement of theoretical results or in practice, this being an important dynamic axis in the production of knowledge. In this context, are inserted needs of development social, economic, political, to the know popular and to the production scientific, that not only presented from them different looks of knowledge and experiences, but also from several logical of interpretation, unveiling so, them practices socializing that must be addressed taking into account their differences and contradictions to be exceeded of way inclusive, global and plural. It is essential then, a science to the service of the society and in collaboration among peers, to boost relations solidary, plural, with collective learning, indigenous and interdisciplinary. The present dissertation aims to reveal the university practice from collaborative, interdisciplinary, research through the work of networks of research and academic. The method facilitates the literature review and constructive perspective enables the necessary dialogic between groups of researchers and complex networks. It is concluded that evidence of some experiences of research networks, privilege complex action from different realities and joint solutions.

Key words: University, transdiscipline, complexity, research and academic networks.

UNIVERSITY IN AMERICA LATINA, TRANSDISCIPLINE AND NETWORKS OF RESEARCH COLLABORATIVE.

Judith J. Hernández G. de Velazco

Corporación Universitaria del Caribe CECAR. Colombia.
Directora de investigación. Docente-Investigadora
activa. Categorizada por COLCIENCIAS como SENIOR.
Correo: lasanas23@gmail.com.

judith.hernández@cecar.edu.co.

Doctora en Ciencias Sociales Mención Gerencia.
Magister en Administración de Empresas. Diplomada en
Ciudadanía, Control Democrático de la Gestión Pública y
Participación Ciudadana. Licenciada en Ciencias Políticas y
Administrativas Mención Ciencias Políticas.

Ana Cecilia Chumaceiro Hernández

Docente-Investigadora activa Categorizada por
COLCIENCIAS como JUNIOR.

Correo: ceciliahernanz@hotmail.com
anachuma@gmail.com. Doctora en Ciencias Políticas.
Especialista en Gerencia Tributaria. Licenciada en
Administración mención Gerencia Industrial.

Ivana Valeria Reyes Hernández

Investigadora activa. Reconocida en el Registro nacional
de Investigadores y en el Programa de estímulo a la
investigación e innovación PEII. Venezuela.

Correo: babymansolf@hotmail.com.
Médica Cirujana. Residente II del Posgrado de Pediatría
Hospital de niños - Universidad del Zulia.

César Argumedos De la Ossa

Corporación Universitaria del Caribe CECAR. Colombia.
Psicólogo. Joven Investigador de la Vicerrectoría de
Ciencia, Tecnología e Innovación en CECAR.
Correo: cesar.argumedo@cecar.edu.co

1. INTRODUCCION

El sistema de educación superior universitaria en las últimas décadas ha sido ámbito de transformaciones a nivel de sus estructuras de generación de conocimiento, desde el acceso a la información en la autopista mundial del internet y más actualmente hasta en la manera de aproximar a los actores naturales del proceso de la investigación, de tal manera que las dinámicas son cambiantes para los investigadores, grupos y redes, no solo por la utilidad de la tecnología, sino por la manera de articularse en torno a los problemas, innovaciones, creaciones y generación en general del conocimiento.

Los planteamientos generados para afrontar crisis sociales, políticas, económicas, e incluso energéticas, requieren también en Latinoamérica una serie de miradas múltiples, mancomunadas, articuladas y desde diversas perspectivas disciplinares como una manera de encontrarse dialógicamente para proponer alternativas de acción frente a los grandes problemas sociales, políticos, económicos o de discusiones teóricas que tributen al conocimiento de manera coyuntural en América Latina, y en donde se requieren aportes significativos.

Este artículo particulariza a través de la revisión bibliográfica, documental y de experiencias, como es ese relacionamiento de las redes académicas colaborativas, cómo están generado conocimiento a partir de sus vinculaciones e intereses de investigación aunado a su sentido colectivo de responsabilidad frente a las grandes contradicciones, injusticias e inequidades que no han podido ser resueltas.

2. LA UNIVERSIDAD EN EL CONTEXTO DE AMERICA LATINA

Las instituciones universitarias en conjunto con los gobiernos e instituciones públicas, son responsables del crecimiento y bienestar en todos los órdenes humanos. Como agenda pública de cualquier país, los aportes

del sector universitario deben direccionar avances en la generación de conocimientos, innovaciones y creaciones, que, sin lugar a duda, debe hacer con mayor énfasis en naciones con altos índices de pobreza, desempleo, conflictividad, crisis democrática. La procura de cierto bienestar pasa por la adquisición del Conocimiento, un conocimiento innovador, pertinente, oportuno, accesible, y propio a las circunstancias y contextos.

En América Latina, las Ciencias Sociales han construido conocimiento, pero con una marcada dependencia de perspectivas y métodos exógenos. Estos modelos han sido necesarios a las dinámicas económicas del capitalismo tanto regional como internacional; los cuales, a su vez, han pretendido en el mismo circuito internacional dar respuestas a los meta-relatos del desarrollo socioeconómico, a la superación de la pobreza, a la participación democrática directa y a la independencia económica; sin embargo, y a pesar de todo, no han podido ser concretados para el beneficio de las mayorías.

Asimismo, se mantienen modelos dominantes de conocimiento, esquemas occidentalizados, anglosajones, europeos, que reproducen interpretaciones ajenas a las realidades de los países de la región. Las realidades y perspectivas de la Latinoamérica han tenido que ser miradas desde modelos ajenos, que como antecedente, significan una aproximación teórica y de constructos epistemológicos y metodológicos explicados; no obstante, han sido impuestos ideológicamente desde el método científico, asumidos como única verdad del conocimiento, dada la incipiente construcción científica regional.

Según Hernández, Chumaceiro y Reyes (2016), “En las universidades en general persiste una tradición de formación e investigación ajena al entorno y ubicada en el positivismo metodológico, que produce y acumula conocimientos de manera desarticulada y utilitarista, impidiendo un enfoque contextualizado que suministre una perspectiva de conjunto capaz

de vincular los proyectos concretos con los problemas de desarrollo, de tal manera que se asuma explícitamente su incidencia en lo local, regional y nacional”.

En consecuencia, en América Latina, los sistemas de educación superior han dado respuestas a estos intereses particulares desde la apropiación, la alienación educativa y cultural, como aparato ideológico. La ciencia y el conocimiento reproducen las realidades, pero sin el propósito de transformación de cara a la identidad nacional y a los investigadores en un sentido axiológico y volitivo; se discurren entonces entre reproducir, o emancipar y deconstruir las ciencias sociales desde una visión hemisférica, latina.

“El sector universitario debe realizar, como expresa Hernández (2015: 873); “las reformas planteadas desde hace décadas, reconociendo que se ha producido una revisión del sistema educativo, pero que debe profundizarse en la autonomía del pensamiento y en la acción colaborativa, de forma particular del subsistema de Educación Superior como generador de ciencia, innovación y tecnología en sus funciones sustanciales de docencia, investigación, extensión, proyección y pertinencia social”.

En consecuencia, según Piñero & Rivera (2011), las instituciones universitarias requieren nuevas formas organizativas que permitan producir conocimiento desde la complejidad de lo investigado; estructuras horizontales, flexibles y transdisciplinarias que direccionen y hagan circular el conocimiento en una comunidad de actores diversos.

3. TRANSDISCIPLINARIEDAD Y REDES COLABORATIVAS DE INVESTIGACIÓN

El abordaje de las Ciencias Sociales en América Latina desde los paradigmas y perspectivas disciplinarias exigen una mirada desde un conocimiento emergente, autóctono y transdisciplinario.

La dialógica como mecanismo de confrontación del conocimiento, es, como diría Martínez (2007) “de retro y pro-alimentación del pensamiento”; pero no solo desde las evidencias gnoseológicas modernas, sino también, incluyendo la relevancia equitativa de las diferentes áreas disciplinares, de los diferentes contextos, de las nuevas maneras para acceder la realidad, para entenderla y construirla desde sus particularidades.

De igual manera, acceder a la realidad de manera particular, implica un constructo epistémico transdisciplinario construido desde el desarrollo social, económico, y de las dinámicas políticas y culturales del contexto en referencia.

“Lamentablemente el desarrollo no es un mecanismo análogo, expedito y equitativo para los países, se continúa produciendo desigualdad, inclusive en los mismos espacios geográficos que han producido un cierto grado de progreso pero sin lograr la inserción de todos los conglomerados humanos, generando cada día mayores diferencias económicas, laborales, incluso en áreas prioritarias como la salud y la educación, aumentando la marginación y la brecha entre ricos y pobres”. (Hernández, Chumaceiro y Reyes: 2016: 69).

El análisis y explicación de estas problemáticas, demandan diferentes miradas para comprender sus características, causas y efectos; por tanto, se debe entonces realizar un abordaje desde diferentes lógicas de interpretación que sean más vinculadas y sin supremacías disciplinares modernas, buscando así poder deconstruir realidades para ser abordadas desde sus diferencias y en una dialógica que permita compartir una síntesis incluyente, global y plural, además de intervenir para solventar problemas tan necesarios como la salud, educación, y temas emergentes como el desarrollo, la democracia incluyente, entre otros.

Las ciencias humanas y sociales, en consecuencia, deben superar algunas deficiencias referidas a la construcción de una filosofía, una epistemología y una

instrumental propia, autóctona, endógena, con modelos filosóficos, históricos y paradigmáticos propiamente nativos; que sea caracterizada y direccionada desde una perspectiva de auto transformación y empoderadas desde las particularidades del entorno para contribuir a su propio desarrollo.

Desde esas insolvencias ha sido prioritaria una mirada transdisciplinar y compleja, que permita crear conocimiento, sistematizarlo, visibilizarlo; lo cual exige una revisión desde los distintos campos y áreas disciplinares y vinculados directamente a sus propias realidades, cultura, historia, valores, y por supuesto, deconstruido desde una visión caribeña, latina y en concordancia con su estructura sociocultural para un abordaje efectivo e intersubjetivo que permita dar respuestas efectivas a sus urgentes problemas sociopolíticos.

La evolución del discurso transdisciplinario ha tenido influencia no sólo en la forma como se piensa la producción de conocimiento, sino también en la forma como se conciben las estrategias para la elaboración de las agendas –científica y política– y los modos de su implementación y evaluación.

“Los fenómenos de la vida y la posibilidad del hombre de interactuar con ellos han creado una fuerte y amplia discusión epistemológica, ontológica y metodológica. No es nada fácil comprender, aceptar y llevar la lógica de una determinada disciplina a las mentes de los que cultivan otra muy diferente. Sin embargo, no se trata de eso, se trata de un encuentro y diálogo académicos que se inter fecundan”. Martínez (2009:13).

Se hace necesario entonces, la confluencia epistemológica de ciencias sociales en cuanto al rigor del conocimiento, métodos, y en cuyas abstracciones se pueda enriquecer, mejorar, contribuir, y, no solo en la teoría, sino también en la praxis, en sus particularidades y concreciones de Latinoamérica, en una ontología compleja, relativa, de incertidumbres y sujeta a un marco axiológico de inclusión, a la diversidad, a la

democracia, la participación, la igualdad compleja y a la tolerancia.

4. REDES DE INVESTIGACIÓN COLABORATIVAS

De allí, la necesidad de estructurar la investigación en espacios compartidos, de debates de ideas e intercambios de conocimientos, en redes colaborativas, científicas, innovadoras, emancipadoras, pero sobre todo solidarias, plurales, complejas. La corresponsabilidad del investigador en la creación, divulgación, es el eje dinamizador donde descansa la esencia de producir conocimiento

La generación de conocimiento y el trabajo colaborativo, ha sido un proceso con ciertos avances, gracias a comunidades científicas que han producido investigaciones, impulsadas ya no desde el trabajo individual, parcelado, sino más bien desde la construcción grupal, considerando realidades y saberes populares de estos países y su gente.

En la manera de hacer y construir conocimiento, también desde las universidades se han producido estos abordajes. Desde hace algunas décadas, se comenzó la producción científica regional con acento en las particularidades históricas, sociales y culturales de la región. Se han contemplado entonces expresiones de mayor ascendencia y reconocimiento desde esas perspectivas, sin embargo ha sido un proceso lento y reivindicativo entre la idiosincrasia y gnoseología del pensamiento latinoamericano.

La relación social se plantea en la capacidad que demuestren las universidades para su interacción con el entorno como objeto de estudio, y en las respuestas que proporcionan a las problemáticas allí planteadas, asumiendo así una posición reflexiva que permite mantener vigentes los principios inherentes a su condición de universidad y en contribución con el bienestar general.

Las estructuras informales, espontáneas e incluso intencionales en las asociaciones entre investigadores, han propiciado la generación de redes colaborativas de diferentes áreas del conocimiento. Los cuerpos de investigadores se integran en torno a ejes temáticos, líneas de investigación, socialización y divulgación de sus resultados para la generación y consolidación de conocimientos.

Es así entonces, que los investigadores se organizan en las redes, pero determinados por intereses comunes axiológicos, metodológicos, epistemológicos, y según necesidades y prioridades en materia de ciencia, tecnología e innovación perteneciente a cada país. Estas redes de investigación se reconocen en el concierto científico internacional según su producción y participación en eventos científicos, los cuales pueden ser nacionales y/o internacionales.

En ese sentido, Sebastián (2000) puntualiza que una de las características que resume la evolución en la producción del conocimiento en las últimas cinco décadas, es la colaboración entre grupos de diferentes instituciones y países y, más actualmente, la constitución de redes de investigación.

La red “está transformando los modos de producción del conocimiento y la tecnología, al revalorizar la colaboración, posibilitar la transdisciplinariedad, colaborar con la internacionalización de las comunidades científicas y abordar proyectos de I + D de mayor amplitud. Las redes de investigación facilitan el desarrollo de proyectos conjuntos...rápida transferencia de resultados...y una mayor visibilidad internacional de los grupos de I+D”. (Sebastián; 2000:100).

En la tipología más reciente de estas estructuras, se pueden mencionar: las redes académicas, redes de investigación, redes de educación superior, redes de información y comunicación, redes temáticas, redes de innovación y redes de servicios tecnológicos.

“En el contexto mundial la organización del conocimiento y los investigadores interactúan en términos de internacionalización, mancomunidad, alianzas, colaboraciones, reconocimientos, que exigen abordajes complejos y transdisciplinarios a manera de construir soluciones para la humanidad desde la criticidad, la dialógica y dialéctica que genere síntesis incluyente, global y plural”. Hernández (2015: 878).

En ese orden de ideas, las redes con mayor impacto por su cobertura son las redes de investigación académicas, en las cuales se concentran investigadores, líneas, grupos, cuerpos académicos y organismos de investigación que constituyen nodos con propósitos definidos para la formación de investigadores, la generación, la transferencia y la socialización del conocimiento de manera plural, inclusiva y crítica.

Afortunadamente, las comunidades científicas surgidas las últimas décadas en América Latina, evidencian iniciativas colaborativas en conjugación con los preceptos de una ciencia transdisciplinaria y compleja, con resultados positivos. Empoderando un conocimiento enmarcado en procesos sociohistóricos, culturales, políticos, nativos, sin obviar la contribución de otras latitudes pero contextualizados gnoseológica y ontológicamente en una forma y manera de ser y actuar como sociedades asentadas en sus propios acervos, prácticas, imaginarios y constructos.

5. CONCLUSIONES.

En América Latina aún se reproducen modelos de conocimiento con influencia de esquemas occidentalizados, anglosajones y europeos. Esta metodología genera una perspectiva muy distante de las realidades contextuales, históricas, epistemológicas y ontológicas de la región debido a que son representaciones de exégesis ajenas, alejadas del contexto y que distorsionan la comprensión estructural de los problemas regionales.

No obstante, en las últimas décadas, se ha producido en el sector universitario una serie de cambios en función de la investigación y en las comunidades científicas, sin embargo, debe profundizarse en la autonomía del pensamiento, en la autonomía regional y en la acción colaborativa de la creación de ciencia, tecnología e innovación.

El abordaje transdisciplinario ha tenido influencia no sólo en la producción de conocimiento, sino también en el tratamiento dialógico de los problemas de manera crítica y compleja para contribuir desde varias visiones, métodos y enfoques a rehacer relaciones sociales, culturales y económicas para propiciar efectivamente el bienestar general.

Se ha establecido en comunidades científicas la investigación colaborativa, plural, compleja, a través del establecimiento de redes y la participación activa de investigadores desde una posición axiológica, transdisciplinar, del ser, del pensar y el hacer compartido. Las redes académicas, las líneas, los grupos, los organismos de investigación y en los diferentes espacios en los cuales se concentran los investigadores contribuyen transdisciplinariamente a la generación, a la transferencia y a la socialización del conocimiento de manera plural, inclusiva y crítica.

Es así entonces, y de acuerdo a la evidencia de la realidad expuesta, se hace necesario que en Latinoamérica las organizaciones, entidades y los diferentes grupos académicos enfocados en la generación de nuevos conocimiento en materia de ciencia, tecnología e innovación, se agrupen, se asocien y establezcan entre sí diferentes redes y alianzas que permitan pensar, proponer y crear metodologías propias para generar un conocimiento contextual, de encuadre regional y ajustado a las necesidades y a las demandas del medio. Esto es con el fin de dar respuesta para mejor abordaje de nuestra realidad, evitando así la aplicabilidad de réplicas, modelos y teorías ajenas a nuestro contexto social, académico, político, económico y cultural.

6. BIBLIOGRAFIA

Hernández, Judith; Chumaceiro, Ana; Ivana Reyes (2016). Estado y pertinencia social universitaria en Venezuela. Aproximación al desarrollo endógeno. En el libro: Estado, universidad y sociedad. Mirando la educación universitaria desde el desarrollo endógeno. Venezuela. Fondo editorial UNERMB. Cabimas. Venezuela.

Hernández, Judith (2015). Experiencias de investigación en ciencias sociales: organismos y redes en el siglo XXI en América Latina. I Congreso internacional estudios en organizaciones públicas, privadas y sociales en América Latina y el Caribe. 16 al 21 de Noviembre de 2015 Isla de Margarita, Venezuela.

Martínez Miguélez, Miguel (2007). Transdisciplinariedad, pertinencia social e investigación. II Congreso Internacional de Investigación y Postgrado La Transdisciplinariedad de las Ciencias en el Siglo XXI-11 Mayo 2007 – UNEFA. Caracas, Venezuela.

Martínez Miguélez, Miguel (2009). Hacia una epistemología de la complejidad y transdisciplinariedad. Revista Utopía y Praxis Latinoamericana. Universidad del Zulia. Año 14. N° 46 (Julio-Septiembre, 2009) Pp. 11 – 3.

Piñero, María y Rivera, María (2011). Universidad, investigación y complejidad: lineamientos para un escenario de redes de investigación en la UPEL-IPB. Tecnología, Gerencia y Educación, vol.12 N° 24. Venezuela ISSN: 1317-2573

Sebastián, Jesús (2000). Las redes de cooperación como modelo organizativo y funcional para la I+D. Revista REDES. Vol. 7 N° 15. Universidad de Quilmes. Bernal Este. Argentina. Pp. 97-111. ISSN 1851-7072.

INVESTIGACIÓN

HOLGURA DE RECURSOS FINANCIEROS Y SU INCIDENCIA EN LAS BUENAS PRÁCTICAS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.

Cueva Cueva, Diego Fernando

Ph. D. Candidate Universitat de Barcelona
Docente investigador – Universidad Técnica Particular de Loja – Ecuador
Correo: dfcueva@utpl.edu.ec

Espinoza Loaiza, Viviana del Cisne

Ph. D. Candidate Universitat Politècnica de Valencia
Docente investigador – Universidad Técnica Particular de Loja – Ecuador
Correo: dfcueva@utpl.edu.ec
vdespinoza@utpl.edu.ec

Salas Tenesaca, Elizabeth Eulalia

Ph. D. Student Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Docente investigador – Universidad Técnica Particular de Loja – Ecuador
Correo: dfcueva@utpl.edu.ec
eesalas@utpl.edu.ec

Resumen

El presente artículo tiene como finalidad analizar la incidencia de la Holgura de recursos financieros medida por la relación entre deuda y capital propio en el desarrollo de buenas prácticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) de las Pymes de la Zona 7 del Ecuador que comprende las provincias de Loja, Zamora y El Oro. En este trabajo se analiza si el sobrante de recursos de la empresa permite a la misma la generación de prácticas de RSC. Se ha generado un indicador que mide la RSC de las PYMES a través de los indicadores ETHOS aplicados en una muestra de 124 empresas, así como también se ha utilizado el indicador de holgura de recursos financieros. A través de un análisis de regresión se analiza la incidencia de la holgura de recursos desde los enfoques de relación capital propio - deuda y la RSC. Los resultados obtenidos en la presente investigación permiten demostrar que la holgura financiera de enfoque capital propio - deuda tiene incidencia en las buenas prácticas de RSC. Por lo que se pudo concluir que para las Pymes de la Región 7 del Ecuador interesadas en fortalecer sus prácticas de RSC deben enfocar sus esfuerzos de generar un sobrante de recursos desde el enfoque de la relación capital propio - deuda.

Palabras claves: RSC, holgura de recursos, holgura de capital propio - deuda, desempeño social corporativo, indicadores ETHOS.

Recibido: 26-02-2016

Aceptado: 31-05-2016

Abstract

This article aims to analyze the impact of clearance of funds measured by the ratio between debt and equity in the development of best practices Corporate Social Responsibility (CSR) of the SMEs in Zone 7 comprising the provinces Ecuador Loja, Zamora and El Oro. In this paper we analyze if the excess resources of the company allows it to generate CSR practices. It has generated an indicator that measures the CSR of SMEs through the ETHOS indicators applied to a sample of 124 companies and has also been used indicator of financial slack. Through regression analysis the impact of resource slack is analyzed from approaches equity - debt ratio and CSR. The results obtained in this investigation to prove that the financial clearance approach debt - equity has an impact on the good practices of CSR. So it could be concluded that SMEs in the Region 7 Ecuador interested in strengthening its CSR practices should focus their efforts to generate a surplus of resources from the perspective of the debt ratio - equity.

Keywords: RSC, holgura de recursos, holgura de capital propio - deuda, desempeño social corporativo, indicadores ETHOS.

LOOSENESS OF FINANCIAL RESOURCES AND ITS IMPACT ON THE GOOD PRACTICES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY.

Cueva Cueva, Diego Fernando

Ph. D. Candidate Universitat de Barcelona
Docente investigador – Universidad Técnica Particular de Loja – Ecuador
Correo: dfcueva@utpl.edu.ec

Espinoza Loaiza, Viviana del Cisne

Ph. D. Candidate Universitat Politècnica de Valencia
Docente investigador – Universidad Técnica Particular de Loja – Ecuador
Correo: dfcueva@utpl.edu.ec
vdespinoza@utpl.edu.ec

Salas Tenesaca, Elizabeth Eulalia

Ph. D. Student Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Docente investigador – Universidad Técnica Particular de Loja – Ecuador
Correo: dfcueva@utpl.edu.ec
eesalas@utpl.edu.ec

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente la sociedad no percibe a la empresa únicamente desde una perspectiva financiera. Los cambios sociales acaecidos en su entorno, la mayor globalización de los mercados, la preocupación por cuanto contribuyen a la riqueza de las comunidades en las que opera, su sensibilización con el impacto medioambiental, la necesidad de incorporar prácticas de buen gobierno o la oportunidad que supone invertir de forma socialmente responsable han llevado a las organizaciones a replantear sus estrategias de gestión, incorporando la implementación de prácticas socialmente responsables (Herrera Madueño, et al., 2015).

El objetivo del presente trabajo es el analizar la incidencia de la holgura de recursos financieros en la empresa en las buenas prácticas de RSC, es decir, analizar si el sobrante de recursos generado por el desempeño financiero de la empresa permite a la misma la generación de prácticas de RSC. El objeto de estudio son las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías del Ecuador ubicadas en la Región 7 que comprende las provincias de Loja, Zamora Chinchipe y El Oro.

La hipótesis planteada en el presente trabajo se fundamenta en investigaciones realizadas que permiten evidenciar la existencia de la relación entre la diversidad cultural internacional y el desempeño social corporativo de las empresas multinacionales (Aguilera-Caracuel et al. 2014) (Aguilera-Caracuel, Guerrero-Villegas, Vidal-Salazar, & Delgado-Márquez, 2014) (Aguilera-Caracuel et al. 2014) (Aguilera-Caracuel et al. 2014) (Aguilera-Caracuel, Guerrero-Villegas, Vidal-Salazar, & Delgado-Márquez, 2014), considerando que en lo relacionado a la diversidad cultural internacional y desempeño social corporativo se encuentran inmersas las prácticas de responsabilidad social corporativa y con respecto del desempeño financiero toman en cuenta algunos indicadores de holgura de recursos. Por lo que se puede

mencionar que la holgura de recursos financieros tiene un efecto positivo en las actividades de responsabilidad social en las empresas, la cual se establece como la hipótesis a contrastar en el presente trabajo.

La metodología aplicada para el presente trabajo se basa en un análisis de regresión de los indicadores de holgura de recursos financieros y las prácticas de RSC, para lo cual se ha generado un indicador que mide la RSC de las PYMES a través de los indicadores ETHOS aplicados en una muestra de 124 empresas, mientras que en los indicadores de holgura se encuentra la holgura capital propio – deuda.

Se han realizado diversas investigaciones que han estudiado la incidencia de la holgura en el desempeño financiero de las empresas tal como se describe en los párrafos anteriores, así mismo se han realizado investigaciones que analizan la incidencia de holgura de recursos financieros en el desempeño social corporativo en empresas multinacionales, de lo que se puede mencionar que de acuerdo a la revisión realizada no se ha podido identificar estudios que analicen la relación entre la incidencia de la holgura de recursos y las buenas prácticas de Responsabilidad Social Corporativa en las PYMES, ni de estudios enfocados en Latinoamérica incluyendo economías como la economía ecuatoriana.

Entre las limitaciones que se presentaron está la información financiera de las empresas ecuatorianas, así como también la escasa participación de los gerentes de las empresas lo cual se puede considerar como generador de un sesgo en los resultados.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. HOLGURA DE RECURSOS FINANCIEROS

La discusión conceptual de la teoría de los recursos de holgura se puede remontar a los aspectos teóricos de la organización, tales como Barnard (1938) y Thompson (1967), quienes argumentaron que la protección de

la base de la organización y de los cambios rápidos en el entorno externo de la empresa a través del uso de los recursos de holgura es una importante función administrativa y que la gestión eficiente de los recursos es crucial para que la organización pueda asegurar la sostenibilidad en un entorno competitivo.

Para poder comprender el enfoque de la holgura de recursos, se ha tomado en cuenta el aporte de algunas investigaciones que han establecido diversos enfoques de estudio, tal como menciona George (2005) la holgura de recursos es un término que puede indicar un significado literal de “los recursos potencialmente utilizables”. Burgois (1981) define la holgura como “el cojín de los recursos reales o potenciales, que permite a una organización adaptarse con éxito a la presión interna e iniciar cambios en la estrategia con respecto al ambiente externo”. Nohria y Gulati (1996) definen a la holgura como “el conjunto de recursos en una organización que es superior a la mínima necesaria para producir un determinado nivel de producción”. Cyert y March (1963) definen a la holgura de recursos como “la diferencia entre el importe total de los recursos disponibles y la cantidad total de recursos necesarios para mantener la sincronización entre la organización y su entorno”. Existen otras definiciones que enfocan a la capacidad de endeudamiento entre los cuáles está Oba & Musa, (2012) que afirma que la holgura se define como la capacidad de endeudarse más o tener dinero en efectivo en la mano para responder con rapidez de manera discrecional a un entorno cambiante.

La holgura de recursos posibilita que las empresas cuenten con recursos suficientes para aprovechar las oportunidades externas que les permitan disfrutar de un crecimiento continuo, excepto cuando la capacidad de gestión es inadecuada (Penrose, 1959), adicional a esto se puede mencionar que permite un crecimiento sostenido a través de la generación de ventajas competitivas.

Tomando como referencia las acotaciones de investigaciones anteriores podemos definir a la holgura como el exceso de recursos que dispone la empresa para

gestionar y financiar actividades que generen un valor agregado a la empresa entre las cuales se encuentran las actividades o buenas prácticas de RSC. Cabe resaltar que la holgura de recursos puede ser el resultado de una mala planificación o el buen desempeño de la organización en períodos anteriores (Voss et al., 2008).

Se han realizado diversas investigaciones que han estudiado la incidencia de la holgura en el desempeño financiero de las empresas tal como se describe en los párrafos anteriores, pero de acuerdo a la revisión realizada no se ha podido identificar estudios que analicen la relación entre la incidencia de la holgura de recursos y las buenas prácticas de Responsabilidad Social Corporativa, ni de estudios enfocados en Latinoamérica.

2.2. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Actualmente la sociedad no percibe a la empresa únicamente desde una perspectiva financiera. Los cambios sociales acaecidos en su entorno, la mayor globalización de los mercados, la preocupación por cuanto contribuyen a la riqueza de las comunidades en las que opera, su sensibilización con el impacto medioambiental, la necesidad de incorporar prácticas de buen gobierno o la oportunidad que supone invertir de forma socialmente responsable han llevado a las organizaciones a replantear sus estrategias de gestión, incorporando la implementación de prácticas socialmente responsables (Herrera Madueño et al. 2015).

Herrera Madueño et al., (2015) en su estudio menciona autores como Charitoudi, Sariannidis y Giannarakis, (2011) quienes afirman que la RSC ha pasado de ser un simple concepto a configurarse como un compromiso y una forma de gestión que toda empresa, con independencia de su tamaño, debe ser capaz de entender y manejar en su quehacer cotidiano.

El concepto de responsabilidad social de las empresas promueve una idea integral y multidimensional

de rendimiento que no es simplemente económica y financiera. Es un requisito cualitativo para la gestión sostenible de la empresa y redefine sus normas y valores. Sin embargo, al mismo tiempo, no debemos perder de vista el hecho de que “el sentido de la responsabilidad social sólo puede entenderse a través de la interacción de tres principios: legitimidad, responsabilidad pública y discreción gerencial, estos tres principios que resultan en tres niveles de análisis: institucional, organizacional e individual (Wood, 1991).

La RSC ha pasado de ser un simple concepto a configurarse como un compromiso y una forma de gestión que toda empresa, con independencia de su tamaño, debe ser capaz de entender y manejar en su quehacer cotidiano (Charitoudi, et al., 2011). En este sentido la responsabilidad social corporativa ha sido propuesta en los últimos tiempos como una de las estrategias más efectivas para diferenciarse y fortalecer la competitividad de las Pymes (Porter y Kramer, 2006). Las Pymes tienen una serie de peculiaridades intrínsecas a su propia naturaleza, características estructurales, sociales y funcionales que no solo las hacen muy distintas de las grandes corporaciones (Baumann Pauly, et al., 2013), sino que además les otorgan determinadas capacidades distintivas (Aragón-Correa, et al., 2008).

Existen estudios que han analizado las diferentes prácticas de responsabilidad social corporativa, es así que investigaciones realizadas han conseguido evidenciar que, efectivamente, las pequeñas y medianas empresas llevan a cabo más prácticas sostenibles de las que a priori podríamos pensar (Herrera Madueño et al. 2015).

Hirigoyen & Poulain-Rehm, (2015) menciona en su investigación que existen estudios que afirman una relación significativa entre los altos niveles de responsabilidad social de las empresas los cuales llevan a una mejora en el desempeño financiero, así mismo menciona que el desempeño generado permite reinvertir en acciones socialmente responsables,

tomando en cuenta que el desempeño se mide como holgura de recursos. Esto crea una relación simultánea e interactiva entre la responsabilidad social corporativa y el desempeño financiero formando un círculo virtuoso (Waddock y Graves, 1997). Así mismo menciona que existen estudios que afirman que los altos niveles de responsabilidad social de las empresas conducen a los resultados financieros más pobres.

Entre las actividades desarrolladas por las Pymes relacionadas con la responsabilidad social corporativa, puede observarse, a través de su nivel de desempeño, como una buena gestión de los recursos naturales ha de tener en cuenta una disminución del consumo de recursos, como agua, energía eléctrica y materias primas en general, y un incremento en el tratamiento de residuos, pudiendo estar esto directamente relacionado con el aumento del rendimiento económico, la mejora de la eficacia y de la eficiencia organizativa, y/o la creación de valor para la empresa (Herrera Madueño et al. 2015).

De la revisión realizada hasta el momento no se ha logrado evidenciar estudios que analicen la relación entre las buenas prácticas de RSC y la holgura de recursos financieros, los realizados hasta el momento establecen la holgura como una medida de rendimiento o desempeño financiero de las empresas.

2.3. PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS

Se ha podido evidenciar que existen varias razones por las cuáles las empresas invierten en actividades relacionadas con la Responsabilidad Social Corporativa, entre estas inversiones están las relacionadas con la construcción de la imagen corporativa, mejorar la lealtad de los empleados, factores que influyen en las percepciones del cliente, fomentar el crecimiento de la comunidad a largo plazo, fomentar la innovación y la inversión en el futuro (Dyer y Whetten, 2006).

Hay que tener en cuenta que aun cuando la responsabilidad social corporativa conlleva un aspecto voluntario en su aplicación, se puede entender que las

organizaciones ejercen su responsabilidad social cuando prestan especial atención a las expectativas que, sobre su comportamiento, tienen los diferentes stakeholders, suponiendo un planteamiento estratégico que afecta a la toma de decisiones y a las operaciones de toda la entidad, creando valor en el largo plazo y contribuyendo de forma significativa a la obtención de ventajas competitivas duraderas (AECA, 2004).

La holgura financiera, que se asocia generalmente con el desempeño financiero se sabe que afectan a los gastos discrecionales, como las iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa (Singal 2014). Lee et al. (2012) encuentran que las recesiones afectan negativamente a los gastos discrecionales en materia de Responsabilidad Social Corporativa y limitan la inversión en los gastos no-operacionales relacionados con la RSC. Del mismo modo, a nivel de empresa, el desempeño financiero antes utilizado como sustituto de la holgura financiera influye positivamente en las futuras inversiones en RSC (McGuire et al., 1988; Waddock & Graves, 1997).

Existen diversas investigaciones que han analizado la relación entre la RSC y el desempeño financiero, Hirigoyen & Poulain-Rehm, (2015) menciona que existen estudios que afirman una relación significativa entre los altos niveles de responsabilidad social de las empresas los cuales llevan a una mejora en el desempeño financiero, así mismo menciona que el desempeño generado permite reinvertir en acciones socialmente responsables, tomando en cuenta que el desempeño se mide como holgura de recursos. Esto crea una relación simultánea e interactiva entre la responsabilidad social corporativa y el desempeño financiero formando un círculo virtuoso (Waddock y Graves, 1997).

Waddock y Graves, (1997) consideran que la existencia de holgura es consecuencia del buen desempeño financiero. Este rendimiento financiero superior a la media conduce a la generación de holgura de recursos financieros, estos fondos adicionales pueden ser invertidos en actividades socialmente responsables

(Nohria y Gulati, 1996).

La holgura de recursos permite a las empresas a experimentar con nuevos proyectos, como la introducción de productos y entrar en los mercados (Hambrick y Snow, 1977). Aunque este tipo de proyectos puede ser riesgoso, pero son fundamentales para el desempeño de las empresas emprendedoras (Zahra et al, 2006). Bradley et al. (2011c), por ejemplo, mostraron que los gerentes de las empresas con mayores limitaciones de recursos aprenden a utilizar sus recursos de manera más efectiva con el tiempo.

Por otro lado las empresas sin recursos de holgura no pueden planificar ni desarrollar planes estratégicos, porque están absorbidas por las tareas más operativas (Argilés-Bosch et al. 2014), entre los planes estratégicos se puede mencionar las actividades relacionadas con las buenas prácticas de RSC.

La mayoría de los estudios han analizado el efecto de las acciones sociales en los resultados financieros de las empresas (Orlitzky, Schmidt, and Rynes 2003). Mientras que algunas investigaciones como las realizadas por Allouche y Laroche, (2005); Waddock & Graves, (1997) analizan cómo el comportamiento socialmente responsable de las empresas depende de la disponibilidad de los recursos financieros, además proponen dos hipótesis, una negativa y una positiva, en cuanto a la influencia de los estados financieros en el desempeño social corporativo. Investigaciones como las realizadas por Julian & Ofori-Dankwa, (2013) demuestran que en Ghana existe una relación negativa entre la disponibilidad de recursos financieros y los gastos en materia de RSC.

Si una empresa invierte en acciones de responsabilidad social depende en gran medida de los recursos que están a disposición de la empresa, en especial sobre la naturaleza y el nivel de exceso de recursos (Aguilera-Caracuel et al. 2014). Algunas investigaciones sostienen que el logro de mejores resultados financieros corresponde a mayores

posibilidades de tener exceso de recursos, que pueden proporcionar las empresas la oportunidad de invertir más en cualquier dimensión incluida en RSC (Waddock and Graves 1997).

En algunas investigaciones se ha establecido que la holgura de recursos se genera en empresas de nueva creación, como también en los emprendimientos (Bradley et al, 2011a, 2011b). Es importante mencionar que este criterio se contrasta con lo mencionado por Bradley et al., (2011b) las empresas de este tipo al mantener los recursos controlados rara vez los utilizan plenamente, siempre existe holgura de recursos. Es necesario resaltar investigaciones que establecen lo contrario, Vanacker, Collewaert, & Paeleman, (2013) afirman que las empresas emprendedoras que tienen poco tiempo en el mercado, no significa que presente niveles de holgura de recursos.

Tal como menciona Aguilera-Caracuel et al., (2014) la existencia de un exceso de recursos financieros en una empresa puede ser un factor que contribuye a la mejora del desempeño social corporativo, mientras que los resultados financieros más bajos que se establecen como recursos de holgura podrían ser un factor que inhiben el desarrollo de prácticas de RSC, generando en la empresa un nivel más bajo de desempeño social corporativo.

Las empresas grandes, por su tamaño pueden tener mayores recursos financieros a su disposición y un acceso más fácil a las fuentes de financiamiento externo para las inversiones, lo que da más beneficios y mayores posibilidades de contar con recursos de holgura. Debido a que estas empresas consideran actividades sociales y ambientales como valiosas oportunidades para aumentar su legitimidad, asumen estas actividades en mayor medida y de forma más ambiciosa que las pequeñas y medianas empresas (PYME) (Aguilera-Caracuel et al. 2014).

En investigaciones realizadas se ha podido evidenciar

que la existencia de holgura de recursos ejerce un efecto positivo sobre la relación existente entre la diversidad cultural internacional y el desempeño social corporativo de las empresas multinacionales (Aguilera-Caracuel et al. 2014), considerando que en lo relacionado a la diversidad cultural internacional y desempeño social corporativo se encuentran inmersas las prácticas de responsabilidad social corporativa. Bajo este antecedente podemos establecer lo siguiente:

Hipótesis 1: La holgura de recursos financieros tiene un efecto positivo en las actividades de responsabilidad social en las empresas.

3. METODOLOGÍA

3.1. Descripción del modelo econométrico

El objetivo de la presente investigación es analizar la incidencia de la holgura de recursos financieros en la generación de buenas prácticas de RSC en las PYMES de Ecuador. A través del análisis de regresión el cual permite realizar interpretaciones en términos predictivos, se pretende analizar la incidencia de la holgura de recursos financieros en las buenas prácticas de RSC, adicional se establecen variables de control como el tamaño de la empresa.

La especificación básica del análisis de la holgura de recursos financieros en las buenas prácticas de RSC es la siguiente:

$$RSC_i = \alpha_0 + \beta_1 EQDSL + \beta_2 LOGASSET + \varepsilon_{it}$$

Donde RSC es el indicador de las buenas prácticas de RSC desarrolladas en las PYMES del Ecuador, esta se establece como variable dependiente. Por otro lado las variables independientes son EQDSL y LOGASSET que indican los indicadores de la holgura de recursos financieros y el tamaño de la empresa respectivamente.

La ecuación representa un modelo dinámico con

datos de corte transversal del año 2014, los cuáles fueron obtenidos a través de encuestas realizadas y de la base de datos de la Superintendencia de Compañías del Ecuador.

3.2 Muestra

La muestra generada de empresas fue de 203 empresas, a quienes se realizó un cuestionario dirigido a los gerentes de las empresas el cual contiene 5 bloques de información, de los cuestionarios enviados se obtuvo 124 cuestionarios completos en los 5 bloques.

4. RESULTADOS

A continuación se detallan los resultados obtenidos de

Source	SS	df	MS			
Model	3984.03078	2	1992.01539	Number of obs = 124		
Residual	78024.316	121	644.829058	F(2, 121) = 3.09		
Total	82008.3468	123	666.734527	Prob > F = 0.0491		
				R-squared = 0.0486		
				Adj R-squared = 0.0329		
				Root MSE = 25.393		

NIVELDERSC	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
EQDSL	-.0246708	.0099395	-2.48	0.014	-.0443486	-.004993
LOGASSET	.2331036	.7340108	0.32	0.751	-1.220064	1.686272
_cons	219.4703	9.036413	24.29	0.000	201.5804	237.3603

la aplicación del cuestionario y del modelo establecido.

Tabla 1. Matriz de regresión.

Se llevó a cabo una regresión de los datos con corte transversal para poder analizar la ecuación del modelo propuesto, la incluye el logaritmo de activos como variable de control y que influye en la generación de holgura de recursos financieros. La tabla 1 presenta los resultados obtenidos de la aplicación de la regresión.

La variable relacionada con la holgura de capital propio/deuda incide en la generación de buenas prácticas de responsabilidad social empresarial, mientras que la variable que mide el tamaño de la empresa no es significativa.

El modelo estimado presenta que con respecto de la prueba t relacionada con la holgura capital propio – deuda presenta valores que indican una relación negativa con las prácticas de RSC. El modelo propuesto presenta una Prueba (t) significativa con un valor de 0,014, su relación es negativa con un coeficiente de -0,02467. Mientras que la variable que mide el tamaño de la empresa no es significativa con las prácticas de RSC.

Estos resultados apoyan totalmente la hipótesis 1 planteada que menciona que la holgura de recursos financieros tiene un efecto en las actividades de responsabilidad social en las empresas. En el modelo aplicado, se puede observar que la relación entre las prácticas de RSC con respecto del exceso de recursos no muestra una relación lineal.

5. CONCLUSIONES.

En este estudio se analiza la incidencia de la holgura financiera en las buenas prácticas de responsabilidad social corporativa. Se utilizaron variables dependientes e independientes a través de un modelo de regresión. Para la medición del nivel de RSC aplicado por las empresas se han utilizado variables promedio como es el caso del Nivel de RSC de los indicadores medidos a través de una escala Liker. Por otro lado para la medición de la holgura financiera se ha establecido el indicador de holgura capital propio – deuda.

Los resultados sugieren que el nivel de exceso de recursos no tiene una relación directa positiva con la generación de buenas prácticas de RSC, como es el caso de la holgura de recursos generada por la relación entre el capital propio – deuda.

Si bien el nivel de RSC de las empresa de acuerdo a los indicadores ETHOS aplicados en la encuesta, sugiere niveles por encima del nivel medio de la escala Liker de medición, no significa que está siendo influenciado por los recursos sobrantes o no absorbidos de las empresas.

Entre las limitaciones que se presentaron en el trabajo es el manejo de la información financiera de las empresas, y su presentación a los organismos de control en un formato estandarizado. La muestra de las empresas debido a la escasa participación de los gerentes con respecto de la información financiera se puede considerar como generador de un sesgo en la generación de resultados.

El nivel de responsabilidad social empresarial puede convertirse en uno de los enfoques de investigación futura, aplicando indicadores que permitan medir de manera más directa la RSC, en especial desde el enfoque medioambiental.

6. REFERENCIAS

Aguilera-Caracuel, Javier, Jaime Guerrero-Villegas, María Dolores Vidal-Salazar, and Blanca L. Delgado-Márquez. (2014). "International Cultural Diversification and Corporate Social Performance in Multinational Enterprises: The Role of Slack Financial Resources." *Management International Review*. <http://link.springer.com/10.1007/s11575-014-0225-4>.

Allouche, J., & Laroche, P. (2005). A meta-analytical investigation of the relationship between corporate social and financial performance. *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, 57(1), 18–41.

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (2004): Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa. Documentos AECA, Serie Responsabilidad Social Corporativa No 1.

Argilés-Bosch, Josep M. et al. 2014. "Empirical Analysis of the Incidence of Accidents in the Workplace on Firms' Financial Performance." *Safety Science* 70: 123–32.

Barnard, C. (1938). 1. 1938. The functions of the executive. Cambridge/Mass.

Bourgeois L. (1981). On the measurement of

organizational slack. *Acad Manage Rev*;6:29 – 39.

Bradley, Steven W., Dean A. Shepherd, and Johan Wiklund. (2011a) "The importance of slack for new organizations facing 'tough' environments." *Journal of Management Studies* 48.5: 1071-1097.

Bradley, Steven W., Johan Wiklund, and Dean A. Shepherd. (2011b) "Swinging a double-edged sword: The effect of slack on entrepreneurial management and growth." *Journal of Business Venturing* 26.5: 537-554.

Charitoudi, G., Sariannidis, N. y Giannarakis, G. (2011). The development guide for corporate social responsibility programming. *European Journal of Scientific Research*, 65(1), 20–27.

Cyert, Richard M., and James G. March. (1963) "A behavioral theory of the firm." Englewood Cliffs, NJ 2.

Dyer Jr., W.G., Whetten, D.A., (2006). Family firms and social responsibility: preliminary evidence from the S&P500. *Entrep. Theory Pract.* 30 (6), 785–802.

Ethos Instituto de Empresas e Responsabilidade Social. (2010). Indicadores Ethos de Responsabilidade Social Empresarial. Retrieved from www.ethos.org.br

George, G. (2005), "Slack resources and the performance of privately held firms", *Academy of Management Journal*, Vol. 48 No. 4, pp. 661-76.

Herrera Madueño, Jesús, Manuel Larrán Jorge, María Paula Lechuga Sancho, and Domingo Martínez-Martínez. 2015. "Responsabilidad Social En Las Pymes: Análisis Exploratorio de Factores Explicativos." *Revista de Contabilidad* (xx). <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S1138489114000466>.

Hirigoyen, Gerard, and Thierry Poulain-Rehm. 2015. "Relationships between Corporate Social Responsibility and Financial Performance: What Is the Causality?"

Journal of Business and Management 4(1): 18–43. http://www.todayscience.org/jbmarticle.php?paper_id=199500035.

Julian, Scott D., and Joseph Ofori-Dankwa. 2013. "FINANCIAL RESOURCE AVAILABILITY AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY EXPENDITURES IN A SUB-SAHARAN ECONOMY :" *Strategic Management Journal* 1330(July 2011): 1314–30.

Nohria, Nitin, and Ranjay Gulati. (1996) "Is slack good or bad for innovation?." *Academy of management Journal* 39.5: 1245-1264.

Oba, Victor Chiedu, and Fodio Inuwa Musa. 2012. "Financial Slack and Upper Echelon Traits as Predictors of Corporate Philanthropy in Nigeria." *International Journal of Business and Social Science* 3(18): n/a. <http://search.proquest.com/docview/1127896568?accountid=14338>.

Orlitzky, Marc, Frank L. Schmidt, and Sara L. Rynes. 2003. "Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis." *Organization Studies* 24: 403–41. <http://oss.sagepub.com/content/24/3/403.abstract>.

Penrose, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: John Wiley.

Porter, Michael E., and Kramer, Mark R. (2006) "The link between competitive advantage and corporate social responsibility." *Harvard business review* 84.12: 78-92.

Singal, Manisha. 2014. "Corporate Social Responsibility in the Hospitality and Tourism Industry: Do Family Control and Financial Condition Matter?" *International Journal of Hospitality Management* 36: 81–89. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijhm.2013.08.002>.

Thompson, J. D. (1967). *Organizations in action: Social science bases of administrative theory*. Transaction publishers.

Vanacker, Tom, Veroniek Collewaert, and Ine Paeleman. 2013. "The Relationship between Slack Resources and the Performance of Entrepreneurial Firms: The Role of Venture Capital and Angel Investors." *Journal of Management Studies* 50(6): 1070–96.

Voss, G. B., Sirdeshmukh, D., & Voss, Z. G. (2008). The effects of slack resources and environmental threat on product exploration and exploitation. *Academy of Management Journal*, 51(1), 147–164.

Waddock Sandra, and Samuel Graves. 1997. "The Corporate Social Performance- Financial Performance Link." 18(December 1994): 303–19.

Wood, Donna J. (1991) "Corporate social performance revisited." *Academy of management review* 16.4: 691-718.

Zahra, S. A., Sapienza, H. J., & Davidsson, P. (2006). Entrepreneurship and dynamic capabilities: a review, model and research agenda. *Journal of Management studies*, 43(4), 917-955.

INVESTIGACIÓN

Las Nuevas Formas de Organización y la Empresa Socialmente Responsable, Piezas fundamentales para el desarrollo de la innovación.

Luis Alfredo Vega Osuna
México

Profesor Investigador de la Universidad de Occidente, Unidad Culiacán (México). Líder del Grupo de investigación Desarrollo Organizacional. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores CONACyT.

Correos: luisalfredo86@yahoo.com.mx y luisalfredovega922@gmail.com

Sergio Alvarado Altamirano
México

Investigador de la Universidad de Occidente, Unidad Culiacán (México). Coordinador del Doctorado en Ciencias Administrativas Inscrito en el Padrón Nacional de Posgrados de Calidad CONACyT. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores CONACyT. Correo: sergio.alvarado@udo.mx

Laura Elena Benítez Campaña
México

Profesora Investigadora de la Universidad de Occidente, Unidad Culiacán (México). Miembro del Grupo de Investigación Desarrollo Organizacional. Correo: laura.benitez@udo.mx

Resumen

A través del trabajo colaborativo que promueven las Nuevas Formas de Organización en la empresa se genera un intercambio de buenos deseos de construir mejores organizaciones con mejores ciudadanos y trabajadores que promuevan el sentido humano y las buenas prácticas. Para consolidar organizaciones fuertes, bien integradas y fortalecidas se requiere el uso, la aplicación y el desarrollo del concepto de Empresa Socialmente Responsable, lo cual involucra brindar apoyo a la sociedad para proteger el medio ambiente, generar entre los empleados la armonía y la calidad de vida a través de salarios dignos y ambientes de colaboración y de respaldo mutuo para el cumplimiento de actividades. Los procesos productivos y resultados que se generan a partir de la adopción de las Nuevas Formas de Organización en el desarrollo de la filosofía anidada en el concepto de Empresa Socialmente Responsable, propician un ambiente favorable para la generación de nuevas ideas que cristalizan en la innovación. El objetivo de este artículo es analizar cómo las Nuevas Formas de Organización que presentan las PYMES en el estado de Sinaloa, ubicado en México, están contribuyendo a obtener el distintivo de Empresa Socialmente Responsable, y esto les genera una mayor capacidad para desarrollar procesos de innovación. La metodología es una investigación documental bajo un enfoque analítico que ayude a identificar como la adopción de las Nuevas Formas de Organización por parte de las PYMES sinaloenses les facilita la adopción del distintivo de Empresa Socialmente Responsable. En los resultados obtenidos solamente el 20% de las PYMES en Sinaloa adopta el distintivo de Empresa Socialmente Responsable y el 70% de las mismas sigue un modelo tradicionalista, que adoptan procesos mecanicistas que por su esencia son poco innovadores.

Palabras Claves: Nuevas Formas de Organización, Empresa Socialmente Responsable, Innovación y Competitividad.

Recibido: 07-01-2016

Aceptado: 22-03-2016

ABSTRACT

Through collaborative work promoting new forms of business organization in an exchange of good wishes to build better organizations better citizens and workers who promote human sense and good practice is generated. To build strong, well-integrated and strengthened organizations use, application and development of the concept of Socially Responsible Company is required, which involves supporting society to protect the environment, generate among employees harmony and quality life through decent wages and environments of collaboration and mutual support for compliance activities. Production processes and results generated from the adoption of new forms of organization in the development of the nested philosophy on the concept of Socially Responsible Company, foster a favorable environment for the generation of new ideas crystallizing innovation. The aim of this paper is to analyze how the new forms of organization presenting the SMEs in the state of Sinaloa, located in Mexico, are helping to get the Socially Responsible Company, and this generates a greater ability to develop innovation processes . The methodology is a documentary research under an analytical approach to help identify the adoption of new forms of organization by the sinaloenses SMEs facilitates the adoption of distinctive Socially Responsible Company. In the results obtained only 20% of SMEs in Sinaloa adopts the distinctive Socially Responsible Company and 70% of them follows a traditionalist model, adopting mechanistic processes that by their nature are very innovative.

Keywords: New Forms of Organization, Socially Responsible Business, Innovation and Competitiveness.

NEW FORMS OF ORGANIZATION AND SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS, FUNDAMENTAL FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATION PARTS.

Luis Alfredo Vega Osuna

Mexico

Research Professor at the University of the West, Unit Culiacan (Mexico). Research Group Leader Organizational Development.

It belongs to the National System of Researchers CONACyT.

Post: luisalfredo86@yahoo.com.mx and
luisalfredovega922@gmail.com

Sergio Alvarado Altamirano

Mexico

Researcher at the University of the West, Unit Culiacan (Mexico). Coordinator of the PhD in Management Sciences Enrolled in the National Register of Postgraduate Quality CONACyT. It belongs to the National System of Researchers CONACyT.

Mail: sergio.alvarado@udo.mx

Laura Elena Benitez Campaign

Mexico

Research Professor at the University of the West, Unit Culiacan (Mexico). Member of the Research Group Organizational Development.

Mail: laura.benitez@udo.mx

1. INTRODUCCIÓN

Las Pymes en México representan el 99% de los negocios y generan cerca del 80% de los empleos, de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI (2012). Según estudio realizado en el año de 2013 por la consultoría Responsable, denominado Panorama de la Responsabilidad Social en México, el 85% de las personas entrevistadas opina que la práctica de la responsabilidad social empresarial se encuentra en niveles bajos. Asimismo, se evidencia que el 50% de las personas que se relacionan con este concepto no han tenido estudios previos sobre el tema.

En México se puede apreciar que existe un predominio de la pequeña y mediana empresa, que genera el 72% de los empleos y aporta el 51% del Producto Interno Bruto del país. Esta radiografía nos permite deducir el nivel de importancia que tiene como motor e impulsor de empleos y de riqueza; y, por ende, se asume el nivel de importancia que tiene en este estudio, para observar su desarrollo y relacionarla con el concepto de Empresa Socialmente Responsable.

Analizando el Programa de Desarrollo PyME (PDP) y considerando las valiosas opiniones de Rodríguez (2010) los principales problemas que enfrentan las Pymes en México son:

- La falta de planificación: trazan la vida de la empresa solamente hacia la dirección actual, tienen una visión a corto plazo.
- Cuentan con capital limitado: no reinvierten las utilidades.
- Falta de experiencia: la administración es realizada por los propios dueños, y la mayoría de los trabajadores son familiares, al no poder pagar los sueldos de especialistas en las áreas requeridas.
- Desconocimiento de la existencia de apoyos gubernamentales.
- Egoísmo, celo o espíritu de rivalidad y/o

competencia entre PyMES, que impide establecer alianzas entre ellas mismas.

- Insuficiencia productiva.

Aunado a lo anterior y de acuerdo con cifras del Informe 2016 presentado por el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI), en México son aproximadamente 934 empresas las que cuentan con el distintivo de empresa socialmente responsable, de entre un total de alrededor de 5 millones de compañías de diversos tamaños que después de 14 años de estar impulsando esta nueva forma de hacer negocios, representan únicamente un 0.01 % del total de las empresas que existen en el país.

De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo, ADEC Responsabilidad Social y Asociación de Empresarios Cristianos (2009) los beneficios que proporciona una Empresa Socialmente responsable a nivel externo e interno son muy diversos, y se muestran en el cuadro Nro 1.

De esta manera, una de las alternativas para lograr mayores niveles de productividad y competitividad de las PYMES en México, es incentivarlas para que adopten la filosofía de trabajo que representa el concepto de Empresa Socialmente Responsable, procurando que logren obtener los beneficios señalados por la Guía de aprendizaje sobre la implementación de la Empresa Socialmente Responsable elaborada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), principalmente aquellos que contribuyen a que las empresas logren una excelente comunicación con proveedores, clientes e instituciones y organismos del gobierno, así como obtener mejores relaciones con el entorno, lo que brinda mejores expectativas para generar nuevas oportunidades de negocio con otras empresas.

Además, desde el ámbito interno el concepto de Empresa Socialmente Responsable ayuda a realizar una mejor planeación de los costos financieros y productivos, incorpora nuevos procesos que logren reducir problemas con el medio ambiente y mejoren la rentabilidad de

las empresas para reinvertirlas en la misma. También se incrementa el nivel de satisfacción y motivación del trabajador generando un mayor involucramiento en el desarrollo de su trabajo y en la generación de nuevas ideas que pueden derivar en una mayor innovación.

El objetivo es mostrar la importancia y los beneficios que tiene para las pymes lograr el distintivo de Empresa Socialmente Responsable a través de implementar en su organización a las Nuevas Formas de Organización, como una filosofía de trabajo que promueve el trabajo colaborativo y a su vez emplea un liderazgo participativo y democrático que genera un ambiente favorable para el intercambio de nuevas ideas que se traducen en la generación de la innovación.

El propósito de este artículo es demostrar los beneficios que se logran al utilizar las Nuevas Formas

de Organización contra el sistema tradicional empleado por las pymes, que es un sistema burocrático, rígido y de lenta respuesta a los cambios que exige el entorno, de tal manera que se relaciona con el fracaso que tiene las pymes actualmente en México por su predominio.

Bajo un análisis inductivo de distintas fuentes bibliográficas y un esquema de relación entre las dimensiones que presentan las pymes como objeto de estudio; las Nuevas Formas de Organización y la Empresa Socialmente Responsable, se contrasta los fundamentos teóricos con el resultado empírico, se muestra las causas del porque las pymes bajo un modelo tradicional están perdiendo su permanencia y su participación en el mercado al perder su capacidad de generar la innovación social y empresarial.

Cuadro 2.

Beneficios externos e internos que proporciona la Empresa Socialmente Responsable a las Pymes y grandes empresas.

A nivel Externo
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fidelidad de los clientes actuales y ayuda a captar nuevos. ▪ Confianza y transparencia a proveedores. ▪ Mayor imagen y reputación de la empresa. ▪ Oportunidades de nuevos negocios. ▪ Incrementa el valor de la compañía. ▪ Mejora la comunicación externa de la empresa. ▪ Mejora la relación con el entorno. ▪ Mejora la relación con el gobierno. ▪ Diferenciador del mercado.
A nivel Interno
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mayor satisfacción de los trabajadores ▪ Retención del talento ▪ Disminuyen riesgos operacionales (financieros, calidad, seguridad y medio ambiente) ▪ Ahorro de insumos (papel, tinta y útiles de oficina) y recursos (energía, agua, teléfono y combustible) ▪ Mejora la comunicación interna y la cultura organizacional ▪ Aumenta la rentabilidad

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, ADEC Responsabilidad Social y Asociación de Empresarios Cristianos (2009).

2. PROCESO EVOLUTIVO DEL CONCEPTO DE EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

El término Empresa Socialmente Responsable, de acuerdo con Mozas y Puentes (2010), data desde la época de Robert Owen (1771-1858), quien plantea en su libro: "A New View of Society, or Essays of the Principle of the Human Character", que el trabajador no viene a sufrir, sino que viene a ser productivo y la forma de lograrlo es a través de incentivarlo y de compartir riqueza en la empresa donde se encuentre laborando. Esta visión es utópica al igual que la teoría del socialismo desarrollada por Carlos Marx, dado que en sí tiene un sentido ético en el discurso, aunque difícil de implementar y de llevar a cabo en la práctica.

En los años 60 del siglo XX, la responsabilidad social queda totalmente excluida en las empresas, ya que se impone una filosofía de trabajo que se orienta a obtener únicamente ganancias eliminando todo gasto social. A partir de los años 70, las organizaciones consideran como importante apoyar y realizar gastos en lo social, sintiendo un compromiso de alcanzar las metas básicas y fomentar los valores éticos, para con ello mejorar las condiciones económicas del binomio empresa-sociedad (Mozas y Puentes, 2010).

A partir de la década de los 80, el proceso de globalización y la apertura comercial establecieron como nuevos lineamientos que el gobierno no debería ser el único responsable de contribuir en el gasto social, sino que también las empresas lucrativas y no lucrativas tienen la misma responsabilidad de ayudar a la sociedad a crear las condiciones que son indispensables para conformar una sociedad más estable, equitativa y que genere un ambiente propicio para una mayor calidad de vida.

Este compromiso ha facilitado a la empresa comprender que es un ente social significativo y que al otorgar apoyo a la sociedad genera beneficios para ella misma. Esto involucra un trabajo muy cercano con proveedores, intermediarios, clientes, gobierno y

competidores. Se desarrolla un modelo ganar-ganar donde todos se benefician logrando con ello un desarrollo social con mejores oportunidades de crecimiento económico (Maignan, 2001).

A partir de los años 90 este término de Empresa Socialmente Responsable integra una mayor fuerza porque considera que es relevante cuidar el medio ambiente y tomar medidas que faciliten su preservación para bien de todos, incluyendo a la empresa y a la sociedad. También se aprecia que arroja resultados favorables en las finanzas porque hacer el bien a la sociedad se traduce en mayores ganancias y utilidades (LEE, 2008).

En la Figura 1 se aprecia cómo el concepto de Empresa Socialmente Responsable ha ido evolucionando a través del tiempo, y cómo la empresa y las organizaciones se han dado cuenta de su importancia para mejorar condiciones financieras, participación en el mercado, posicionamiento e imagen ante la sociedad, lo que genera un ambiente favorable para sus trabajadores, proveedores y clientes.

El concepto de Empresa Socialmente Responsable involucra las acciones discrecionales realizadas por las compañías que tienden a fomentar algún beneficio social, más allá de sus propios intereses y de lo requerido por la ley (Barnett, 2007) (McWilliams y Siegel, 2001).

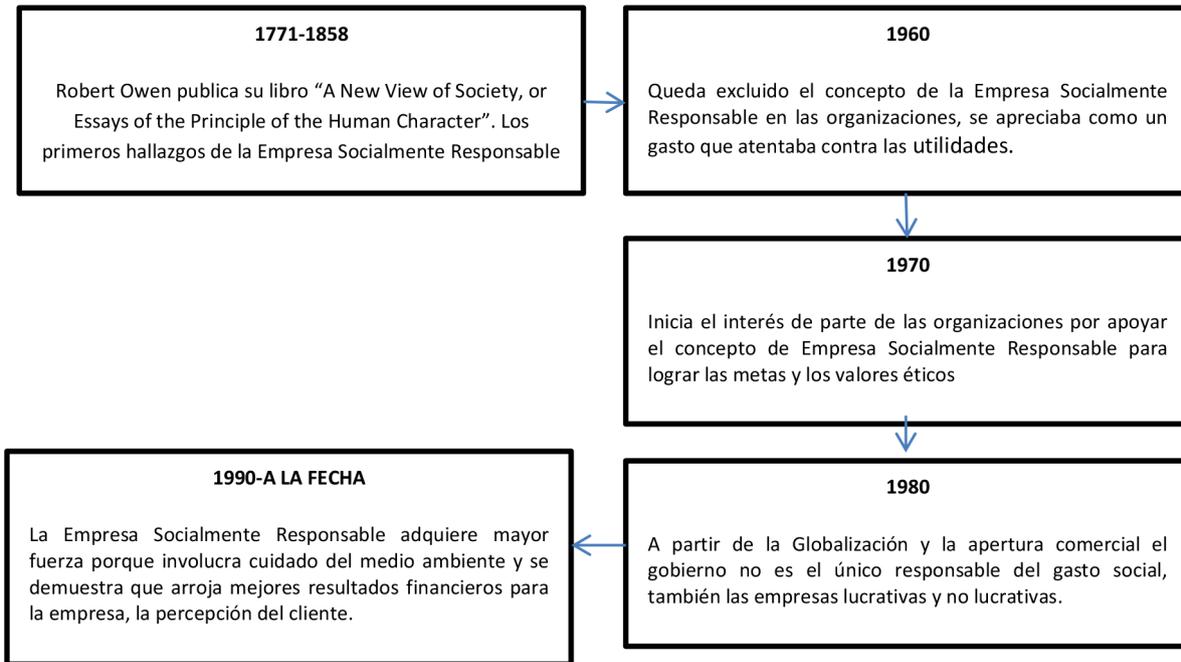
Asimismo, involucra una filosofía de trabajo que conlleva tomar decisiones que abarcan conductas socialmente responsables cuyo objetivo es aumentar el valor de la empresa, buscando mejorar la competitividad y su rentabilidad (Pedersen y Neergaard 2009). Este aumento de valor de la empresa se ha visto reflejado en incrementos de competitividad al materializarse en el mercado una mejor reputación para la empresa ante sus consumidores logrando con ello una diferenciación en el mercado de bienes y servicios, una mayor captación de recursos en el mercado financiero y atrayendo recursos humanos con talentos superiores (Porter y Kramer, 2002).

Para complementar mejor esta definición el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible, por sus siglas en inglés WBCSD (2002), define a la Empresa Socialmente Responsable como el “compromiso continuo por parte de las empresas a comportarse de forma ética y contribuir al desarrollo económico sostenible, al tiempo que se mejora la calidad de vida de los trabajadores y sus familias así como de la comunidad local y la sociedad en general”.

La Responsabilidad Social Empresarial busca

fomentar en las empresas el espíritu de apoyar a la sociedad, sus consumidores, sus trabajadores, sus accionistas, sus proveedores y su imagen, todo ello con la finalidad de mejorar las condiciones de vida de sus trabajadores, de satisfacer a los consumidores con la noble tarea de que la venta de los productos de la empresa ayuden y contribuyan a hacer frente a los problemas sociales, y de imagen porque empieza a ser bien vista por todos los participantes internos y externos que se involucran en la misma.

Figura 1.
Evolución del tiempo del Concepto de Empresa Socialmente Responsable (ESR)



Fuente: Elaboración propia (2015) con datos extraídos (Carrasco, 2007) (Mozas Moral & Puentes Poyatos, 2010) y (Maignan, 2001).

3. UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN

Ante las exigencias y los nuevos retos que presenta la globalización en un mundo altamente competitivo, las organizaciones necesitan dar respuesta de manera rápida y eficaz ante los cambios que presenta el entorno. No se puede quedar estático y se tienen que buscar, de manera colaborativa, el desarrollo de nuevas ideas y estrategias que estén encaminadas a darle respuesta a las exigencias. El modelo tradicional de organización que se encuentra estrechamente relacionado al estilo autocrático, en el cual las decisiones y el rumbo lo dirige únicamente la alta dirección, eliminando toda posibilidad de un trabajo colaborativo que promueva el intercambio de ideas.

A este respecto, Heyderbrand (1989) señaló con mucho acierto que “el crecimiento de las organizaciones conduce a la necesidad de nuevas formas jerárquicas de supervisión, desde formas simples y tradicionales a formas más desarrolladas, esto a causa de la transición

del capitalismo de mercado competitivo al capitalismo orientado a lo corporativo industrial, el modelo burocrático comenzó a cambiar”(p.20).

Esto nos hace inferir que los modelos estructurales y organizacionales tienen que cambiar y adaptarse a las exigencias que plantea el nuevo orden global, pasando así de ser una organización tradicionalista a ser una organización flexible, que promueva el trabajo en equipo, incorporando la posibilidad de intercambiar ideas y promover la unión, para así ir todos hacia un mismo objetivo y fortalecerlo.

Asimismo, Heyderbrand (1989) hace una descripción de lo que representa la organización posmoderna a través de seis variables o dimensiones que se encuentran incorporadas en la categoría de fuerza de trabajo humana, para fijar el énfasis en una concepción antropocéntrica o sociocéntrica, en lugar de una concepción tecnocéntrica de estructura organizacional, derivado de una socialización entre cada uno de los departamentos que conforman e integran a la organización (cuadro 2).

Cuadro 2.

Características de las Nuevas Formas Organizacionales Posmodernas de Heydebrand

- a) Tamaño de la fuerza de trabajo: es relativamente pequeño para facilitar las labores empresariales cuyo fin es generar un ambiente propicio para la innovación, flexibilidad e informalismo.
- b) Objeto de trabajo: orientado a la prestación de servicios, no a la producción de mercancías y al procesamiento de la información a través del desarrollo de sistemas, haciendo uso de la distribución de la tecnología intelectual.
- c) Medios de Producción: determinados por los avances en la producción a través del uso de nuevas tecnologías de producción como es el caso de la robótica, la cibernética, el control numérico y la robotización.
- d) División del trabajo: la tendencia es reducir la división del trabajo, se desarrolla una estructura más flexible, con mayor trabajo participativo y de grupo con la finalidad de eliminar las estructuras anárquicas.
- e) Control de trabajo: esta dimensión se refiere al poder, la autoridad, la coordinación y el control donde existe una tendencia a la descentralización.
- f) Propiedad y control: se presenta como el retorno a pequeñas empresas familiares y flexibles e informales, como entidades descentralizadas y con una red integrada de relaciones culturales

Fuente: Hey Debrand (1989)

De manera complementaria, Rivas Tovar (2002) nos comenta que los nuevos enfoques de organización en nuestros tiempos buscan dominar la incertidumbre, promover la innovación, reducir costos, flexibilidad, tecnologías de información y de comunicación, crear un ambiente propicio para agilizar y darle la mayor rapidez a las respuestas y generar conocimiento de manera grupal.

Además, nos señala que los nuevos enfoques de organización están estructurados de manera horizontal, para garantizar que las áreas de ventas, de producción y de administración se encuentren enlazadas, donde

el elemento esencial es la comunicación, misma que el área de ventas suministra a producción para adecuar los productos que requiere el mercado y con respecto a la administración para identificar las principales necesidades que deben ser respaldadas en términos presupuestales.

En el cuadro siguiente se aprecia la diferencia entre el Modelo Tradicional de Organización y los Nuevos Enfoques de Organización al hacer un análisis de Heyderbrand (1989), Tovar (2002) y Rodríguez Peñuelas (2003).

Cuadro 3.

Diferencias entre el Modelo Tradicional de Organización y los Nuevos Enfoques de Organización

Criterios	Modelo Tradicional de Organización	Nuevos Enfoques de Organización
Administración Estratégica	Asumir una postura individual con el propósito de ganar la guerra y vencer al enemigo competidor	Apoyar el desarrollo y la cooperación de los participantes en el sector
Tipo de estructura	Vertical y Rígida	Horizontal y flexible
Desarrollo de estrategias	A partir de experiencias y del conocimiento empírico	Conocimiento existente (Conocimiento explícito) y agregando la generación de nuevo conocimiento (Conocimiento Tácito) con el propósito de generar innovación
Formas de trabajar	De manera individual	De manera colectiva y de grupo
Tipo de negociación	Ganar-Perder (El dilema del Prisionero)	Ganar-Ganar
Tipo de capacidad	Sistema rígido que sigue un modelo mecanicista sin compartir conocimiento	Generar una sinergia de aprendizaje colectivo con el objetivo de compartir conocimiento y know-how
Tipo de ventajas	Ventaja Comparativa	Ventaja Competitiva
Tipo de ambiente	Estable sin presentar drásticos cambios	Ambiente altamente complejo y que presenta continuamente cambios impredecibles.
Búsqueda de Soluciones	De manera individual	De manera conjunta e integrada
Generación de las ideas	De manera propia	De manera grupal utilizando el dialogo como técnica para el desarrollo de nuevas ideas
Generación del conocimiento	De manera propia y muy celosa de compartir dicho conocimiento	El conocimiento es enriquecido a través de la socialización y de la experiencia
Enfoque a desarrollar el tipo de tarea	One Best Way (La mejor manera de hacer)	One Best Knowledge (Un solo conocimiento enriquecido de distintas opiniones y visiones)

Continuación Cuadro 3

Criterios	Modelo Tradicional de Organización	Nuevos Enfoques de Organización
Tipo de Comprensión	Receta al pie de la letra (Seguir los pasos sin añadir Nuevo razonamiento)	Reflexión y Flexibilidad
Tiempo de respuesta	Considerable	De manera inmediata
Enfoque de producción	Producción masiva	Producción por segmento de mercado
Etapas históricas	La Modernidad	La postmodernidad considerando los cambios en el medio externo producidos por la Globalización entre los que destacan la eliminación de las barreras comerciales y el intercambio de conocimiento a través de los avances tecnológicos y de los principales medios de comunicación

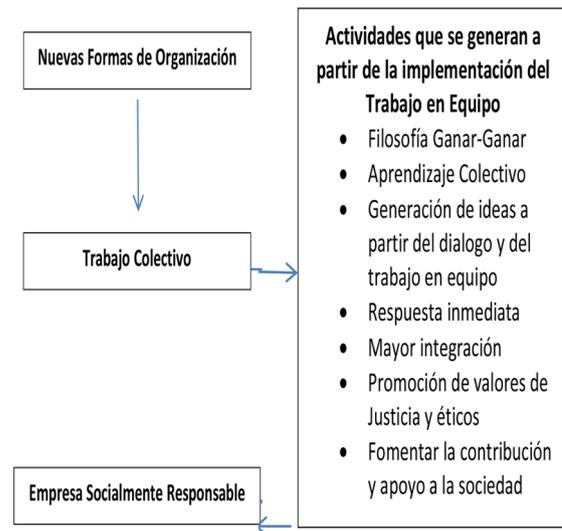
Fuente: elaboración propia (2016) con datos extraídos por Heyderbrand (1989), Tovar (2002) y Rodríguez Peñuelas (2003).

4. LAS NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Es indispensable iniciar con la organización de una serie de actividades para poder lograr los objetivos y las metas propuestas, por consiguiente, es necesario implementar y desarrollar nuevas formas de organización para generar un alineamiento de las actividades que desempeña cada departamento de la organización. Existe un punto de intersección entre las nuevas formas de organización y la responsabilidad social empresarial, el cual está representado por el trabajo colaborativo, dado que sin él resulta imposible que emerjan de manera conjunta estas dos filosofías de trabajo.

Las nuevas formas de organización son las que generan una mayor factibilidad para el desarrollo del concepto de responsabilidad social empresarial, tal y como se muestra en la figura siguiente:

Figura 3.
Las nuevas formas de organización conducen al desarrollo de la Empresa Socialmente Responsable, mediante el trabajo conjunto.



Fuente: Elaboración Propia (2015).

Uno de los principales obstáculos para poder implementar la responsabilidad social empresarial es que el alto directivo no tome las decisiones más pertinentes y adecuadas, esto dificulta y facilita la aplicación de esta filosofía de trabajo y esto sucede porque la toma de decisiones únicamente recae en manos de la alta dirección (Godo y Gago, 2010). Esta situación puede mejorar con base a lo que promueven las nuevas formas de organización, de entre las que destaca la necesidad de compartir la toma de decisiones o al menos la alta dirección pueda obtener información de los mandos inferiores y compartir ideas que cristalicen en una mejor toma de decisiones.

5. LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL Y LA INNOVACIÓN SOCIAL Y SU RELACIÓN CON LAS NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN Y LA EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

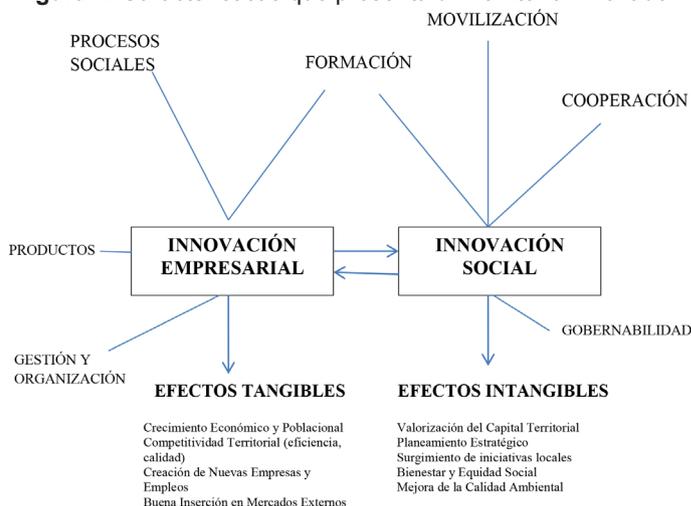
A través de un ambiente propicio, agradable, de trabajo colaborativo, se establece un medio para generar la confianza, la firmeza de buscar dentro de la organización nuevas ideas que conlleven a mejorarla, por lo tanto, la innovación involucra un proceso donde

interviene el trabajo en equipo y colaborativo. Tal y como lo menciona Kanter (1999), la innovación es un proceso y no un resultado, en el cual se analizan las variables internas y externas con la finalidad de construir la idea que posteriormente pasa a su implementación y se desarrolla el prototipo para su producción.

La innovación en una empresa se caracteriza por realizar distintos tipos de actividades, incluyendo aquellas orientadas a lograr mejoras en los procesos que se asocian con su cadena de valor y con los productos que ofrece (Méndez, 2002).

El resultado de la innovación en las empresas se relaciona de manera directa con la innovación social, de tal manera que se reflejan en un territorio o espacio geográfico con efectos tangibles como son el crecimiento económico y poblacional, competitividad territorial, creación de nuevas empresas, buena inserción en los mercados externos y mejora de la infraestructura; mientras que en los efectos intangibles se expresa una valorización del capital territorial, una mejor planeación estratégica, el surgimiento de iniciativas locales, bienestar y equidad social y mejora en la calidad ambiental (Méndez, 2002). Los aspectos anteriormente señalados se pueden distinguir de manera más clara en la figura 4.

Figura 4. Características que presenta un Territorio Innovador.



Fuente: (Mendez, 2002)

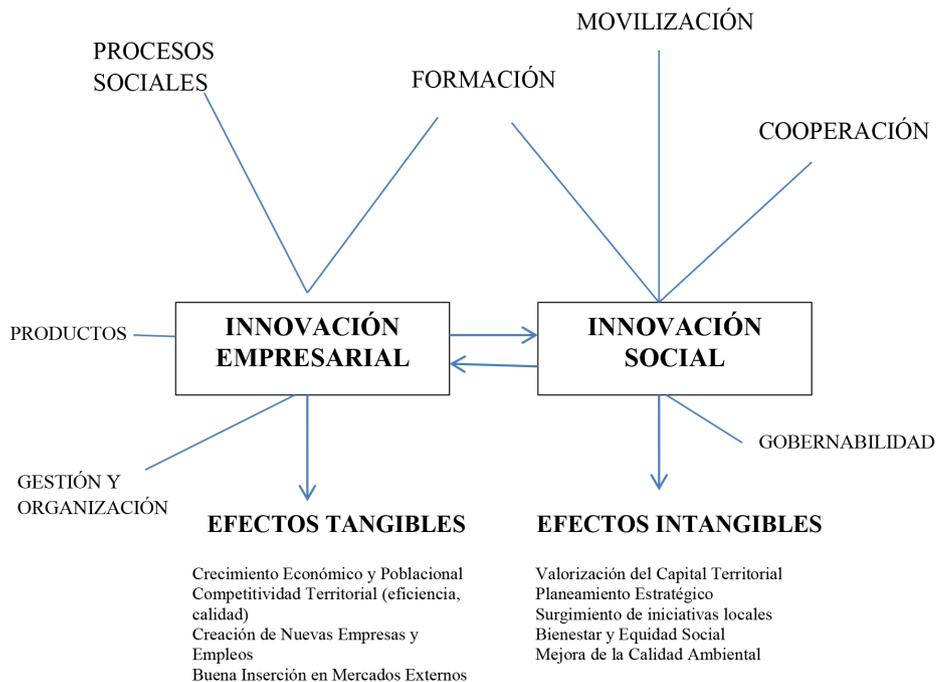
Por su parte, como se puede apreciar en la figura 5, la cultura empresarial enfocada a generar nuevas formas de organización da como resultado el logro de una nueva ventaja competitiva basada en el concepto de empresa socialmente responsable.

Este tipo de ventaja competitiva puede lograr una inteligencia analítica que consista en el desarrollo de nueva tecnología aplicada en procesos de información,

que inserta en una nueva estructura organizacional más horizontal y flexible, posibilite mayor capacidad de respuesta mediante el favorecimiento de una mayor participación de directivos y empleados en la toma de decisiones internas, con menor incertidumbre y mayor certeza, generando un compromiso laboral en cada uno de los participantes, logrando con esto un ambiente más justo y equitativo, con la libertad de opinar y de ser escuchado (Vega, López y Martínez, 2014).

Figura 5.

La Ventaja Competitiva perdurable se encuentra en el desarrollo de la Innovación Organizacional a través de la aplicación de Nuevas Formas de Organización.



Fuente: Elaboración propia (2015).

6. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES EN MÉXICO.

Avances importantes para México han sido la creación, por parte del gobierno federal, de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa en 2002 y en 2009 la creación del observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa, los cuales tienen como finalidad primordial el facilitar la elaboración y desarrollo de proyectos de consolidación para las pymes.

De acuerdo con una entrevista con Eduardo Sojo, presidente del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), publicada por el periódico el Economista el 18 de febrero del 2015, solo once de cada 100 pymes logran sobrevivir durante los primeros veinte años, observándose que la mayor proporción de ellas mueren principalmente durante sus primeros cinco años. De la misma forma, comentó que el punto de inflexión en general para los negocios en México es de 5 años, logrando tener una mayor posibilidad de sobrevivencia al superar esta cantidad de años.

Flores (2013), ha señalado que en México el 99.7% de la totalidad de las empresas existentes son pymes y 0.3% son grandes empresas, en Bolivia son 99.4% pymes y 0.6% son grandes empresas, en Chile son 99% pymes y el 1.0 % son grandes empresas, en el Salvador son 2.9% empresas grandes y en los Estados Unidos son 8.9%.

Estos datos manifiestan contundentemente que en México no se ha podido lograr que la pequeña y mediana empresa logre crecer para convertirse en una empresa grande, por lo que se concluye que no se han generado las condiciones para el crecimiento de las mismas y poder generar mejores condiciones de productividad, remuneraciones y seguridad laboral como las que brindan las grandes empresas.

7. METODOLOGÍA

En el presente trabajo se hizo una revisión de bibliografía de quince artículos indexados y arbitrados en Google Scholar, Scielo, Latindex y Redalyc, en donde se identificaron las variables de lo que significa el concepto de Empresa Socialmente Responsable y de las Nuevas Formas de Organización, así como también del concepto y de la situación actual que presenta la pymes a nivel internacional y a nivel nacional; Analizando su problemática e identificando el desarrollo evolutivo a través del tiempo del concepto de Empresa Socialmente Responsable. Además como resultado de esta revisión bibliográfica se realiza una inferencia de cómo se relaciona el concepto de Nuevas Formas de Organización para lograr cumplir con las exigencias y las condiciones del distintivo de Empresa Socialmente Responsable y cuál es su rol en la generación de nuevas ideas innovativas de carácter empresarial y social.

Al haberse generado un marco teórico de reflexión de estas variables se genera un Modelo de preguntas que aterrizan en una entrevista a un importante grupo de empresas sinaloenses que promueven el distintivo de Empresa Socialmente Responsable, Grupo Accionarse. Los datos empíricos generados a través de esta entrevista se relacionan con la información teórica obtenida para generar las respuestas que son necesarias para cubrir el objetivo planteado, Si las Nuevas Formas de Organización adoptadas en la organización de las pymes sinaloenses influye de manera positiva en la obtención del distintivo de Empresa Socialmente Responsable y en la Innovación.

Este enfoque metodológico es cualitativo porque la información generada es en base a opiniones obtenidas por un grupo de empresarios y que por la esencia y el manejo de la información es un estudio que implica una revisión bibliográfica y documental de los principales autores de estas dos dimensiones y de analizar los resultados de manera empírica obtenidos a través de una entrevista realizadas a un importante grupo de empresas Sinaloenses que promueven el distintivo de Empresa

Socialmente Responsable bajo un enfoque analítico cuyo propósito es determinar si la empresa sinaloense adopta las nuevas formas de organización para lograr el distintivo de empresa socialmente responsable.

8. RESULTADOS

De acuerdo con una entrevista realizada a un alto directivo del grupo Accionarse en Sinaloa, quienes se encargan de promover la responsabilidad social empresarial en Sinaloa, se observa que a nivel regional solamente un 20% de las pymes cuentan con el distintivo de Empresa Socialmente Responsable. Aunado a ello, alrededor del 70% de las pymes adoptan el modelo tradicionalista, que se caracteriza por utilizar procesos y procedimientos mecanicistas, poco innovadores que generan escaso valor agregado.

A esta situación también debemos añadir que las Pymes en México y en Sinaloa no cuentan con un sistema de planeación que les ayude a trazar un sistema de objetivos y metas a mediano y largo plazo que les garantice la permanencia en el mercado. Incluso, por la falta de organización no identifican las oportunidades que ofrecen algunos programas de gobierno que tienen el interés de apoyar el desarrollo y crecimiento de este tipo de empresas.

Por consiguiente, se torna sumamente indispensable iniciar la puesta en operación de una filosofía empresarial que incentive y motive a la fuerza de trabajo a incrementar los índices de productividad mediante una cultura laboral que fomente el trabajo colaborativo. A este respecto, las nuevas formas de organización favorecen ambientes positivos, de ayuda mutua y compromiso por lograr objetivos de desempeño más satisfactorios. Lo cual es más factible lograr con la colaboración y participación de todos los actores organizacionales, creando condiciones para que se expresen opiniones con responsabilidad y con la finalidad de generar nuevas ideas que estén encaminadas a fortalecer y mejorar las condiciones de la empresa logrando la innovación y la distinción de

practicar plenamente la responsabilidad social.

9. CONCLUSIONES

En esta época, las empresas deben de ser altamente competitivas y con sentido humano y ético porque son las exigencias mismas de la globalización y por ende es importante que adopten y promuevan el concepto de Empresa Socialmente Responsable.

Además uno de los propósitos de las mismas es generar mayores sinergias al interior de sus estructuras laborales, es decir, adoptar como filosofía de trabajo a las nuevas formas de organización para crear las condiciones laborales que faciliten el trabajo colaborativo, y sobre todo, generar un clima laboral favorable para todos, mediante procesos de toma de decisiones que incluya a todos los participantes de la empresa para lograr decisiones con menor incertidumbre y que estén alineadas con las exigencias que va presentado el mercado, lo que a su vez, propicia el desarrollo de ideas innovadoras que contribuyen a mejorar la competitividad empresarial. De todo esto podemos inferir que implícitamente el mercado exige que las empresas sean más responsables con la sociedad y con el medio ambiente y que la innovación no quede únicamente al interior de las mismas, sino que se amplíe para incluir a la innovación social.

Esta relación, de acuerdo con Méndez (2002), mejora las condiciones de vida a través de generar una planeación estratégica que considere a cada uno de los miembros de la empresa y de la sociedad y se intercambien puntos de vista que vengan a favorecer un clima que fortalezca la creación de nuevas empresas, incremento en la generación de empleos, mayor crecimiento económico y mejor competitividad regional, logrando índices más alentadores en los rubros de bienestar social, equidad, justicia, fomento a los valores y cuidado del medio ambiente.

Así, las nuevas formas de organización son indispensables para lograr el desarrollo del concepto de

la empresa socialmente responsable y de la innovación, condiciones y objetivos que son indispensables para que las empresas estén en condiciones de enfrentar los retos globales con responsabilidad, creatividad, armonía y sentido humano. El valor de las empresas no únicamente está en función de obtener utilidades sino también en la generación de bienestar social a través de las aportaciones de nuevas ideas que aterricen en la innovación competitiva de las empresas y de la sociedad en su conjunto.

10. BIBLIOGRAFÍA

Banco Interamericano de Desarrollo, ADEC Responsabilidad Social Empresarial y

Asociación de Empresarios Cristianos (2009). Responsabilidad Social Empresarial Guía de Implementación para PYMES. Imprenta AGR. Asunción Paraguay.

Barnett, Michael (2007). Stakeholder Influence Capacity and the Variability of Financial Returns to Corporate Social Responsibility. *Academy of Management Review*, 794-816.

Carrasco, Inmaculada (2007). Corporate Social Responsibility, values and cooperation. *International Advances in Economic Research*, 454-460.

Centro Mexicano para la Filantropía . Informe Anual 2015. Página web en línea. Fuente: www.cemefi.org/informes/informe2016 (consultado el 20-02-2016).

Flores Kelly, Jorge (2013). México Necesita menos PYMES. *Revista Electrónica México FORBES*. 20 de marzo del 2013. www.forbes.com.mx/Mexico-necesita-menos-pymes.

Godos, José Luis, & Gago, Roberto Fernández (25 de septiembre de 2010). Como se Percibe la Dirección

Socialmente Responsable por parte de los Altos Directivos de Empresas en España. Obtenido de *Universia Business Review*: www.redalyc.org/articulo.oa?id=43317992002

Heyderbrand, Wolf (1989). *New Organizational Forms*. In *Work & Occupations*, 25.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. 2012 . Página web en Línea. Fuente:

<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx> (Consultado el 20- 02-2016).

Kanter, Moss Rosabeth (1999). "When a thousand flowers bloom: structural, collective and social". Greenwich: Jai Press.

Lee, Ming-Don Paul (2008). A Review of the Theories of Corporate Social Responsibility: Its evolutionary Path and the road ahead. *International Journal of Management Review*, 53-73.

Maignan, Isabelle (2001). Consumers Perceptions of Corporate Social Responsibilities: A cross-cultural comparison. *Journal of Business Ethics*, 57-72.

McWilliams, Abigail & Siegel, Donald (2001). Corporate Social Responsibility: A theory of the firm Perspective. *Academy of Management Review*, 117-127.

Méndez, Ricardo (2002). *Innovación y Desarrollo Territorial*. Eure (Santiago).

Mozas Moral, Adoración, & Puentes Poyatos, Raquel (2010). La Responsabilidad Social Corporativa y su Paralelismo con las Sociedades Cooperativas. *REVESCO*, 75-100.

Pedersen, Esben Rahbek & Peter Neergaard (2009). What Matters to Managers? The Whats, whys and hows of Corporate Social Responsibility in a Multinational Corporation. *Management Decision*, 1261-1280.

Porter, Michael & Kramer, Kramer (2002). The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy. Harvard Business Review, 56-68.

Rivas Tovar, Luis Arturo (2002). Nuevas Formas de Organización. Estudios Gerenciales.

Rodríguez Peñuelas, Marco Antonio (2003). El Proceso de Modernización de la Empresa Hortícola Sinaloense: El caso de la Empresa Agrícola San Isidro. Culiacán, Sinaloa, México. Universidad Autónoma de Sinaloa.

Rodríguez Peñuelas, Marco Antonio (2010). El Cambio Organizacional en las Pymes

Sinaloenses. Una Respuesta a los Desafíos del Entorno. Culiacán Sinaloa, México. Universidad Autónoma de Sinaloa.

Sojo, Eduardo (2015, Febrero 18). Situación Actual de las PYMES respect a su Sobrevivencia y Crecimiento. (Entrevista publicada por el periódico el |Economista).

World Business Council for Sustainable Development(WBCSD), W. B. (2002).

Corporate Social Responsibility. The WBCSD's Journey.

Vega, Luis (2012). Formas de Organización de las Actividades de Producción y Comercialización de las Empresas Hortícolas Sinaloenses. Situación Actual y Perspectivas. México D.F.: Ediciones del Lirio en coedición con la Universidad de Occidente.

Vega, Luis, López Barraza, Lydia María, & Martínez Huerta, Ramón (2014). Las Nuevas Formas de Organización y su Relación en la Generación de Innovación consolidando la Ventaja Competitiva de la Empresa Hortícola Sinaloense. Retos Actuales del Cambio y de las Intervenciones en las Organizaciones (pág. 17). Lyon Francia: ISEOR 2014.

INVESTIGACION

EL VOLUNTARIADO CORPORATIVO COMO PRÁCTICA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA HACIA LOS EMPLEADOS Y LA COMUNIDAD

Oscar Licandro

Licenciado en Sociología y Master of International Management
Universidad Católica del Uruguay
correo: olicandr@ucu.edu.uy

Resumen

Existe cierto consenso acerca de que el Voluntariado Corporativo (VC) ha evolucionado de una práctica filantrópica hacia una actividad de Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Este consenso se apoya principalmente en el hecho de que, por lo general, las empresas encuadran sus actividades y programas de voluntariado en el marco de sus acciones sociales, los gestionan desde sus áreas de RSE e informan sobre ellos en sus reportes sociales o de sustentabilidad. Dado que la RSE es una filosofía empresarial basada en la gestión de los impactos sobre los stakeholders, toda conceptualización del VC como herramienta de RSE requiere asociar su aplicación con los stakeholders sobre los que se procura generar impactos positivos mediante ella. La revisión de la literatura sobre VC pone de manifiesto que esta actividad se relaciona casi exclusivamente con dos stakeholders: los empleados y la comunidad. En este artículo se presentan los resultados preliminares de un estudio cuantitativo que correlaciona la aplicación de actividades de VC con la incorporación de RSE hacia estos stakeholders. Para medir esta incorporación se utilizó un cuestionario diseñado en base a las orientaciones de la guía ISO 26.000 de Responsabilidad Social. El cuestionario se aplicó a un conjunto de 96 empresas, realizándose una análisis comparativo entre las empresas que practican el voluntariado corporativo y las que no lo practican. Los resultados obtenidos permiten sostener la hipótesis de que la aplicación del voluntariado corporativo se asocia positivamente con la incorporación de políticas de RSE hacia ambos stakeholders.

Palabras clave: Voluntariado Corporativo, Responsabilidad Social Empresarial, ISO 26.000, Empleados, Comunidad.

Recibido: 05-04-2016

Aceptado: 19-05-2016

ABSTRACT

There is some consensus that the Corporate Volunteer (CV) has evolved from a philanthropic activity practice towards Corporate Social Responsibility (CSR). This consensus is based primarily on the fact that, generally, companies frame their activities and volunteer programs in the framework of their social actions, managed from their areas of CSR and inform on them in their social or sustainability reports. Since CSR is a business philosophy based on the management of impacts on stakeholders, all conceptualization of CV as a tool for CSR implementation requires associating their application with stakeholders on which seeks to generate positive impacts through it. The review of the literature on VC shows that this activity is associated almost exclusively with two stakeholders: the employees and the community. This article presents the preliminary results of a quantitative study that correlates the application of CV activities with the incorporation of CSR practices towards these stakeholders. To measure this incorporation a questionnaire designed based on the orientations of the ISO 26000 Social Responsibility guide was used. The questionnaire was applied to a group of 96 companies, performing one comparative analysis between companies that practice corporate volunteering and those who do not practice. The results obtained support the hypothesis that the application of corporate volunteering is positively associated with the incorporation of CSR policies towards both stakeholders.

Keywords: Corporate Volunteering, Corporate Social Responsibility, ISO 26000, Employees, Community.

VOLUNTEER CORPORATE PRACTICE AS CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY TO EMPLOYEES AND THE COMMUNITY

Oscar Licandro

Licenciado en Sociología y Master of International Management
Universidad Católica del Uruguay
correo: olicandr@ucu.edu.uy

1. INTRODUCCIÓN

El VC surgió a fines de la década de los sesenta del siglo pasado y luego, durante las siguientes décadas, se fue extendiendo lentamente por todo el mundo, tal como lo explican diversos estudios (Allen, 2003; Gatignon-Turnau y Mignonac, 2015; Ruizalba, Vallespin, y González, 2014). No obstante ello, la investigación académica sobre este tema se encuentra todavía en una fase incipiente (Magalhaes y Ferreira, 2014). Además, como señala Grant (2012: 610), “los estudiosos de las organizaciones apenas han comenzado a prestarle atención”. Según algunos autores la preocupación por el VC en el mundo académico recién comenzó cuando el VC “pasó a ser entendido como una importante herramienta de política de responsabilidad social empresarial, que puede acarrear importantes impactos positivos (Do Paço y Nave, 2013).

Es abundante la literatura que sostiene que el VC es conceptualizado y utilizado como parte de la RSE (Gallardo Vázquez, Sánchez, Corchuelo y Guerra, 2010; Santos y Bittencour, 2008; Basil, Runte, Easwaramoorthy y Barr, 2011; Cavalaro, 2006; Muthuri, Matten y Moon, 2009; Grant, 2012). Sin embargo, no se cuenta con suficiente evidencia empírica que legitime esta opinión. Ello se debe a que, pese a existir estudios de casos que muestran experiencias concretas de aplicación del VC en el marco de políticas de RSE (Yapor y Licandro, 2015; Pereira, Bettoni y Licandro, 2012; Do Paço y Nave, 2013) son casi inexistentes las investigaciones de base estadística que demuestren que efectivamente la aplicación del VC está asociado a la incorporación de la RSE en la gestión de las empresas. En particular, esa falta de evidencia empírica se observa con relación a la incorporación de políticas de RSE hacia los empleados y hacia la comunidad. Dicho de otra forma, no existe suficiente evidencia empírica que aporte una respuesta a la pregunta: ¿forma parte el VC de las acciones de RSE hacia los empleados y hacia la comunidad de las empresas que lo aplican? En este artículo se presentan los resultados de una investigación estadística cuyos

resultados sugieren una respuesta afirmativa a esta pregunta.

2. FUNDAMENTO TEÓRICO

2.1 La relación entre Voluntariado Corporativo y RSE

Para designar este tipo de voluntariado se han acuñado diversas expresiones: 1) apoyo empresarial al voluntariado de empleados (Basil et al., 2011; González, Negueruela, y Dávila, 2008; Easwaramoorthy, Barr, Runte, y Basil,., 2006); 2) voluntariado de empleados (Rodell, Breitsohl, Schroder y Keating 2015; Zappalá y McLaren, 2004; Muthuri et al., 2009) y 3) voluntariado corporativo (Herzig, 2004; Lorenz, Gentile y Wehner, 2011; Fundación CODESPA, 2012; Do Paco y Nave, 2013; Moreno, 2013). Con independencia de la expresión utilizada para designarla, esta forma de voluntariado se caracteriza por ser una actividad: 1) mediante la cual la empresa brinda algún tipo de apoyo formal que facilita “a los empleados y a sus familias el poder dedicar su tiempo y sus habilidades en algún tipo servicio a la comunidad” (Ruizalba et al., 2014: 47); 2) que es promovida o facilitada por la empresa (Fundación Compromiso, 2008; Acción Empresarial, 2004), es decir, que resulta de una iniciativa de la empresa o de una demanda de los empleados; 3) que es realizada por los empleados en forma libre y sin percibir remuneración por participar en ella (Voluntare, 2013; Observatorio de Voluntariado Corporativo, 2009); 4) que requiere el uso de algún tipo de recurso aportado por la empresa (donación de dinero u horas de trabajo, préstamo de infraestructura, contratación de personal para su gestión, capital relacional, etc.); 5) que de alguna forma se articula con su negocio (Gallardo et al., 60) y 6) que posee algún tipo de organización a cargo de la empresa, de los voluntarios o de la institución donde se aplica.

En el caso del concepto de Responsabilidad Social Empresarial, el análisis de la literatura (académica y no académica) producida en el correr de los últimos sesenta

años, pone de manifiesto la existencia una amplia diversidad de aportes sobre este tema y, particularmente, sobre la definición del concepto, tal como lo demuestran los trabajos de Carroll (1999), Garriga y Melé (2004) y Dahlsrud (2008). En la segunda década del siglo XXI esa diversidad conceptual parece haber convergido en una definición que cuenta con amplios consensos a nivel académico, de los actores institucionales interesados en promover la RSE (como ONU, OCDE, Unión Europea, etc.) y de las diversas fundaciones que se dedican específicamente a esta actividad. Ese consenso gira en torno a la definición y principales ideas que sobre la Responsabilidad Social se establecen en la guía ISO 26.000. En su capítulo 2, apartado 2.18, se la define como “la responsabilidad de una organización ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y el medio ambiente” (ISO, 2011: 106).

También parece existir un consenso más o menos generalizado acerca de dos ideas. En primer lugar, se asume que la RSE se ubica en el nivel estratégico e inclusive de filosofía de negocios, habiéndose superado las primeras versiones del concepto que la confundían con la filantropía o la reducción a un conjunto de tácticas asociadas con la construcción de reputación corporativa. En segundo lugar, se coincide en que el concepto de RSE involucra al menos seis comportamientos. Aplicar la RSE consiste en: 1) minimizar los impactos negativos (externalidades) de la actividad empresarial sobre la sociedad y el medioambiente (FORETICA, 2004; Marsden, 2005; ISO, 2011; Licandro, 2016); 2) considerar los intereses de los stakeholders (Carroll, 1999; Freeman y Liedka, 1991; Dahlsrud, 2008; ISO, 2011; Comisión Europea, 2011); y crear valor económico para todos ellos y no solo para los accionistas (ISO, 2011; Comisión Europea, 2011); lo que Porter y Kramer (2011) llaman valor compartido; 3) actuar en forma ética en todas las etapas y momentos de su operación (ISO, 2011; Licandro, 2016); 4) incorporar consideraciones sociales y ambientales a la actividad productiva y comercial, incluyendo la contribución al desarrollo sustentable (Comisión de las Comunidades

Europeas, 2001; World Business Council for Sustainable Development, 2000; ISO 2011); 5) establecer relaciones de reciprocidad con todos los stakeholders, más allá de las relaciones estrictamente transaccionales (intercambio de equivalentes) (Licandro, 2016) y 6) rendir cuentas ante los stakeholders (ISO, 2011; Alejos, 2015). Y, además, todo esto no es considerado como acciones periféricas al negocio, sino que la RSE se incorpora a la totalidad de la operación (ISO, 2011).

A los efectos de esta investigación se adoptó la definición de RSE formulada en la guía ISO 26.000 (mencionada más arriba) y se utilizó el modelo propuesto en esta guía para organizar los diferentes impactos de la operación de la empresa que requieren la adopción de comportamientos socialmente responsables. Este modelo divide esos impactos en siete materias fundamentales: Gobernanza, Prácticas Laborales, Asuntos de Consumidores, Prácticas Justas de Operación, Derechos Humanos, Participación Activa y Desarrollo de la Comunidad (PADC) y Medioambiente. A su vez, dentro de cada materia fundamental, los impactos son agrupados en categorías denominadas asuntos. Dado que el análisis de este artículo se centra en la RSE hacia los empleados y la comunidad, solamente se considerarán las materias fundamentales que los involucran: Prácticas Laborales y Participación Activa y Desarrollo de la Comunidad. En el cuadro 1 se describen los asuntos en los que son sub-divididas ambas materias fundamentales en la guía ISO 26.000.

Cuadro 1.

Materias fundamentales y asuntos propuestos en la ISO 26.000 que se relacionan directamente con los empleados y la comunidad

Materia Fundamental	Asunto	Descripción del asunto. Refiere a:
Prácticas Laborales	Trabajo y relaciones laborales	La contribución de la empresa a incrementar la calidad de vida de las personas a través del trabajo y en lugar donde lo realiza
	Condiciones de trabajo y protección social	Las prácticas orientadas a mejorar las condiciones en que se realiza el trabajo, la preservación de los derechos laborales y la atención de los problemas personales y familiares de los empleados
	Diálogo Social	El diálogo al interior de la empresa y entre ésta y el sindicato de sus empleados
	Salud y seguridad en el trabajo	Las acciones dirigidas a proteger la seguridad y la salud de los empleados, entendiendo ésta en sentido amplio: física, mental y social.
	Desarrollo humano y formación en el lugar de trabajo	Las prácticas relacionadas con el desarrollo de las capacidades (técnico-profesionales y personales) de los empleados y la posibilidad de tener un crecimiento profesional dentro de la empresa
Participación Activa y Desarrollo de la Comunidad	Participación activa en la comunidad	Las empresas se involucren en los problemas de la comunidad mediante formas activas de participación y relación con los actores sociales.
	Inversión social	La inversión social se focalice en la mejora efectiva de la calidad de vida de los miembros de la comunidad y en favorecer la creación de condiciones de autonomía y autosustentabilidad de las organizaciones de la sociedad civil
	Educación y cultura	Un conjunto de problemas o causas sociales que las empresas podrían considerar para su inversión social
	Creación de empleo y desarrollo de habilidades	
	Desarrollo y acceso a tecnología	
	Generación de riqueza e ingresos	
Salud		

Fuente: Elaboración propia en base a ISO (2011) y a Argandoña e Isea (2011)

El concepto de RSE no refiere a la adopción de comportamientos altruistas o filantrópicos hacia los stakeholders. Esta filosofía de gestión propone a las empresas adoptar voluntariamente diversos comportamientos no exigidos en las leyes y los contratos, que minimizan los impactos negativos que la operación puede tener sobre sus stakeholders o que generan impactos positivos para ellos. La adopción de estos comportamientos se hace con la finalidad de obtener de ellos ciertos comportamientos de reciprocidad (Licandro, 2016). Así, por ejemplo, muchas de las prácticas de RSE hacia los empleados propuestas en la ISO 26.000 procuran obtener de ellos un mayor compromiso, disminución del absentismo o mayor sentido de pertenencia. De igual modo, las orientaciones de la ISO 26.000 sobre la RSE hacia la comunidad procuran que ella retribuya a la empresa mediante lo que se denomina permiso de operación o licencia social; o mediante la colaboración para abordar problemas que atañen a ambos, la comprensión ante accidentes y una predisposición positiva para la resolución de eventuales conflictos de interés que puedan surgir.

Algunos autores sugieren que los comportamientos socialmente responsables de las empresas les permiten construir con sus stakeholders bienes relacionales (intangibles, como la confianza, la credibilidad y el respeto), que son los factores que disparan esos comportamientos de reciprocidad hacia la empresa (Licandro, 2016). Por lo tanto, la RSE se aplica con la expectativa de obtener una devolución por parte del stakeholder, algo que impacte positivamente en el desempeño de la empresa; es decir, un beneficio que contribuya a su rentabilidad y a su sostenibilidad.

Tal como se mencionó más arriba, mediante el VC la empresa brinda apoyo formal a los empleados que quieren dedicar su tiempo y habilidades en algún tipo de servicio a la comunidad (Ruizalba et al., 2014). Es decir, mediante el VC la empresa procura generar un impacto positivo sobre estos empleados, al que no está obligada por las leyes o los contratos. Ésto es claramente un

comportamiento socialmente responsable hacia ellos. Diversos estudios sobre los beneficios del VC identifican algunas de las reciprocidades que las empresas pueden esperar de sus empleados en respuesta a esta práctica de RSE. En general, esos estudios sugieren que los mayores beneficios que aporta el VC se relacionan con el desarrollo del capital humano y la construcción de un mejor relacionamiento entre empleados y entre ellos y la empresa. Así, por ejemplo, la investigación realizada por Pereira et al. (2012) identificó que el VC: 1) permite un mayor alineamiento del personal; 2) mejora el clima laboral; 3) permite captar y retener talentos; 4) desarrolla competencias en el personal y 5) genera mayor compromiso de los empleados.

Por lo tanto, desde el punto de vista conceptual, es válido concebir el VC como una práctica o herramienta de RSE hacia los empleados, ya que es claramente una acción voluntaria de la empresa dirigida a generar un impacto positivo en los empleados. A su vez, este impacto dispara un conjunto de reciprocidades de parte de éstos, las que determinan beneficios positivos para la empresa. Más aún, es posible relacionar estos beneficios con los que se espera de otras prácticas de RSE hacia los empleados.

También el VC puede concebirse como una práctica de RSE hacia la Comunidad. Esto es así porque: 1) mediante el VC la empresa pone al servicio de la comunidad uno de sus recursos (su capital humano), con la finalidad de generar impactos positivos en ella; 2) en el asunto Participación Activa en la Comunidad, que forma parte de la materia fundamental PADDC, se señala expresamente que la participación en las organizaciones sociales y comunitarias (generalmente mediante el voluntariado de directivos) y el alentar el voluntariado de los empleados son acciones de RSE hacia la comunidad (ISO, 2011: 198); 3) en el asunto sobre Inversión Social de la misma materia fundamental se sugiere a las empresas formar alianzas sociales (ISO, 2011: 205), las que generalmente se potencian cuando involucran formas de voluntariado corporativo, como es el caso de

las que involucran la prestación de servicios pro-bono 4) las acciones de RSE para atender varios de los problemas referidos en los otros cinco asuntos (salud, educación, empleo, etc.) suelen ser más eficientes o permiten dejar mejor capacidad instalada en las comunidades cuando involucran el voluntariado basado en actividades de capacitación y asesoramiento técnico.

En síntesis, el VC puede concebirse como práctica de RSE hacia los empleados y hacia la comunidad. Por lo tanto, es dable esperar que se aplique en mayor cantidad y con mayor profundidad entre las empresas más avanzadas en la incorporación de la RSE a su gestión que entre las menos avanzadas.

2.2 La investigación sobre la relación entre Voluntariado Corporativo y RSE

Tal como se mencionó en la introducción, la investigación empírica sobre la relación entre VC y RSE es todavía incipiente y no se centra en el estudio de si existe una correlación efectiva entre la práctica del VC y la incorporación de la RSE en la gestión y la estrategia; particularmente en la gestión de la RSE hacia los empleados y la comunidad. Si se analizan las investigaciones empíricas sobre la relación entre VC y RSE, se observa que todas ellas parecen focalizarse en la consideración de: 1) la forma como interactúan ambos conceptos en aspectos específicos (RSE y gestión de recursos humanos, RSE y gestión de la cultura organizacional, RSE y construcción de intangibles como la imagen y el capital social, etc.) y 2) en los impactos de dicha interacción (satisfacción y compromiso de los empleados, desarrollo de valores, construcción de una cultura de RSE, percepción del consumidor sobre la empresa, etc.). Pero parece no haber investigaciones que estudien si existe una correlación efectiva entre la práctica del VC y la incorporación de la RSE a la gestión de la relación con la comunidad y los empleados.

Una parte importante de las investigaciones estudian la relación entre el VC y la gestión de los recursos

humanos. Ya se mencionaron los beneficios que el VC puede generar para las empresas en materia de gestión de su capital humano, identificados por Pereira et al. (2012). Madison, Ward y Royalty (2012: 2) afirman que “CSR is multi-faceted and includes numerous activities one of which is employer-sponsored volunteerism”, cuyo principal impacto es lograr un mayor compromiso de los empleados con la organización. Laure-Gatignon y Mignonac (2015: 7) sostienen que el VC es una actividad de RSE que ofrece un gran potencial para la gestión estratégica de los recursos humanos. También estos autores concluyen que el VC puede operar como estímulo para el desarrollo de comportamientos de reciprocidad por parte de los empleados. Ruizalba et al. (2014: 55) demuestran que en “aquellas empresas con mayor presencia del voluntariado corporativo, la satisfacción laboral y el compromiso de los empleados es mayor”.

También hay investigaciones que estudian la relación entre la aplicación del VC y la creación de condiciones internas que favorecen la RSE. Una investigación realizada en Australia demuestra que el VC es una herramienta que permite a los voluntarios conectar con los valores de RSE de la empresa y que la mayoría de los programas de voluntariado son gestionados por el área de RSE (Cavalero, 2006). Gallardo Vázquez et al. (2010) observaron que el éxito de los programas de VC se asocia con la cultura corporativa de RSE, en tanto que algunos estudios de caso realizados en Uruguay demuestran que el VC es una herramienta que se puede utilizar para la construcción de una cultura de RSE (Barreiro y Licandro, 2012) (Yapor y Licandro, 2015).

Otras investigaciones estudian la relación entre VC y construcción de intangibles. Muthuri et al. (2009) investigaron la contribución del VC a la RSE, especialmente por el impacto que tiene sobre el desarrollo de capital social (2006). Por otra parte, Plewa, Conduit, Quester y Johnson (2015) estudiaron la forma como el VC influye en la percepción del consumidor sobre la imagen de RSE de la empresa y su comportamiento como consumidor.

En síntesis, parece no existir conocimiento validado empíricamente que permita saber si el VC es una herramienta que se aplica en forma integrada con la incorporación de políticas de RSE dirigidas a los empleados y la comunidad, o si la relación entre ambos conceptos está operando exclusivamente en el ámbito del discurso. Podría estar ocurriendo que las empresas que practican el VC hayan adoptado un discurso de RSE sin haber incorporado efectivamente este concepto a la gestión del negocio.

3. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En este artículo se aborda el problema de si la práctica del VC se asocia con la incorporación efectiva de la RSE a la gestión de la relación con los empleados y la comunidad, o si tan solo es una actividad que está operando en forma independiente como herramienta de gestión de los recursos humanos o como recurso que se pone al servicio de las acciones sociales de la empresa. En síntesis, resulta necesario encontrar una respuesta validada empíricamente a la pregunta: ¿es el VC concebido como una política de RSE hacia los empleados y hacia la comunidad? Si la respuesta a esta pregunta es afirmativa, debería existir una diferencia sustancial en materia de incorporación efectiva de la RSE a la gestión de la relación con los empleados y la comunidad entre las empresas que aplican el voluntariado y las que no lo aplican.

La incorporación de la RSE se analizará considerando la existencia y aplicación de prácticas o comportamientos específicos de RSE hacia ambos stakeholders. En el caso de los empleados, se considerarán prácticas o comportamientos destinados, por ejemplo, a impedir la discriminación, facilitar el desarrollo profesional de los empleados, promover la vida saludable y el equilibrio entre trabajo y vida familiar, etc. En el caso de la comunidad, se considerarán prácticas o comportamientos dirigidos a conocer sus problemas, involucrarse en la solución los mismos, fomentar la participación de los directivos

en las organizaciones de la sociedad civil, etc. Estas prácticas o comportamientos (y los indicadores utilizados para evaluar su aplicación) fueron definidas a partir de las orientaciones de la guía ISO 26.000 en sus materias fundamentales Prácticas Laborales y Participación Activa y desarrollo de la comunidad.

De acuerdo con lo que se establece en la literatura, es de esperar que exista una mayor presencia del VC entre las empresas más avanzadas en materia de incorporación de la RSE que entre las que se encuentran menos avanzadas. Dicho de otro modo, debería existir una correlación entre la aplicación del VC y la incorporación de la RSE a la gestión de la relación con los empleados y con la comunidad. Por lo tanto, se somete a contrastación empírica la siguiente hipótesis:

La aplicación del VC se correlaciona positivamente con el grado de avance de las empresas en materia de incorporación de prácticas de RSE hacia los empleados y la comunidad.

4. METODOLOGÍA

Para la contrastación empírica de esta hipótesis se analizaron los resultados del Sistema de Indicadores sobre RSE (IRSE), que en Uruguay aplica la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresas (ACDE) bajo la coordinación del autor de este documento. El IRSE es una herramienta de autoevaluación de la RSE basada en la aplicación de un cuestionario autoadministrado, que es completado anualmente por un grupo de empresas que trabajan en la incorporación de la RSE a su gestión.

Este cuestionario incluye información sobre tres grupos de indicadores. El primer grupo está constituido por indicadores sobre el perfil de las empresas participantes (origen del capital, tamaño, principal mercado al que se dirige, etc.). El segundo grupo está constituido por 11 indicadores sobre diversos aspectos relacionados con incorporación de la RSE a la gestión de las empresas y el uso de instrumentos específicos de gestión de la

RSE, entre los que se encuentra el VC. Su evaluación se realiza mediante una escala nominal bi-variada (aplica o no aplica). El tercer grupo incluye 109 indicadores que evalúan la existencia y aplicación de políticas de RSE sobre prácticas o comportamientos (por ejemplo: “evitar el acoso moral, sexual, psicológico, ideológico y de cualquier otro tipo” o “relevar en forma sistemática las necesidades de los proveedores”) dirigidas a siete stakeholders (accionistas, empleados, proveedores, clientes, competidores, comunidad, Estado) y en relación con el medioambiente. Para evaluar estos indicadores se utiliza una escala ordinal de seis valores, que mide el grado en que existen y se aplican políticas de RSE dirigidas a asegurar cada práctica o comportamiento.

Para la elaboración de este documento se creó una base de datos con las respuestas de 96 empresas que participaron en al menos una de las últimas tres ediciones (2013, 2014 o 2015) del IRSE. En el caso de las empresas que participaron en más de una de estas ediciones se utilizó la información correspondiente al último año en que lo hicieron. Estas empresas constituyen una muestra intensional (no probabilística) del universo de empresas que en Uruguay están trabajando activamente en la incorporación de la RSE a su gestión. Si bien no existe un registro de todas las empresas que forman parte de este universo, un relevamiento preliminar permite sostener que es un número pequeño no mayor a las 500. De modo que el tamaño muestral permite suponer que, aunque la muestra no es probabilística, resulta razonable asumir que sus resultados se aproximan a los del universo.

A los efectos de este estudio, los 109 indicadores del tercer grupo fueron reorganizados en función de las materias fundamentales a las que cada uno de ellos corresponde. En el caso de los indicadores relativos a la RSE hacia los empleados y la comunidad se registró una exacta coincidencia entre stakeholders y materias fundamentales. De modo que a la materia Prácticas Laborales correspondieron 29 indicadores y a la materia Participación Activa y Desarrollo de la Comunidad correspondieron 12 indicadores.

Luego de hacer una revisión preliminar de los datos, se tomaron dos decisiones en cuanto a la información correspondiente a estos indicadores. En primer lugar, se decidió eliminar algunos de ellos porque registraron un alto número de no respuesta, con lo cual el análisis se realizó sobre 21 indicadores de Prácticas Laborales y 11 indicadores de PADC. En la primera columna de los cuadros 3 y 5 se indica la distribución de estos indicadores según los asuntos en que la ISO 26.000 divide cada materia fundamental

En segundo lugar, se decidió recodificar la escala con la que se miden estos indicadores porque, desde el punto de vista conceptual, no existen diferencias sustanciales entre los dos primeros valores. Si bien para las empresas es útil diferenciar ambos valores, desde el punto de vista teórico ello no es necesario. De este modo, se trabajó con una escala del tipo Lickert de cinco valores, donde el “1” corresponde a un nivel nulo o bajo de desempeño (no realiza acciones relacionadas con la práctica de RSE considerada en el indicador o lo hace en forma aislada) y el “5” corresponde a un nivel alto (cuenta con políticas incluidas en la estrategia). El “3” corresponde a un nivel intermedio (existen políticas con escasa difusión y aplicación).

5. RESULTADOS

5.1 Resultados generales en cada materia fundamental de la RSE

En base a los indicadores seleccionados para cada stakeholder se construyó un índice promedio para cada uno de ellos. En el cuadro 2 puede observarse que en ambos casos existe una diferencia estadística significativa (con más del 99% de nivel de confianza) en el nivel de desempeño en materia de RSE entre quienes aplican el voluntariado y quienes no lo aplican. En el caso de la materia fundamental PADC, la diferencia es de 0,83 (3,12 contra 2,29) y en Prácticas Laborales la diferencia es de 0,62 (4,14 contra 3,50). De modo que, a nivel general de

cada materia fundamental, la hipótesis queda validada.

Además, la información presente en el cuadro 2 permite profundizar el análisis sobre el problema abordado en este estudio. Nótese el bajo valor alcanzado por el índice sobre PADC, que se registra tanto entre las empresas que aplican el VC como entre las que no lo hacen. Dado que los indicadores del IRSE se encuentran alineados con las orientaciones de la ISO 26.000, estos resultados sugieren que las acciones sociales que están realizando muchas de estas empresas no siguen las orientaciones de esta guía. En particular, el valor 2,29 obtenido por las

empresas que no aplican el VC demuestra que la mayoría de estas empresas no tiene mínimamente desarrollada su RSE hacia la comunidad. En cambio, el valor de 3,12 obtenido por las empresa que aplican el VC demuestra que en estas empresas hay cierto grado de desarrollo de políticas de RSE hacia la comunidad, aunque dicho desarrollo todavía es incipiente. En este contexto, la amplia diferencia en favor de la empresas que aplican el VC contribuye a la validación de la hipótesis, ya que el VC se aplica únicamente en empresas que cuentan con algún grado de desarrollo de su RSE hacia la comunidad.

Cuadro 2

Correlación entre la práctica del voluntariado corporativo y la aplicación de políticas de RSE. Análisis por stakeholder. Test de diferencia de medias.

MATERIA FUNDAMENTAL	Desempeño Calificación media			Test de diferencia de medias – prueba t (significación bilateral)	
	Practica VC	No practica VC	Diferencia de medias	Asume varianzas iguales	No asume varianzas iguales
Prácticas Laborales (21)	4,14	3,50	0,62	0,001	0,001
Participación activa y desarrollo de la comunidad (10)	3,12	2,29	0,83	0,000	0,000

Fuente: Elaboración propia (2016)

Dado que los índices generales correspondientes a Prácticas Laborales y PADC resultan de un promedio de varios indicadores, puede ocurrir que dicho promedio oculte diferencias importantes entre indicadores. De ahí la oportunidad de realizar un análisis más desagregado.

5.2 El VC y las Prácticas laborales: análisis por asuntos e indicadores

En el cuadro 3 se presentan los resultados correspondientes a las Prácticas Laborales, desagregadas por asunto. Importa señalar que entre los 21 indicadores correspondientes a esta práctica no hay ninguno referente al asunto Diálogo Social. Esto se debe a que el único indicador sobre esta asunto incluido en el IRSE fue excluido del análisis porque presentó un elevado número de no respuestas.

Algunas de las prácticas de RSE incluidas en la materia Prácticas Laborales procuran obtener beneficios similares o sinérgicos con los que se pretende obtener de la aplicación del VC, como es el caso del fomento del sentido de pertenencia y del compromiso de los empleados, la construcción de un buen clima laboral y una cultura de RSE, la internalización de valores o el desarrollo de competencias (trabajo en equipo, comunicaciones interpersonales, etc.). Esto es, por ejemplo, lo que ocurre con las siguientes prácticas ubicadas dentro del asunto Condiciones de Trabajo y Protección Social: a) promover el trabajo en equipo, el involucramiento y el sentido de pertenencia; b) promover un adecuado clima laboral y de relación dentro de la empresa; c) facilitar el adecuado balance entre vida laboral y familiar o d) brindar beneficios en materia de salud, educación o acceso a la vivienda. También es el caso de varias de las prácticas incluidas en el asunto Desarrollo Humano y Formación en el Lugar de Trabajo: a) formar a los empleados en los valores de la empresa; b) brindar oportunidades para el desarrollo de una carrera funcional dentro de la empresa c) evaluar el desempeño de los empleados.

En cambio, otras prácticas laborales no tienen objetivos similares o sinérgicos con los del VC. Este es el caso de las prácticas que forman parte del asunto Salud y Seguridad Ocupacional (por ejemplo: prevenir accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, más allá de las exigencias legales) y de la mayoría de los indicadores sobre Trabajo y Relaciones Laborales (por ejemplo: a) pagar remuneraciones por encima de los mínimos legales o b) ofrecer la mayor estabilidad laboral posible a sus empleados). El objetivo de las primeras es proteger la seguridad y la salud de los empleados y el de las segundas es generar un marco de relaciones laborales respetuoso de sus derechos.

De la lectura del cuadro 3 se desprende que el índice promedio general esconde diferentes resultados entre asuntos. En los dos asuntos que incluyen prácticas con objetivos similares o sinérgicos con los del VC, se observa la existencia de una fuerte correlación entre la aplicación del VC y el desempeño en materia de RSE hacia los empleados. Y ello ocurre en la casi totalidad de los indicadores de cada asunto, tal como puede observarse en el cuadro 4. En cambio, no se registra correlación entre ambas variables en el caso de los dos asuntos cuyos objetivos tienen escasa vinculación con los que se persiguen mediante la aplicación del VC: a) Salud y Seguridad Ocupacional y b) Trabajo y Relaciones. Además, como se observa en el cuadro 4, esta falta de correlación se registra en todos los indicadores del primero de estos dos asuntos y ocurre lo mismo en más de la mitad de los indicadores del segundo.

Por lo tanto, los resultados presentados en los cuadros 4 y 3 refuerzan la validez de la hipótesis, ya que demuestran que las diferencias entre las empresas que aplican el VC y las que no lo aplican se registran únicamente en aquellos asuntos e indicadores más directamente relacionadas con el VC.

Cuadro 3

Correlación entre la práctica del voluntariado corporativo y la aplicación de políticas de RSE hacia los empleados. Análisis por asuntos de la materia fundamental Prácticas Laborales según la guía ISO 26.000. Test de diferencia de medias.

STAKEHOLDER	Desempeño Calificación media			Test de diferencia de medias – prueba t (significación bilateral)	
	Practica VC	No practica VC	Diferencia de medias	Asume varianzas iguales	No asume varianzas iguales
Trabajo y relaciones laborales (7)	4,3	4	0,30	0,145	0,143
Condiciones de trabajo y protección social (7)	3,77	2,83	0,94	0,000	0,000
Salud y seguridad ocupacional (2)	3,91	3,93	-0,02	0,941	0,939
Desarrollo humano y formación en el lugar de trabajo (5)	4,22	3,64	0,58	0,005	0,004
Prácticas Laborales	4,14	3,50	0,62	0,001	0,001

Fuente: Elaboración propia (2016)

Cuadro 4

Correlación entre la práctica del voluntariado corporativo y la aplicación de políticas de RSE. Análisis por indicadores de RSE hacia los empleados. Test de diferencia de medias

Asunto ISO 26000	Indicador	Practica VC	No practica VC	Significación bilateral
Trabajo y relaciones laborales	Brindar garantías a los empleados que necesiten denunciar situaciones personales que consideran injustas.	4,38	3,75	0,009
	Informar a los empleados sobre asuntos relevantes y pertinentes que los afectan o que puedan afectarlos.	4,26	3,73	0,033
	Informar adecuadamente a los empleados sobre sus derechos y obligaciones.	4,3	3,8	0,041
	Evitar que las personas sean discriminadas por su edad, género, raza, religión, discapacidad, ideología política, etc.	4,25	4,03	0,368
	Evitar el acoso moral, sexual, psicológico, ideológico y de cualquier otro tipo.	4,25	3,98	0,270
	Pagar remuneraciones por encima de los mínimos legales.	4,14	4,35	0,412
	Ofrecer la mayor estabilidad laboral posible a sus empleados.	4,42	4,4	0,927

Continuación Cuadro 4

Asunto ISO 26000	Indicador	Practica VC	No practica VC	Significación bilateral
Condiciones de trabajo y protección social	Promover el trabajo en equipo, la participación, el involucramiento y el sentido de pertenencia de los empleados.	4,27	3,48	0,002
	Evaluar la satisfacción de los empleados.	4,11	2,62	0,000
	Promover la vida saludable entre sus empleados.	3,62	2,68	0,003
	Facilitar el adecuado balance entre vida laboral y familiar de sus empleados.	3,43	2,3	0,000
	Promover un adecuado clima laboral y de relación dentro de la empresa.	4,13	3,48	0,010
	Brindar facilidades y beneficios adicionales a los establecidos en la ley para los casos de embarazo y maternidad.	3,42	2,78	0,070
	Brindar beneficios en materia de salud, educación o acceso a la vivienda.	3,08	2,66	0,219
Salud y seguridad ocupacional	Prevenir accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, más allá de las exigencias legales.	4	4	1,000
	Capacitar en seguridad y salud laboral a los empleados.	3,81	3,85	0,894
Desarrollo humano y formación en el lugar de trabajo	Reconocer y/o premiar el buen desempeño de los empleados.	4,23	2,95	0,000
	Formar a los empleados en los valores de la empresa.	4,23	3,7	0,037
	Brindar oportunidades de desarrollo de una carrera funcional dentro de la empresa.	4,02	3,47	0,052
	Evaluar el desempeño de los empleados.	4,17	3,33	0,004
	Promover y facilitar el entrenamiento, la capacitación y el desarrollo profesional de sus empleados en todos los niveles de la empresa.	4,4	4,18	0,324

Fuente: Elaboración propia (2016)

5.3 El VC y la Participación Activa y Desarrollo de la Comunidad: análisis por asuntos e indicadores

En el cuadro 5 se presentan los resultados correspondientes a esta materia fundamental, desagregados por asuntos. Antes de analizar estos resultados es necesario tener presente que la ISO 26.000 divide esta materia en dos tipos de asuntos (ver cuadro1). El primer tipo está constituido por dos asuntos en los que se establecen orientaciones conceptuales y metodológicas: a) Participación Activa en la Comunidad y b) Inversión Social. El segundo lo está por cinco asuntos que describen los problemas o causas sociales que la

ISO 26.000 sugiere a las empresas considerar para su inversión social: educación y cultura, salud, acceso a tecnología, etc.. Dado que en el IRSE se incluyen solamente tres indicadores correspondientes a este segundo grupo, a los efectos del análisis se los consideró como parte del mismo asunto.

En el cuadro 5 puede observarse que en los dos asuntos del primer tipo existe una fuerte correlación entre desempeño en materia de RSE y VC. En Participación Activa en la Comunidad la diferencia entre quienes aplican el VC y quienes no lo aplican es de 1,36 y en Inversión Social la diferencia es de 1,03. Tal como se

observa en el cuadro 6, esta correlación se registra en todos los indicadores de cada uno de estos dos asuntos. Estos resultados sugieren que las empresas que aplican el VC están mucho más avanzadas en la aplicación de las orientaciones de la ISO 26.000 relativas a la RSE hacia la Comunidad. Si se tiene en cuenta que dichas orientaciones hacen hincapié en el involucramiento directo de la empresa en la solución de los problemas de la comunidad (lo que generalmente requiere algún tipo de voluntariado corporativo), los resultados estadísticos sustentan la hipótesis de correlación entre desempeño en materia de RSE hacia la comunidad y aplicación del VC.

Inversamente, no se registra correlación en el asunto que reúne los indicadores relacionados con los problemas o causas sociales sugeridas por la ISO 26.000 (ello no ocurre en ninguno de los tres indicadores). Pero esto no invalida la hipótesis investigada, porque la intervención de las empresas en la atención de estos problemas o causas sociales puede realizarse sin aplicar las orientaciones de la ISO 26.000 y sin la utilización del trabajo de voluntarios corporativos. Es decir, lo que muestran estos resultados es que la elección de los temas y problemas sociales referidos en los tres indicadores no se relaciona con la aplicación del VC.

Cuadro 5

Correlación entre la práctica del voluntariado corporativo y la aplicación de políticas de RSE hacia la Comunidad. Análisis por asuntos de la materia fundamental Participación Activa y Desarrollo de la Comunidad según la guía ISO 26.000. Test de diferencia de medias.

ASUNTOS	Desempeño Calificación media			Test de diferencia de medias – prueba t (significación bilateral)	
	Practi ca VC	No practic a VC	Diferencia de medias	Asume varianzas iguales	No asume varianzas iguales
Participación activa en la comunidad (3)	3,55	2,18	1,36	0,000	0,000
Inversión social (4)	3,40	2,38	1,03	0,000	0,000
Asuntos relacionados con áreas / problemas sociales donde canalizar la RSE hacia la comunidad (3)	2,42	2,32	0,11	0,670	0,668
Participación activa y desarrollo de la Comunidad	3,12	2,29	0,83	0,000	0,000

Fuente: Elaboración propia (2016)

Cuadro 6

Correlación entre la práctica del voluntariado corporativo y la aplicación de políticas de RSE. Análisis por indicadores de RSE hacia la Comunidad. Test de diferencia de medias

Asunto ISO 26000	Indicador	Practica VC	No practica VC	Significación bilateral
Participación activa en la comunidad	Mantener relaciones estables de colaboración con las organizaciones de la sociedad civil o del Estado, dedicadas a satisfacer esas necesidades y/o resolver esos problemas sociales.	3,62	2,85	0,016
	Fomentar la participación activa de sus directivos y empleados en organizaciones de la sociedad civil.	3,23	1,85	0,000
	Involucrar a los empleados en las acciones sociales de la empresa.	3,79	1,85	0,000
	Apoyar iniciativas impulsadas por otros actores institucionales (organizaciones de la sociedad civil, organismos del Estado, empresas, etc.) tendientes a la protección del medioambiente.	3,02	2,30	0,039
Inversión social	Identificar los impactos sociales (positivos y negativos) de sus decisiones.	3,36	2,68	0,038
	Conocer los problemas y/o necesidades sociales de la comunidad en la que opera, como insumo para sus acciones sociales.	3,55	2,63	0,004
	Diseñar e implementar acciones orientadas a ayudar a resolver sus problemas y/o necesidades sociales.	3,51	2,23	0,000
	Evaluar los impactos de sus acciones sociales sobre la población-objetivo.	3,19	1,98	0,000
Indicadores sobre asuntos que sugieren áreas para la inversión social	Apoyar las actividades de investigación de universidades y otras instituciones, destinadas a producir conocimientos que contribuyen al desarrollo económico, social o cultural del país.	2,84	2,43	0,246
	Promover la contratación de personas con dificultades para la inclusión laboral: jóvenes, personas con discapacidad, personas con vulnerabilidad social, etc.	2,43	2,48	0,901
	Promover la compra de bienes o la contratación de servicios a emprendimientos de personas de bajos recursos (negocios inclusivos).	2,06	1,85	0,464

Fuente: Elaboración propia (2016)

6. CONCLUSIONES

Esta investigación demuestra que VC y RSE se relacionan en la práctica de las empresas; es decir, que la aplicación del VC viene de la mano de la incorporación de la RSE a la gestión y a la estrategia de relación con los stakeholders involucrados en esta actividad: los empleados y la comunidad. Esto quedó evidenciado al demostrarse la existencia de correlación estadística entre la aplicación del VC y el grado de avance en materia de prácticas de RSE hacia dichos stakeholders. Esta correlación estadística se registró a nivel de: 1) los índices generales que midieron la RSE en las dos materias fundamentales propuestas en la guía ISO 26.000 que involucran a empleados y comunidad: Prácticas Laborales y Participación Activa y Desarrollo de la Comunidad; 2) los índices que midieron la RSE en los asuntos en que la ISO 26.000 sub-divide la materia Prácticas Laborales y cuyos objetivos coinciden con los que persigue el voluntariado corporativo en materia de reciprocidades por parte de los empleados: Condiciones de Trabajo y Protección Social y Desarrollo Humano y Formación en el Lugar de Trabajo; y 3) los índices que miden la aplicación de las orientaciones conceptuales de la ISO 26.000 en relación a la PADC (Participación Activa en la Comunidad e Inversión Social).

Cuando se analizan las motivaciones de las empresas para aplicar el VC es posible identificar tres abordajes parciales, que no responden a su conceptualización como actividad de RSE dirigida simultáneamente a empleados y comunidad. Estos enfoques se caracterizan por concebirlo exclusivamente como: 1) una “donación” (filantropía) de la empresa hacia sus empleados, al proveerles de una plataforma de apoyo a sus iniciativas solidarias sin esperar ningún beneficio por hacerlo; 2) una herramienta que la empresa concibe y aplica como soporte de sus acciones sociales (un recurso que puede llegar a tener un muy bajo costo) y 3) una herramienta de gestión del capital humano. Las correlaciones encontradas en esta investigación sugieren que la motivación de la mayoría de las empresas estudiadas trasciende estos

tres enfoques. Claramente, no corresponde al enfoque filantrópico porque el VC se asocia con sus prácticas de RSE y ésta, por definición, no es filantropía. Y tampoco corresponde a ninguno de los otros dos enfoques porque, de corresponderse con alguno de ellos, no se habría registrado simultáneamente correlación entre aplicación del VC y prácticas de RSE en las dos materias fundamentales (solamente ello debería haber ocurrido con una de ellas).

También, estas correlaciones sugieren que, en promedio, las empresas que practican el VC lo aplican con algún grado de alineamiento con otras prácticas de RSE hacia los empleados. Pero, los datos analizados no permiten concluir que el VC esté siendo conceptualizado efectivamente como una práctica de RSE hacia ellos. Dicho de otra forma, la información analizada en este estudio sugiere, pero no demuestra, la hipótesis de que entre las empresas que trabajan activamente en la incorporación de la RSE como filosofía de negocios, el VC es conceptualizado como una práctica de RSE hacia los empleados. A pesar de ello, esta investigación es una contribución, ya que aporta indicios sobre su validez y, por lo tanto, sienta bases firmes que justifican futuros esfuerzos para diseñar nuevas investigaciones orientadas a su contrastación empírica. Dichas investigaciones deberán abordar el problema en forma más directa, para lo cual deberán basarse en instrumentos que permitan interpretar (abordaje cualitativo) y medir (enfoque cuantitativo) las motivaciones reales por las cuales las empresas aplican el VC: estudios documentales, encuestas y entrevistas a directivos, etc.

Importa señalar que esta investigación presenta varias limitaciones metodológicas que impiden la generalización de sus resultados. En primer lugar, hay dos limitaciones de orden estadístico. Por un lado, el universo elegido está formado por un sub-conjunto muy particular, constituido exclusivamente por las empresas que públicamente señalan que están incorporando la RSE. Es decir, queda fuera de este universo la gran mayoría de las empresas. Y, por otro, se trabajó con una muestra intencional, lo que

limita la extrapolación de sus resultados hacia el conjunto del universo considerado.

En segundo lugar, existe una limitación relacionada con la medición del voluntariado; es decir, con el objeto que se mide. El VC adopta, en la práctica, múltiples formatos (individual o colectivo; basado en trabajo intelectual o trabajo físico, etc.), involucra de diferente forma a los voluntarios y se puede realizar como actividad puntual o en el marco de programas estructurados permanentes. También, las empresas pueden adoptarlo con diferente grado de intensidad. Por lo tanto, al utilizar un indicador que mide exclusivamente la existencia de actividades de VC sin tomar en cuenta el formato utilizado, la forma como se involucra a los voluntarios o la intensidad y regularidad con el que es aplicado, se omiten todas esas diferencias y se asume, de hecho, que ellas no existen o que no son relevantes. Lo que resulta en una simplificación excesiva del objeto de estudio. Dado que la investigación se realizó sobre los resultados de un instrumento diseñado con otros fines, no fue posible evitar esta dificultad. Esto también abre espacio para nuevas investigaciones.

7. NOTAS

1. El cuestionario puede descargarse de <http://www.acde.org.uy/irse.php>
2. En el formulario del IRSE se utiliza la palabra “trabajadores”

8. BIBLIOGRAFÍA

Acción Empresarial (2004). Voluntariado Corporativo. Guía práctica para empresas. Santiago de Chile: Autor.

Alejos, C.L. (2015) Gobierno corporativo ¿y? responsable. Cuadernos de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo.

Allen, K. (2003). The social case for corporate volunteering. *Australian Journal on Volunteering*, 8(1), 57-61.

Argandoña, A., Isea, R. (2011). Guía ISO 26.000, una guía para la responsabilidad social de las organizaciones. Cuadernos de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo.

Barreiro, M. y Licandro, O. (2012). El Tejar: el voluntariado corporativo como instrumento para gestionar la cultura corporativa. En Pereira, J., Bettoni, A. y Licandro, O. (Eds.), *Presente y futuro del voluntariado en Uruguay* (pp. 189-222). Montevideo: Universidad Católica del Uruguay.

Basil, D., Runte, M. S., Easwaramoorthy, M. and Barr, C. (2011). Company Support for Employee Volunteering: A National Survey of Companies in Canada. *Journal of Business Ethics*, 85(2), 387-398.

Comisión de las Comunidades Europeas (2011). Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Estrategia Renovada de la UE PARA 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas. Bruselas: Autor.

Comisión de las Comunidades Europeas (2001). Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. Bruselas: Autor.

Carroll, A. B. (1999). Corporate Social Responsibility. Evolution of Definitional Construct, *Business and Society* 38(3), 268–295.

Cavalero, L. (2006). Corporate volunteering survey: The extent and nature of corporate volunteering programs in Australia. *Australian Journal on Volunteering*, 11(1), 65-69.

Dahlsrud, A. (2006). How Corporate Social Responsibility is defined: an Analysis of 37 definitions. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 15, 1–13.

Do Paço, A. and Nave, C. (2013). Corporate volunteering - A case study centred on the motivations, satisfaction and

happiness of company employees. *Employee Relations*, 35(5), 547-559.

Easwaramoorthy, M., Barr, C., Runte, M. and Basil, D. (2006). *Business Support for Employee Volunteers in Canada. Results of a National Survey*. Canadá: Knowledge Development Centre Imagine Canada Toronto.

FORÉTICA (2004). *La Responsabilidad Social de las Empresas. Situación en España*. España.

Freeman, R. , Liedtka, J. (1991). *Corporate Social Responsibility: A Critical Approach*. *Business Horizons*. July-Agust, 92-98.

Fundación CODESPA (2012). *Voluntariado Corporativo para el Desarrollo*. Madrid: Autor.

Fundación COMPROMISO (2008). *Manual de Voluntariado Corporativo*. Buenos Aires: Autor.

Gallardo Vázquez, D., Sánchez, M., Corchuelo, B. y Guerra, A. (2010). *Diagnóstico del voluntariado corporativo en la empresa española*. *Revista de Estudios Empresariales*, 2, 54 - 80.

Garriga, E. y Melé, D. (2004). *Corporate social responsibility theories: mapping the territory*. *Journal of Business Ethics*, 53(2), 51-71.

Gatignon-Turnau, A. L., Mignonac, K. (2015). *Using employee volunteering for public relations: Implications for corporate volunteers' organizational commitment*. *Journal of Business Research*, 68, 7-18.

González, A.M., Negueruela, M. Dávila, M.C. (2008). *Voluntariado apoyado por la empresa: Guía para entidades de acción social*. Madrid: Dirección General de Voluntariado y Promoción Social. Comunidad de Madrid.

Grant, A., (2012). *Giving Time, Time After Time: Work Design and Sustained Employee Participation in*

Corporate Volunteering. *Academy of Management Review*, 37(4), 589–615.

Herzig, C. (2004). *Corporate volunteering in Germany: survey and empirical evidence*. Alemania: Centre for Sustainability Management.

ISO (2011). *Guía de Responsabilidad Social (ISO 26.0000: 2012, IDT)*. Montevideo: UNIT.

Licandro, O. (2016). *Responsabilidad Social Empresaria. Reflexiones, investigaciones y experiencias*. Uruguay: Grupo Magro.

Licandro, O. (2015). *Contributions for an argumentation on Corporate Social Responsibility from the perspective of Civil Economy*. *Revista Brasileira de Gestão e Inovação*, 3(1), 1-21.

Lorenz, C., Gentile, G. and Wehner, T. (2011). *How, why, and to what end? Corporate volunteering as corporate social performance*. *International Journal of Business Environment*, 4(2), 183-205.

Madison, T., Ward, S. and Royalty, K. (2012). *Corporate Social Responsibility, Organizational Commitment, and Employer-Sponsored Volunteerism*. *International Journal of Business and Social Science*. 3(1), 1-14.

Magalhaes, M., Ferreira, M. (2014). *Uma abordagem teórica sobre o voluntariado empresarial*. *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestao*, Jul-Sept, 2014, 38-45.

Marsden, C. (2005). *In Defence of Corporate Responsibility* *ZFWU Journal of Business, Economics and Ethics* 6(3), 359-373. Recuperado de: http://zfwu.de/fileadmin/pdf/Diverses/6_3_14_Marsden_Ideenforum.pdf

Moreno, V. (2013). *El voluntariado desde la empresa*. Barcelona: Cuadernos de la Cátedra “La Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno

Corporativo.

Muthuri, J., Matten, D. and Moon, J. (2009). Employee Volunteering and Social Capital: Contributions to Corporate Social Responsibility. *British Journal of Management*, 20(1), 75-89.

Observatorio de Voluntariado Corporativo (2009). Informe Voluntariado Corporativo en España. España: Autor

Pereira, J., Bettoni, A. y Licandro, O. (Eds) (2012) Presente y futuro del voluntariado en Uruguay. Montevideo: Universidad Católica del Uruguay.

Plewa, C., Conduit, J. Quester, P. and Johnson, C. (2015). The Impact of Corporate Volunteering on CSR Image: A Consumer Perspective. *Journal of Business Ethics*, 127(3), 643-659.

Porter, M., Kramer M. (2011). Valor Compartido. Cómo reinventar el capitalismo y crear una oleada de innovación y crecimiento. *Harvard Business Review* (Edición América Latina), 89(1), 33-49

Rodell, J., Breitsohl, H., Schroder, M. and Keating, D. (2015). Employee Volunteering. A Review and Framework for Future Research. *Journal of Management*, 19, 2015.

Ruizalba, J.L., Vallespin, M. y González, J.L. (2014). El voluntariado corporativo y sus efectos sobre la satisfacción laboral y el compromiso en empresas familiares de Andalucía. *Revista de Empresa y Familia*, 4(1), 45-58.

Santos, M. y Bittencourt, B. (2008). Exercício de Responsabilidade Social e de Desenvolvimento Sustentável: O Caso do Voluntariado Empresarial em Portugal. En: XXXII Encontro Nacional de Associações de Pós-Graduação em Administração. ANPAD, 2008, Rio de Janeiro.

Voluntare (2013). Guía de voluntariado corporativo.

España: Autor.

World Business Council for Sustainable Development (2000). *Corporate Social Responsibility: Making Good Business Sense*. Geneva: Autor

Yapor, S. y Licandro, O. (2015) La relación entre Responsabilidad Social Empresarial y Voluntariado Corporativo. El caso de Carle & Andrioli Contadores Públicos. *Cuadernos de RSO* 3(1), 109-132.

Zappalá, G. y McLaren, J. (2004). A functional approach to employee volunteering: an exploratory study. *Australian Journal on volunteering*, 9(1), 41-54.

Investigación

“Modelo de Efectos Olvidados y exposición al riesgo cambiario en PYMES manufactureras”

Gumaro Alvarez Vizcarra

México

Doctor en Ciencias Administrativas
Tecnológico de Monterrey, Campus Sinaloa

Culiacán, Sinaloa, México

Correo: galvarez@itesm.mx

Resumen.

En un ambiente globalizado, la incertidumbre se permea en el desempeño de las economías modernas, esta condición afecta a toda las organizaciones, sin importar la actividad, el tamaño o la ubicación, por tanto, la propensión a sufrir las consecuencias de la volatilidad de los fenómenos, entre ellos el tipo de cambio, es una realidad, la operación de las pequeñas y medianas empresas no son la excepción, su existencia se ve afectada por las variaciones imprevistas en la paridad cambiaria. En el presente trabajo se identifican los factores que motivan la exposición de las PyMES manufactureras, utilizando un modelo fundamentado en los principios de la teoría de los subconjuntos borrosos, denominado de Efectos Olvidados. La utilización de esta metodología ha permitido recabar información cualitativa, derivada de la apreciación de un grupo de expertos, cuyo conocimiento proviene de la experiencia cotidiana, característica que le adjudica el empirismo necesario para una contextualización científica. Se ha encontrado que factores como: a) falta de información, b) mala planeación financiera, c) actitud del empresario, a través de otros factores como: la inflación, la falta de cultura de protección, desempleo y los precios del petróleo, influyen para que las PyMES estén expuestas a las variaciones imprevistas del tipo de cambio.

Palabras claves. Exposición, riesgo cambiario, efectos olvidados y lógica borrosa

Recibido: 04-03-2016

Aceptado: 30-05-2016

Abstract.

In a globalized environment, uncertainty permeates the performance of modern economies, this condition affects all organizations, regardless of the activity, size or location, therefore the propensity to suffer the consequences of volatility phenomena, including the exchange rate, it is a reality, the operation of small and medium enterprises are no exception, its existence is affected by unexpected changes in the exchange rate. In this paper, are identified the factors that motivate exposure of manufacturing SMEs using a model based on the principles of the theory of fuzzy subsets, called Forgotten Effects. The use of this methodology has allowed obtain qualitative information derived from the appreciation of a group of expert, whose knowledge comes from everyday experience, characteristic awarded the empiricism necessary for scientific contextualization. It has been found that factors such as: a) lack of information, b) poor financial planning, c) proprietor behavior, through other factors such as: inflation, lack of culture of protection, unemployment and oil prices, influence for SMEs are exposed to unexpected variations in the exchange rate.

Keywords. Exposure, currency risk, forgotten effects and fuzzy logic

“FORGOTTEN EFFECTS MODEL AND EXCHANGE RISK EXPOSURE AT MANUFACTURING SMEs”

Gumaro Alvarez Vizcarra

México

Doctor en Ciencias Administrativas
Tecnologico de Monterrey, Campus Sinaloa
Culiacán, Sinaloa, México
E-mail: galvarez@itesm.mx

1. INTRODUCCIÓN

La apertura comercial y financiera en las economías modernas en un contexto global, provoca que las economías domésticas se conviertan en escenarios inciertos, pues el mundo se ha tornado en un lugar más riesgoso (Pascale R. , 1999). Esta condición, requiere que las empresas deban implementar un programa de gestión de riesgos, que contribuyan a disminuir los impactos de los conflictos financieros que atentan contra su estabilidad, su valor de mercado y sus flujos de efectivo, al margen del nivel de desarrollo, área de influencia o giro de actividad. En el universo empresarial, los esfuerzos por establecer un ERM , son incipientes, esta ausencia se observa de manera más acentuada en las empresas no financieras, con ello, se incrementa el nivel de exposición cambiaria. En América Latina, se han presentado algunos ejemplos (Herman, Bennet, & Walker, 2009).

Las pequeñas y medianas empresas en general presentan características específicas, que las convierten en organizaciones vulnerables a los vaivenes de las relaciones económicas financieras de los países, entre ellas, las variaciones imprevistas en el tipo de cambio, circunstancias, que exigen una creciente necesidad de protección financiera (Aabo, Hoeg, & Kuhn, 2008). Gestionar la exposición al riesgo cambiario, demanda el establecimiento de un programa de administración de riesgos, para ellos es importante conocer cuáles son las causas que provocan la vulnerabilidad de las PYMES, como preámbulo en el diseño del programa de gestión.

A partir de los años 80,s del siglo pasado, se ha venido discutiendo este fenómeno, enfatizando en dos etapas del proceso de gestión; la medición y cobertura, tomando en consideración grandes empresas de corte nacional e internacional, sin embargo, para el sector de las pequeñas y medianas empresas, no se encuentra evidencia que así haya sido, por ello, en el presente trabajo se ha planteado como objetivo, identificar los determinantes de la exposición cambiaria de las pequeñas y medianas

empresas manufactureras, utilizando un modelo denominado de los Efectos Olvidados FET enmarcado en los principios de la lógica borrosa, considerado como un modelo efectivo en el tratamiento de la incertidumbre, propia de las economías contemporáneas.(Benito y Durán, 2010)

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

A partir de la gran depresión económica mundial de 1930, el mundo financiero registró una mayor apertura (Mariño y Medina, 2009), sin embargo, iniciando la década de los años 60's, la complejidad en el análisis financiero se incrementa considerablemente, al insertar en él, la incertidumbre. Arrow y Debreu (1954) revolucionan los modelos reorientando la investigación de los mercados bajo incertidumbre. No obstante, hoy en día, la característica principal de las economías modernas, es el alto índice de mutabilidad, los fenómenos sociales, económicos financieros entre otros, cambian con sorprendente velocidad, generando un universo altamente inestable y con ello, nuevamente la necesidad de adoptar instrumentos adecuados en el tratamiento de los hechos imprecisos. (Rico y Tinto, 2008).

Las herramientas que permiten afrontar las imprecisiones del mundo contemporáneo, surgen a partir de la introducción de la Teoría de los Conjuntos Borrosos, (Zadeh L. , 1965). Los modelos desarrollados en el contexto de los fundamentos de lógica borrosa, explican Benito y Durán (2010), son efectivos en el tratamiento de grandes cantidades de información imprecisa relativa a problemas económicos, financieros y tecnológicos a los que en la actualidad se enfrenta el ser humano. Gradojevic (2002); Priestley y Odegaard (2002), Salazar (2012), consideran la exposición al riesgo cambiario como un fenómeno no lineal, y con determinantes con alto grado de imprecisión. Ambas condiciones, lo habilitan como un fenómeno que puede ser tratado con modelos como la Teoría de los Efectos Olvidados.

Generalmente se acepta que las variaciones

imprevistas en la paridad cambiaria, impactan al flujo de efectivo, a los pasivos y al valor de mercado de las empresas. Al afectarse la demanda de bienes y servicios, la exposición al riesgo cambiario se expande a todo tipo de empresas, en esa condición, no se limita a las firmas con actividades relacionadas con el comercio internacional (Doukas y otros, 2003), por tanto, las fluctuaciones en la paridad cambiaria no se puede concebir como un fenómeno aislado en la economía, expresa Rodríguez (1979).

En consecuencia, la exposición también puede darse en empresas con una orientación doméstica, es decir, que no realicen ningún tipo de operaciones en el extranjero (Doukas y otros, 2003). Así, en un ambiente globalizado e inflacionario, todas las empresas sin importar su ubicación y actividad se verán afectadas (Martínez, 1999).

Los cambios en la demanda agregada y las variaciones en el nivel de precios se asocian a las fluctuaciones en los tipos de cambio. Para las empresas, estos cambios afectan la demanda de sus productos, sus costos de producción y los requerimientos de capital de trabajo. Ante una modificación en la paridad cambiaria, una empresa quizás esté dispuesta a incrementar los precios de su productos, pero sus costos quizás también se incrementen, y no necesariamente en la misma proporción.

La exposición al riesgo cambiario, es considerada como la sensibilidad de las empresas a las variaciones imprevistas de los tipos de cambio, manifiesta en el valor de mercado (Jorion, 1990), y en la volatilidad del flujo de efectivo (Shapiro, 1974; Rodríguez, 1979; Adler and Dumas, 1984; Flood and Lessard, 1986; Allayannis y Ofek, 2001; Doukas et al, 2003; Bartram, 2005). Las argumentaciones sobre la exposición al riesgo cambiario, son convergentes en la idea de la afectación sobre el valor de los activos, y pasivos de las empresas, sin importar el tamaño, giro o ubicación al interior o exterior del país en cuestión (Doukas et al, 2003); (Rodríguez R. , 1979).

Gestionar la exposición al riesgo cambiario, expresa Jutching (1995), exige la existencia de administradores con capacidades financieras, políticas y de análisis, para garantizar una percepción y tratamiento adecuado de la gestión de la exposición cambiaria, administrar el riesgo cambiario es fundamentalmente administrar la incertidumbre, por ello, el requerimiento de las capacidades y habilidades de los administradores.

La gestión de la exposición al riesgo cambiario, presupone la existencia de tres fases; identificación, medición y cobertura, en la literatura, los mayores esfuerzos de investigación se han centrado en las dos últimas fases, con respecto a la primera se ha encontrado poca evidencia, no obstante, se han identificado algunas variables como detonantes de la sensibilidad de las empresas a las variaciones en el tipo de cambio.

Tabla 1.

Determinantes de los niveles de exposición al riesgo cambiario

Característica de la empresa/ industria	Autor
% de ventas al exterior	Jorion, 1990
El tamaño de la firma	Dukas et al., 1996
El Uso de derivados	Allayannis y Ofek, 2001
El Apalancamiento	He y Ng, 1998
La Liquidez de la firma	Bartram, 2004
El Posicionamiento de marca	Allayannis y Ihrig, 2001
Mercados compartidos	Williamson, 2001
Concentración de la industria	Bartram y Karolgy,2003

Fuente: Elaboración propia (2014)

2.1 Las pequeñas y medianas empresas y la exposición al riesgo cambiario

Las condiciones de inestabilidad y apertura comercial que se presentan en México, derivadas de la migración de un modelo controlado a un régimen de libre flotación del peso (Reynoso, 1995), agudizan los efectos negativos sobre el valor de sus activos, pasivos de las pequeñas y medianas empresas. El incremento de la volatilidad financiera apuntala la necesidad de su medición (Benavides, 2010).

En un ambiente volátil y globalizado, se ha generado un interesante debate sobre los efectos en el desempeño de las PyMES. Algunos argumentan que son afectadas de manera negativa, por su posición desventajosa frente a la alta competencia en el mercado interno, especialmente en los países en desarrollo que se han caracterizado por su débil mercado de capitales (Alvarez y Vergara, 2006). El libre comercio señala la UNCTAD (2004), incrementa la habilidad de los comerciantes al detalle y de las empresas manufactureras extranjeras para penetrar a distancia los mercados subdesarrollados, dificultando la sobrevivencia y la permanencia en el mercado local y eventualmente global de las pequeñas y medianas empresas (Alvarez et. al., 2006).

Este enfoque es consistente con la predicción convencional, que el nuevo ambiente de liberalización y mayor competencia, es más hostil a las PyMES. Esta creencia está asociada fundamentalmente a la desventaja de “ser pequeños”, al alto costo relativo de aprendizaje sobre los mercados extranjeros, a la adopción de nuevas tecnologías, y a las pocas posibilidades de alcanzar economías de escala, Chandler (2000) concluye que para competir globalmente, tienes que ser grande.

Para otros autores, las PyMES poseen ventajas para adaptarse a la globalización, las señalan como un recurso de innovación, crecimiento y competitividad, no obstante, en los países en desarrollo la evidencia empírica sobre esto, es totalmente escasa (Alvarez e. a., 2006).

En ambientes de franca apertura comercial, expresa Campos (2002), se pone énfasis en el cambio estructural de la industria hacia una mayor competitividad y otorga un gran peso al crecimiento de las exportaciones, la inversión extranjera y la inserción en la economía mundial. En ese espíritu, se sostiene que las grandes empresas tienen capacidad potencial de encabezar la transformación y enfrentar la competencia, y que las PyMES enfrentan “obstáculos” derivados principalmente de su reducida escala de producción. La globalización y la dependencia de los mercados extranjeros, han creado un entorno competitivo e incierto para las PyMES mexicanas SE (2012). Sin embargo, Las PyMES en general, consideradas como unidades productivas independientes, representan el punto más débil del proceso productivo y de servicios, fundamentalmente porque carecen de sistemas de planeación, administración y evidentemente de un programa de gestión de riesgos cambiarios.

3. METODOLOGÍA

Actualmente, el entorno de los decisores se modifica aceleradamente. De esa forma, advierten Gil Lafuente y Gil Lafuente (2007), el futuro inmediato es un mundo de incertidumbre e incógnitas, en el cual, todos los fenómenos y sucesos, forman parte de algún tipo de sistema o subsistema; prácticamente toda actividad queda sometida a algún tipo de influencia causa-efecto. Aun asumiendo la existencia del máximo control, existe la posibilidad de olvidar voluntaria o involuntariamente ciertas relaciones de causalidad que no siempre resultan fáciles de detectar, y en consecuencia no son percibidas directamente, Kaufmann y Gil Aluja (1988).

Es habitual que aquellas relaciones de incidencia queden ocultas por tratarse de efectos sobre efectos, existiendo pues una acumulación de causas que las provocan. La inteligencia humana necesita apoyarse en herramientas y modelos capaces de crear una base técnica sobre la cual se pueda trabajar con todas las informaciones, contrastar estas con las obtenidas del entorno y hacer aflorar todas las relaciones de causalidad

directa e indirecta que se puedan desprender.

En todos los procesos de naturaleza secuencial, donde las incidencias se transmiten de forma concatenada, es común omitir voluntaria o involuntaria alguna etapa. Cada omisión lleva como consecuencia efectos secundarios que repercuten en toda la red de relaciones. La incidencia es un concepto eminentemente subjetivo, normalmente difícil de medir, pero su análisis permite mejorar la acción razonada y la toma de decisiones. Para mostrar el funcionamiento de la teoría de los Efectos Olvidados, rápidamente se revisan sus fundamentos metodológicos. Se parte de la existencia de dos conjuntos de elementos:

- Sea el conjunto: $a = \{a_1, a_2, a_3, \dots, a_n\}$, que tienen una incidencia sobre

- otro conjunto: $b = \{b_1, b_2, b_3, \dots, b_m\}$

	b_1	b_2	b_3	b_4	\dots	b_m
a_1	$\mu(a_1, b_1)$	$\mu(a_1, b_2)$	$\mu(a_1, b_3)$	$\mu(a_1, b_4)$	\dots	$\mu(a_1, b_m)$
a_2	$\mu(a_2, b_1)$	$\mu(a_2, b_2)$	$\mu(a_2, b_3)$	$\mu(a_2, b_4)$	\dots	$\mu(a_2, b_m)$
a_3	$\mu(a_3, b_1)$	$\mu(a_3, b_2)$	$\mu(a_3, b_3)$	$\mu(a_3, b_4)$	\dots	$\mu(a_3, b_m)$
a_4	$\mu(a_4, b_1)$	$\mu(a_4, b_2)$	$\mu(a_4, b_3)$	$\mu(a_4, b_4)$	\dots	$\mu(a_4, b_m)$
\dots	\dots	\dots	\dots	\dots	\dots	\dots
a_n	$\mu(a_n, b_1)$	$\mu(a_n, b_2)$	$\mu(a_n, b_3)$	$\mu(a_n, b_4)$	\dots	$\mu(a_n, b_m)$

El conjunto de pares ordenados valuados definirá la que llamamos "matriz de incidencias directas", la cual muestra las relaciones de causa-efecto que se producen con diferente graduación entre los elementos del conjunto A (causas) y los elementos del conjunto B (efectos)

Aquel conjunto de incidencias que nos muestra las relaciones causa-efecto que tienen lugar entre dos

Se dice que (a_i) tiene una incidencia sobre (b_j) si el valor de la función característica de pertenencia del par (a_i, b_j) está valuado en el rango (0,1), es decir, el grado de incidencia de cada a_i sobre cada b_j se expresa a través de una función:

$$\iota : AXB \in [0, 1]$$

Donde μ representa los valores de plano cartesiano formado por el conjunto A y B determinados en el rango [0, 1], (Kaufmann y Gil Aluja 1988).

De manera que:

$$\forall (a_i, b_j) \in AXB, \mu(a_i, b_j) \in [0, 1]$$

conjuntos de elementos representa la matriz de incidencia directa (o también denominada de primer orden). Son aquellas que han sido consideradas al momento de establecer las repercusiones que tienen unos elementos sobre otros. Es el primer paso en el planteamiento del modelo que permitirá recuperar diferentes niveles de incidencia que no han sido detectados o sencillamente olvidados, para lograrlo, es preciso la presencia de un

tercer conjunto, por ejemplo:

$$C = \{c_1, c_2, c_3, \dots, c_k\}$$

El cual está formado por elementos que actúan como efectos del conjunto B, es decir:

$$N = \begin{array}{c} \curvearrowright \\ \begin{array}{cccc} & c_1 & c_2 & \dots & c_k \\ b_1 & \mu(b_1, c_1) & \mu(b_1, c_2) & \dots & \mu(b_1, c_k) \\ b_2 & \mu(b_2, c_1) & \mu(b_2, c_2) & \dots & \mu(b_2, c_k) \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ b_m & \mu(b_m, c_1) & \mu(b_m, c_2) & \dots & \mu(b_m, c_k) \end{array} \end{array}$$

Se obtienen dos matrices de incidencia que tienen los elementos del conjunto b en común.

A partir de aquí, se tienen dos relaciones de incidencia M y N que pueden considerarse como subconjuntos borrosos de AXB y BXC respectivamente. Se puede establecer una nueva relación de incidencia de AXC. El operador matemático que permite establecerla es la composición maxmin. La nueva relación de incidencia P entre los elementos A y C definida por:

$$P = M \circ N$$

Donde el símbolo \circ representa precisamente el operador maxmin. La composición de dos relaciones inciertas es tal que:

$$\forall (a_i, c_k) \in AXC$$

$$\mu(c_n, c_k)_{M \circ N} = \vee_{b_j} (\mu_M(a_n, b_m) \wedge \mu_N(b_m, c_k))$$

Se puede afirmar que la matriz P define las relaciones de causalidad entre los elementos del primer conjunto A y los elementos del tercer conjunto C, en la intensidad o grado que conlleva el considerar los elementos pertenecientes al conjunto B.

3.1 Relación de causalidades directas e indirectas

A partir de la realización del resumido análisis del modelo de efectos olvidados, que permitirá conocer las relaciones de incidencia considerando tres conjuntos de elementos, se plantea la metodología para conocer las relaciones de causa-efecto que quedan ocultas cuando se realiza un estudio de causalidad entre diferentes elementos. Se inicia con el establecimiento de las relaciones de incidencia directa a través de una matriz causa – efecto [M] definida por dos conjuntos de elementos:

$$A = \{a_1, a_2, a_3, \dots, a_n\} \text{ CAUSAS}$$

$$B = \{b_1, b_2, b_3, \dots, b_m\} \text{ EFECTOS}$$

y una relación de causalidad M definida por la matriz de dimensión nxm:

$$[M] = \{\mu a_i b_j ; \in [0, 1] / i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m\}$$

, siendo $\mu a_i b_j$ los valores de la función característica de pertenencia de cada uno de los elementos de la matriz M (formada por las filas correspondientes a los elementos del conjunto A (causas) y las columnas correspondientes a los elementos del conjunto B (efectos).

Se dice, que la matriz M está compuesta por las estimaciones realizadas en torno a todos los efectos que los elementos del conjunto A ejercen sobre los elementos del conjunto B. Cuanto más significativa es esta relación

de incidencia, más elevada será la valuación asignada a cada uno de los elementos de la matriz. En el presente caso, dado que se parte del hecho de que la función característica de pertenencia debía pertenecer al intervalo $[0,1]$, se entiende que cuanto más alta sea la relación de incidencia, más cercana a 1 resultará la valuación asignada. Y contrariamente, cuanto más débil se considere una relación de causalidad entre dos elementos, más se aproximará a 0.

La matriz inicial M está elaborada a partir de la relación causa-efecto directa; es decir, de primera generación. El objetivo es obtener una nueva matriz de incidencias pero que refleje las relaciones de causalidades que a pesar de no ser evidentes, existen y a veces son fundamentales para la apreciación de fenómenos. Para alcanzar este objetivo es necesario establecer los dispositivos que hagan posible el hecho de que diferentes causas puedan tener efectos sobre sí mismas y, al mismo tiempo, tener en cuenta que determinados efectos también pueden dar lugar a incidencias sobre ellos mismos. Por esta razón será necesario construir dos relaciones de incidencias adicionales, las cuales recogerán los posibles efectos que se deriven de relacionar causas entre sí, por un lado, y efectos entre sí, por otro. Estas dos matrices auxiliares son matrices que se expresan como sigue:

$$[A] = \{\mu a_i a_j; \in [0,1] / i, j = 1,2,\dots, n\}$$

$$[B] = \{\mu b_i b_j; \in [0,1] / i, j = 1,2,\dots, n\}$$

Estas, son dos matrices cuadradas reflexivas;

$$\mu a_i a_j = 1 \quad \forall i = 1,2,\dots, n$$

$$\mu b_i b_j = 1 \quad \forall j = 1,2,\dots, n$$

En esta condición, se presume una función característica de pertenencia de máxima presunción, es decir, la

incidencia es completa, por tanto, su diagonal principal estará constituida por valores unitarios (véase tabla 4), no obstante, estas matrices $[A]$ y $[B]$ no son simétricas, pues la relación en algún subíndice es diferente, , por

$$\mu a_i a_j \neq \mu a_j a_i \quad \mu b_i b_j \neq \mu b_j b_i$$

tanto, Una vez establecidas las tres matrices, se procede a encontrar las relaciones de causalidad indirectas, para ello, se procede a realizar la composición a través del operador maxmin.

$$[M^*] = [A] \circ [M] \circ [B]$$

El orden en la composición debe permitir hacer coincidir siempre el número de elementos de la fila de la primera matriz con el número de elementos de la columna de la segunda matriz. El resultado obtenido será

una nueva matriz $[M^*]$ que recoge las incidencias entre causas y efectos de segunda generación, es decir, las relaciones causales iniciales afectadas por la posible incidencia interpuesta de alguna causa o algún efecto.

A partir de la construcción de la matriz de efectos secundarios, se está en condición de percibir los efectos olvidados. Para ello, es necesario separar los efectos acumulados que aparecen en la matriz $[M^*]$, de los directos en la matriz $[M]$. Esto es posible, al realizar una resta algebraica simple: $[M^*] - [M] = [O]$

La aplicación del modelo de Efectos Olvidados, permite advertir la presencia de variables que no han sido consideradas al momento de promover la gestión de la exposición al riesgo cambiario.

Las empresas requieren de herramientas que auxilien tanto en la toma de decisiones como en la definición de sus estrategias (Gil Lafuente & Barcellos de Paula, 2010). La incertidumbre, es una constante que pone en evidencia la efectividad de los instrumentos de medición

y cobertura tradicionales, desarrollados para atender la problemática en los mercados financieros en condiciones de nula incertidumbre, por eso, afirma Salazar (2012) se han buscado alternativas que permitan tratarla desde otro campo.

La introducción de la Lógica Borrosa en el análisis científico (Zadeh, 1965), ha permitido la generación de diversas teorías y modelos que han contribuido de manera importante al abordaje de diferente problemática social, económico financiera, de salud, entre otros, en un contexto altamente cambiante. En este sentido, los sistemas basados en lógica borrosa resultan especialmente interesantes para los problemas no lineales (Benito y Durán, 2010), pues son aptos para el tratamiento de tareas que involucran al procesamiento de cantidades masivas de información imprecisa. En consecuencia, en el presente trabajo, se utilizó el modelo de Efectos Olvidados, desarrollado a partir del planteamiento general de la Lógica Borrosa (Zadeh, 1965) y de la teoría de los subconjuntos borrosos (Kaufmann

y Gil Aluja, 1987), El modelos de los efectos olvidados, expresa Salazar (2012), considera todo el espectro de las decisiones tomadas en función a la percepción del comportamiento futuro y las pondera para tratar de no olvidar la importancia que puede tener alguna variable en un contexto particular

4. RESULTADOS

A través de una encuesta se obtiene información de los integrantes del grupo de expertos de la cual se derivan las variables clasificadas en un conjunto de causas y otro conjunto de efectos, así mismo se encuentra que los expertos conciben la exposición al riesgo cambiario, como un fenómeno que impacta de manera directa en la operación de las pequeñas y medianas empresas, es un fenómeno poco atendido, pues sólo el 14.28% de las empresas entrevistadas, tienen o han tenido un programa de gestión del riesgo cambiario, se evidencia la ausencia de una cultura de protección.

Tabla 2
Variables propuestas por el grupo de expertos

Causas		Efectos	
<i>c</i> ₁	Política económica	<i>e</i> ₁	Contracción de la demanda
<i>c</i> ₂	Altos costos materia prima	<i>e</i> ₂	Disminución de ingresos
<i>c</i> ₃	Importación de materia prima	<i>e</i> ₃	Incremento en costos
<i>c</i> ₄	Inestabilidad de economía internacional	<i>e</i> ₄	Incremento de inventarios
<i>c</i> ₅	Falta de información	<i>e</i> ₅	Desempleo
<i>c</i> ₆	Inflación	<i>e</i> ₆	Disminución de producción
<i>c</i> ₇	Globalización	<i>e</i> ₇	Problemas presupuestales
<i>c</i> ₈	Variación de las tasas de interés	<i>e</i> ₈	Inestabilidad de precios
<i>c</i> ₉	Empresas transnacionales	<i>e</i> ₉	Riesgo de quiebra
<i>c</i> ₁₀	Falta de cultura de protección	<i>e</i> ₁₀	Mala recuperación de cartera
<i>c</i> ₁₁	Financiamientos en divisas	<i>e</i> ₁₁	Inseguridad social
<i>c</i> ₁₂	Inversiones en el extranjero	<i>e</i> ₁₂	Costos adicionales en cobertura

Fuente: Elaboración propia

C ₁₃	Mala planeación financiera	e ₁₃	Problemas en la toma de decisiones
C ₁₄	Precio del petróleo	e ₁₄	Escasez de materia prima
C ₁₅	Actitud del empresario	e ₁₅	Especulación
C ₁₆	Comercio informal	e ₁₆	Disminución de la inversión
C ₁₇	Contratos sin cláusulas de protección	e ₁₇	Incapacidad de pago
C ₁₈	Cuentas por cobrar en divisas	e ₁₈	Incremento de deuda (pesos/dólar)
C ₁₉	Falta de capacidad financiera	e ₁₉	Inflación
C ₂₀	Fluctuaciones de otras divisas	e ₂₀	Problemas laborales
C ₂₁	Impuestos	e ₂₁	Reingeniería de compra/venta

Fuente: Elaboración propia

Trabajar con un grupo de expertos presupone la necesidad de agrupar respuestas. El proceso de agregación se realiza a través de la teoría de los expertones^{iv}, después de que el grupo de expertos valúan los pares ordenados, se conforman las matrices

$[A], [M], [B]$

El procesamiento de matrices, se realizó con el programa computacional denominado FuzzyLog. De donde se obtiene, la matriz de efectos secundarios, y la de efectos olvidados, tal como se muestran en las tablas 5 y 6.

Los valores señalados en las casillas de color amarillo en la tabla 6, representan los efectos olvidados. Un valor más cercano a 1, significa que el grado de olvido es mayor; por tanto, es un elemento de importancia considerable en la formulación o reestructura de estrategias. Para asegurar un resultado exitoso, es importante utilizar el modelo sagitado, con dos objetivos expresan Gil Lafuente y Luis Bassa (2011); el primero, conocer la ruta de incidencia, y el segundo, encontrar las variables de influencia intermedia. Para efectos de evidenciar el funcionamiento de estos, solo se presentan dos ejemplos

por resultar muy representativos de las características de las PyMES.

En cada una de las figuras aparece la descripción de la relación; se contrasta el valor inicial otorgado por los expertos a cada par ordenado, con respecto al valor acumulado, y se establece la diferencia, que representa el grado de olvido; finalmente, se muestra el elemento interpuesto, cuyo conocimiento permite mejorar sustancialmente la eficacia de la estrategia a implementar. En este caso el diseño de programa de gestión de la exposición al riesgo cambiario.

Tabla 3
Matriz agregada Causa-Efecto (M) de incidencia directa

 Efectos Causas	e1	e2	e3	e4	e5	e6	e7	e8	e9	e10	e11	e12	e13	e14	e15	e16	e17	e18	e19	e20	e21
	c1	0.7	0.5	0.5	0.4	0.7	0.6	0.4	0.6	0.3	0.4	0.7	0.6	0.4	0.3	0.4	0.6	0.4	0.7	0.7	0.5
c2	0.7	0.6	0.9	0.4	0.6	0.8	0.5	0.8	0.5	0.5	0.3	0.4	0.5	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.8	0.5	0.6
c3	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.3	0.6	0.3	0.3	0.3	0.3	0.6	0.3	0.4	0.5	0.4	0.5	0.6	0.7	0.4	0.7
c4	0.6	0.6	0.7	0.4	0.6	0.5	0.4	0.7	0.4	0.3	0.5	0.8	0.5	0.6	0.6	0.7	0.5	0.7	0.7	0.4	0.6
c5	0.1	0.1	0.4	0.2	0.1	0.2	0.6	0.1	0.7	0.5	0.1	0.5	0.8	0.3	0.2	0.6	0.3	0.4	0.1	0.5	0.3
c6	0.4	0.5	0.4	0.2	0.7	0.6	0.2	0.5	0.6	0.3	0.5	0.6	0.5	0.3	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.4	0.7
c7	0.8	0.8	0.9	0.5	0.8	0.7	0.6	0.9	0.7	0.6	0.7	0.5	0.8	0.4	0.7	0.7	0.6	0.6	1.0	0.7	0.5
c8	0.5	0.5	0.6	0.2	0.4	0.6	0.5	0.7	0.5	0.6	0.4	0.6	0.6	0.4	0.8	0.8	0.6	0.6	0.7	0.4	0.4
c9	0.5	0.6	0.4	0.4	0.7	0.6	0.3	0.2	0.7	0.2	0.3	0.2	0.3	0.2	0.2	0.7	0.4	0.5	0.2	0.4	0.5
c10	0.1	0.3	0.6	0.2	0.2	0.1	0.3	0.3	0.7	0.3	0.3	0.5	0.4	0.2	0.1	0.2	0.6	0.5	0.2	0.2	0.3
c11	0.2	0.3	0.6	0.1	0.1	0.2	0.5	0.3	0.4	0.3	0.1	0.7	0.4	0.3	0.2	0.5	0.5	0.8	0.3	0.1	0.4
c12	0.1	0.1	0.2	0.1	0.3	0.2	0.4	0.1	0.2	0.1	0.1	0.5	0.3	0.2	0.3	0.5	0.4	0.6	0.3	0.2	0.4
c13	0.3	0.6	0.7	0.5	0.5	0.7	0.8	0.2	0.6	0.6	0.3	0.6	0.7	0.3	0.3	0.6	0.8	0.7	0.3	0.6	0.4
c14	0.5	0.4	0.7	0.2	0.4	0.5	0.3	0.6	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.4	0.5	0.4	0.3	0.7	0.2	0.2
c15	0.2	0.4	0.3	0.2	0.4	0.3	0.6	0.1	0.6	0.5	0.2	0.3	0.6	0.1	0.3	0.5	0.6	0.6	0.2	0.5	0.4
c16	0.7	0.7	0.3	0.6	0.7	0.7	0.3	0.4	0.6	0.4	0.7	0.2	0.2	0.1	0.2	0.7	0.4	0.3	0.2	0.6	0.5
c17	0.0	0.2	0.4	0.1	0.1	0.1	0.4	0.2	0.6	0.3	0.1	0.7	0.2	0.1	0.2	0.2	0.4	0.6	0.1	0.2	0.1
c18	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.5	0.3	0.3	0.3	0.1	0.6	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.1	0.1	0.2
c19	0.2	0.6	0.5	0.2	0.5	0.7	0.8	0.2	0.8	0.3	0.4	0.5	0.5	0.4	0.3	0.8	0.8	0.7	0.2	0.6	0.4
c20	0.4	0.5	0.5	0.2	0.3	0.3	0.4	0.5	0.3	0.3	0.1	0.7	0.4	0.3	0.4	0.6	0.4	0.6	0.5	0.2	0.6
c21	0.7	0.7	0.7	0.1	0.6	0.5	0.4	0.4	0.5	0.3	0.5	0.6	0.5	0.1	0.4	0.6	0.5	0.6	0.6	0.5	0.1

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4
Matriz agregada de incidencia original Efecto-Efecto (A)

 Efectos	e1	e2	e3	e4	e5	e6	e7	e8	e9	e10	e11	e12	e13	e14	e15	e16	e17	e18	e19	e20	e21
e1	1.0	0.7	0.4	0.7	0.7	0.8	0.5	0.5	0.7	0.5	0.6	0.3	0.4	0.3	0.4	0.6	0.6	0.6	0.3	0.6	0.4
e2	0.8	1.0	0.5	0.7	0.5	0.6	0.5	0.4	0.6	0.5	0.5	0.2	0.4	0.1	0.3	0.6	0.8	0.7	0.2	0.6	0.4
e3	0.7	0.5	1.0	0.5	0.5	0.6	0.4	0.8	0.6	0.5	0.5	0.4	0.3	0.5	0.4	0.6	0.6	0.7	0.7	0.4	0.4
e4	0.3	0.5	0.5	1.0	0.4	0.6	0.3	0.4	0.4	0.2	0.2	0.2	0.4	0.2	0.5	0.5	0.4	0.5	0.2	0.3	0.3
e5	0.7	0.6	0.2	0.2	1.0	0.6	0.3	0.2	0.5	0.5	0.7	0.2	0.3	0.3	0.2	0.7	0.6	0.4	0.2	0.6	0.1
e6	0.5	0.7	0.5	0.4	0.6	1.0	0.5	0.4	0.6	0.3	0.4	0.2	0.3	0.4	0.4	0.6	0.6	0.5	0.5	0.6	0.4
e7	0.3	0.4	0.4	0.2	0.2	0.3	1.0	0.2	0.5	0.3	0.4	0.4	0.6	0.3	0.3	0.7	0.6	0.7	0.4	0.6	0.5
e8	0.7	0.6	0.6	0.4	0.5	0.6	0.6	1.0	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.5	0.5	0.7	0.5	0.6	0.5	0.4
e9	0.4	0.4	0.5	0.4	0.3	0.5	0.5	0.3	1.0	0.5	0.4	0.3	0.5	0.2	0.3	0.5	0.5	0.7	0.3	0.6	0.2
e10	0.2	0.5	0.3	0.2	0.4	0.4	0.6	0.2	0.5	1.0	0.2	0.4	0.5	0.2	0.2	0.7	0.6	0.8	0.2	0.5	0.3
e11	0.5	0.4	0.5	0.3	0.4	0.3	0.2	0.4	0.5	0.4	1.0	0.3	0.6	0.3	0.1	0.6	0.4	0.4	0.3	0.6	0.2
e12	0.2	0.2	0.5	0.1	0.2	0.2	0.4	0.4	0.3	0.3	0.2	1.0	0.4	0.2	0.3	0.4	0.4	0.5	0.3	0.2	0.4
e13	0.3	0.3	0.4	0.3	0.4	0.4	0.6	0.4	0.6	0.5	0.4	0.6	1.0	0.2	0.3	0.4	0.5	0.5	0.3	0.5	0.3
e14	0.2	0.3	0.6	0.3	0.4	0.7	0.3	0.5	0.3	0.2	0.2	0.3	0.3	1.0	0.7	0.3	0.4	0.4	0.7	0.3	0.4
e15	0.3	0.4	0.7	0.6	0.2	0.3	0.4	0.6	0.3	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	1.0	0.4	0.3	0.3	0.7	0.3	0.3
e16	0.4	0.7	0.2	0.3	0.7	0.6	0.2	0.3	0.5	0.3	0.4	0.2	0.3	0.3	0.2	1.0	0.3	0.2	0.4	0.4	0.2
e17	0.3	0.4	0.2	0.4	0.5	0.4	0.7	0.2	0.7	0.4	0.4	0.2	0.7	0.3	0.2	0.8	1.0	0.7	0.3	0.7	0.1
e18	0.3	0.3	0.6	0.4	0.4	0.4	0.5	0.3	0.7	0.5	0.4	0.4	0.4	0.2	0.5	0.5	0.7	1.0	0.3	0.6	0.4
e19	0.6	0.6	0.7	0.5	0.7	0.5	0.6	0.6	0.6	0.5	0.7	0.4	0.4	0.5	0.4	0.7	0.7	0.7	1.0	0.7	0.5
e20	0.2	0.5	0.5	0.3	0.5	0.6	0.4	0.3	0.4	0.4	0.7	0.2	0.4	0.2	0.2	0.5	0.4	0.4	0.3	1.0	0.3
e21	0.4	0.3	0.2	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	0.4	0.4	0.3	0.4	0.2	0.4	0.2	0.2	1.0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5
Matriz de efectos secundarios (M*)

 Causas	Efectos																				
	e1	e2	e3	e4	e5	e6	e7	e8	e9	e10	e11	e12	e13	e14	e15	e16	e17	e18	e19	e20	e21
c1	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,6	0,8	0,7	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,9
c2	0,8	0,8	0,9	0,7	0,7	0,8	0,6	0,9	0,7	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7	0,9	0,7	0,6
c3	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,5	0,7	0,7	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,6
c4	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7	0,6	0,5	0,7	0,8	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6
c5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,8	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6	0,8	0,5	0,5	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5
c6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,5	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6
c7	0,8	0,8	0,9	0,7	0,7	0,8	0,6	0,9	0,7	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7	1,0	0,7	0,6
c8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,5	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6
c9	0,6	0,7	0,6	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,5	0,6	0,7	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8	0,6	0,6	0,6
c10	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5
c11	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,5	0,6	0,7	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,6	0,6	0,6
c12	0,6	0,7	0,6	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,5	0,6	0,7	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
c13	0,6	0,7	0,6	0,5	0,7	0,7	0,8	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6	0,7	0,5	0,5	0,8	0,7	0,7	0,6	0,7	0,5
c14	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,6	0,8	0,7	0,5	0,7	0,8	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,6
c15	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5
c16	0,7	0,7	0,5	0,7	0,7	0,7	0,5	0,5	0,7	0,5	0,7	0,5	0,6	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,5	0,6	0,5
c17	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5
c18	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7	0,5	0,5	0,7	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5
c19	0,5	0,7	0,6	0,5	0,7	0,7	0,8	0,5	0,7	0,5	0,5	0,5	0,7	0,5	0,5	0,8	0,7	0,7	0,5	0,7	0,5
c20	0,7	0,6	0,7	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6	0,5	0,7	0,8	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6
c21	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,6	0,5	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	1,0

Fuente: Elaboración propia utilizando, FuzzyLog

Tabla 6
Matriz de efectos olvidados

	Efectos																				
	e1	e2	e3	e4	e5	e6	e7	e8	e9	e10	e11	e12	e13	e14	e15	e16	e17	e18	e19	e20	e21
c1	0,1	0,3	0,3	0,4	0,0	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,0	0,3	0,1	0,2	0,2	0,4
c2	0,1	0,2	0,0	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1	0,4	0,2	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
c3	0,4	0,2	0,3	0,1	0,3	0,3	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,0	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,0	0,3	0,0
c4	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,0	0,2	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,2	0,0
c5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,1	0,5	0,0	0,1	0,5	0,0	0,0	0,2	0,2	0,1	0,4	0,3	0,6	0,3	0,2
c6	0,3	0,1	0,2	0,3	0,0	0,0	0,3	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,3	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0
c7	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0
c8	0,5	0,3	0,2	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,0	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3	0,4	0,1	0,4	0,0
c9	0,2	0,1	0,0	0,3	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1
c10	0,1	0,0	0,2	0,2	0,0	0,1	0,1	0,3	0,0	0,3	0,2	0,4	0,3	0,4	0,3	0,0	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1
c11	0,5	0,3	0,1	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,0	0,3	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2	0,3	0,0	0,1	0,4	0,4	0,2
c12	0,5	0,3	0,1	0,3	0,5	0,3	0,2	0,3	0,2	0,3	0,5	0,0	0,2	0,1	0,4	0,3	0,1	0,0	0,3	0,4	0,3
c13	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,2	0,3	0,6	0,4	0,5	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,4	0,2
c14	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	0,3
c15	0,3	0,3	0,1	0,5	0,3	0,3	0,3	0,1	0,4	0,4	0,5	0,3	0,4	0,5	0,4	0,2	0,3	0,3	0,0	0,4	0,4
c16	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,3	0,0	0,1	0,4	0,2	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1
c17	0,1	0,2	0,4	0,2	0,3	0,2	0,1	0,0	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,0	0,3	0,4	0,3	0,3	0,1	0,3	0,1
c18	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,2	0,3	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3
c19	0,4	0,3	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,3	0,2	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2
c20	0,1	0,0	0,3	0,1	0,0	0,0	0,3	0,1	0,1	0,2	0,0	0,3	0,3	0,4	0,1	0,0	0,2	0,4	0,3	0,1	0,2
c21	0,5	0,3	0,2	0,3	0,4	0,4	0,1	0,2	0,0	0,3	0,3	0,0	0,3	0,4	0,1	0,2	0,0	0,0	0,4	0,3	0,0

Fuente: Elaboración propia utilizando, FuzzyLog

Los valores señalados en las casillas de color amarillo en la tabla 6, representan los efectos olvidados. Un valor más cercano a 1, significa que el grado de olvido es mayor; por tanto, es un elemento de importancia considerable en la formulación o reestructura de estrategias. Para asegurar un resultado exitoso, es importante utilizar el modelo sagitado, con dos objetivos expresan Gil Lafuente y Luis Bassa (2011); el primero, conocer la ruta de incidencia, y el segundo, encontrar las variables

de influencia intermedia. Para efectos de evidenciar el funcionamiento de estos, solo se presentan dos ejemplos por resultar muy representativos de las características de las PyMES.

En cada una de las figuras aparece la descripción de la relación; se contrasta el valor inicial otorgado por los expertos a cada par ordenado, con respecto al valor acumulado, y se establece la diferencia, que representa el grado de olvido; finalmente, se muestra

el elemento interpuesto, cuyo conocimiento permite mejorar sustancialmente la eficacia de la estrategia a implementar. En este caso el diseño de programa de gestión de la exposición al riesgo cambiario.

Figura 1 Actitud del empresario – inseguridad social

Valor estimado inicialmente: 0,3
 Valor acumulado causa – efecto: 0,8
 Diferencia de valores (Efecto olvidado): 0,5
 Relación clave interpuesta: **Inflación**

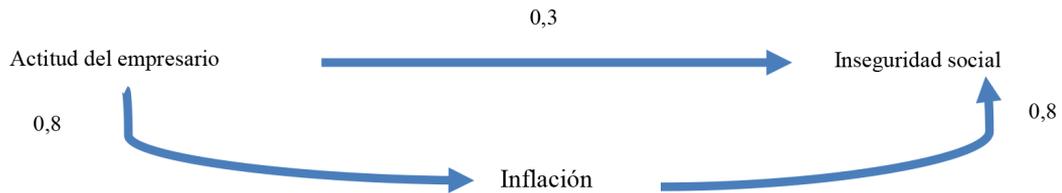
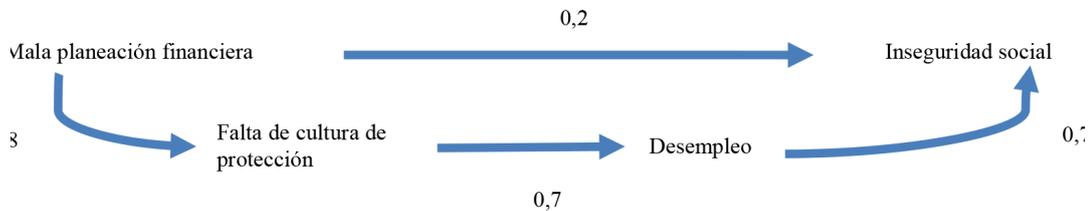


Figura 2 Mala planeación financiera – inseguridad social

Valor estimado inicialmente: 0,2
 Valor acumulado causa – efecto: 0,7
 Diferencia de valores (Efecto olvidado): 0,5
 Relación clave interpuesta: **Falta de cultura de protección**



5. CONCLUSIONES

La aplicación modelo de los Efectos Olvidados permitió, encontrar variables con grado de olvido, 1 falta de información, 2 mala planeación financiera, 3 actitud del empresario. Entre las variables interpuestas más representativas se encuentran, la inflación, la falta de cultura de protección, desempleo y los precios del petróleo. Lo que representa que los pequeños y medianos empresarios, podrán gestionar la exposición al riesgo cambiario de mejor manera si atiende estos aspectos.

Es importante considerar que su articulación y eficacia están en función del entorno inmediato de los evaluadores, de la temporalidad, de las características del objeto de estudio, ya que influyen en la forma de percibir el contexto y el planteamiento de la problemática; por tanto, se recomienda definir las matrices de incidencia, considerando tiempos y públicos, que representen con pureza la condición humana de las economías.

La generosidad del modelo de los efectos olvidados faculta su aplicación en áreas muy diversas de la ciencia, economía, finanzas, ingeniería, medicina, entre otras.

6. NOTAS

- Enterprise Risk Management
- Forgotten Effect Theory
- Constituido por 7 empresas manufactureras de diferentes ramas industriales, ejecutivos financieros de instituciones bancarias y 1 consultor empresarial
- Es la opinión agregada de un grupo de expertos, utilizando una estadística de frecuencias, frecuencia relativa y frecuencia relativa acumulada
- Es un programa de cálculo que permite elaborar y trabajar con modelos basados en matemática de la incertidumbre para recuperar los denominados Efectos Olvidados en las relaciones de causalidad. Los derechos de uso corresponden a la Dra. Ana
- María Gil Lafuente. <<http://www.fuzzyeconomics.com/fuzzylog>>.

7. REFERENCIAS

- AaboTom, Hoeg Esben, Kuhn Jochen (2008). Integrated Foreign Exchange Risk Management: The role of import in medium sized manufacturing firm. Available at SSRN <http://ssrn.com/abstract=1303359> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1303359>.
- Adler Michael., & Dumas Bernard. (1984). Exposure to currency risk: Definition and Measurement. *Financial Management*, 13, 41-50.
- Allayannis George & Ofek Eli. (2001). Exchange rate exposure, hedging, and the use of Foreign Currency derivatives. *Journal of International Money and Finance* , 20,273-296.
- Alvarez Roberto, Vergara Sebastian. (2006). Globalization, Survival and Growth of Small and Medium sized Firms. Central Bank Of Chile Research Department and Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- Bartram Sönke, & Bodnar Gordon (2005). The exchange rate exposure puzzle. Electronic copy available at: <http://ssrn.com/=891887>.
- Benavides Guillermo (2010). Pronóstico de la volatilidad de la inflación de corto plazo utilizado precios de futuros: Un análisis empírico desde una perspectiva del Valor en Riesgo. Documentos de investigación BANXICO.
- Benito Tamara., & Durán Ma. Isabel (2010). Lógica Borrosa. Universidad Carlos III.
- Campos Mauricio de María (2002). Pequeñas y medianas empresas industriales y políticas tecnológicas: El Caso mexicano de las tres últimas décadas. (N. Unidas, Ed.) Santiago de Chile, Chile: CEPAL - ECLAC Serie Desarrollo productivo.
- Chandler, Gaylen N., and Glenn M. McEvoy. "Human Resource Management, TQM, and Firm Performance

in Small and Medium-Size Ent9url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjJIsHD7Y_OAhVByoMKHXWBACAQFggaMAA&url=http%3A%2F%2Functad.org%2Fes%2FDocs%2Ftd412_sp.pdf&usg=AFQjCNEwjOZvUJxi_qZQuFxaCxnMQPQA&bvm=bv.127984354,d.amc

Doukas John, Hall Patricia. H., & Lang Larry (2003). Exchange Rate Exposure at the Firm and Industrial level. *Financial Markets Institutions & Instruments* V. 12, No. 5 December 2003.

Flood Eugene., & Lessard Donald (1986). On the measurement of Operating Exposure to Exchange Rates A Conceptual Approach. *Financial Management* Spring 1986.

Gil Lafuente, Ana María & Gil Lafuente Jaime. 2007. Modelos y Algoritmos para tratar la Creatividad en la Gestión Empresarial. España: Editorial European Academic Publishers-Milladoiro

Gil Lafuente, Ana María., & Barcellos de Paula Luciano. (2010). Una aplicación de la metodología de los Efectos Olvidados: los factores que contribuyen al crecimiento sostenible de la empresa. *Cuadernos del CIMBAGE* N° 12 , 23 - 52.

Gil Lafuente Ana María & Luis Basa (2011) Identificación de los Atributos contemplados por los clientes en una estrategia CRM utilizando en modelos de los efectos olvidados *Cuadernos CIMBAGE* No. 13

Gradojevic, N. (2002). Non linear Exchange Rate Forecasting: The role of Market Microstructure Variables. Doctoral Thesis. University Of British Columbia, Vancouver, Canada.

Herman Kamil., Bennet Sutton., & Walker Charles. (2009). ¿Cobertura o apuesta? Finanzas y Desarrollo FMI.
Jorion Pillipe. (1990). The exchange rate exposure of US Multinationals. *The Journal of bussines* Vol 63; número

3, 331-345.

Jutching James (1995) Exposición al tipo de cambio; Lecciones aprendidas en México. Administración del Riesgo Julio de 1995 42 7 ABI/INFORM global 31

Kaufmann Arnold., & Gil Aluja Jaime. (1987). Técnicas operativas de gestión para el tratamiento de la incertidumbre. Barcelona, España: Hispano Europea S. A.

Kaufmann Arnold., & Gil Aluja Jaime. (1988). Modelos para la investigación de efectos olvidados. Santiago de Compostela: Milladoiro.

Mariño Gladys., & Medina Inelia. (2009). La administración financiera una utopía en la microempresas. *Criterio Libre* 7 (11), 123 - 144.

Martínez Solano Pedro. (1999). Metodología para la medición de la exposición económica al riesgo de cambio. *ICE sector Exterior Español* Num. 780.

Pascale Ricardo. (1999). *Decisiones Financieras*. Machi.

Priestley Richard., & Odegaard Bernt Arne. (2002). Linear and Nonlinear Exchange Rate Exposure and the Price of Exchange Rate Risk.

Reynoso Alejandro (1995) Sostenibilidad de la política cambiaria en economías pequeñas Documentos de investigación No.9501 BANXICO

Rico Marco Antonio & Tinto Jaime. (2008). Matemática borrosa: algunas aplicaciones en las ciencias económicas, administrativas y contables. *Contaduría Universidad de Antioquia* 52, 199 - 214.

Rodríguez, Rita (1979). Measuring and Controlling Multinational's Exchange Risk. *Financial Analysts Journal*.

Salazar Garza Ricardo. (2012). El peso mexicano: la gestión de cobertura del riesgo cambiario mediante la teoría de los efectos olvidados. *Journal of Economics, finance and Administrative Science* 17-32, 32.

Secretaría de Economía del Gobierno de México, (. d. (2012). <http://www.contactopymes.gob.mx>. (S. d. Economía, Editor) Recuperado el 17 de Julio de 2012

Shapiro Alán. (1977). Defining Exchange rate risk. *The Journal of Business*.

Zadeh Lofti. (1965). Fuzzy Set. . *Information and Control* 8, 338-353

ENSAYO

PRESIÓN TRIBUTARIA Y GESTIÓN EMPRESARIAL EN VENEZUELA

Marisela Cuevas Sarmiento

Economista. Universidad de Los Andes. Venezuela

Especialista en Gerencia Mención Mercadeo.

Universidad Yacambú. Venezuela

Doctorando en Estudios Políticos. Universidad de Los Andes. Venezuela

Docente de pregrado Universidad Centroccidental

Lisandro Alvarado

Email: marisela.cuevas@ucla.edu.ve

Resumen

El objetivo de este ensayo es analizar la incidencia de la Presión Tributaria en la gestión empresarial en Venezuela a los fines ubicarla o no como una amenaza en el marco de la planificación tributaria. Se estudiaron los resultados de la Presión Tributaria en Venezuela y se comparó con este mismo valor en países latinoamericanos y países pertenecientes a la OCDE a los fines de determinar su incidencia en la gestión empresarial al basarse en índice Doing Business. Al final de la investigación se pudo concluir que a pesar de la percepción que la Presión Tributaria en Venezuela es alta, cuantitativamente es una de las más bajas del mundo, con lo cual no puede considerarse una amenaza para la gestión empresarial, por lo que es fundamental formular y ejecutar estrategias que permitan aprovechar la coyuntura desde el punto de vista tributario.

Palabras clave: Presión Tributaria, gestión empresarial, impuestos, doing business

Recibido: 12-01-2016

Aceptado: 20-04-2016

Abstract

The aim of this essay is to analyze the incidence of the tax burden on business management purposes in Venezuela to locate or not as a threat in the context of tax planning. The results of the tax burden in Venezuela were studied and compared with the same value in Latin American countries and countries outside the OECD in order to determine its impact on business management by relying on Doing Business index. At the end of the investigation, it was concluded that despite the perception that the tax burden in Venezuela is high, is quantitatively one of the lowest in the world, which cannot be considered a threat to business management, so it is formulate and implement key strategies to exploit the situation from the tax point of view.

Keywords: tax burden, business management, tax, doing business

TAX BURDEN AND BUSINESS MANAGEMENT IN VENEZUELA

Marisela Cuevas Sarmiento

Economist. University of the Andes. Venezuela
Mention Marketing Management Specialist. Yacambú
University. Venezuela

PhD in Political Studies. University of the Andes.
Venezuela

University undergraduate teaching Centroccidental
Lisandro Alvarado

Email: marisela.cuevas@ucla.edu.ve

“Solo hay una manera de matar al capitalismo, con impuestos, impuestos y más impuestos”

Karl Marx

En la dinámica económica venezolana del siglo XXI, los empresarios se debaten a diario entre múltiples actividades gerenciales dentro de un entorno cada día más hostil y cargado de altos niveles de incertidumbre y el necesario desarrollo de la competitividad como mecanismo de subsistencia en el mundo empresarial. Es común lidiar con aspectos referidos a la dinámica cambiaria, los niveles de inventarios, las normativas referidas a los precios, las leyes que rigen la materia laboral, por una parte y por otra los elementos propios de la gestión empresarial aguas abajo, concernientes a los procesos de producción, estrategias de ventas, adquisición de materia prima y un sinnúmero de elementos que condicionan el proceso de toma de decisiones en un ambiente no pocas veces altamente complejo. Dentro de todos estos aspectos, la gestión tributaria o impositiva a nivel empresarial en Venezuela se ha ido complicando de manera progresiva en función de la gran cantidad de tributos, tanto a nivel municipal, como estatal y nacional a los que se suman los impuestos parafiscales a los cuales también hay que dar cumplimiento ya que las sanciones por no hacerlo o postergarlo suelen ser bastante onerosas.

De acuerdo con el Centro de Divulgación del Conocimiento Económico (CEDICE, 2013) se considera que el nivel de estas contribuciones es exagerado y que incluso prácticamente se trabaja para cancelarle al Estado una exorbitante cuota que sale de las ganancias y que merma sustancialmente el patrimonio de las empresas, comprometiendo las inversiones a futuro y en muchos casos el flujo de caja. Se habla entonces que la Presión Tributaria en Venezuela resulta asfixiante para la empresa privada. Más aún, cuando resulta evidente que la estructura y conformación tributaria está sustentada con base en el Impuesto al Valor Agregado (IVA), tributo altamente regresivo, como impuesto de mayor aporte a la recaudación, sin embargo, este aspecto no será

abordado en el presente análisis.

Normalmente, se piensa que a mayor cantidad de tributos, mayor Presión Tributaria se está exigiendo a los contribuyentes. Esto no es necesariamente así. Tal y como se advertirá más adelante, un país puede tener una estructura tributaria compleja en relación con la cantidad de tributos y tener una muy baja Presión Tributaria, lo cual generalmente ocurre en los países en vías de desarrollo. O por el contrario, como el caso de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) que tienen una sencilla estructura tributaria, basada en unos pocos tributos que tienen altas alícuotas y se sustentan en su mayoría en impuestos directos, que suelen ser los más justos, al menos desde el punto de vista teórico.

Es por ello que con base en esa percepción errada, que a mayor cantidad de impuestos, mayor Presión Tributaria y viceversa; la gestión empresarial pudiera verse afectada al considerar esta situación como un obstáculo para su actividad cuando en realidad, puede convertirse en una oportunidad dentro de un esquema estratégico. De no verse como oportunidad, al menos podría ser descartado como una amenaza.

Por ello, es importante delimitar el concepto de Presión Tributaria a los fines de entender el alcance del mismo. Según (Villegas, 1990) la Presión Tributaria es “la relación existente entre la exacción fiscal soportada por una persona física, un grupo de personas o una colectividad territorial, y la renta de que dispone esa persona, grupo o colectividad.” Por su parte (Jarach, 1993), considera que con la Presión Tributaria se busca “una fórmula que permita medir idóneamente, en el tiempo y espacio, la magnitud de la carga fiscal en relación a la colectividad”. Mientras que la teoría económica lo define como un indicador cuantitativo que relaciona los ingresos tributarios con el valor del PIB; es decir, cuánto representa la recaudación tributaria en el total de la producción anual del país. Dentro de este conglomerado se incluyen los impuestos nacionales, estatales,

municipales y las denominadas exacciones parafiscales. En el caso particular de Venezuela, esta clasificación comprende aproximadamente entre veinte y treinta tipos de impuestos a los que se someten las empresas en su condición de sujeto pasivo de la obligación tributaria. En el caso de las empresas dedicadas al sector petrolero y de hidrocarburos, se deben adicionar otra cantidad de impuestos específicos para esa actividad económica.

En tal sentido, se tienen en un primer lugar los Impuestos Nacionales, es decir, aquellos tributos que tienen un importante alcance recaudatorio en todo el territorio nacional y cuyos procesos son administrados por el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT). De entre estos impuestos los dos comunes a toda la actividad empresarial del país son: el Impuesto Sobre la Renta y el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Existen otros, tales como el Impuesto Sobre Producción de Alcohol y Especies Alcohólicas y el Impuesto sobre Producción a la Manufactura del Tabaco que son específicos para cierto tipo de empresas en función de la actividad económica que realizan y el Impuesto Sucesoral que tiene una cobertura nacional, en función de su objetivo como lo es el pago del tributo en ocasión de la transferencia de bienes de una persona que fallece a sus herederos, dirigido hacia las personas naturales y por otra parte los impuestos a nivel de importación que son los llamados Impuestos Aduanales. El monto recaudado por estos impuestos es repartido de acuerdo a lo establecido en el Situado Constitucional para las gobernaciones y alcaldías, y el resto a los diferentes ministerios y organismos del Estado encargados de satisfacer necesidades comunes en materia de salud, seguridad y educación.

Por otra parte, están los impuestos estatales cuya competencia está circunscrita a la potestad de los diferentes estados y que varían en unos y otros de acuerdo a la particularidad de cada uno de ellos. El producto recaudado por parte de estos tributos va directamente hacia el presupuesto estatal (gobernaciones). Dentro de estos impuestos se tienen el papel sellado, estampillas y timbres fiscales.

De igual forma, se tienen los impuestos municipales, cuya aporte es realizado por los contribuyentes de cada uno de los municipios de los estados y el monto, al igual que el de los impuestos estatales, queda en cada municipio para contribuir con las necesidades de los mismos. Entre los impuestos municipales más comunes están las tasas por el uso de sus bienes o servicios, tasas administrativas por licencias o autorizaciones, impuestos sobre actividades económicas de industria, comercio, servicios o de índole similar, impuesto sobre inmuebles urbanos, vehículos, espectáculos públicos, juegos y apuestas lícitas, propaganda y publicidad comercial entre otros.

Mención aparte merecen las denominadas exacciones parafiscales, que en el caso venezolano abarcan una gran cantidad que inciden de manera directa en las empresas en función de su actividad económica y el monto de sus ingresos brutos.

Dentro de esta gran variedad, se tienen, por citar algunas: Ley Orgánica del Deporte, Actividad Física y Educación Física, Ley Orgánica de Drogas, Ley para personas con discapacidad, Ley de Telecomunicaciones, Ley de Turismo, Ley de Cultura, Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación, Ley Orgánica del Instituto Nacional de Capacitación Educativa Socialista, Ley de Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat, Ley de Responsabilidad Social en Radio y Televisión, Ley de Cinematografía.

Porsu parte, la gestión empresarial solo considerándola desde el aspecto netamente tributario, tiene un alto costo transaccional, no solo por los montos de los impuestos a pagar, sino la gran cantidad de trámites que hay que realizar para estar al día con la obligación tributaria en todos sus niveles, por lo que no resulta extraño que el informe Doing Business (2014), elaborado por el Banco Mundial, ubique a Venezuela en los últimos lugares de la lista de países para hacer negocios.

Es por ello que los resultados para el caso venezolano son realmente sorprendentes, vista la gran cantidad de tributos, que debe pagar el empresariado, lo cual pudiera parecer que en conjunto representan una alta Presión Tributaria.

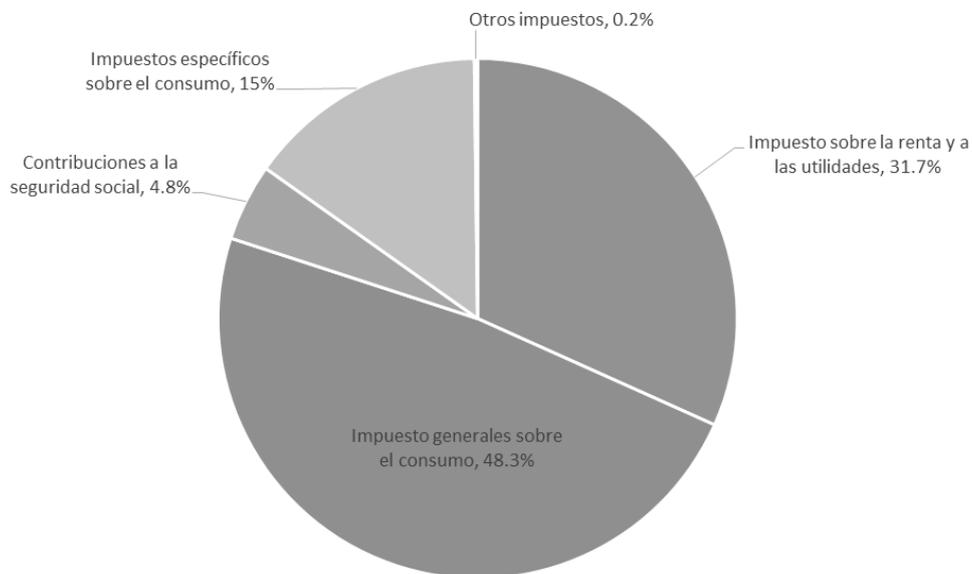
Ahora bien, para contextualizar lo anterior resulta fundamental analizar las cifras emanadas de la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) (CEPAL, 2014), donde Venezuela es considerado el país de América Latina con la menor Presión Tributaria en la últimas dos décadas, alcanzando un valor de 13,9% del PIB en el año 2012 y 14,2% en 2013. Expresan los técnicos de la CEPAL que la progresividad potencial del sistema tributario se ve reducida por una mayor importancia relativa de los impuestos indirectos y el poco peso del

Impuesto Sobre La Renta de Personas Naturales (ISLR) en la recaudación

Es así como al comparar las diferentes estructuras tributarias de los países de América Latina, la OCDE y Venezuela, se observan los siguientes resultados.

Como se aprecia el Gráfico 1, el 48% de la estructura tributaria está concentrada en los impuestos generales sobre el consumo (Impuesto al Valor Agregado), esto significa que la tributación interna se soporta en un impuesto indirecto y altamente regresivo, es decir, que afecta con mayor incidencia a las clases sociales más desfavorecidas, y que obtiene su recaudación sobre la base del nivel de consumo por lo que a mayor consumo, mayor recaudación.

Gráfico 1: Estructura Impositiva en Venezuela 2014



Fuente: OCDE de <http://www.oecd.org/>

Si a lo anterior se le suma, que el 15% de la recaudación se obtiene de impuestos específicos al consumo, tendríamos que un 53% de la recaudación total de Venezuela se sustenta en este tipo de impuestos indirectos, con lo que se está vulnerando el principio de progresividad, el cual describe que a mayor capacidad económica mayor será el pago que el contribuyente deberá realizar, puesto que el mismo debería estar en función del incremento de la ganancia.

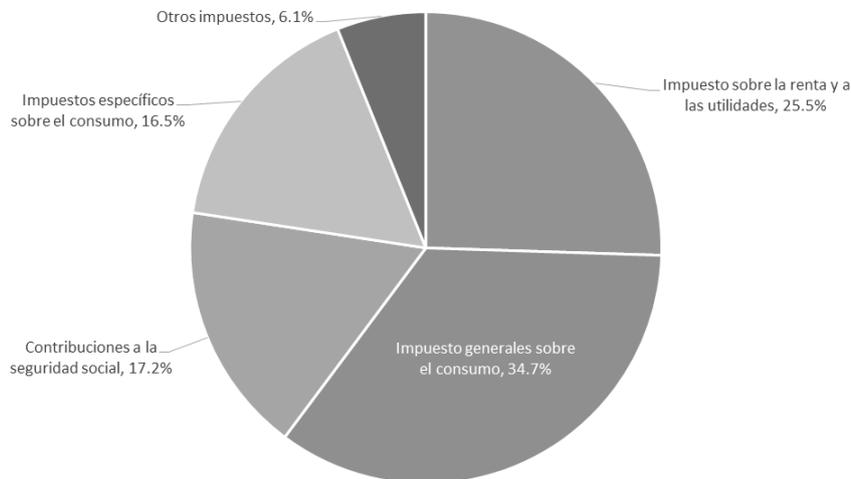
Como segundo tributo recaudador en importancia, está el Impuesto Sobre La Renta (ISLR), con un 32% de aporte a la recaudación total. Si bien el monto es considerable, al compararlo con el monto recaudado por concepto de Impuesto al Valor Agregado (IVA), se evidencia ineficiencia por parte de la Administración Tributaria en la ejecución de los procesos para garantizar el cobro de este tributo.

Por otra parte, se tiene que al comparar la estructura tributaria de Venezuela con la del resto de Latinoamérica, se aprecia una similitud referida a conformación de los aportes.

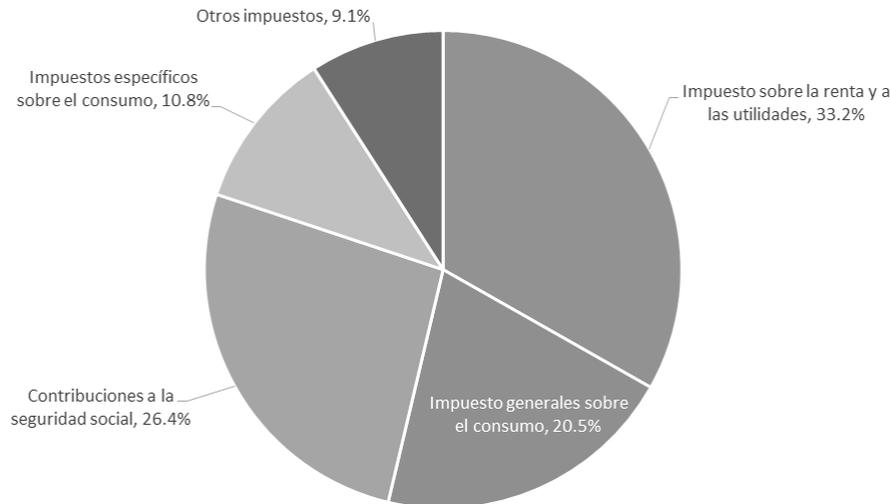
Sin embargo, tal y como se evidencia en el Gráfico 2 la cuantía de los mismos varía considerablemente. Al respecto, se tiene que los impuestos generales al consumo aportan el 34%, el Impuesto Sobre La Renta (ISLR) el 26%, los impuestos específicos al consumo 17% (IVA), las contribuciones a la seguridad social también un 17% y finalmente un 6% lo aportan otros impuestos.

En contraste, la estructura impositiva de los países que conforman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) de acuerdo a cifras aportadas por esta organización, que son considerados los países desarrollados del planeta, tal y como se aprecia en el Gráfico 3 el Impuesto sobre la Renta y las Utilidades (ISLR) aporta el 33% de la recaudación tributaria; seguido por un 26% de las contribuciones a la seguridad social, luego el 21% proviene de los impuestos generales al consumo, 11% los impuestos específicos sobre el consumo y el 9% lo proporcionan otros impuestos.

Gráfico 2: Estructura Impositiva en América Latina 2014



Fuente: OCDE de <http://www.oecd.org/>

Gráfico 3: Estructura Impositiva OCDE 2014

Fuente: OCDE de <http://www.oecd.org/>

Resulta evidente la distorsión existente entre la estructura impositiva de los países de América Latina y los países que integran la OCDE; lo que podría explicar, entre otras cosas, la diferencia entre los niveles de desarrollo entre ambos grupos de países. Y considerando el caso venezolano, esta desviación resulta mucho más acentuada e innegable, lo que afecta de manera directa el lento y vulnerable crecimiento económico, así como la regresividad impositiva que merma el poder adquisitivo, sobre todo en los sectores más vulnerables de la población; para quienes los tributos afectan de manera directa su calidad de vida.

Por otra parte, como se verá más adelante, la Presión Tributaria en la mayoría de los países desarrollados ronda el 46%, es decir, sus ciudadanos deben contribuir con el gasto público destinando ese porcentaje de su sueldo para tal fin. En este sentido, a pesar que la

Presión Tributaria es realmente alta, esto no constituye en ningún momento algún obstáculo para el crecimiento de su sector empresarial y por ende del desarrollo del país.

Es así como a pesar que la Presión Tributaria tiene efectos directos sobre los beneficios y la inversión en las empresas, en virtud que merman el flujo de los ingresos netos, en el caso que sea muy alta, esto no puede considerarse una amenaza para el desarrollo de los países.

Ahora bien, una Presión Tributaria baja como la que presenta Venezuela, no necesariamente es lo más sano y conveniente para la economía de un país, en virtud que a mayor Presión Tributaria, el Estado cuenta con más recursos para ofrecer servicios público gratuitos y de calidad a su población y esto también se revierte sobre la

gestión empresarial y el desarrollo económico.

No obstante, no existe una correlación directa demostrable entre la Presión Tributaria y el nivel de desarrollo o calidad de vida de los países, pues quien ocupa el puesto 1 en los datos que se presentan en la

Cuadro 1, el país que lidera el ranking a nivel mundial es uno de los que tiene mayores problemas económicos actualmente, como lo es Zimbawe, mientras que Noruega o Alemania son países considerados desarrollados y con altos estándares de calidad de vida de sus habitantes, no se encuentran en los primeros lugares del ranking.

Cuadro 1.

Ranking de los 20 países con mayor Presión Tributaria a nivel mundial de acuerdo a las cifras de la OCDE (2014)

<i>País</i>	<i>%</i>	<i>Ranking</i>
<i>Zimbawe</i>	49,3	1
<i>Dinamarca</i>	49	2
<i>Bélgica</i>	46,8	3
<i>Suecia</i>	45,6	4
<i>Cuba</i>	45	5
<i>Francia</i>	44,8	6
<i>Noruega/Finlandia</i>	43,6	7
<i>Austria</i>	43,4	8
<i>Lesoto</i>	42,9	9
<i>Italia</i>	42,6	10
<i>Bosnia-Herzegovina</i>	42,2	11
<i>Alemania</i>	40,6	12
<i>Islandia</i>	40,4	13
<i>Argentina</i>	40	14
<i>Holanda</i>	39,8	15
<i>Eslovenia</i>	39,3	16
<i>Chipre</i>	39,2	17
<i>Hungría</i>	39,1	18
<i>Inglaterra</i>	30	19
<i>España</i>	37,3	20

Fuente: OCDE de <http://www.oecd.org/>

Lo que si es necesario destacar es la importancia de los impuestos para la obtención de ingresos fiscales de cada país con el objetivo de acometer sus gastos públicos, sin que ello implique evidenciar un mayor o menor nivel desarrollo, sino en todo caso garantizar y fomentar en sus ciudadanos el “deber del cumplimiento de la obligación tributaria” y por supuesto, luego de obtenidos esos ingresos fiscales, está el destino de los mismos, lo cual se enmarca en la eficiencia del gasto.

En el caso de América Latina, como muestra el Cuadro 2, los países con mayor Presión Tributaria son Brasil y Argentina con 35,7 y 31,2 respectivamente para el año 2013; mientras que Venezuela, tiene un resultado de 14,2% apenas seguido por el resultado de República Dominicana con 14% de Presión Tributaria.

Estos resultados pueden analizarse desde dos puntos de vista. El primero, pudiera interpretarse elementos de ineficiencia de los organismos encargados de la recaudación de impuestos, ya que no se recaudan de manera óptima los tributos, independientemente que las metas de recaudación asignadas sean alcanzadas nominalmente, ya que Venezuela presenta las cifras de inflación más altas del mundo.

El segundo elemento, estaría relacionado con la disminución de la producción nacional ya sea por cierre de empresas, expropiaciones o reducción de la manufactura producto de la escasez de insumos y materia prima, hecho que afecta negativamente tanto al PIB como al aporte del monto recaudado, tal y como lo expresa (CEDICE, 2013): “Si la recaudación total de impuestos a muchos les parece baja, ello no sería por bajos impuestos ni por evasión más allá de la callejera, sino por razones de que hay pocas empresas, menos aún empresas con buenos ingresos logrando buenos beneficios gravables por impuestos, prácticamente ninguna exportando y muy pocas individualidades con buenos ingresos”

Sin embargo, lo que resulta evidente es que una alta Presión Tributaria no es garantía de desarrollo, ya que

dentro de la lista pueden apreciarse ciertos países cuyos niveles no están en concordancia con el aporte tributario al Producto Interno Bruto (PIB), como el caso de Jamaica, que presenta un valor de 25%, frente a Chile con un 20,2%; se infiere entonces que habría que determinar el uso adecuado de los recursos provenientes de los tributos en función de las necesidades de los ciudadanos.

Por otra parte, en términos generales, se considera adecuado que en las economías desarrolladas la Presión Tributaria se ubique entre 30% y hasta 50%. De igual forma, se estima que aquellas economías que presentan una baja Presión Tributaria, tienen niveles importantes de evasión en virtud que se presume que los mecanismos de control que debería ejercer la Administración Tributaria son bastante laxos y existe una baja cultura tributaria en los ciudadanos. En el caso venezolano y sin entrar en detalles acerca de la eficiencia del máximo organismo recaudador, la baja Presión Tributaria también pudiera estar asociada al modelo rentista petrolero que al estar indefectiblemente unido a la volatilidad de los precios del crudo, tiende a compensar con creces los ingresos provenientes de las rentas internas, incluso cuando en el Presupuesto Nacional, consecutivamente se le asigna un porcentaje mayor a la recaudación tributaria de origen no petrolero.

De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la relación existente entre estas dos variables, se presenta fundamentalmente debido al bajo nivel de control que ejercen las Administraciones Tributarias en Latinoamérica, lo que se traduce en una muy baja percepción de riesgo a ser auditado o declarado culpable de este delito. Es así como, en promedio, solo el 3% de las declaraciones de impuestos son auditadas y solo un 0,2% son objeto de auditorías profundas o de fondo.

Cuadro 2:

Ranking de países de Presión Tributaria a nivel De América Latina de acuerdo a las cifras de la OCDE (2014)

País	1990	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Argentina</i>	12,4	18	24,7	25,6	26,7	27,7	29,5	31,2
<i>Barbados</i>	23	30,2	31,5	30,6	30,7	32,3	34,0	29,8
<i>Bolivia</i>	7	14,7	20,1	22,3	20,4	23,8	25,5	27,5
<i>Brasil</i>	28,2	30,1	33,8	33,1	33,2	35	35,6	35,7
<i>Chile</i>	17	18,8	21,4	17,2	19,5	21,2	21,4	20,2
<i>Colombia</i>	9	14,6	18,8	18,6	18,0	18,9	19,6	20,1
<i>Costa Rica</i>	16,1	18,2	22,7	21,2	20,8	21,3	21,2	22,4
<i>Ecuador</i>	7,1	10,1	14,0	14,9	16,3	17,3	19,4	19,3
<i>El Salvador</i>	10,5	12,2	15,1	14,4	14,8	14,9	15,1	15,8
<i>Guatemala</i>	9	12,4	12,9	12,2	12,4	12,7	12,8	13,0
<i>Honduras</i>	16,2	15,3	18,9	17,1	17,3	16,9	17,4	18,0
<i>Jamaica</i>	23,0	22,8	25,0	24,8	25,0	24,5	25,5	25,0
<i>México</i>	15,5	16,5	20,7	12,2	18,5	19,5	19,6	19,7
<i>Nicaragua</i>	0	13,0	16,8	16,9	17,6	18,6	19,2	19,2
<i>Panamá</i>	14,7	16,7	16,9	17,4	18,1	18,1	18,7	18,9
<i>Paraguay</i>	5,4	14,5	14,6	16,1	16,5	16,8	17,7	16,4
<i>Perú</i>	12,1	14,5	19,0	17,0	18,0	18,5	18,8	18,2
<i>República Dominicana</i>	8,3	12,4	15,0	13,1	12,8	12,9	13,5	14,0
<i>Uruguay</i>	19,6	21,6	26,1	26,8	27,0	26,8	27,4	27,1
<i>Venezuela</i>	18,7	13,6	14,1	14,1	11,4	13,1	13,9	14,2
<i>Promedio no ponderado</i>								
<i>ALC (20)</i>	14,4	17,0	20,1	19,5	19,8	20,5	21,2	21,3
<i>OCDE (34)</i>	32,2	31,3	33,6	32,7	32,8	33,3	33,7	34,1

Fuente: adaptado de <http://www.oecd.org/>

De igual forma, en términos generales, solo el 10% de los latinoamericanos es contribuyente del Impuesto Sobre La Renta en contraprestación con el 42% de contribuyentes de este mismo impuesto en los países de la OCDE. Esto conlleva a que los latinoamericanos pagan menos del 4% de sus ingresos anuales en impuestos.

Por otra parte y como elemento adicional, más de la mitad de la población de América Latina y el Caribe trabaja en la economía informal, cifra que llega al 56%, lo que evidencian que solo pagan impuestos el 44% de la población.

Esto deriva en la terrible situación que ese gran porcentaje de personas no paga impuestos y las erradas políticas fiscales se constituyen en un elemento que incentiva que las empresas permanezcan pequeñas o improductivas.

Luego de analizar las cifras emanadas de la OCDE, puede afirmarse que comparativamente, la Presión Tributaria en Venezuela no es ni remotamente cercana a la de países como Noruega o Dinamarca. Y resulta evidente que los niveles de crecimiento y desarrollo económico no tienen punto de comparación. Esto conlleva a afirmar que Venezuela tiene una baja Presión Tributaria, lo cual pudiera convertirse en una oportunidad para generar estrategias a nivel de gestión empresarial.

Sin embargo, el tema tributario resulta bastante complicado para los empresarios, en cuanto al cumplimiento de la obligación tributaria en términos de cuantía y oportunidad. Es entonces cuando se verifica que el obstáculo no es la Presión Tributaria, que es una de las más bajas del mundo, sino la gran cantidad de tributos que muchas veces se hacen inmanejables y que afectan los niveles de eficacia y eficiencia a nivel de empresarial. Se suele confundir cantidad de tributos con Presión Tributaria.

No es un secreto que el empresariado venezolano en todos sus niveles, pequeñas, medianas o grandes está

sujeto a un aproximado de treinta a cuarenta impuestos (entre nacionales, estatales, municipales y parafiscales) que difieren tanto en su cálculo, sus fechas de pago o entidades bancarias donde hacerlos efectivos y depende del tipo de actividad económica que realiza.

Esto conlleva a generar desde el punto de vista de la gestión empresarial un elevado costo en lo concerniente a la planificación tributaria que se debe llevar a fin de dar cumplimiento con todas las obligaciones a las que se esté sujeta de acuerdo al estamento legal que rige cada tributo.

En este mismo orden de ideas resulta fundamental incorporar en el análisis el Índice Doing Business, instrumento diseñado por el Banco Mundial, por ser una herramienta de medición objetiva de las normas que regulan la actividad empresarial y su aplicación a nivel de 189 economías a nivel mundial. El índice está compuesto por varios elementos, que van desde los requisitos mínimos para abrir un negocio pasando por permisos, créditos, comercio, contratos y el que concierne a este artículo, el pago de impuestos.

Cada uno de estos componentes del índice, tiene una ponderación de acuerdo a su incidencia en la realización de la actividad empresarial y en base a la metodología se evalúan cada uno de ellos hasta lograr una calificación que ubica a esa economía en un lugar en comparación con el resto de los países objeto de estudio.

Para efectos de este análisis, se considerará el índice Doing Business referido al pago de impuestos. Del cual se puede decir que está a su vez conformado por una serie de elementos que son de suma importancia a la hora de estructurar la actividad tributaria de las empresas.

Los elementos que forman parte de este subíndice, son:

1. Pago de Impuestos: mide el número total de impuestos y contribuciones pagados, el método de pago,

la frecuencia de pago, la frecuencia de presentación de declaraciones y el número de organismos intervinientes. Es decir, se consideran todos los impuestos (nacionales, estatales, municipales y parafiscales) que generan la obligación tributaria en las empresas.

2. Tiempo: El tiempo se registra en horas por año. Este indicador mide el tiempo que se requiere para preparar, presentar y pagar tres tipos principales de impuestos y contribuciones: el impuesto sobre los ingresos de las empresas, (en Venezuela, el Impuesto Sobre La Renta), el impuesto sobre el valor agregado o impuesto sobre las ventas, (en Venezuela el Impuesto Al Valor Agregado) y los impuestos laborales, incluyendo los impuestos de las nóminas y las cuotas a la seguridad social. El tiempo de preparación incluye el tiempo para recopilar toda la información necesaria para calcular el tipo impositivo y el importe que hay que pagar. Si se deben mantener diferentes libros de contabilidad con fines tributarios, o bien realizar cálculos separados, se incluye el tiempo asociado a estos procesos, siempre que el trabajo contable habitual no sea suficiente para cumplir los requisitos de cómputo de impuestos. El tiempo de presentación incluye el tiempo para completar todos los formularios de declaración de impuestos y presentarlos ante las autoridades tributarias. El tiempo de pago recopila las horas necesarias para efectuar el pago en línea o en persona. Cuando los impuestos y contribuciones se pagan en persona, el tiempo incluye las demoras por la espera.

3. Tasa de impuesto total: La tasa de impuesto total mide la totalidad de impuestos y contribuciones obligatorias que debe abonar una empresa durante su segundo año de actividad, expresada como una porción de los beneficios comerciales. La cantidad total de impuestos es la suma de todos los diferentes impuestos y contribuciones que se han de pagar después de contabilizar las deducciones y exenciones aplicables. Se excluyen los impuestos retenidos (como el impuesto sobre los ingresos de las personas) o los que retienen las empresas y luego son remitidos a la agencia tributaria

(como el impuesto sobre las ventas, sobre bienes y servicios o sobre el valor agregado). Los impuestos incluidos pueden dividirse en cinco categorías: impuesto sobre los beneficios o ganancias de las empresas, cuotas a la seguridad social y otros impuestos laborales pagados por el empleador (incluidas todas las contribuciones obligatorias, aunque deban ingresarse a una entidad privada, como un fondo de pensiones), impuestos sobre las propiedades, impuestos sobre la facturación y otros impuestos menores (como tasas municipales e impuestos de circulación).

La tasa de impuesto total está diseñada para proporcionar una medida exhaustiva de la carga impositiva a que está sometida una empresa. Difiere de la tasa de impuesto legal, que simplemente aporta el factor que se debe aplicar a la base impositiva.

En términos generales, los resultados para Venezuela del índice Doing Business 2014 no son nada alentadores, de 189 países que integran el estudio, el país se encuentra en el lugar 182. El detalle de los resultados es el siguiente y se puede apreciar en el Cuadro 3:

Cuadro 3: Temas del Índice Doing Business (2014)

Temas	Clasificación
<i>Apertura de un negocio</i>	180
<i>Manejo de permisos de construcción</i>	151
<i>Obtención de electricidad</i>	152
<i>Registro de propiedades</i>	100
<i>Obtención de crédito</i>	99
<i>Protección de los inversionistas minoritarios</i>	178
<i>Pago de Impuestos</i>	188
<i>Comercio transfronterizo</i>	181
<i>Cumplimiento de contratos</i>	78
<i>Resolución de la insolvencia</i>	165

Fuente: www.doingbusiness.org

Comparativamente con el resto de países de América Latina y el Caribe y los países de la OCDE se puede apreciar en el Cuadro 4 los siguientes resultados:

Cuadro 4
Comparativo Índice Doing Business (2014)

Indicador	Venezuela	América Latina y el Caribe	OCDE
<i>Procedimientos (número)</i>	17	8,3	4
<i>Tiempo (días)</i>	144	30,1	9,2
<i>Costo (% de ingreso per cápita)</i>	49,9	31,1	8,8
<i>Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)</i>	0,0	3,2	8,8

Fuente: www.doingbusiness.org

Estas cifras, que evidencian un débil nivel de competitividad y las razones por las cuales el tejido empresarial venezolano es tan frágil y con un crecimiento basado fundamentalmente en el sector terciario de la economía.

En cuanto al Índice de Pago de Impuestos, Venezuela está ubicada en el lugar 188 de 189 y los aspectos que considera este índice así como el comparativo con el resto de los países de América Latina y el Caribe y los países de la OCDE se muestran en el Cuadro 5:

Cuadro 5
Índice de Pago de Impuestos Doing Business (2014)

Indicador	Venezuela	América Latina y el Caribe	OCDE
1. <i>Pagos (número por año)</i>	71,0	29,9	11,8
2. <i>Tiempo (horas por año)</i>	792,0	365,8	175,4
3. <i>Impuesto a las ganancias (%)</i>	10,3	20,7	16,4
4. <i>Impuestos laborales y contribuciones (%)</i>	18	14,7	23
5. <i>Otros impuestos (%)</i>	37,1	12,9	1,9
6. <i>Tasa de impuesto total (% de ganancia)</i>	65,5	48,3	41,3

Fuente: www.doingbusiness.org

El resultado del índice en este particular es tal que Venezuela solo está antes que Bolivia en materia de facilidad para el manejo de gestión tributaria en el ámbito empresarial. Países considerados pobres, como Haití, resultaron ser más eficientes en este tema en particular.

Finalmente, el tema tributario suele despertar cierta aversión en la mayoría de las personas. Se trata, nada más y nada menos que un aporte monetario, una porción del sueldo o ganancia que todos los ciudadanos de un país deben realizar para contribuir con el mantenimiento del Estado y alcanzar el llamado “bien común”. Esta contribución, casi siempre, dista mucho de ser voluntaria y generalmente se realiza más en función de la magnitud de las sanciones por no hacerla, que por la conciencia de contribuir a lograr las metas comunes como país.

En este aspecto, la economía venezolana tiene la particularidad que la actividad petrolera y su consecuencia, la renta petrolera, ha generado un modelo económico denominado “rentístico” y que por las características propias del sector, tradicionalmente ha dejado de lado la importancia de la obtención de las rentas provenientes de los impuestos, con lo cual la política tributaria se ha convertido en un estamento de exceso de tributos, cuya recaudación dista mucho de la eficiencia.

Esta gran cantidad de tributos que agobian la gestión empresarial en Venezuela y que queda en evidencia con el resultado obtenido en el Índice Doing Business, específicamente en el Índice de Pago de Impuestos, suele asociarse o confundirse con la Presión Tributaria, que viene a ser el aporte de los tributos en relación con el Producto Interno Bruto.

Lastimosamente, la Presión Tributaria en Venezuela, dista mucho de la cifra que alcanzan países considerados desarrollados o con altos niveles de calidad de vida. Es decir, esa conciencia tributaria, ese aporte, esa responsabilidad personal de contribuir a lograr las metas comunes como país es una condición necesaria para calificar como país de primer mundo, analizándolo

desde el punto de vista del cumplimiento voluntario como consecuencia de un eficiente manejo de los fondos públicos.

Resulta paradójico que la Administración Tributaria venezolana, alcance mes a mes y año a año todas y cada una de las metas asignadas con increíbles niveles de sobrecumplimiento y que se tengan resultados tan pobres en materia de Presión Tributaria, lo que evidencia una incongruencia entre la formulación y la ejecución de la política tributaria.

Por otra parte, los empresarios se encuentran sumergidos literalmente en un sinfín de tributos a todo nivel y de diversa índole que le generan desde el punto de vista de su gestión administrativa un alto costo, para poder dar cumplimiento a todas y cada una de las obligaciones tributarias en función de su actividad económica, ubicación geográfica y nivel de ingresos en la cuantía, plazo y oportunidad que indican las leyes.

Entonces el problema desde el punto de vista de la gestión empresarial, no es la Presión Tributaria, que como se ha evidenciado es una de las más bajas del mundo, sino que es la complicada y burocrática estructura tributaria que ubica a Venezuela en el puesto 188 de 189 países que forman parte del Índice Doing Business y que en vez de favorecer la creación de empresas, pudiera en un caso extremo, contribuir a su desaparición o propiciar actividades enmarcadas dentro de la evasión y elusión tributaria.

Queda entonces por parte del sector empresarial construir estrategias que permitan aprovechar esa baja Presión Tributaria y lidiar con el entramado tributario más complicado del planeta, lo que implica que la primera no puede considerarse desde el punto de vista de la gestión empresarial como una amenaza, al contrario, se hace necesario convertirla en una oportunidad, en un mecanismo que permita alcanzar los objetivos empresariales desde el punto de vista estratégico.

Ahora bien, comparativamente con países considerados desarrollados, la baja Presión Tributaria es una responsabilidad (o irresponsabilidad) de quienes llevan adelante la política fiscal y en general la política económica del país, por lo que el empresariado debe enfocarse en los beneficios que le pudiera generar esa situación.

Adicionalmente y de forma simultánea está la formulación de estrategias a nivel empresarial que le permitan minimizar el impacto de todo el trámite en cuanto al cumplimiento de la obligación tributaria mediante una herramienta sencilla como lo es la planificación tributaria o lo que es lo mismo, la esquematización de todas las obligaciones a las que se esté sujeto en función de los plazos, tipos de impuestos, forma de cálculo, fechas de pago y todo aquello que minimice el riesgo de incumplimiento, lo cual se traduce en mayores erogaciones monetarias para la empresa.

En conclusión, los aspectos macroeconómicos, como la Presión Tributaria y microeconómicos como la Tributación, siempre van a incidir en la gestión empresarial. El resultado final de este hecho va a depender en gran parte de la adecuada interpretación de las señales que presenta el entorno y de saber potenciar los aspectos internos necesarios para generar esa conciencia de contribuir para lograr las metas comunes como país sin que ello implique un sacrificio a nivel empresarial.

Referencias

CEDICE. (2013). Presión Tributaria y Parafiscal en Venezuela. Documento del Observatorio Económico Legislativo de CEDICE, 4.

CEPAL. (2013). Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe . Chile: Cepal.

DOING BUSINESS (2014). <http://espanol.doingbusiness.org/> (Consultado el 18-01-2016)

Jarach, D. (1993). Finanzas públicas y derecho tributario. Argentina: Cangallo.

IADB (2013). <http://www.iadb.org/diafiscal/> (Consultado el 23-01-2016)

OCDE (2014). http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/revenue-statistics-in-latin-america-and-the-caribbean-2014_rev_lat-2014. (Consultado el 21-01-2016)

Villegas, Héctor (1990). Curso de finanzas, derecho financiero y tributario. Buenos Aires: Depalma.

Investigación

COMPETITIVIDAD EN LAS ORGANIZACIONES: LAS MIPYMES DEL SECTOR MANUFACTURERO EN SINCELEJO, SUCRE - COLOMBIA

Claudia Milena Pérez Peralta

Economista, Magister en Educación
Investigadora, Grupo GICEA (GIAEC) –
CORPOSUCRE,
Correo: claudia_perez@corposucre.edu.co

Álvaro de Jesús Pizarro de la Ossa

Contador Público
Docente Tiempo Completo – CORPOSUCRE,
Correo: alvaro_pizarro@corposucre.edu.co

Este artículo es producto del Proyecto: La Competitividad en la Industria Manufacturera del municipio de Sincelejo, adscrito al grupo de investigación GICEA (GIAEC) de la Corporación Universitaria Antonio José de Sucre – CORPOSUCRE. Sincelejo – Sucre, Colombia.

Resumen.

En América Latina, las pequeñas y medianas empresas – Pymes, ocupan un lugar privilegiado dentro del tejido empresarial; éstas, representan alrededor del 99,0% del total de empresas en la región, y generan empleo a más del 60,0% del total de trabajadores (OCDE/CEPAL, 2012). Según Llisterri, et al., (2002), las competencias de las Pymes para asimilar conocimientos y tecnología para producir, cooperar y competir en los mercados resultan cruciales para generar competitividad en las naciones; sin embargo, la realidad es muy diferente, sobre todo en regiones como América Latina, donde, la contribución de este tipo de empresas al Producto Interno Bruto - PIB es relativamente baja, lo que revela deficiencias en sus niveles de productividad (OCDE/CEPAL, 2012). El objetivo de este trabajo es el de evaluar algunos aspectos de la competitividad de las empresas manufactureras en el municipio de Sincelejo; para esto, se indagó información en más de cien Mipymes. Aunque la mayoría de los empresarios encuestados (el 94,0%) consideró que su empresa es competitiva, éstas, tienen condiciones desventajosas en varias áreas organizacionales, que las hacen tener bajos niveles de competitividad. De acuerdo a los resultados empíricos existe una correlación positiva entre los ingresos operacionales y el tamaño de las firmas, de esta forma, la pequeña empresa pareciera estar en desventaja con relación a la gran empresa.

Palabras Clave: Competitividad, Organizaciones, Mipyme.

Recibido: 21-04-2016

Aceptado: 02-06-2016

Abstract:

In Latin America, small and medium enterprises - Pymes occupy a privileged position within the business community; they account for about 99,0% of all enterprises in the region and generate employment to more than 60,0% of all workers (OCDE/CEPAL, 2012). According Llisterri, et al, (2002), the competencies of Pymes to assimilate knowledge and technology to produce, cooperate and compete in markets are crucial to generate competitiveness in nations; however, the reality is very different, especially in regions like Latin America, where the contribution of these businesses to Gross Domestic Product – GDP is relatively low, which reveals deficiencies in productivity levels (OCDE/CEPAL, 2012). The aim of this study is to evaluate some aspects of the competitiveness of manufacturing companies in the city of Sincelejo; for this, information was investigated over a hundred Mipymes. Although most employers surveyed (94,0%) felt that their company is competitive, they have disadvantageous conditions in various organizational areas, which make them have low levels of competitiveness. According to the empirical results there is a positive correlation between operating income and size of firms, thus small business seems to be at a disadvantage in relation to big business.

Keywords: Competitiveness, Organizations, Mipyme.

COMPETITIVENESS IN ORGANIZATIONS : THE MSMEs in the manufacturing sector COROZAL , SUCRE - COLOMBIA

Claudia Milena Pérez Peralta

Economist, Master in Education

Researcher, GICEA Group (GIAEC) -
CORPOSUCRE,

Mail: claudia_perez@corposucre.edu.co

Álvaro de Jesús Pizarro de la Ossa

Certified Public Accountant

Full-time teachers - CORPOSUCRE,

Mail: alvaro_pizarro@corposucre.edu.co

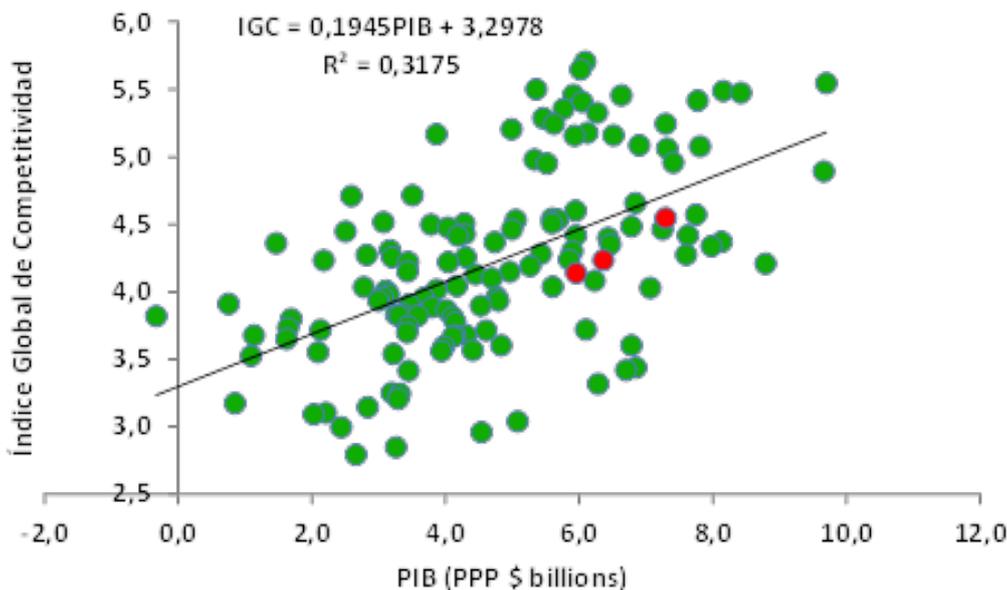
1. INTRODUCCIÓN

Para lograr crecimiento económico, en el actual contexto de globalización, es fundamental para las economías, la inserción en los mercados internacionales (Sachs & Vial, 2002); esto, debido a que existe evidencia empírica que corrobora que países menos abiertos al comercio exterior, y/o monoexportadores, principalmente de alimentos y materias primas, tienden a crecer menos (Sachs & Warner, 1995; 2001). Se podría decir, que existe una relación clara entre el crecimiento económico y la

competitividad de los países (Gráfica 1), donde, naciones con altos grados de crecimiento en su renta, tienen altos niveles de competitividad, y viceversa. De otro lado, países con elevados niveles de renta, por lo general, son países de alto grado de desarrollo, por lo menos, según la economía clásica ortodoxa (Durán, 2013). Para el caso de las empresas, la dinámica se enfoca en el logro de metas y objetivos, y en procurar una ventaja competitiva sostenida, para hacer frente a las exigencias del medio globalizado (Montoya, Montoya & Castellanos, 2010).

Gráfica 1.

Países del Mundo. Relación entre competitividad y PIB, 2013



Fuente: HDRP – WEF. Cálculos del Autor.

En el mundo de hoy, o llamado “era de la competencia global” (Fairbanks et al., 1999), las empresas para lograr el crecimiento deben dirigir su mirada hacia los mercados extranjeros, pues la globalización como fenómeno económico y social presenta una amplia gama de posibilidades y proporciona el escenario propicio para que ese propósito se alcance (Puerto, 2010); bajo este contexto, es fundamental que los países y su aparato productivo se adapten (Silva, 2005); y para lograr esta adaptación, no solo es imprescindible de parte de los gobiernos brindar un marco legislativo adecuado que genere condiciones de contexto apropiadas para los empresarios, sino también, la adopción por parte de las empresas de nuevos modelos de gestión y estrategias competitivas (Quero, 2008) que fortalecerían el sector privado. En particular, estas estrategias deben generar capacidades en todo el aparato productivo, y en todas las empresas, independientemente de sus condiciones individuales, como sus dimensiones, tipo de actividad, naturaleza de su capital, etc.

Independientemente de las particularidades de las firmas, éstas para afrontar con éxito la globalización, las firmas, deben ser eficientes, eficaces, flexibles, adaptables y rápidas, para lo cual, deben introducir cambios en la organización de la producción, la organización del desarrollo del producto, la producción y la comercialización, y en la organización de las relaciones de suministro. A este nivel es necesario que las empresas generen condiciones de ventajas competitivas, las cuales, se alcanzan desde el logro de economías de escala en la producción, distribución y comercialización; esta situación, se debe propiciar en un contexto donde existen impedimentos para dichas ventajas, como son los altos costos de transporte y almacenamiento, las características diversas de producto, los aranceles y cuotas de importación, el tratamiento preferencial impositivo, las políticas laborales u otros reglamentos que benefician a las empresas locales e impiden el acceso a firmas internacionales (Garay, 1998).

Para el caso de las Pymes, según lo plantea Heinz

(2007, citado en Angulo, 2012), éstas tienen condiciones especiales por su tamaño, que le representan fortalezas para actuar en el extranjero, aunque, no siempre tienen ventajas competitivas ante las grandes empresas; las Pymes tienen un alto grado de adaptabilidad debido a su estructura orgánica interna, la capacidad de absorción de recurso humano, la habilidad para innovar, su mayor cercanía con el cliente final, dada su naturaleza, la desconcentración y democratización del poder económico, la facilidad para la identificación del personal con la cultura de la empresa y el mejor aprovechamiento de las capacidades creativas y colectivas de sus empleados. Las Pymes incluso, facilitan el crecimiento y el desarrollo de las grandes empresas, debido a que son parte importante de la cadena de valor (Navarro, et al., 1999). A pesar de todo esto, en regiones del mundo como América Latina, existen condiciones desfavorables para este tipo de firmas, toda vez, que aunque las Pymes hacen una elevada contribución al empleo en estos países, éstas, aportan poco a la producción, debido a que su estructura productiva no es homogénea, y además, se especializan en productos de bajo valor agregado, por lo que su inserción en los mercados globales es reducida - inferior al 5,0% en América Latina - (OCDE/CEPAL, 2012).

Para el caso de Colombia, según datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE para el año 2014, las Pymes a pesar que representan el 92,0% del total de empresas del país, y generar alrededor del 50,0% del empleo total, solo aportan el 25,0% del PIB nacional, y cerca del 25,0% de las exportaciones no tradicionales, lo que indica un bajo nivel competitivo de este tipo de compañías. Según Beltrán (2006), los problemas de las Pymes en el país para insertarse en los mercados mundiales, están relacionados principalmente con: el desaprovechamiento de las políticas e instrumentos de promoción a las exportaciones, el desconocimiento de los tratados de intercambio comercial internacionales, una motivación para exportar supeditada solo a coyunturas, y no a una política empresarial específica, el desconocimiento de

mercados potenciales y del consumidor final, la falta de visión a mediano y largo plazo, los altos niveles de endeudamiento y el desaprovechamiento de las líneas de crédito, el bajo poder de negociación, la deficiente selección de canales de distribución, los bajos niveles de desarrollo tecnológico y la aplicación de prácticas inadecuadas en los procesos de selección y contratación de personal en la organización.

Teniendo en cuenta que con el fortalecimiento de la Pyme, se puede generar competitividad en muchos países (Llisterri, et al., 2002), y que además, la orientación hacia los mercados extranjero, constituyen la mejor forma de procurar el crecimiento de las empresas (Puerto, 2010) y por ende de las economías, el Banco Interamericano de Desarrollo - BID y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – OCDE, así como, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL, proponen algunas políticas para impulsar este tipo de empresas en la región, buscando que sean más competitivas en los mercados globales, tales políticas, están orientadas principalmente hacia la mejora en el entorno empresarial, el desarrollo de mercados financieros, el desarrollo de mercados de servicios empresariales, el apoyo a la innovación y a la difusión tecnológica, la generación de capital humano, el fortalecimiento de las cadenas productivas, y de valor, así como, las redes de empresas y finalmente, el fomento a la empresarialidad, el empresarismo y el emprendurismo en la población (Llisterri, et al., 2002; OCDE/CEPAL, 2012).

En el caso particular de Colombia, el Consejo Privado de Competitividad - CPC ha identificado una serie de puntos críticos en los que debe trabajar el gobierno nacional para el logro de mayor competitividad y la mejor inserción en el mercado mundial del país; estos tienen que ver con: la formalización del empleo y de las empresas, el apoyo a la innovación, a los desarrollos tecnológicos y al uso masivos de las TIC (Tecnologías de la Información y las Comunicaciones), el mayor acceso a la educación para la formación de mano de obra, la

disposición de infraestructura en materia de transporte y logística, la bancarización, el acceso al crédito y la asignación eficiente del ahorro, un sistema tributario más propicio para la sostenibilidad de las compañías y el fácil acceso a la justicia (Montoya, Montoya & Castellanos, 2010). En el caso de las Mipymes, a nivel nacional existe un marco regulatorio especial, donde, se plantea la posición de estas empresas en el país, como un factor potencial de competitividad internacional; las pymes, pueden constituirse en un pilar de apoyo al crecimiento de las exportaciones no tradicionales, ser una gran fuente de empleo y un punto central para insertar la economía nacional en los mercados internacionales (Beltrán, 2006).

El objetivo de este trabajo es el de evaluar algunos aspectos de la competitividad de las empresas manufactureras en el municipio de Sincelejo; para esto, se indagó información en una muestra empresarial de 142 firmas, que resultaron ser, en su mayoría microempresas; dicha información se recabó mediante una encuesta, que incluía datos de todas las áreas de la organización, desde las financieras, administrativas, hasta las comerciales.

A continuación se presenta el estado del arte, donde, se hace una revisión de dos conceptos principales; de un lado, el concepto de Pyme, el cual, se explora desde los criterios teóricos y técnicos, que definen el tamaño de las firmas; de otro lado, el concepto de competitividad, aplicado a diferentes ámbitos. En otro aparte del escrito, se presenta la metodología, donde, no solo se detalla la muestra, sino algunas características generales de los instrumentos de recolección de datos; finalmente, están los acápites de discusión de resultados y conclusiones, donde, se hacen algunas precisiones acerca de las características de las Pymes en Sincelejo, su estado con respecto a la competitividad y algunas posibles recomendaciones.

2. ESTADO DEL ARTE

2.1 El concepto de la Pyme en economía

Cuando se habla de Mipymes – Micro, Pequeña

y Medianas – empresas, indiscutiblemente se está hablando del tamaño de la firma, es decir, la estructura de mercado (estructura empresarial) que posee una industria o un país. Desde las ciencias económicas existen al menos tres enfoques que explican el tamaño de las empresas: tecnológico, organizacional e institucional; el primero señala que el tamaño está determinado por la eficiencia técnica, es decir, que el tipo de costos que enfrenta una empresa, junto a la existencia de economías de escala determina el tamaño óptimo que una firma puede alcanzar. En el segundo enfoque, el tamaño de la empresa está determinado por la eficiencia de los costos de transacción (enfoque organizacional); según Coase (1937, citado en Uribe, 2000) los costes de mercado o de transacción son aquellos costes que están presentes en la negociación y realización de los contratos que tienen lugar en el mercado para cada operación de intercambio; teniendo en cuenta esto, la firma podrá crecer en la medida en que estos costos sean menores (Kumar et al., 1999, citado en Nieto et al., 2015).

De otro lado, el tercer enfoque indica que el tamaño de la empresa depende del marco regulatorio (ambiente de los negocios) y del acceso a recursos financieros. En particular, las instituciones pueden afectar el tamaño que puede alcanzar una empresa a través de dos aspectos: el regulatorio y el financiero; bajo el aspecto regulatorio el cumplimiento de cierto tipo de normas define el tamaño de la firma; de otro lado, los aspectos financieros, tienen que ver con la disponibilidad de recursos, donde, en una economía con un mercado relativamente pequeño, las empresas tendrán un menor tamaño, que en uno, donde, el mercado financiero sea amplio (Ibíd., p. 6-7). En términos prácticos, se han considerado una extensa gama de variables para definir el tamaño de una empresa, por ejemplo: el número de trabajadores, el tamaño del mercado, la inversión en maquinaria y equipo, la inversión en capital, el volumen de producción, el valor de la producción, entre otras (Cardozo, Velásquez & Rodríguez, 2012); pero a la larga, ninguna de ellas constituye por sí sola criterios suficientes para su delimitación y clasificación, sobre todo, si se toma en

cuenta que cada contexto es diferente (Navarro, García & Vela, 1999).

De forma general, se puede decir que las Pymes son compañías pequeñas locales o regionales con el propósito de promover el desarrollo económico nacional (Aguilar & Martínez, 2013). En Colombia la Ley 590 de 2000 y la Ley 905 de 2004, define la Pyme como: toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, sea de carácter rural o urbano. El tamaño de las empresas, se clasifica de acuerdo al número de empleados y a sus activos totales. Las microempresas son las que tienen un personal hasta de 10 empleados y unos activos que corresponden hasta 501 Salarios Mínimos Legales Vigentes - SMLV., las pequeñas empresas, son aquellas unidades de explotación, que tienen un personal entre 11 y 50 trabajadores y activos totales de más de 501 y hasta 5.001 SMLV; las medianas empresas, son aquellas cuyo personal está entre 51 y 200 trabajadores, y sus activos mayores que 5.001 y hasta 15.000 SMLV. La gran empresa: es aquella cuya planta de personal es mayor a 200 trabajadores y cuenta con activos totales por un valor superior a 15.000 SMLV (Villegas & Toro, 2010).

En Colombia, tal como sucede en varios países Latinoamericanos, la clasificación del tamaño de las firmas y en particular la definición de Pymes, se hace desde algunas características, y bajo parámetros que pueden resultar opiniones y puntos de vista particulares de expertos u organizaciones específicas; este concepto no está estandarizado, lo cual, puede incluso generar discrepancias entre organizaciones de un mismo país (Ueki, Tsuji & Cárcamo, 2005). Los criterios más utilizados para definir el tamaño de las firmas, suelen ser el número de empleados y el volumen de ventas, desde rangos que se establecen para cada contexto; situación que podría impedir el análisis comparativo, entre unidades empresariales de diferentes lugares, por ejemplo, países desarrollados y en vía de desarrollo. Para el caso de países en vía de desarrollo, se concibe la idea de

Mipyme, es decir, se incluye la microempresa, mientras que, los desarrollados solo aceptan normativamente la idea de Pymes, debido a la conformación empresarial, las características socioeconómicas, mercadológicas y tecnológicas de este tipo de economías (Cardozo, Velásquez & Rodríguez, 2012). La alta complejidad para definir la Pyme, proviene de su grado de diversidad y variedad, en cada país, sin embargo, lo que si se debe dar por sentado es el hecho que las microempresas y las Pymes, son unidades productivas, que pueden permitir el desarrollo de las economías, sobre todo en países, que están bajo condiciones de desventaja económica, donde, la gran empresa se encuentra relativamente ausente.

2.2. LA COMPETITIVIDAD, UN CONCEPTO CON MÚLTIPLES PUNTOS DE VISTA: PAÍSES, INDUSTRIA, EMPRESAS

La competitividad es un concepto complejo y amplio, sobre el cual, no existe una definición única (Solleiro y Castañón, 2005; Saavedra, 2012); según la Real Academia Española (1992) el concepto se define desde dos acepciones: la capacidad de competir y la rivalidad para la consecución de un fin; a pesar de estos dos acentos, la palabra competitividad etimológicamente proviene del vocablo competencia, el cual, solo se enfoca en la segunda acepción, es decir, que se entiende como la “oposición o rivalidad entre dos o más que aspiran a obtener la misma cosa” (Real Academia Española, 1992, p.523); teniendo en cuenta esto, la competitividad se puede asociar como la capacidad para competir, en particular, de las firmas (Abdel & Romo, 2005); dado que, son las empresas, las que compiten y no los países o territorios (Bejarano, 1995). Porter (1991), reconoce que el significado de competitividad puede ser diferente cuando se habla de una empresa, industria, una nación, región, o incluso, de acuerdo con la especialidad o enfoque que se lo defina (Morales & Pech, 2000). Para el caso de países, según Krugman (1994a; 1994b), definir competitividad, es una tarea un poco más compleja que si se define para la firma, apelando a que los objetivos de ambos contextos son totalmente disímiles, mientras,

que en un país el objetivo es el bienestar social, en una unidad empresarial, el objetivo es el lucro individual.

Para el caso de los países, la competitividad se fundamenta en la productividad (Porter, 1991a), la cual, tiene un fin que es la mejora en las condiciones económicas de sus ciudadanos. Desde este enfoque la competitividad se puede concebir como la capacidad de un país para lograr objetivos fundamentales de política económica, tales como, el crecimiento en el ingreso y el empleo (Fagerberg, 1988). Una economía es competitiva en la producción de un determinado bien cuando puede por lo menos igualar los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo, en términos de la utilización de recursos y de la calidad del bien (Urrutia, 1994). Según la Harvard Business School, la competitividad de una nación consiste en la habilidad de un país para crear, producir y distribuir productos o servicios en el mercado internacional, manteniendo ganancias crecientes de sus recursos (Citado en Garay, 1998). De otro lado, Jones & Teece (1988), definen la competitividad como el grado por el cual un país en un mundo de competencia abierta, produce bienes y servicios que satisfacen las exigencias del mercado internacional y simultáneamente expande su PIB, al menos tan rápidamente como sus socios comerciales.

A nivel de empresa, la competitividad se asocia con la capacidad para producir y comercializar productos de calidad superior y menores costos, a los ofrecidos por la competencia (Garelli, 2006; D’Cruz, 1992, citado en Ambastha & Momaya, 2010; Álvarez & Rendón, 2010). Según Villegas & Toro (2010, p. 87-88), la competitividad de una empresa es: “...la capacidad de ésta para crear, sostener e incrementar su presencia y participación en sus mercados locales e internacionales, entregando un mayor un valor agregado para el cliente del que la competencia ofrece...”. De otro lado, Alic (1987, citado en Ortiz & Arredondo, 2014) la define como la capacidad que tienen las firmas de diseñar, desarrollar, producir y vender sus productos en competencia con las firmas de otros países; Haguenaer (1989, citado en Mourão

& Cohelo, 2009), por su parte, la considera como la capacidad de una empresa de producir bienes de calidad, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo.

Para el caso de una industria, el concepto de competitividad, aunque sigue estando ligado a capacidad, este se enfoca desde un punto de vista de vista macro, donde, lo que se considera es el tejido empresarial, el cual, se encuentra cohesionado alrededor de cierto tipo de actividades, bienes y/o servicios. La competitividad industrial es una medida de la capacidad inmediata y futura del sector industrial para diseñar, producir y vender bienes cuyos atributos logren formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por los competidores, siendo el juez final, el mercado (European Management Forum, 1980, citado en Garay, 1998). La competitividad a nivel de industria y país, cobra gran importancia en la medida, en que esta capacidad, no se genera de forma individual, sino que representa un trabajo colectivo, donde, convergen proveedores o industrias conexas, y cadenas de valor (Gracia, 2008). Para el caso de las Pymes, la competitividad se podría pensar en la habilidad que tienen este tipo de compañías para adaptarse y desarrollar su objeto social en mercados tanto nacionales, como internacionales; es la capacidad para generar ventajas competitivas sostenibles, al crear valor compartido (Aragón & Rubio, 2005; citado en Salas et al., 2013).

2.3. MEDICIONES DE LA COMPETITIVIDAD: MICRO O MACRO

El concepto de competitividad, es un constructo amplio que puede tener distintos enfoques dependiendo del contexto, y del objeto de su aplicación. Con este concepto se han realizado clasificaciones y sub clasificaciones, con el objetivo de llegar a una mayor precisión; según, Bianco (2007) existen diferentes enfoques de la competitividad: macroeconómica, microeconómica, sectorial, regional, industrial, por lo alto,

por lo bajo, genuina, auténtica, espuria, precio, no precio, costo, no costo, estructural, sistémica, empresarial, interna-cional, comercial, revelada, potencial y global. En particular, la competitividad sistémica, tal como lo expone Porter (1991) en su “diamante de la competitividad”, concibe a la empresa como un sistema mutuamente auto reforzante, en el que sus componentes se encuentran interrelacionados entre sí, y el desarrollo o actuación de uno siempre va a beneficiar o a afectar a los otros (Markús, 2006). Según esta óptica sistémica, la competitividad de una economía se sustenta en condiciones y acciones a cuatro niveles del sistema: meta, macro, meso y micro; y en una visión multidimensional de la competencia, donde, la toma de decisiones es compartida entre los distintos grupos de interés (Esser et al., 1995).

De acuerdo al nivel de agregación desde que sea percibida la competitividad, ya sea macro o micro, se pueden analizar distintos indicadores que permiten determinar el nivel de competitividad; específicamente, en el nivel macro, es decir, para el nivel de país, se encuentran como indicadores, los agregados económicos y algunas variables de ciencia, tecnología e innovación; tales como, desde lo cuantitativo el rendimiento comercial, la balanza de pagos, el comportamiento de la tasa de cambio, entre otras medidas; y, desde lo cualitativo, la actividad científica y tecnológica del país o los resultados de las instituciones de investigación y desarrollo. En este nivel se puede ubicar lo que sería la escuela tradicional (Lombana & Rojas, 2008). Desde el nivel micro, son los sectores, empresas y productos en los que se evalúa la competitividad. Este nivel de análisis es abordado por lo que se podría llamar la aproximación moderna de la competitividad, el cual, es el enfoque acuñado por Porter; para él, la preocupación fundamental es elaborar el concepto microeconómico de competitividad (Porter, 1991b). Algunas de las formas de medir y definir la competitividad en este nivel se basan cuantitativamente en la participación del mercado, indicadores de productividad y/o costo, márgenes de ganancia y/o beneficios netos de las empresas. Al igual que en el nivel macro, existen mediciones y definiciones

de tipo cualitativo como la investigación y desarrollo, además, de las estrategias gerenciales (Cabrera, López & Ramírez, 2011).

Las mediciones de competitividad a nivel macro, permiten comparar, el desempeño de regiones y/o países (CPC & CEPEC, 2013). El Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), publica desde 1979, de forma anual, el Reporte Global de Competitividad, y su principal indicador, el Índice Global de Competitividad (IGC); el cual, otorga una calificación a los países, de acuerdo a varios temas y grupos de variables (Schwab, 2014; 2015). Además del análisis internacional de la competitividad, a nivel de país, se pueden evidenciar estudios y mediciones sobre el tema; en el caso de Colombia, el análisis de competitividad para cada departamento, se hace desde el Índice Departamental de Competitividad (IDC) del CPC y del Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas de la Universidad del Rosario – CEPEC (CPC & CEREC, 2012, 2013, 2014, 2015). En cuanto a mediciones e indicadores sobre este tópico, a nivel de empresas, los desarrollos teóricos y metodológicos, han sido menos generalizados; en particular, existen varios trabajos, como el realizado por Castaño & Gutiérrez (2011) para el centro occidente colombiano, o el trabajo realizado por Schmuck (2007) para empresas en Pécs - Hungría.

Para el caso de Pymes, hay varias investigaciones, que tienen por objeto evaluar los niveles de competitividad en empresas pequeñas, incluso en algunos de éstos, se proponen índices o indicadores relacionados con el tema. En particular, una de las metodologías pioneras para intentar tener una medida de la competitividad empresarial, fue el denominado mapa de competitividad del BID, el cual, consiste en indagar información de cada una de las áreas y sub áreas de las compañías (planeamiento estratégico, cadena de valor, aseguramiento de la calidad, merchandising mercado de exportación, contabilidad y finanzas, talento humano, gestión ambiental y sistema de información), para luego hacer un diagnóstico y con base en éste, presentar planes de mejora (Montoya, 2008); desde esta metodología se han planteado trabajos

para el caso de Pymes, como el de Saavedra (2012) o el de Saavedra, Milla y Tapia (2013); a parte de lo anterior, existen otros trabajos que plantean indicadores alternativos al del BID para Pymes, tales como el trabajo de Cabrera, López & Ramírez (2011), donde, se analiza la competitividad desde un punto de vista sistémico.

3. METODOLOGÍA

Los objetivos de esta investigación aplicada, fueron alcanzados a partir de un estudio descriptivo correlacional, bajo una metodología cuantitativa y un método inductivo analítico, cuya fuente de información fundamental fue primaria, en donde, el instrumento para obtener los datos fue un cuestionario, dirigido a los directivos y/o administradores de una muestra de empresas del sector industrial manufacturero del municipio de Sincelejo. Los datos fueron de corte transversal y la muestra empresarial fue obtenida mediante muestreo aleatorio estratificado (por objeto social que desarrollaban la firma) del directorio de empresas de la Cámara de Comercio de Sincelejo. En particular, en el directorio habían 7.415 registros en Sucre, de éstos, para Sincelejo eran 5.423, y de estos, 509 correspondían a empresas que pertenecían al sector secundario de la economía (transformadoras). Estas 509 compañías, se consideraron como la población objeto de estudio, de aquí, se obtuvo una muestra de 142 empresas, bajo criterios estadísticos aceptables; luego, la muestra fue ponderada por grupos de empresas de diferente objeto social, siendo abiertos seis (6) grupos .

El cuestionario para recoger la información contiene nueve (9) módulos, los cuales, son: a) identificación, b) función general (áreas de dirección de la compañía), c) función administrativa, d) función productiva y comercial - el cual, es el módulo más largo, que a su vez contiene los siguientes acápite: gestión de proveedores, gestión de producción, gestión de precio, gestión plaza o distribución, área comercial, gestión promoción, servicio al cliente, alianzas estratégicas, calidad total, y la parte de investigación y desarrollo -, e) función financiera, f) talento humano, g) función tecnológica, h) función

ambiental, y finalmente, los i) factores externos. El cuestionario tuvo noventa y seis (96) preguntas, que dieron respuesta a catorce (14) variables fundamentales: antigüedad, tamaño, liderazgo, estrategia, proveeduría, producción, distribución, promoción, alianzas, calidad total, investigación & desarrollo, rentabilidad & beneficios, talento humano, contexto. Por medio de esta encuesta se obtuvieron más de veinte mil datos, lo que permitió hacer un diagnóstico más certero acerca del sector manufacturero en la ciudad de Sincelejo.

4.DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Las empresas del subsector manufacturero en Sincelejo, son micro y pequeñas empresas (87,2% y 11,4% respectivamente), esto, según el número de trabajadores. Cabe destacar que el 77,5% de estas firmas son empresas familiares; según Beltrán (2006) la Pyme en Colombia es principalmente de carácter familiar, lo que puede generar problemas de diversa índole al interior de las mismas: dificultades en el reparto de utilidades, informalidad respecto de los mecanismos de toma de decisiones, al vínculo laboral y a los demás aspectos operativos de la empresa, y choque generacional ante las disyuntivas tecnológicas, comerciales y financieras. En pocas palabras, la gestión de la pyme se ve afectada en gran manera por el manejo de las relaciones de la familia empresaria; en muchos casos la transición generacional lleva a cambios para los cuales no se encuentra preparada la organización y así se provoca su desaparición; de otro lado, la falta de una figura y de instrumentos que formalicen la participación de cada uno de los miembros son, entre otros, son factores que afectan el nivel competitivo de las Pymes. Vale decir, que en Colombia, dados los niveles de pobreza y la desigualdad económica, la falta de empleo formal, y la presencia de desempleo, sobre todo, entre mujeres y jóvenes, han dado lugar a la creación de empresas familiares como estrategia de supervivencia (Segovia, 2013).

De otro lado, se puede decir que las Mipymes en Sincelejo, mantienen internalizadas y/o con cierto

control sobre la gestión de proveedores, la producción y las actividades de distribución, etc. Estos asomos de integración vertical pueden permitirle a este tipo de empresas, un mayor control en sus operaciones (Tamayo & Piñeros, 2007), y por ende una mayor autoprotección, ante las condiciones de contexto, dado que incluso este tipo de compañías, tienen una oferta de productos que depende de los pedidos de los clientes, por lo que su cadena de suministro actúa bajo un esquema de "tirón" (Chopra & Meindl, 2008), que puede ser poco controlado, dada la variabilidad en la demanda de algunos productos. De acuerdo a los resultados empíricos existe una correlación positiva relativamente alta entre los ingresos operacionales y el tamaño de las empresas (la correlación de Pearson fue de 0,912); estos resultados indican que entre mayor es el tamaño de las firmas, en cuanto al número de trabajadores, más ingresos genera; este resultado no es atípico, dado que se ha establecido que aunque la Pyme en varias regiones del mundo es una gran generadora de empleo, el aporte al PIB que hacen este tipo de compañías es relativamente bajo si se compara con la gran empresa (Guaipatín, 2003).

Cabe destacar que las Mipymes en Sincelejo, tienen como target, el mercado local (solo el 4,9% han realizado alguna venta en el mercado internacional), comportamiento que está en contravía con la tendencia global, donde, en la actualidad las empresas por lo general tienen como objetivo fundamental el acceso a los mercados extranjeros, lo que les puede permitir mayor crecimiento (Puerto, 2010). Las firmas manufactureras en Sincelejo, son empresas que muestran rasgos de ser poco competitivas, y que se mantienen gracias a las bondades del mercado local, el cual, parece ser poco exigente, en términos no solo de calidad, sino de variedad en los productos que requiere (el 43,7% de las empresas no tienen estrategias diferenciadoras de sus productos, y solo el 23,2% de las mismas cuenta con programas de calidad en la fabricación de sus productos), lo cual, es sumamente riesgoso, ante la posible entrada de nuevos competidores. El empresario en la ciudad es por lo general paternalista y autoritario, siendo este tipo

de emprendimientos, parte de su proyecto de vida y el de su familia, lo que puede generar procesos de resiliencia organizacional, donde, la creatividad y los procesos de innovación y tecnológicos “apropiados”, son evidentes bajo condiciones de contexto adversas.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El grupo de empresas que pertenece al segundo sector de la economía, en la ciudad de Sincelejo, no constituyen un tejido empresarial cohesionado, sino, que son empresas relativamente desconectadas, dispersas y en situaciones de desarrollo disímiles, donde, muy pocas cuentan con condiciones adecuadas en materia de competitividad. En Sincelejo, no existen circunstancias adecuadas para generar encadenamientos de valor, tanto es así, que más del 90,0% de las empresas consultadas no mantienen ningún tipo de vínculo, acuerdo, alianza o asociación estratégica con sus stakeholders; estas empresas actúan aparentemente solas, en un mercado que se podría considerar cautivo. Para el desarrollo de estas empresas en la ciudad, se debe establecer un marco legislativo adecuado que genere capacidades en los empresarios para que sus unidades productivas sean sostenibles en el tiempo. Según el CPC en Colombia se propone ocho frentes que permitirán conseguir las metas de largo plazo en los distintos sectores: la formalización no solo de los trabajadores, sino del trabajo, la inversión en ciencia, tecnología e innovación, para lo cual, se deben gestionar relaciones interinstitucionales entre empresarios y academia, mayor inversión en temas de infraestructura, transporte y logística, el uso ampliado de las TICs, la educación, la bancarización y asignación eficiente del ahorro, la adaptación del sistema tributario y de la justicia (Montoya, Montoya & Castellanos, 2010).

Además, este tipo de compañías, deben procurar elementos que les permitan alcanzar una ventaja competitiva, las cuales, se pueden crear desde la diferenciación del producto y/o la reducción de costos; aquí la tecnología, la capacidad de innovación, la infraestructura especializada, la investigación y la

capacitación del recurso humano, entre otros factores, son indispensable (Rojas & Sepúlveda, 1999). Porter (1985, citado en Isaza, 2008) formula que la generación de ventajas competitivas al interior de la empresa obedece, entre otros, a la articulación eficiente de la misma alrededor de una “cadena de valor”; con respecto a este planteamiento, y de acuerdo a los resultados obtenidos se puede decir, que aunque las compañías indagadas hacen algún tipo de internalización de algunos de los procesos empresariales, no se evidencian mayor sinergia y la consolidación de cadenas de valor. Según Kogut (1985), el diseño de estrategias competitivas para las firmas, es decir, aquello que permite potencializar sus ventajas competitivas, se debe basar en la interacción de las ventajas comparativas de los países y las ventajas competitivas de las firmas. Las ventajas comparativas de los territorios, determinan la ubicación estratégica de la empresa; en el caso de las ventajas competitivas, éstas son internas a las firmas, las cuales, se adquieren desde la curva de aprendizaje de las mismas. En cuanto a las ventajas comparativas, la ciudad de Sincelejo, tiene una ubicación estratégica, sin embargo, esto no es suficiente sino existen condiciones de vialidad y acceso adecuado a la ciudad.

6. BIBLIOGRAFÍA

Abdel, Guillermo & Romo, David., (2005). Sobre el concepto de Competitividad. Comercio Exterior, Vol. 55 N°3, 200 - 214.

Aguilar, María & Martínez, Kristel., (2013). Las PYMES ante el proceso de la globalización. Observatorio de la Economía Latinoamericana, N°185, 2013. Recuperado de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2013/pymes.html>

Álvarez, Rubén & Rendón, Jaime., (2010). El territorio como factor de desarrollo. Semestre Económico, Vol. 13, N° 27. ISSN 0120-6346, julio-diciembre de 2010, Medellín, Colombia. pp. 39-62. (24).

Ambastha Ajitabh & Momaya, K., (2010). Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks, and Models. Indian Institute of Technology. Singapore Management Review, Vol. 26 N° 1. Marzo de 2010. pp. 45 – 61.

Angulo, Jaime., (2012). La Globalización y su Impacto en las MIPyMEs. Revista el Buzón de Pacioli, Documentos N° 59, economía. Instituto Tecnológico de Sonora – ITSON. México, septiembre de 2012. (25). Recuperado de http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no59/economia/globalizacion_pymes.pdf

Aragón, A., & Rubio, A. (2005). “Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las Pymes del estado de Veracruz”. Revista Contaduría y Administración, 216, pp. 35-69.

Beltrán, Alejandro., (2006). Los 20 problemas de la pequeña y mediana empresa. Sotavento M.B.A. (7):8-15. Recuperado de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-Los20ProblemasDeLaPequenaYMedianaEmpresa-5137544.pdf>

Bejarano, Jesús Antonio., (1995). La competitividad en el sector agropecuario. Cuadernos de Desarrollo Agrícola 1(1), pp. 46-56.

Bianco, Carlos., (2007). ¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad? Documento de Trabajo N° 31, marzo de 2007. Centro de Estudios sobre ciencias, Desarrollo y Educación Superior. Recuperado de <http://www.centroredes.org.ar/files/documentos/Doc.Nro31.pdf>

Cabrera, Alejandra, López, Paula & Ramírez, Claudia., (2011). La Competitividad empresarial: un marco conceptual para su estudio. Universidad Central. Documentos de Investigación. Administración de Empresas N°4, 56, 9 - 21.

Cardozo, Edyamira, Velásquez, Yngrid & Rodríguez, Carlos., (2012). El concepto y la clasificación de Pyme

en América Latina. Global Conference on Business and Finance Proceedings, Volumen 7, Número 2. ISSN 1941-9589, Online ISSN 1931-0285 CD. pp. 1630-1641.

Castañó, Leidy & Gutiérrez, Angélica., (2011). Propuesta para determinar la competitividad en las empresas del sector comercial del Área Metropolitana Centro Occidente – AMCO (Tesis de grado inédita para el título de Ingeniero Industrial). Universidad Tecnológica de Pereira. Pereira, 2011. (219). Recuperado de <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/11059/2041/1/658406C346.pdf>

Consejo Privado de Competitividad (CPC) y Universidad del Rosario. (2012). Informe Nacional De Competitividad. 2012 - 2013. Ruta a la prosperidad colectiva. Bogotá – Colombia.

Consejo Privado de Competitividad (CPC) y Universidad del Rosario. (2013). Índice Departamental De Competitividad. 2013. ISBN 978-958-98481-4-2. Bogotá – Colombia.

Consejo Privado de Competitividad (CPC) & Universidad del Rosario., (2014). Índice Departamental de Competitividad. 2014. ISBN 978-958-98481-4-2. Bogotá – Colombia, octubre de 2014. (180).

Consejo Privado de Competitividad (CPC) & Universidad del Rosario., (2015). Índice Departamental de Competitividad. 2015. ISBN 978-958-98481-4-2. Bogotá – Colombia, octubre de 2015. (208).

Chopra, Sunil & Meindl, Peter., (2008). Administración de la cadena de suministro. Estrategia, planeación y operación. Tercera Edición. Pearson Prentice Hall. Pearson Educación. ISBN: 978-970-26-1192-9. México, 2008. pp. 13-15. (553).

Durán, Juan Pablo., (2013). La pobreza y su relación con el desarrollo social, el crecimiento económico y el empleo: nuevas hipótesis teóricas e implicaciones

prácticas. (44). Junio de 2013. Recuperado de: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/Teorias-Pobeza_0.pdf

Esser, Klaus, Hillebrand, Wolfgang, Messner, Dirk & Meyer, Jörg., (1995). Competitividad sistémica. Nuevo desafío para las empresas y la política. Revista de la CEPAL, NQ 59, 1995.

Fagerberg, Jan., (1988). International competitiveness. The economic Journal (98), June, United Kingdom. pp. 355-374.

Fairbanks, Michael, Lindsay, Stace, Rosas, Rosa., (1999). Arando en el mar: nutriendo las fuentes ocultas de crecimiento en el mundo en desarrollo. Mc Graw Hill Interamericana, ISBN: 9701021444. México, 1999. pp. 221-225. (285).

Garay, Luis Jorge. (Dir.), (1998). Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996. Programa de estudio La Industria de América Latina ante la Globalización Económica. ISBN: 958-8025-14-1. Impresión: Cargraphics S.A., Santafé de Bogotá, Colombia, julio de 1998. pp. 563-621. (630).

Garelli, S Stéphanie., (2006). Competitiveness of nations: the fundamentals. Imdworld Competitiveness Yearbook 2006. pp. 607 - 618.

Gracia, Maximiliano., (2008). Los determinantes de la Competitividad nacional. Análisis y reflexiones a partir de un marco teórico conceptual. Temas de Ciencia y Tecnología, Vol. 12 número 36, septiembre - diciembre 2008. pp. 12 – 24. (13).

Guaipatín, Carlos., (2003). Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región. Informe de Trabajo. Washington, D.C., Abril de 2003. (35).

Isaza, Jairo., (2008). Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales. Universidad Externado de

Colombia. Investigación. Bogotá, 2008. pp. 8 – 25. (18). Recuperado de file:///C:/Users/ADMIN/Downloads/1602-5477-1-PB.pdf

Jones, Peter & Teece, David., (1988). The research agenda on competitiveness. A program of research for the Nation's business schools. In: FURINO, A. (Ed.). Cooperation and competition in the global economy: issues and strategies. Cambridge, MA: Ballinger, 1988.

Kogut, Bruce., (1985). Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains. Magazine: Summer. Julio de 1985. MITsloan. Management Review. (14).

Krugman, Paul., (1994a). Vendiendo prosperidad: sensatez e insensatez económica en una era de expectativas limitadas. Editorial Ariel, Barcelona, España. (304).

Krugman, Paul., (1994b). Competitiveness: A dangerous obsession. Foreign Affairs, vol. 73 NQ 2: 28-44, march/april de 1994. (17).

Llisterri, Juan, Angelelli, Pablo, Painter, Flora, Chrisney, Martín, Nieder, Franklin, Mico, Alejandro & Wilson, Steve, (2002). Guía Operativa para Programas de Competitividad para la Pequeña y Mediana Empresa. Informe de trabajo. Washington: BID. (30).

Lombana, Jahir & Rozas, Silvia., (2008). Marco Analítico de la Competitividad. Fundamentos para el estudio de la competitividad regional. Revista Pensamiento y Gestión, N°26. Escuela de Negocios de la Universidad del Norte. (38).

Mourão, Paulo & Cohelo, Julio Miguel., (2009). La Competitividad de las ciudades portuguesas. El caso de las capitales de distrito. Revista de Economía Institucional, vol. 11, n° 21, segundo semestre/2009, pp. 205-223.

Markús, Gábor., (2006). Measuring company level

competitiveness in Porter's Diamond model framework. University of Pécs Faculty of Business and Economics, 149 - 158.

Montoya, Alexandra, Montoya Iván & Castellanos, Oscar., (2010). Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia: elementos actuales y retos. *Revista Agronomía Colombiana* 28(1), pp. 107-117. Bogotá, marzo de 2010.

Morales, María Antonia & Pech, José Luis., (2000). Competitividad y estrategia: el enfoque de las competencias esenciales y el enfoque basado en los recursos. *Revista Contaduría y Administración*, No. 197, abril-junio de 2000. pp. 47-63.

Real Academia Española, (1992). *Diccionario de la lengua española*. Ed. Espasa Calpe, Madrid, 21ª edición.

Montoya, Lina Marcela., (2008). Aplicación del mapa de competitividad del BID a empresas del fondo EMPRENDER (Tesis Inédita de Pregrado). Universidad Tecnológica de Pereira, Pereira, 2008. Recuperado de <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/handle/11059/909/6584M798.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Navarro, Luis, García María Nieves & Vela, María José., (1999). El panorama actual de las Pymes: ventajas y desventajas competitivas. *ESIC MARKET*. Abril-Junio de 1999. (18).

Nieto, Victor, Timoté, Jennifer, Sánchez, Andrés Felipe & Villareal, Sebastián., (2015). La clasificación por tamaño empresarial en Colombia: Historia y limitaciones para una propuesta. *Archivos de Economía*, Departamento Nacional de Planeación – DNP. Documento 434, Agosto de 2015. (54).

OCDE/CEPAL, (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de Pymes para el cambio estructural*. ISBN 978-92-64-18373-5 (impreso), ISBN

978-92-64-18374-2 (PDF), DOI <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2013-es> (194).

Ortiz, Carlos & Arredondo, Eréndira, (2014). Competitividad y factores de éxito en empresas desarrolladoras de software. *Enl@ce: Revista Venezolana de Información, Tecnología y Conocimiento*, vol. 11, núm. 3, septiembre - diciembre, 2014, pp. 49-73. ISSN: 1690-7515. Universidad del Zulia, Maracaibo – Venezuela.

Porter, Michael., (1991a). *La ventaja competitiva de las naciones*. Edit. Javier Vergara, Buenos Aires. (1025). Edición original: *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York. 1990.

Porter, Michael., (1991b). *Ventaja Competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Editorial Rei argentina. CECOSA. Buenos Aires, septiembre de 1991. (550). Edición original: *Competitive Advantage. Creating and sustaining superior performance*.

Procolombia. *Revista de las Oportunidades PROEXPORT Colombia*. Sucre, Aprovecha los TLC. p. 24. Recuperado de http://www.procolombia.co/sites/default/files/proexport_sucra_baja.pdf

Puerto, Doria., (2010). La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización. *Pensamiento y Gestión*, 171-195, 2010 173. N° 28. ISSN: 1657-6276. pp. 171-195. (25).

Quero, Luisa., (2008). *Estrategias Competitivas: factor clave de desarrollo*. www.revistanegotium.org.ve 10 (4) 2008; 36-49 [R: 2007-12 / A: 2008-03]

Rojas, Patricia & Sepúlveda, Sergio., (1999). ¿Qué es la Competitividad? *Competitividad de la agricultura: Cadenas agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial*. IICA, Series de Cuadernos Técnicos N°09, 26.

Saavedra, María Luisa., (2012). Una propuesta

para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *Revista pensamiento y gestión*, N° 33, ISSN 1657-6276 (impreso), ISSN 2145-941X (on line). pp. 93-124.

Saavedra, María Luisa., Milla, Sindy & Tapia, Blanca., (2013). Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México. *Revista FIR, FAEDPYME International Review // Vol. 2 N° 4*, julio - diciembre de 2013 // pp. 38 – 52.

Sachs, Jeffrey & Warner, Andrew M., (1995). *Natural Resource Abundance and Economic Growth*. National Bureau of Economic Research Trabajo No. 5398, Cambridge, 1995.

Sachs, Jeffrey & Warner, Andrew M., (2001). The curse of natural resources. *Natural Resources and Economic Development*. *European Economic Review* 45, 2001, pp. 827-838.

Sachs, Jeffrey & Vial, Joaquín., (2002). *Competitividad y crecimiento económico en los países Andinos y en América Latina*, Borrador preliminar. Proyecto Andino de Competitividad, Documentos de Trabajo. Center for International Development, Harvard University. Cambridge, MA, enero de 2002. (59).

Salas, Jorge., Valles, Elvira., Galván, Ana Karina & Cuevas, Tomas., (2013). *Competitividad para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México*, mediante las Incubadoras de Negocios. *European Scientific Journal*, November edition vol. 8, No.25 ISSN: 1857 – 7881 (Print) e - ISSN 1857- 7431. pp. 267 – 282. Recuperado de <http://eujournal.org/files/journals/1/articles/559/public/559-1735-1-PB.pdf>

Schmuck, Roland., (2007). *Measuring Company Competitiveness*. University of Pécs Faculty of Business and Economics, pp. 199 - 208.

Schwab, Klaus., (edit.), (2014). *The Global*

Competitiveness Report 2014 – 2015. World Economic Forum - WEF. ISBN-13: 978-92-95044-98-2, ISBN-10: 92-95044-98-3. Ginebra, 2014.

Schwab, Klaus., (edit.), (2015). *The Global Competitiveness Report 2014 – 2015*. World Economic Forum - WEF. ISBN-13: 978-92-95044-99-9, ISBN-10: 92-95044-99-1. Ginebra, 2015.

Segovia, Adriana., (2013). *Las Famiempresas: más que unidades de producción económica, una oportunidad para la intervención social*. *Revista Trabajo Social* 15: 87-104. Bogotá: Departamento de Trabajo Social, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de Colombia.

Silva, Iván., (2005). *Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina*. *Revista de la CEPAL* 85. Abril de 2005. pp. 81-100. (20).

Solleiro, José Luis & Castañón, Rosario., (2005). *Competitividad y sistemas de innovación, los retos para la inserción de México en el contexto global*. Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica de la DGAPA-UNAM, México DF. pp. 165-197.

Tamayo, Mery & Piñeros, Juan David., (2007). *Formas de integración de las empresas*. *Ecos de Economía* No. 24. Medellín, abril de 2007, pp. 27-45.

Villegas, Dora & Toro, Iván., (2010). *Las Pymes: Una mirada a partir de la experiencia académica del MBA*. *Revista MBA EAFIT*, mayo de 2010. pp. 86-101.

Ueki, Yasushi., Tsuji, Masatsugu & Cárcamo, Rodrigo., (2005). *Tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) para el fomento de las pymes exportadoras en América Latina y Asia oriental*. Documentos de proyectos. CEPAL – IDE-JETRO – PNUD. Santiago de Chile, octubre de 2015. (136). Recuperado de <http://archivo.cepal.org/pdfs/2005/S2005047.pdf>

Uribe, Elsa., (2000). La teoría de los costes de transacción y la fijación de los límites organizacionales: al otro lado de las fronteras nacionales. INNOVAR, revista de ciencias administrativas y sociales. No. 16, Julio - Diciembre de 2000. pp. 105 – 118.

Investigación

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC) BAJO EL ENFOQUE SISTÉMICO EN LA CONSTRUCCIÓN DEL DESARROLLO: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA LA SOCIEDAD CIVIL

Aurora Anzola Nieves

Profesora Titular. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA). Venezuela.

Doctora en Estudios del Desarrollo del Centro de Estudios del Desarrollo de la Universidad Central de Venezuela (CENDES – UCV).

Abogada egresada de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB).

Magíster Scientiarum en Educación Superior, mención Docencia Universitaria de la Universidad Fermín Toro (UFT).
aanzola@ucla.edu.ve

Lenny Escalona Anzola

Profesora Titular. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA). Venezuela.

Doctora por la Universidad de Zaragoza (UNIZAR).
Licenciada en Contaduría Pública egresada de la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA),
Licenciada en Comunicación Social.

Magister en Gerencia Educacional. Diploma de Estudios Avanzados UNIZAR. lennyescalona@ucla.edu.ve

Ignavic Anzola Nieves

Profesora Contratada. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA) y Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL). Venezuela.

Magíster Scientiarum en Educación Superior, mención Docencia Universitaria de la Universidad Fermín Toro (UFT).

Licenciada en Contaduría Pública egresada de la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA).
ignavic15@hotmail.com

RESUMEN

Esta investigación analiza los aspectos relacionados con el papel de las TIC bajo el enfoque sistémico en la construcción del desarrollo, los desafíos y oportunidades para la sociedad civil, bajo los supuestos de la metodología cualitativa, como alternativa factible para estudiar los fenómenos sociales. El método hermenéutico fue el seleccionado, por lo que el análisis se realiza en atención a las interpretaciones de las fuentes consideradas, así como de las previsiones constitucionales y legales vigentes. Para ello se realiza, primero, una aproximación conceptual a las TIC; segundo, se analiza la sociedad civil y se delimita el concepto a través de una breve reflexión sobre el contenido y el sentido de esta categoría en el debate contemporáneo; tercero, se indaga sobre los aspectos relacionados con el uso de las TIC por la sociedad civil, considerándolas bajo el enfoque sistémico, en virtud de que las organizaciones funcionan como sistemas abiertos, integradas por subsistemas componentes. Finalmente, se presentan consideraciones generales de los fundamentos conceptuales sobre el desarrollo humano y las TICs, y se consideran a las TIC como apalancadoras del desarrollo humano y sus retos. Todo ello permitió arribar a unas consideraciones finales entre ellas, que se hace necesaria la interconexión de la sociedad civil con las TIC, puesto que las mismas influyen de manera positiva en el conocimiento de la realidad, en la crítica de la información y de los hechos, a fin de lograr el intercambio de ideas, que impulsen al colectivo a generar el conocimiento necesario y la visión integral que les conlleve a la búsqueda y al logro de un nuevo nivel de desarrollo humano.

Palabras claves: desarrollo humano, tecnologías de información y comunicación (TIC), sociedad civil, enfoque sistémico

Recibido: 22-01-2016

Aceptado: 30-03-2016

SUMMARY

This research analyzes the aspects related to the role of ICT under the systemic approach in building development, challenges and opportunities for civil society, under the assumptions of qualitative methodology as a feasible alternative to study social phenomena. The hermeneutical method was selected, so the analysis is performed in response to the interpretations of the considered sources as well as constitutional and legal provisions in force. This is done for a conceptual approach to ICT, first; Second, civil society is analyzed and the concept is delimited by a brief reflection on the content and meaning of this category in the contemporary debate; third, it explores aspects related to the use of ICT by civil society, considering them under the systemic approach, under which organizations function as component subsystems integrated open systems. Finally, general considerations of the conceptual foundations of human development and ICTs are presented, and consider ICT as apalancadoras of human development and challenges. All this led us reach some final considerations including the interconnection of civil society is necessary ICT, since the same influence positively the knowledge of reality, criticism of information and facts in order to achieve the exchange of ideas, that drive the group to generate the necessary knowledge and comprehensive vision that may lead them to finding and achieving a new level of human development.

Key Words: human development, information and communication technologies (ICT), civil society, systemic approach

Information and communications technology (ICT) UNDER CONSTRUCTION SYSTEMS APPROACH IN DEVELOPMENT : CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR CIVIL SOCIETY

Aurora Anzola Nieves

Titular teacher. Centroccidental University Lisandro Alvarado (UCLA). Venezuela.

PhD in Development Studies Center of Development Studies of the Central University of Venezuela (CENDES - UCV). Lawyer graduated from the Catholic University Andres Bello (UCAB). Magister Scientiarum in Higher Education, University Teaching mention the University Fermin Toro (UFT).
E-mail: aanzola@ucla.edu.ve

Lenny Escalona Anzola

Titular teacher. Centroccidental University Lisandro Alvarado (UCLA). Venezuela.

PhD from the University of Zaragoza (UNIZAR). Degree in Accounting degree from the Lisandro Alvarado University (UCLA), Bachelor of Social Communication. Magister in Educational Management. Diploma of Advanced Studies UNIZAR. E-mail: lennyescalona@ucla.edu.ve

Ignavic Anzola Nieves

Contracted professor. Centroccidental University Lisandro Alvarado (UCLA) and Pedagogical University Experimental Libertador (UPEL). Venezuela.

Magister Scientiarum in Higher Education, University Teaching mention the University Fermin Toro (UFT). Degree in Accounting degree from the Lisandro Alvarado University (UCLA).
E-mail: ignavic15@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

En el mundo actual, las actividades humanas y las relaciones tienen como base a las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), por cuanto vivimos en una sociedad de alcance global que se caracteriza por su dinamismo, por sus cambios y transformaciones. Las tendencias innovadoras actuales presentes en nuestra sociedad están asociadas a dos realidades: la globalización y la emergencia de las sociedades del conocimiento, las cuales impactan en su actuación (Anzola 2012; Tünnermann, 2011; Alejua y Anzola, 2006; Castells, 2002; Castellano, 2000; entre otros). Dichas innovaciones favorecen el flujo de información y mejoran las posibilidades de la comunicación humana y en consecuencia posibilitan el desarrollo humano.

El desarrollo humano, ligado a las más recientes conceptualizaciones de las teorías del desarrollo, plantea una progresiva humanización del concepto de desarrollo (PNUD, 1997). En cuanto a las actividades de ciencia, tecnología, innovación, así como sus aplicaciones y la utilización de los resultados, deben estar encaminadas a contribuir con el bienestar de la humanidad, con la reducción de la pobreza, con el respeto a la dignidad, a los derechos humanos y la preservación del ambiente, es decir, deben estar encaminados a garantizar el desarrollo humano, tal como lo señala Anzola (2010).

En atención a lo antes expuesto, afloran interrogantes, respecto al papel de las TIC bajo el enfoque sistémico en la construcción del desarrollo, en los desafíos y oportunidades que se le presentan a la sociedad civil en general, por cuanto las TIC son herramientas que posibilitan el desarrollo. Todo ello es lo que dio origen a la presente investigación y a su desarrollo ulterior. A continuación se realiza, primero, una aproximación conceptual a las TIC. Segundo, se realizan consideraciones generales de los fundamentos conceptuales sobre el desarrollo humano y las TIC, y se consideran a las TIC como apalancadoras del desarrollo humano y sus retos. Tercero, se analiza la sociedad civil y se delimita el concepto a través de una

breve reflexión sobre el contenido y el sentido de esta categoría en el debate contemporáneo. Cuarto, se indaga sobre los aspectos relacionados con el uso de las TIC por la sociedad civil, considerándolas bajo el enfoque sistémico, en virtud de que las organizaciones y las personas funcionan como sistemas abiertos, integradas por subsistemas componentes.

En este sentido, el trabajo metodológico realizado se enfocó dentro de una investigación cualitativa. La recolección de datos se realizó a través de las técnicas propias de este tipo de investigaciones, tal como lo señalan Hochman y Montero (1993). Por la naturaleza de la investigación y los objetivos planteados, se recurrió a fuentes generales, secundarias y primarias. La selección de las fuentes que se analizaron fue progresiva y se tuvieron en cuenta – de manera especial – las líneas del trabajo. Uno de los criterios básicos de selección de la muestra fue la accesibilidad, se dio prioridad a los documentos nacionales o de autores extranjeros que cubrían información en Venezuela y América Latina, en la temática investigada (Martínez, 1996), es decir, en TIC, sociedad civil, desarrollo humano y enfoque sistémico. Es así que se consideraron diferentes tipos de fuentes, tales como: fuentes generales: las cuales sirvieron para buscar otras fuentes v. gr. Current Index, abstracts; fuentes secundarias: en las que el autor habla del trabajo y de obras de otros: libros de texto, manuales; y fuentes primarias: en las que el autor habla de su propia investigación.

En cuanto al análisis de datos, se partió de un análisis abierto, interdisciplinario, transdisciplinario y multidisciplinario, se realizó la comprensión e interpretación hermenéutica de situaciones puntuales, de cara al papel de las TIC bajo el enfoque sistémico en la construcción del desarrollo, y los desafíos y oportunidades que se le presentan a la sociedad civil, a través del método hermenéutico.

2. TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

Las Tecnologías de Información y Comunicación son un término multívoco, no tienen una definición precisa y uniforme. Se trata de un concepto difuso que agrupa al conjunto de tecnologías vinculadas a las comunicaciones, informática, medios de comunicación y aspecto social de éstas (Anzola, 2010).

En las últimas cuatro décadas del siglo XX e inicio de la primera del XXI se han introducido novedosos cambios en la sociedad, producidos por los avances tecnológicos en telecomunicaciones, electrónica y las ciencias de la computación. Todo ello ha contribuido a lo que hoy se conoce como la sociedad de la información. Autores como Castells (2001), Cabero (2001, 2003), han aportado con su discurso a fomentar esta teoría de cambios, argumentando que la revolución actual, es una revolución de información y de conocimientos.

En una aproximación teórica a las TIC, se entienden como el conjunto de tecnologías que permiten la adquisición, producción, almacenamiento, tratamiento, comunicación, registro y presentación de informaciones, en forma de voz, imágenes y datos contenidos en señales de naturaleza acústica, óptica o electromagnética.

Para Rodríguez (2006) las TIC posibilitan a una persona, a una organización, a un grupo de organizaciones, a un país o región del planeta la disposición y uso de "...información adecuada y oportuna para, junto al aprovechamiento de otros recursos disponibles, producir conocimiento que enriquezca sus relaciones de intercambio" (Rodríguez, 2006: 3). Las TIC sirven de herramienta, "... pues en efecto no garantizan los efectos deseados. Se entiende que existe un enorme potencial, una promesa no cumplida en realidad, detrás de las aplicaciones que se desarrollan aprovechando la convergencia de estas tecnologías hacia lo digital" (Rodríguez, 2006: 3).

Entiende Rodríguez que para que las TIC sean una verdadera opción que habilite el desarrollo, debe tenerse una "...visión estratégica del sector y de las políticas públicas, enfocándolas a la consecución de las metas sociales, económicas, políticas y ambientales que se establezca" (2006: 4). Por lo que es necesario que se atiendan tanto los problemas de acceso a las TIC así como el hecho de que se dé una "...efectiva apropiación técnica de estas ... y en lograr apropiación social" (Rodríguez, 2006: 4).

3. CONSIDERACIONES GENERALES DE LOS FUNDAMENTOS CONCEPTUALES SOBRE EL DESARROLLO HUMANO Y LAS TIC

El término desarrollo surge al finalizar la segunda guerra mundial, y sufre desde ese momento hasta la actualidad cambios. Dichos cambios, señala Sen (2000), se dan tanto en el ámbito de la experiencia como en el de la teoría del desarrollo. El desarrollo humano parte de una noción integral del desarrollo que considera las dimensiones y consecuencias políticas, sociales, económicas, ambientales y jurídicas del Estado, bajo una concepción específica: Estado de Derecho; en donde el sistema jurídico general del Estado se entiende como un ámbito propio del desarrollo (Burgos, 2001; Sen, 2000).

El desarrollo humano supone un cambio radical de los planteamientos del desarrollo centrado en la producción de bienes, al introducir aspectos de orden conceptual que le afectan. En este sentido, por una parte, el desarrollo humano es un concepto integral que coloca el centro de la idea del desarrollo en la realización de la libertad, entendida como la ampliación de las capacidades de las personas (Sen, 1999). Por otra parte, cuestiona que el desarrollo dependa básicamente de la expansión del capital físico y resalta la importancia del capital humano. Pretende con ello, tomar distancia de aquellos enfoques o modelos que reducen el término desarrollo a categorías de tipo cuantitativo – como las de crecimiento/distribución – o las que se refieren a medidas compensatorias al impacto social causado por las políticas de ajuste estructural.

Este concepto de desarrollo implica la integración entre los procesos tecno-económicos y las ideas de libertad, solidaridad y responsabilidad. Ideas éticas, y no morales, porque para alcanzar el desarrollo humano, la sociedad precisa el compromiso de todos sus miembros, sean estas personas naturales o jurídicas. Así, la contribución a la consecución de esta meta social deja de ser una cuestión sometida a la buena voluntad individual: es un compromiso de los miembros colaboradores de la sociedad.

El desarrollo humano desde la perspectiva del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), se entiende como un proceso que va más allá de la satisfacción de necesidades básicas, y que se centra en las oportunidades de acceso a una vida digna en la que la persona es protagonista de su propio desarrollo. Esta forma de entender y construir el desarrollo humano, está vinculada al acceso y al uso que le demos a las tecnologías que se tengan al alcance (PNUD, 2001) y es por ello que las TIC tienen un papel fundamental en la agenda del desarrollo sostenible y en la promoción de una sociedad de la información participativa e inclusiva.

Las TIC son herramientas que van a jugar un papel preponderante en la construcción de la sociedad del conocimiento y propician el fomento de la ciudadanía global, son un instrumento que coadyuvan a la reducción de la pobreza, a la erradicación de la discriminación y al impulso de programas de inclusión social (Saravia, 2003). Las innovaciones tecnológicas, desde la perspectiva del desarrollo humano, han permitido aumentar de modo directo las capacidades humanas y sus posibilidades de participar activamente en la vida social, económica y política de las organizaciones de la sociedad civil. El desarrollo humano y los avances tecnológicos se refuerzan mutuamente convirtiéndose en un círculo virtuoso, por cuanto, el desarrollo humano es un medio para alcanzar el desarrollo tecnológico, pues las innovaciones son expresión de la potencialidad humana (PNUD, 2001).

3.1. LAS TIC COMO APALANCADORAS DEL DESARROLLO HUMANO: RETOS

Las TIC han transformado la sociedad actual y se han convertido en una herramienta para alcanzar el desarrollo humano. Sin embargo, como señalan Gascó y Jiménez, éstas nuevas herramientas también imponen retos al desarrollo humano, por cuanto, “las nuevas tecnologías establecen qué puede hacerse y cómo pues permiten que las personas desarrollen nuevas capacidades para poder conseguir los objetivos que tienen sentido en su vida. Además, las nuevas tecnologías permiten una mejor gestión y redistribución de los recursos para conseguir dichas metas.” (2006: 4).

Las TIC posibilitan el desarrollo, son una herramienta, un instrumento y para que sean una opción habilitadora del desarrollo, se requiere una visión estratégica, en donde se atiendan los problemas de acceso a las herramientas, se alcance una efectiva apropiación técnica de éstas, así como una apropiación social, tal como se ha señalado antes (Rodríguez, 2006). Los cambios sociales, económicos y políticos producidos por las TIC han originado cambios en el pensamiento sobre el desarrollo.

En la actualidad, Internet es un medio de comunicación poderoso en el que no sólo están presentes los contenidos de los medios tradicionales, sino que ha permitido la aparición de nuevos medios y redes de comunicación para las organizaciones sociales. Los estrategias del desarrollo ven ahora la necesidad de que los países en vías de desarrollo utilicen las TIC como una forma de evitar una marginación mayor y también como una fuerza potencial para generar nuevas oportunidades de crecimiento económico y expandir los alcances de la democracia.

Las TIC deben abrir opciones para la inclusión de toda la población en el alcance de las políticas públicas, crear espacios para fortalecer la legitimidad de los sistemas democráticos, viabilizar los sistemas activos de participación política donde intervengan todos los

sectores, entre otros aspectos (Rodríguez, 2006). La implementación de redes electrónicas comunitarias es una de las respuestas para la inclusión, para reducir la brecha entre quienes tienen y no tienen acceso a la tecnología, y fortalecer la formación de una ciudadanía más plena. Para el Programa de Apoyo a las Redes de Mujeres (PARM, 2015) de la Asociación para el progreso de las comunicaciones, la introducción de las TIC posibilitan el acceso a la información, sobre todo de los gobiernos y las organizaciones civiles, a partir del acceso a documentos temáticos, bases de datos, buscadores de información, imágenes y audio, ofreciendo amplias posibilidades a las organizaciones para planificar acciones y proyectos y tomar decisiones informadas.

4. LA SOCIEDAD CIVIL APOYADA EN LAS TIC.

Contemporáneamente estudiosos del tema como Habermas, Cohen, Arato, Olvera, Dagnino, Peruzzotti, Hengstenberg, Kohut, Maihold, Camps, Biagini, Bresser-Pereira, Cunill, Janssens, Gómez Calcaño, Mascareño, López Maya, Jácome, González y Colmenares, entre otros, realizan sus aportes a las discusiones sobre el concepto de sociedad civil (Anzola, 2011).

El resurgimiento político de la idea de sociedad civil atiende a tres contextos históricos claramente definidos (Olvera, 2006, 2004; Rabotnikof, 2001). El primero que ha propiciado la reaparición contemporánea de la idea de sociedad civil, está asociado a las luchas contra el totalitarismo socialista en Europa del Este. Luego está la resistencia contra las dictaduras militares en América del Sur; y finalmente, la emergencia y desarrollo de los nuevos movimientos sociales en Occidente (Olvera, 2006, 2004; Rabotnikof, 2001).

En este sentido, a los efectos del análisis que se realiza en este trabajo, se puntualiza que: a) La sociedad civil, en su aspecto movimiento, es un conjunto heterogéneo de variados actores sociales que generalmente se oponen entre sí, por lo que la sociedad civil no es un actor colectivo homogéneo; b) normativamente, la sociedad

civil tiende a promover el principio de un control social sobre el Estado y el mercado y a defender el Estado de Derecho y la cultura de la tolerancia como los fundamentos mínimos que le permiten sobrevivir y desarrollarse; c) el concepto de sociedad civil es polémico y no define un modo específico de relación con los sistemas político y económico; d) la heterogeneidad de la sociedad civil plantea la existencia de formas diversas de relacionarse con los sistemas político y económico, por lo que la conexión entre la sociedad civil y dichos sistemas no es reducible a un modelo único; e) la construcción y desarrollo de un concepto riguroso de sociedad civil indica que es un proceso de muy larga data que forma parte de la modernidad occidental. La sociedad civil está ligada a instituciones como el mercado, el Estado, el derecho y la libertad de asociación, y dependiendo de cada país, los procesos de formación de las sociedades civiles difieren de nación a nación; f) la sociedad civil tiene una composición variable en cada país de acuerdo a las condiciones históricas específicas de su formación y desarrollo. (Olvera, 2006, 2004).

La sociedad civil contemporánea en América Latina está “atravesada” por una serie de profundas desigualdades de toda índole (económica, social, cultural), esto es a la vez campo de conflicto así como fuente de solidaridad y de sentido comunitario (Biagini, 2005). Advierten Gómez Calcaño y Ramírez que la idea de sociedad civil en América Latina, “...parece corresponder menos a un conglomerado de asociaciones estables centradas alrededor de intereses claramente definidos en la esfera de lo social y separados de lo político...” (2007: 3). Ello en ocasión a las realidades propias, a la dinámica en su acción o a la influencia de su entorno político-institucional, lo cual conlleva a la difuminación de lo que González de Pacheco (2003) denomina “el muro” entre el campo de lo social y el campo de lo político, sin que esto lleve “...a perder por ello su referencia a reivindicaciones o identidades parciales” (Gómez Calcaño y Ramírez, 2007).

Es así que, la sociedad civil es producto de la modernidad, se consolida con la democracia y el Estado

de Derecho, y es portadora de la promesa de una relación que está cruzada por el poder. En la sociedad civil conviven variados intereses que se contraponen y contradicen en lo económico, político y cultural, por lo que es un espacio de conflicto y complejo. (Olvera, 2006, 2004; Cunill; Gómez Calcaño, 2005).

5. EL USO DE LAS TIC POR LAS ORGANIZACIONES DE LA SOCIEDAD CIVIL BAJO EL ENFOQUE SISTÉMICO

Las innovaciones tecnológicas incrementan las capacidades humanas y las posibilidades de una participación más activa de los ciudadanos (en lo individual o en lo colectivo, a través de la sociedad civil) en la vida social, económica y política. En este escenario las TIC pueden ser un factor importante en las estrategias de lucha contra la pobreza y la exclusión y por ende para alcanzar el desarrollo humano (Anzola, 2010; Obando, Vásquez, y Silva; 2006).

El acento debe estar dado por la vinculación entre personas, organizaciones, comunidades que son el sustento para el desarrollo de una sociedad basada en la información y el conocimiento. En atención a esto, considerando a la organización como un sistema, se destacan los elementos componentes de las organizaciones, siendo el primero, el recurso humano. Como segundo elemento se tiene el producto que es la innovación. Un tercer componente lo constituyen los sistemas administrativos conformados, por una parte, por la estructura formal donde se observa la autoridad, la subordinación y la sectorización de la organización, y que sirve como motor para impulsar su crecimiento y desarrollo, y por otra, los procedimientos administrativos o conjunto de tareas normadas que se realizan en los sectores. Como cuarto elemento, destaca la tecnología que es el conjunto de medios y procedimientos que se emplean para automatizar los procesos, la producción, los procedimientos, entre otros (Escalona y Anzola, 2009).

Por último, la información que es el flujo de datos que recorren a todas las organizaciones (públicas y/o privadas) y que involucran y envuelven al resto de los elementos. La información en las organizaciones es cualquier dato que puede ser digitalizado, codificado, y que produce valor a la misma (Escalona y Anzola, 2009). Cabe destacar la necesaria interrelación entre cada uno de los elementos del sistema, ya que de esta manera se nutre y crece exponencialmente su valor.

El proceso de apropiación de las tecnologías de información y comunicación de parte de personas, organizaciones o comunidades, es crucial en un camino que se inicia con el acceso hasta su utilización estratégica, que implica la transformación de la información en conocimientos aplicados a la transformación de la realidad.

Por ello no basta con la información que es un conjunto de datos ordenados y sistematizados, el conocimiento es una capacidad cognitiva que permite interpretarlos y manipularlos. En tal sentido el mayor acceso cada vez mayor de datos y de información no asegura por sí mismo la generación de conocimiento. Las TIC pueden facilitar el proceso de cambios en el tránsito a una sociedad en el cual un conjunto de personas de una comunidad producen e intercambian intensamente conocimientos en un mutuo aprendizaje, se amplíen las posibilidades de las personas y organizaciones de la sociedad civil de transformar su realidad a partir del acceso a las TIC, más allá, como señala Ibáñez (2003), de la interconectividad. Las TIC deben actuar como factor de integración, democratización, igualdad y dignidad personal.

6. REFLEXIONES FINALES

En un mundo globalizado que requiere y que anhela de la igualdad de condiciones para los individuos y las sociedades, así como de un desarrollo humano real y sostenido, sin duda se hace necesaria la interconexión de la sociedad civil con las TIC, puesto que las mismas

influyen de manera positiva en el conocimiento de la realidad, en la crítica de la información y de los hechos, a fin de lograr el intercambio de ideas, que impulsen al colectivo a generar el conocimiento necesario y la visión integral que les conlleve a la búsqueda y al logro de un nuevo nivel de desarrollo humano.

Las TIC son fuentes de conocimiento para el individuo, el cual puede retroalimentar la información a los integrantes de la comunidad u organización, permitiendo la cooperación entre los miembros y el aprendizaje colectivo, lo cual les permitirá cambiar la realidad y las limitaciones existentes en pro del desarrollo humano. A través del uso de las TIC y de las redes sociales, el ciudadano puede acceder a la información, generando posiciones y críticas constructivas sobre los hechos, en las diversas áreas como la social, la política, la económica, el ambiente, entre otros, pudiendo lograr el impacto positivo y transformador de la realidad, deja de ser un ente aislado e inerte para convertirse en un ciudadano con voz ante los organismos públicos y ante los funcionarios que toman las decisiones para el beneficio del colectivo.

Las TIC permiten que un individuo manifieste su pensamiento, facilitando el conocimiento y el intercambio de ideas con sus similares, a fin de que se organicen colectivamente, según el interés común, lo cual influye de manera positiva en el desarrollo humano. El enfoque sistémico de las TIC y la relación con la sociedad civil permiten conocer y profundizar en la totalidad de los hechos, en la necesidad de la integración de los individuos en sistemas interrelacionados con órganos de poder decisorios y la participación protagónica de los individuos para el desarrollo humano, lo cual genera valor a la sociedad.

7. Notas

- Los estudiosos que acá se mencionan son algunos de los tantos autores que desde diversas perspectivas realizaron y realizan aportes a la

idea de sociedad civil, es enunciativa más no taxativa la referencia.

- También cabe mencionar a Kolakowski, Vadja, Michnik, Castoriadis, Lefort, Bobbio, Touraine, O'Donell, Weffort, Pérez Díaz, Cardoso, Rabotnikof, Garretón, Cheresky, Tatagiba, Panfichi, Smulovitz, Calderón, Cansino, Maingon y Salamanca, entre otros muchos estudiosos de la temática. Se insiste en que esta es una referencia enunciativa y no taxativa.

8. REFERENCIAS

Alejua, Hilda. y Anzola Nieves, Aurora. (2006). La Universidad en la Construcción de la Sinergia Participación-Sostenibilidad en el Marco del Desarrollo. En: Alexis Guerra. Compilador. 2006. Planificación y Desarrollo Regional y Local en Venezuela. UCLA. Cátedra Libre Banco Central de Venezuela. Venezuela. pp. 219-228.

Anzola Nieves, Aurora. (2012). Discurso como Oradora de Orden en el acto de conferimiento de la Orden "Lisandro Alvarado 2012". UCLA. Venezuela. Inédito.

Anzola Nieves, Aurora. (2011). Aproximación teórico-conceptual a la sociedad civil en Venezuela, Revista Provincia, No. 25, enero-junio 2011, pp. 49-72.

Anzola Nieves, Aurora. (2010). El principio de corresponsabilidad y el concepto de desarrollo humano en la Constitución venezolana de 1999 frente a las realidades emergentes. Tesis Doctoral. Universidad Central de Venezuela. Centro de Estudios del Desarrollo. Caracas, Venezuela. Mención Publicación. Inédita.

Biagini, Graciela. (2005). Sociedad civil y salud en Latinoamérica: Aproximaciones al estado del arte de las investigaciones. Ponencia presentada en la V Conferencia Regional de ISTR, "Sociedad civil, participación ciudadana y desarrollo", 10 al 12 de agosto

2005, Lima, Perú. Fuente: http://www.lasociedadcivil.org/wp-content/uploads/2014/11/g_biagini.pdf (Consultado el 15 – 11 – 2013).

Burgos Silva, Germán. (2001). Estado de Derecho y Desarrollo Humano: más allá del Derecho y el desarrollo económico. Hacia un marco de capacidades institucionales básicas, Revista Instituciones y Desarrollo. Nos. 8 y 9. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya. Barcelona, España, pp. 465-508.

Cabero, Julio; Castaño, Carlos; Cebreiro, Beatriz; y otros . (2003). Las nuevas tecnologías en la actividad universitaria, Píxel-Bit. Revista de medios y educación, V. 20, pp. 81-100.

Cabero, Julio. (2001). La Sociedad de la información y el conocimiento, transformaciones tecnológicas y sus repercusiones en la educación. En Blázquez, F. 2001. Sociedad de la Información. Mérida. Consejería de Educación, Ciencia y Tecnología de la Junta de Extremadura, pp. 63-90.

Cansino, César y Ortiz, Sergio. (1997). Nuevos Enfoques sobre la Sociedad Civil, Revista Metapolítica, No. 2. 1997, abril-junio. México. Fuente: <http://www.metapolitica.com.mx/meta/metapass/2/welcome.html> (Consultado el 18 – 02 – 2014).

Castellano, Hercilio. (2000). Globalización y Ordenamiento Territorial en Venezuela, Cuadernos del CENDES. Año 17. No. 43. Segunda época. Enero-Abril, pp. 277-290.

Castells, Manuel. (2002). La Era de la Información. Vol. I: La Sociedad Red. Siglo XXI Editores. Distrito Federal, México.

Castells, Manuel. (2001). Internet y la sociedad red. En Lección Inaugural del Programa de Doctorado sobre la sociedad de la información y el conocimiento. Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya. Fuente: <http://www.uoc.edu/web/cat/articles/castells/castellsmain3.html>

(Consultado el 18 – 11 – 2015).

Cunill Grau, Nuria. (2005). Entrevista realizada por Aurora Anzola Nieves el 02-02-2005. Caracas.

Escalona, Lenny. y Anzola Nieves, Aurora. (2009). Uso de la internet en las organizaciones bajo el enfoque sistémico. Ventajas y limitaciones. Ponencia presentada en el XIII Seminario Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica. ALTEC 2009, Cartagena - Colombia.

Gascó, Mila y Jiménez, Carlos. (2006). Las TIC's y el desarrollo humano. Oportunidades y retos. Fuente: http://www.upf.edu/estiu/_pdf/1317_t.pdf (Consultado el 18 – 11 – 2013).

Gómez Calcaño, Luis. y Ramírez, Andreina. (2007). Participación y representación: dilemas de los actores en la transición sociopolítica venezolana. Congress of the Latin American Studies Association, Montréal - Canadá. Fuente: <http://gomezcalcano.wordpress.com/participacion-y-representacion-dilemas-de-los-actores-en-la-transicion-sociopolitica-venezolana> (Consultado el 16 – 01 – 2014).

Gómez Calcaño, Luis. (2005). Actores y modelos de sociedad en la transición sociopolítica de Venezuela. En: CENDES, Venezuela Visión Plural. Tomo I Colección Intramuros. Serie Académica. 1ª. Edición. Caracas, Venezuela, pp. 318-345.

Hochman, Elena y Montero, Maritza. (1993). Investigación Documental: técnicas y procedimientos. Editorial Panapo, 2da, Edición. 106 p.

Ibáñez, Rubén. (2003). Hacia donde ve el Observatorio Latinoamericano del Impacto Social de las TIC en Acción. Proyecto Observatorio Latinoamericano del Impacto Social de las Tecnologías de la Información y Comunicación en Acción. Fuente: <http://www.funredes.org/olistica/documentos/doc8.html#mc> (Consultado el 16 – 08 – 2015).

Inranzo, Mauricio. (2006). Gobernabilidad y Desarrollo. Cuadernos para el Debate, No. 1º y 2º. Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas. Universidad de Carabobo. Valencia, Venezuela, pp. 74-81.

Martínez M., Miguel. (1996). Cómo hacer un buen proyecto de tesis con metodología cualitativa. Heterotopía. Volumen 1, No. 2. (pp. 63-73).

Obando, A.; Vásquez, M.; Obando, N. y Silva, J. (2006). Utilización y apropiación de las técnicas de información y Comunicación como un medio eficaz de participación ciudadana y encaminadas hacia el desarrollo local en el asentamiento minero artesanal de cerro lunar-Puno/-Perú. Informe Final. Instituto para el Desarrollo Sustentable. Fuente: http://www.programafrida.net/docs/informes/if_ekamolle.pdf (Consultado el 06 –11 – 2014).

Olvera, Alberto J. (2006). El discurso de la sociedad civil en el espacio público internacional. Lecciones para planificadores. Ponencia para el Seminario del PRODEV. Banco Interamericano de Desarrollo. Septiembre / 2006. México (Consultado: 17/09/2007). http://www.sica.int/busqueda/busqueda_archivo.aspx?Archivo=odoc_31457_1_07012009.pdf.

Olvera, Alberto. (2004). Representaciones e ideologías de los organismos civiles en México: crítica de la selectividad y rescate del sentido de la idea de sociedad civil. En: Cadena Roa, J. (coordinador). 2004. Las organizaciones civiles mexicanas hoy. UNAM. México, pp. 23-48.

Olvera, Alberto. (ed.). (1999). La esfera pública como concepto sociológico. Metapolítica 9. CEPACOM. México

Programa de Apoyo a Redes de Mujeres (PARM). (2015). Apropiación de Tecnologías de Información. Asociación para el Progreso de las Comunicaciones, APC. Fuente: <http://www.colnodo.apc.org/gobiernoLinea.shtml?apc=hx-1-&x=62> (Consultado el 25 – 11 – 2015).

Peruzzotti, Enrique. (1999). Emergencia, Desarrollo, Crisis y Reconstrucción de la Sociedad Civil Argentina. Argentina. Mimeografiado.

Programa de políticas de información y comunicación en América Latina – PIC-AL. (2007). Fuente: <http://www5.apc.org/es/about/programmes/programa-de-apoyo-las-redes-de-mujeres> (Consultado el 25 – 11 – 2015).

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2002). Desarrollo Humano en Venezuela 2002: Las Tecnologías de la Información y la Comunicación al Servicio del Desarrollo. PNUD Venezuela 2002. Disponible en: http://www.pnud.org.ve/idhn_2002/idhn_2002.htm (Consultado el 2 – 11 – 2015).

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (1997). Informe sobre el Desarrollo Humano. Oficina de Desarrollo Humano. Disponible en: <http://portal.onu.org.do/contenidos/archivos/Los%20Informes%20sobre%20Desarrollo%20Humano.pdf> (Consultado el 2 – 11 – 2015).

Rabotnikof, N. (2001). La caracterización de la sociedad civil Perspectiva de los bancos multilaterales de desarrollo, Revista Nueva Sociedad. Usos y promesas de la sociedad civil. N° 171, enero/febrero 2001. Fuente: <http://www.nuso.org/revista.php?n=171> (Consultado el 2 – 11 – 2015).

Rodríguez, L. (2006). Políticas sobre conectividad y fomento de actividades de tecnologías de información, telemática y control. Informe final. Fuente: http://tecnologiaeducativaunefa.wikispaces.com/file/view/Luis_German._Las_TICS.pdf (Consultado el 2 – 11 – 2015).

Saravia, M. (2003). Sociedad civil y proyectos nacionales TIC: ¿el baile de los que sobran? Editorial Soluciones Prácticas-ITDG. Perú. Fuente: http://www.enjoit.com/clients/itdg/publicaciones/publicacion_ok.php?id=MjEy (Consultado el 1 – 11 – 2015).

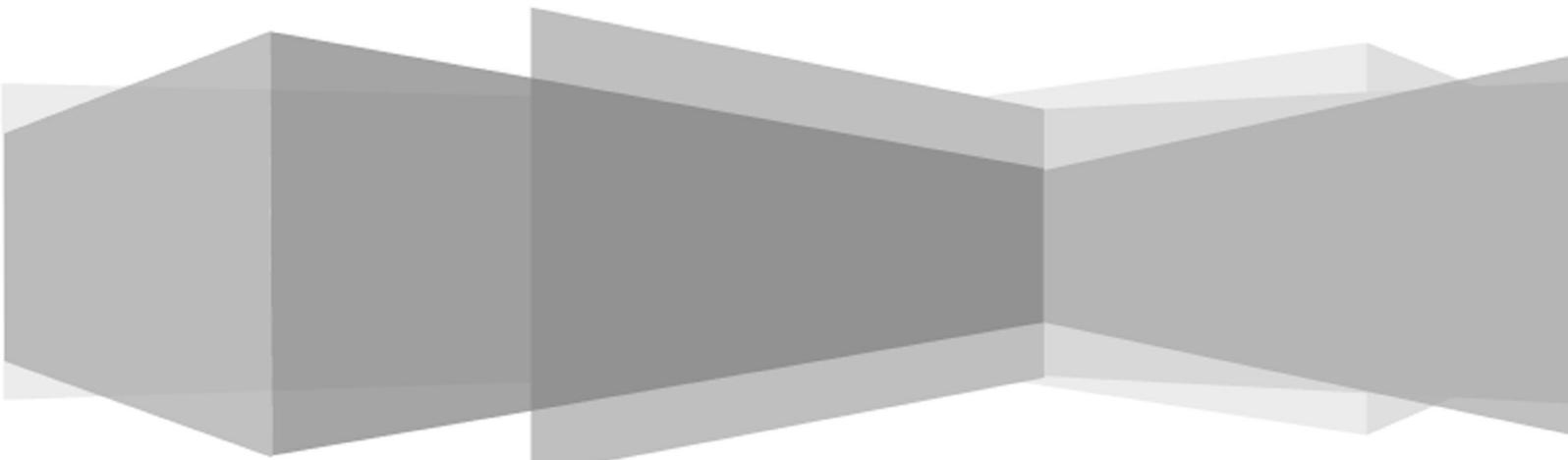
Sen, Amartya. (2000). Desarrollo como libertad. Editorial Planeta. Bogotá, Colombia

Sen, Amartya. (1999). Desarrollo y libertad. Editorial Planeta. Barcelona, España.

Sociedad de la Información de Telefónica de España. (2009). La Sociedad de la Información en España 2009. Colección Fundación Telefónica. Fuente: http://e-libros.fundacion.telefonica.com/sie09/aplicacion_sie/ParteA/datos.html (Consultado el 2 – 11 – 2015).

Tünnermann, Carlos. (2011). La Educación Superior frente a los Desafíos Contemporáneos. Lección Inaugural del Año Académico 2011. Universidad Centroamericana. Managua, Nicaragua. Fuente: http://www.cebem.org%2Fcmsfiles%2Fpublicaciones%2FLa_ES_frente_a_los_desafios_contemporaneos_%28UCA_marzo_2011%29.docx&ei=wgeFUeSDL4iA9gSI-YDAAw&usg=AFQjCNH4BxO5GMFGq5tFOI7VrKCwqgNe0g&bvm=bv.45960087,d.eWU. (Consultado el 2 – 11 – 2015).

Normas para la presentación de trabajos



TEACs es una revista científica, arbitrada de publicación semestral, totalmente gratuita, en formato impreso y digital, con acceso abierto, dedicada al desarrollo y promoción de la investigación en el área de las Ciencias Sociales, con especial interés en los campos y áreas afines con la Gerencia y Contaduría. Es una iniciativa de la Coordinación de Estudios de Postgrado del Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Centroccidental "Lisandro Alvarado" DCEE-UCLA que pretende el intercambio entre investigadores nacionales e internacionales.

Por lo tanto, aprovecha el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación TIC's, específicamente los recursos de Internet, para publicación en español e inglés de artículos científicos y para la interacción con investigadores por medio de un weblog, con el fin de hacer posible la difusión de eventos científicos, el intercambio de propuestas teóricas y/o los avances metodológicos en las áreas mencionadas y así promover la reflexión y exaltación de los valores de la ciencia en el ámbito mundial.

Su objetivo principal es "Convertirse en un canal de difusión e intercambio de los trabajos de investigación interdisciplinarios y transdisciplinarios en las Ciencias Sociales que se generen tanto en el espacio académico universitario como en el resto de los espacios sociales".

De allí que TEACs dirija esfuerzos en publicar: a) Artículos de Investigación, para divulgar los resultados finales o avances de investigaciones; b) Ensayos, para reflexiones teóricas o disertaciones sobre un tema específico por parte de expertos con reconocida trayectoria; c) Relatorías de eventos académicos, como seminarios, jornadas, congresos, entre otras modalidades de carácter científico, organizados por la Coordinación de Estudios de Postgrado del DCEE-UCLA, en los cuales se dan a conocer los tópicos sobre los temas de estudios y líneas de investigación que se desarrollan en los Programas de Gerencia y Contaduría.

INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

TEACs posee un sistema de evaluación y arbitraje conformado por pares de la comunidad científica (doble ciego) con el propósito de asegurar un alto nivel en los estándares de calidad, así como validez científica; y con ello además lograr el prestigio y reconocimiento científico de la revista.

TEACs se publica semestralmente y ofrece ediciones multitemáticas. Las sucesivas publicaciones en un año constituyen números del mismo volumen. Por lo tanto, algunas ediciones podrán tener, ocasionalmente, más de un número, que por lo general se refieren a cierta temática específica.

TEACs está abierta a todos los investigadores nacionales y extranjeros. Se edita en Barquisimeto – Venezuela. Su política de acceso abierto permite disponer de manera libre e inmediata su contenido. Se basa en el principio de hacer disponible gratuitamente investigación de calidad al público en general. Los cierres de edición se realizan en los meses de Julio y Diciembre.

De acuerdo con la política editorial de la revista sus artículos se estructuran de la siguiente manera:

ESTRUCTURA PARA ARTICULOS "INVESTIGACIÓN"

Primera Página:

- Título del artículo.
- Datos del Autor: nombres y apellidos, títulos académicos, institución a la que pertenece y dirección de correo electrónico.
- Resumen con un máximo de 250 palabras, que contenga: objetivo, metodología, resultados y conclusiones. Deben incluirse entre 3 y 5 palabras clave al pie del resumen.

Cuerpo del trabajo:

- El trabajo debe contener las siguientes secciones:
- Introducción: debe justificar la temática, considerando el problema del conocimiento y/o de la realidad objeto de estudio. Incluir objetivos generales y específicos, así como hipótesis o proposiciones si los hubiera. Consideraciones teóricas que sustentan el trabajo y la metodología empleada para obtener los resultados.
- Desarrollo: constituido por secciones y sub-secciones relacionadas entre sí, identificadas con números arábigos, de acuerdo al sistema decimal, comenzando con el número 1 para la introducción y el último número para las referencias bibliográficas. La organización interna debe ser coherente y equilibrada, los títulos de las secciones y sub-secciones deben dar cuenta del contenido del trabajo, manteniendo la proporción entre las secciones, cuando éstas tengan sub-secciones deben tener una breve introducción al punto tratado. En el desarrollo deberá quedar claro el aporte del autor.
- Conclusiones: no deben constituir una repetición de los resultados, deben ser reflexivas con un alto nivel de abstracción y evitarse las citas.
- Referencias Bibliográficas: deben incluirse solo materiales citados, incluyendo todos los datos relevantes: apellidos y nombres del autor, año de publicación, título del artículo o capítulo de la revista o libro, editorial o institución, ciudad y país.
- Las tablas (contentivas de números), cuadros (contentivos de palabras) y gráficos (diagramas, ilustraciones, figuras, flujogramas), deben elaborarse en escala de grises e insertarse inmediatamente después de referirse, estar numerados por orden de aparición, con título relacionado con su contenido.

ESTRUCTURA PARA ARTICULOS "TIPO ENSAYO"

Primera Página:

- Título del artículo.
- Datos del Autor: nombres y apellidos, títulos académicos, institución a la que pertenece y dirección de correo

- electrónico.
-
- Resumen con un máximo de 250 palabras, que contenga: objetivo, metodología, resultados y conclusiones. Deben incluirse entre 3 y 5 palabras clave al pie del resumen.

Cuerpo del trabajo:

El trabajo debe contener las siguientes secciones:

- Introducción: es la que expresa el tema y el objetivo del ensayo; explica el contenido y los subtemas o capítulos que abarca, así como los criterios que se aplican en el texto.
- Desarrollo del tema: contiene la exposición y análisis del mismo, se plantean las ideas propias y se sustentan con información de las fuentes necesarias: libros, revistas, internet, entrevistas y otras. En él va todo el tema desarrollado. Debe mantener la siguiente estructura interna: 60% de síntesis, 20% de resumen y 20% de comentario.
- Conclusiones: en este apartado el autor expresa sus propias ideas sobre el tema, se permite dar algunas sugerencias de solución, cerrar las ideas que se trabajaron en el desarrollo del tema y proponer líneas de análisis para posteriores escritos.
- Bibliografía: al final se escriben las referencias de las fuentes consultadas que sirvieron para recabar información y sustentar las ideas o críticas; estas fuentes pueden ser libros, revistas, consultas de internet, entrevistas, programas de televisión, videos, etc.

ESTRUCTURA PARA ARTICULOS "RELATORIAS DE EVENTOS"

Primera Página:

- Título del evento.
- Datos del compilador: nombres y apellidos, títulos académicos, institución a la que pertenece y dirección de correo electrónico.
- Resumen con un máximo de 250 palabras, que contenga: objetivo del evento, expertos invitados, y reflexiones finales. Deben incluirse entre 3 y 5 palabras clave al pie del resumen.
- Cuerpo del trabajo: El trabajo debe contener las siguientes secciones:
- Introducción: se debe expresar el objetivo del evento; los nombres de los expertos invitados, institución a la que pertenecen, título de sus respectivas ponencias con una breve explicación del contenido de sus exposiciones y su relación con el propósito del evento.
- Desarrollo del evento: contiene la exposición y comentarios de los contenidos expuestos y se plantean las grandes inquietudes que dieron origen a la disertación.
- Consideraciones finales: en este apartado el compilador recoge las ideas de cierre de los distintos contenidos expuestos y expresa sus reflexiones finales.

OTROS REQUISITOS FORMALES

Las páginas deben estar numeradas, con un encabezado que indique el título del artículo, no se debe incorporar en éste el nombre del autor ni del co-autor. La extensión de los trabajos tendrá un mínimo de 15 páginas y un máximo de 25, con letra Arial 12 y espacio interlineal de 1.5 y 2 entre título y párrafos; los márgenes serán: izquierdo, superior, derecho e inferior 2,5 cm, con numeración consecutiva de todas las páginas, incluyendo la carátula, las tablas, cuadros y gráficos.

PROCEDIMIENTO PARA LA PRESENTACION DE LOS ARTÍCULOS

El trabajo debe ser remitido en tres ejemplares sin datos del autor o autores. Los datos del autor o autores deben ser consignados en hoja aparte, incluyendo nombre y apellido, grados académicos, escalafón (en caso de ser profesor universitario), experiencia de investigación en la temática del trabajo, lugar de trabajo, número de teléfono y correo electrónico.

Los trabajos no pueden exceder de tres autores. quienes cedan a la revista TEAC`s los derechos para la distribución y publicación de los artículos en otros medios para su difusión.

Tanto el trabajo como los datos personales deben ser consignados en CD, en formato Word, en archivos separados y/o a través del email: rteacs@ucla.edu.ve

El trabajo debe ser de producción original. Su envío a la Revista TEACs implica la obligación del autor o autores de someterlo simultáneamente a la consideración de otras publicaciones.

Las revisiones se efectúan por evaluadores tanto internos como externos pertenecientes a universidades nacionales y extranjeras. La evaluación es realizada por pares académicos quienes de forma anónima hacen un dictamen ajustado a los siguientes resultados: Publicable sin modificaciones: se notifica sobre la aceptación del artículo. Publicable con ligeras modificaciones: el artículo será devuelto a sus autores con las recomendaciones pertinentes. Publicable con modificaciones sustanciales. El artículo será devuelto a sus autores con las recomendaciones pertinentes y quedara a decisión de sus autores incorporar las modificaciones indicadas para someterlo nuevamente a evaluación. No Publicable: El artículo presenta diferencias de fondo y forma. El mismo no podrá ser evaluado nuevamente.

En caso de controversia en los resultados, se enviará a un tercer evaluador cuya decisión determinará la publicación o no del artículo.

La respuesta a la solicitud será efectuada por vía electrónica indicando el veredicto del jurado evaluador. En caso de resultar aceptado para su publicación, por esta misma vía se informará acerca del número en que será publicado el

artículo.

El comité editor, con el fin de dar una mejor composición temática a cada número, se reserva el derecho de adelantar o posponer los artículos aceptados y notificará vía electrónica su decisión a los autores.

ASPECTOS ÉTICOS A CONSIDERAR

Cada artículo que se envíe para valorar la publicación deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- El autor para correspondencia tiene el consentimiento de todos los autores para el envío y la publicación del artículo que se ha enviado para evaluar.
- Todos los autores han contribuido sustancialmente en el artículo sin omisión de ninguna persona, detallando la contribución de cada autor.
- El artículo es original, no ha sido publicado previamente y no se ha enviado simultáneamente para su evaluación a otra revista (quedan excluidas de este punto las presentaciones en congresos científicos).
- El artículo no contiene material inédito copiado de otros autores sin consentimiento de estos.
- Todos los datos incluidos en el artículo que proceden de trabajos previos han sido referidos, independientemente de que provengan o no de los mismos autores. Si el artículo sometido a valoración es un subanálisis de un proyecto que ya ha generado una publicación previa, esta se debe citar siempre.
- Revista Científica TEACS se reserva el derecho de devolver a los autores los artículos que no cumplan con las normas previamente descritas.

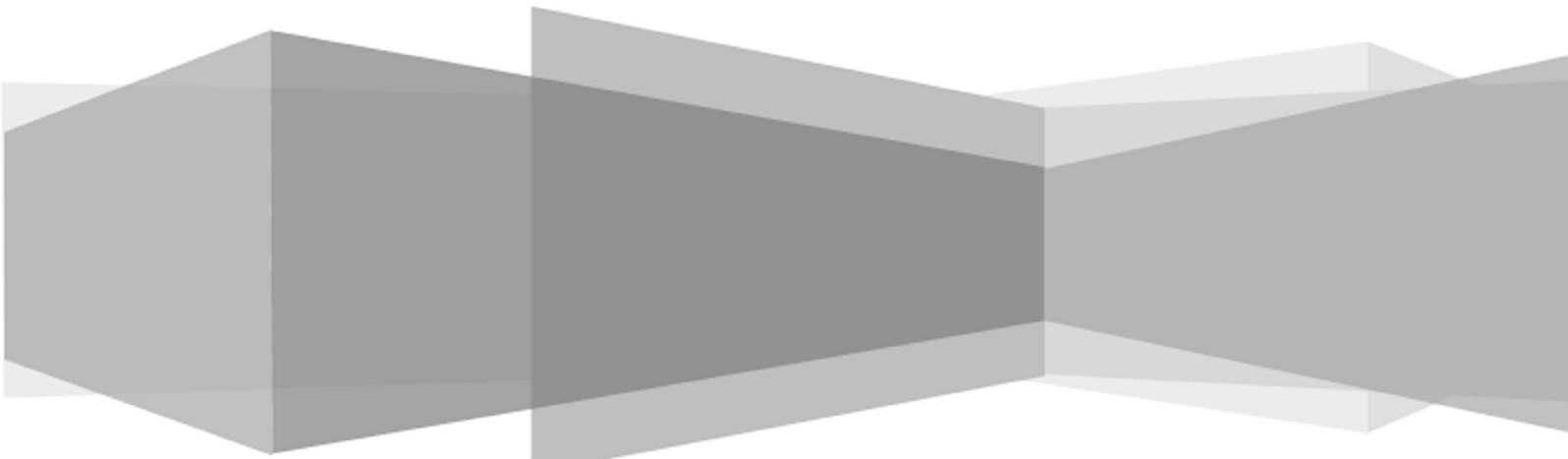
CONSIDERACIONES PARA REALIZAR LAS REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Artículos de revistas académicas y profesionales: Apellido, Nombre (año). "Título del artículo entre comillas". Nombre de la revista en cursiva. Volumen, número y páginas.
- Libros: Apellido, Nombre (año). Título del libro en cursiva. Ciudad. Editorial.
- Capítulo de libro: Apellido, Nombre (año). "Título del Capítulo entre comillas". En Apellido, Nombre (Coordinador/ Editor): Título de libro en cursiva, páginas correspondientes al capítulo. Ciudad. Editorial.
- Conferencias, ponencias y similares: Apellido, Nombre (año, día de mes). Título en cursiva. Evento. Ciudad y País.
- Artículos en diarios: Apellido, Nombre (año, día de mes). Título en cursiva. Nombre del diario. País. Página o sección.
- Tesis de grado no publicadas: Apellido, Nombre (año). Título de la tesis en cursiva. Tesis no publicada. Institución. Facultad. Ciudad. País.



REVISTA CIENTÍFICA
"TEORÍAS, ENFOQUES Y
APLICACIONES EN
LAS CIENCIAS SOCIALES"

INDICE ACUMULADO



Índice Acumulado por Volumen



	TÍTULO	AUTOR(ES)	EJEMPLAR
Año 1 N° 1 Dic 2008	Comunicación Organizacional: Un Modelo Aplicable a la Microempresa	Soria Romo, Rigoberto	Año 1 N° 1 Dic 2008
	Análisis del Nivel de Aplicación de las Competencias Básicas de la Inteligencia Emocional por Supervisores de Operaciones. Caso: Pepsi-Cola Venezuela C.A., Planta Valencia	Cristóbal E. Núñez - Marynel S. Pérez - Yorman D. Fernández - Ero del Canto	Año 1 N° 1 Dic 2008
	Aspectos Financieros que Inciden en las Exportaciones de Empresas Familiares Venezolanas	Jenny Romero-Lisette Hernández-Neida Bracho	Año 1 N° 1 Dic 2008
	Desempeño Gerencial de los Gerentes del Nivel Medio en la U.C.L.A.	Alejandra Pernia C.	Año 1 N° 1 Dic 2008
	Gestión de Recursos Humanos y Relación de Trabajo en el Siglo XXI	Marisela Giraldo de López	Año 1 N° 1 Dic 2008
	Evento: Gestión Ambiental: Una Estrategia Empresarial y Una Herramienta para la Conservación de Nuestro Entorno Natural	Zahira Moreno F.	Año 1 N° 1 Dic 2008
Evento: I Workshop en Gestión y Dirección de Empresas	Zahira Moreno F. - Eunice Bastidas	Año 1 N° 1 Dic 2008	
Año 1 N° 2 Jun 2009	El Capital Intelectual y sus Indicadores en el Sector Industrial	José González	Año 1 N° 2 Jun 2009
	Franquicias en el Marco de la Nueva Economía	Rosella Marchiori -Bertié Morillo-Carmen Torrealba	Año 1 N° 2 Jun 2009
	Estrategias Gerenciales de Desarrollo Endógeno Aplicadas a las Cooperativas de la Misión Vuelvan Caras del Estado Aragua - Venezuela	Emilia Bolívar	Año 1 N° 2 Jun 2009
	El Principio de "Participación Económica Igualitaria" y los Métodos de Reparto de Excedentes en las Asociaciones Cooperativas, Estudios de Casos para el Área de Construcción	Oscar Flores - Carmen Gordillo - Eunice Bastidas	Año 1 N° 2 Jun 2009
	Uso de las TIC's como Estrategia Gerencial para el Desarrollo de la Competitividad	José González - Aidé Pulgar León - Ina González	Año 1 N° 2 Jun 2009
	El Chat como Herramienta Didáctica en la Administración de un Curso de Postgrado	Antonio Veiga	Año 1 N° 2 Jun 2009
Ensayo: Aportes de los Enfoques de Desarrollo Organizacional y la Gerencia del Conocimiento a la Construcción de Instituciones de Investigación Agrícola como Organizaciones Inteligentes	Dánae Rondón	Año 1 N° 2 Jun 2009	
Año 2 N° 3 Dic 2009	PRODEBAR ¿Un Plan Estratégico Urbano?	Ana Bracho	Año 2 N° 3 Dic 2009
	Condicionantes de la Competitividad Regional en México	Pedro Castillo	Año 2 N° 3 Dic 2009
	Tlaxcala y el Sector Salud en México	Blanca Castro	Año 2 N° 3 Dic 2009
	El Círculo Negocio en las Empresas Familiares Pertenecientes a los Medios de Comunicación Impresos	Lenny Escalona	Año 2 N° 3 Dic 2009
	Responsabilidad Social en el Grupo Renutre C.A.	Noryis Dubain	Año 2 N° 3 Dic 2009
	Ensayo: Propiciar el Aprendizaje a partir de la Construcción y Transformación de Modelos Empresariales Focalizados en la Gestión del Conocimiento	Edith Atencio - Annherys Paz	Año 2 N° 3 Dic 2009
	Ensayo: Estructura y Gestión del Conocimiento: Estrategia para Elevar la Calidad de Vida en la Banca Regional	José Vizcaya - Luis Nava	Año 2 N° 3 Dic 2009
Ensayo: Más Allá de la Seguridad Alimentaria, Inversión Financiera y Distorsiones: Una Breve Visión Comparada de la Agregación y Articulación de la Intervención del Estado	Samuel Scarpato	Año 2 N° 3 Dic 2009	

	TÍTULO	AUTOR(ES)	EJEMPLAR
Año 2 N° 4 Jun 2010	Agroindustrias: Cambio Organizacional como Estrategias de Supervivencia y Transformación Regional	Marja González	Año 2 N° 4 Jun 2010
	Evaluación de Impactos Intangibles de la I+D: El Desarrollo de una Metodología Utilizada en Centros Públicos de Investigación	Graciela Vedovoto - Luis Martins	Año 2 N° 4 Jun 2010
	Innovación, Propiedad Intelectual y Competitividad. La Denominación de Origen como Estrategia de Competitividad para la Industria del Calzado de León, Guanajuato	Salvador Ruiz - Monica Colín	Año 2 N° 4 Jun 2010
	Calidad de Servicio en Universidades Públicas Venezolanas	Lisandro Alvarado - Judith Hernández - Ana Chumaceiro	Año 2 N° 4 Jun 2010
	Competencias Laborales y Cultura Investigativa Universitaria. Redes de Coo-potencia	Beatriz Carvajal	Año 2 N° 4 Jun 2010
	Ensayo: Investigación Universitaria Socialmente Legítima. Una Mirada desde la Historia	Belkys Ordóñez	Año 2 N° 4 Jun 2010
	Ensayo: Conocer Reflexivo, Conocer Tecnológico y Matemático: La Alfabetización Matemática en los Recintos Universitarios	Carmen Valdive F.	Año 2 N° 4 Jun 2010
	Ensayo: Pensamiento Estratégico: Herramienta de Competitividad para una Orientación Gerencial del Nuevo Milenio	Jambel García	Año 2 N° 4 Jun 2010
Año 3 N° 5 Dic 2010	Planificación Estratégica y el Cuadro de Mando Integral: Herramientas de Gestión para Mejorar la Prestación de los Servicios Universitarios	Zahira Moreno - Andrés Caballero - Eunice Bastidas	Año 3 N° 5 Dic 2010
	La Integración Externa de Empresas Manufactureras Mexicanas en sus Cadenas de Suministros	Carmen E. Carlos Ornelas - Ma. Del Carmen Liquidano - Oscar Pérez	Año 3 N° 5 Dic 2010
	Tipificación Compradores de Tienda de Barrio en Cartagena Colombia: Un Análisis de Clúster	Emperatriz Londono - María Navas	Año 3 N° 5 Dic 2010
	Programas Sociales y Perspectivas Económicas para el Desarrollo Regional	Mario Carrillo	Año 3 N° 5 Dic 2010
	Investigación Evaluativa del Programa "Escuelas Promotoras de Salud"	Rafael Gasperi	Año 3 N° 5 Dic 2010
	Ensayo: La Hora Cero de la Política	Pedro Rangel	Año 3 N° 5 Dic 2010
	Ensayo: Gestión de Personas: Herramientas Cuantitativas Aplicadas a Compensaciones	Julio Miranda Vidal	Año 3 N° 5 Dic 2010
	Ensayo: Organizaciones Basadas en Inteligencia: Aproximación a una Realidad Empresarial del Siglo XXI	Lenin Torres - Joscelym Díaz	Año 3 N° 5 Dic 2010
Año 3 N° 6 Jun 2011	Propuesta para el Análisis Neoinstitucional de los Cambios Ocurridos en el Sistema de Distribución Minorista de Alimentos en Venezuela	Ricardo Castillo - Agustín Morales	Año 3 N° 6 Jun 2011
	Una Lectura Crítica sobre el Pensamiento Neoinstitucionalista	Roberto Arias de la Mora	Año 3 N° 6 Jun 2011
	Capital Intelectual y la NIC 38: El Binomio que Favorece la Valoración de la Empresa	Alejandro González León - Zully Ortega de Villalobos	Año 3 N° 6 Jun 2011
	Análisis Comparativo en la Percepción de la Rentabilidad: Integración de las Dimensiones de la Competencia, en las Empresas de Bienes y de Servicios	Salomón Montejano García	Año 3 N° 6 Jun 2011
	Influencia de las Estrategias Instruccionales Basadas en Simulaciones sobre el Nivel de Aprendizaje	Mauro Hernández - Arsenio Pérez - Beatriz García	Año 3 N° 6 Jun 2011
	Investigación en el Aula para la Construcción de Saberes desde un Enfoque Referencial Complejo	Nohely Vásquez	Año 3 N° 6 Jun 2011
	Avance de Investigación: Logística Integral: Una Herramienta para Crear Valor y Ventajas Competitivas	Francisco Villarreal	Año 3 N° 6 Jun 2011
	Año 4 N° 7 Dic 2011	Aplicación de Sistemas de Medición de Capacidad Institucional en Tres Gobiernos Locales Mexicanos	Carlos López Portillo T. - Rigoberto Soria Romo
La Política de Integración Venezolana: Caso Mercosur		Carolina Mendoza Álvarez	Año 4 N° 7 Dic 2011
Proceso de Gestión en Incubadoras: Estudio Comparativo en México		López	Año 4 N° 7 Dic 2011
El Investigador - Emprendedor: Traspasando Fronteras		Gloria Naranjo Africano	Año 4 N° 7 Dic 2011
Ubicación de Instalaciones Industriales: Metodología para Reducción del Impacto Ambiental		Loecetia Ruvalcaba - Gabriel Correa	Año 4 N° 7 Dic 2011
Ensayo: Una Aproximación en el Análisis de los Factores que Distorsionan la Democracia Participativa: Caso Equidad y Colectivismo		Samuel A. Scarpato Mejuto	Año 4 N° 7 Dic 2011
Ensayo: Neurociencias, Epilepsia y Calidad de Vida. Un Acercamiento Social en Venezuela		Ivana Valeria Reyes H. - Judith J. Hernandez de V. - María Alejandra Soto Á.	Año 4 N° 7 Dic 2011
Ensayo: Las Cooperativas y su Incorporación a la Sociedad de la Información y del Conocimiento una Tarea para los Líderes		Carlos Figueredo Álvarez - Elita Méndez Jiménez	Año 4 N° 7 Dic 2011

	TÍTULO	AUTOR(ES)	EJEMPLAR
Año 4 Nº 8 Dic 2011	Aplicacionismo o Abstraccionismo Dos Caras de la Matemática	Ana Leal Suárez	Año 4 Nº 8 Dic 2011
	Análisis Histórico de la Función Afín y la Ecuación Lineal en la Economía desde el Enfoque Ontosemiótico	Enedina Lady Rodríguez - Carmen Valdivé F.	Año 4 Nº 8 Dic 2011
	El Número Irrracional: Un Punto de Vista Epistemológico con Interés Didáctico	Juan Carlos Sánchez -Carmen Valdivé F.	Año 4 Nº 8 Dic 2011
	Modelo Económico Bisectorial Industria Siderúrgica y Sector Construcción. Caso Venezuela	Laura Sarabia	Año 4 Nº 8 Dic 2011
	Cuadro de Mando Multidimensional: Propuesta de Diseño para la Empresa Pública de Transporte Ferroviario de Mercancías Renfe-Operadora (España)	Eunice Bastidas - Vicente M. Ripoll Felíu - Zahira Moreno F.	Año 4 Nº 8 Dic 2011
	El Método Biográfico y el Aprendizaje de las Ciencias Experimentales. Una Perspectiva Teórica Viable en las Ciencias Sociales	Morella Acosta Rodríguez	Año 4 Nº 8 Dic 2011
	Módulo de Educación Financiera sobre el Tema Ahorro: Un Aporte para Promover el Ahorro Familiar en los Consejos Comunales	Mónica Rueda - Rosario Carolino - Wilmer Calderón	Año 4 Nº 8 Dic 2011
	Las Actividades de Autodesarrollo como Medio para la Educación en Valores. Caso: Danza (Salsa Casino)	Lorena Ametía Barón M. - Ninfa del Carmen Barón M.	Año 4 Nº 8 Dic 2011
Año 4 Nº 9 Jun 2012	La Productividad en el Sector de la Mediana Empresa Manufacturera de Barquisimeto-Estado Lara: Una Herramienta de Medición Cualitativa	Edson Rubio - José Luis Rodríguez - Yelitza Elizabeth Vega A.	Año 4 Nº 9 Jun 2012
	La Importancia del Comportamiento del Consumidor: Factor Diferenciador de las Organizaciones	Harold Silva Guerra	Año 4 Nº 9 Jun 2012
	Gestión Tecnológica en las PYMES Agroindustriales del Departamento del Atlántico	Adelaida del C. Ojeda B.	Año 4 Nº 9 Jun 2012
	Las Instituciones Públicas y Privadas en Aguascalientes: Integración Regional, Redes y Conocimiento	Maribel Feria Cruz	Año 4 Nº 9 Jun 2012
	La Innovación Empresarial: Una Propuesta de Investigación-Consultoría para la Competitividad en Aguascalientes, México	José Ángel Castro Macías - Maribel Feria Cruz	Año 4 Nº 9 Jun 2012
	Eficiencia Económica de las Empresas Hidrológicas Venezolanas	Lenny Escalona Anzola - Lucía García Cebrián - Manuel Espitia Escuer	Año 4 Nº 9 Jun 2012
	Calidad en el Servicio del Instituto Mexicano del Seguro	Lopez T.	Año 4 Nº 9 Jun 2012
	Ensayo: Modelo de Gestión del Conocimiento para la Calidad Educativa a través de la Extensión Universitaria	Andrés E. Caballero R.	Año 4 Nº 9 Jun 2012
Año 5 Nº 10 Dic 2012	Ensayo: Epistemología Androide desde la Perspectiva de la Complejidad ante el Surgimiento de la Inteligencia Artificial	Wilmer Rafael García Viera	Año 4 Nº 9 Jun 2012
	La Competitividad en la Mediana Industria de Barquisimeto (Pymis), Estado Lara	José Luis Rodríguez	Año 5 Nº 10 Dic 2012
	Habilidades Gerenciales del Líder en las Medianas Empresas de la Región Caribe Colombiana	Rodrigo Naranjo Arango - Mario González Arencibia	Año 5 Nº 10 Dic 2012
	Volatilidad, Proclividad y Productividad del Gasto Público en Venezuela. Lapso 1986-2010	Iván Figueroa Argüelles	Año 5 Nº 10 Dic 2012
	Políticas Públicas en una Jurisdicción Sanitaria de Sinaloa, México	Fridzia Izaguirre Díaz de L.	Año 5 Nº 10 Dic 2012
	Avance de Investigación: Aspectos Contributivos de la Empresa a la Calidad de Vida de los Trabajadores: Una Visión Social Sustentable	Gustavo Barradas Lináres	Año 5 Nº 10 Dic 2012
	Ensayo: ¿Callar o Gritar? El Dilema de la Mujer Maltratada ¡Un Clamor en el Silencio!	Betkys Ordóñez	Año 5 Nº 10 Dic 2012
	EL GOBIERNO ELECTRÓNICO EN VENEZUELA: NUEVOS MITOS Y REALIDADES	Jose Luis Gonzalez Galarza - Aide Pulgar León	Año 5 Nº 11 Jun 2013
Año 5 Nº 11 Jun 2013	PARTICIPACIÓN CIUDADANA, TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN - COMUNICACIÓN Y OPINIÓN PÚBLICA	Judith Hernández de Velazco - Lisandro Alvarado Peña Johnny Velazco González	Año 5 Nº 11 Jun 2013
	DISEÑO DE UN SISTEMA DE INDICADORES DE GESTIÓN PARA EL SECTOR PÚBLICO: CASO HIDROANDES, C.A.	Ivan Ricardo Guevara Grateron - Juan Ramón Leal Melo	Año 5 Nº 11 Jun 2013
	LA AUDITORIA TRIBUTARIA EN LA RECUPERACION DE RETENCIONES DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO EN LOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES. CASO: MATERIALES, C. A.	Jesús Enrique Cruz - Maribel Elena Petit Marcano	Año 5 Nº 11 Jun 2013
	DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE LOS PROGRAMAS - CARRERAS DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA PÚBLICA EN LA UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL LISANDRO ALVARADO-UCLA.VENEZUELA	Jorge Alberto Caldera - Yelitza Elizabeth Vega Aparicio Eunice Loida Bastidas Bermúdez	Año 5 Nº 11 Jun 2013
	PERFIL AMBIENTAL DE LAS PYMES MANUFACTURERAS DE BARQUISIMETO, ESTADO LARA	Anthoanette Legisa - Zahira Moreno	Año 5 Nº 11 Jun 2013
	PROSPECTIVA: ESTRATEGIA DE CAPITAL SOCIAL	Akever Karina Santafé Rojas - Laura Teresa Tuta Ramírez	Año 5 Nº 11 Jun 2013

	TÍTULO	AUTOR(ES)	EJEMPLAR
	UN ESTUDIO BIBLIOMÉTRICO EN SCOPUS SOBRE FINANZAS EN EL PERIODO 2004-2011	Deyanira Bernal Domínguez	Año 5 N° 11 Jun 2013
Año 6 N° 13 Dic 2013	EL APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL EN LAS EMPRESAS EDITORAS DE MEDIOS IMPRESOS. CASO: EMPRESA "AL DIA CON LA NOTICIA C.A.	Merisbell Yonso González - Carlos A. Figueredo Álvarez Aurora Y. Goyo Arellano	Año 6 N° 13 Dic 2013
	LA BOLSA DE INVERSIÓN SOCIAL: INSTRUMENTO DE GESTIÓN ORIENTADO A LAS INICIATIVAS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN LAS PYME'S	Eduardo Campechano - Gonzato Vallejo	Año 6 N° 13 Dic 2013
	IMPACTO DEL CAPITAL INTELECTUAL EN LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS: UNA PERSPECTIVA DE MÉXICO	Salomón Montejano García - Gabriela Citlalli López Torres	Año 6 N° 13 Dic 2013
	LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA (2002-2012)	Iván Eli Figueroa Argüelles	Año 6 N° 13 Dic 2013
	RADIOS COMUNITARIAS DEL MUNICIPIO MARACAIBO. ¿AUTOSOSTENIBLES?	Wileidys Artigas - Mildred Romero	Año 6 N° 13 Dic 2013
	LAS ORGANIZACIONES Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO BASADO EN FENOMENOLOGÍA-HERMENEUTICA	Laura Ysabel Sarabia de Ortega	Año 6 N° 13 Dic 2013
Año 7 N° 14 Jun 2014	EL GOBIERNO ELECTRÓNICO EN VENEZUELA: NUEVOS MITOS Y REALIDADES	Jose Luis Gonzalez Galarza - Aide Pulgar León	Año 7 N° 14 Jun 2014
	PARTICIPACIÓN CIUDADANA, TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN - COMUNICACIÓN Y OPINIÓN PÚBLICA	Judith Hernández de Velazco - Lisandro Alvarado Peña Johnny Velazco González	Año 7 N° 14 Jun 2014
	DISEÑO DE UN SISTEMA DE INDICADORES DE GESTIÓN PARA EL SECTOR PÚBLICO: CASO HIDROANDES, C.A.	Ivan Ricardo Guevara Grateron - Juan Ramón Leal Melo	Año 7 N° 14 Jun 2014
	LA AUDITORIA TRIBUTARIA EN LA RECUPERACION DE RETENCIONES DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO EN LOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES. CASO: MATERIALES, C. A.	Jesús Enrique Cruz - Maribel Elena Petit Marcano	Año 7 N° 14 Jun 2014
	DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE LOS PROGRAMAS - CARRERAS DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA PÚBLICA EN LA UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL LISANDRO ALVARADO-UCLA.VENEZUELA	Jorge Alberto Caldera - Yelitza Elizabeth Vega Aparicio Eunice Loida Bastidas Bermúdez	Año 7 N° 14 Jun 2014
	PERFIL AMBIENTAL DE LAS PYMES MANUFACTURERAS DE BARQUISIMETO, ESTADO LARA	Anthoanette Legisa - Zahira Moreno	Año 7 N° 14 Jun 2014
	PROSPECTIVA: ESTRATEGIA DE CAPITAL SOCIAL	Akever Karina Santafé Rojas - Laura Teresa Tuta Ramírez	Año 7 N° 14 Jun 2014
	UN ESTUDIO BIBLIOMÉTRICO EN SCOPUS SOBRE FINANZAS EN EL PERIODO 2004-2011	Deyanira Bernal Domínguez	Año 7 N° 14 Jun 2014
	REGRESO A LOS ORÍGENES DEL CAPITALISMO A la luz de Adam Smith, Cecil Pigou y Max Weber	Juana María López García	Año 7 N° 15 Dic 2014
	REVISIÓN CRÍTICA DE LAS TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.	Carolina Mendoza Álvarez	Año 7 N° 15 Dic 2014
Año 7 N° 15 Dic 2014	DESARROLLO HUMANO Y ECONOGOCIO: ACERCAMIENTOS A UNA EMPRESA VERDE Caso: Corporación Destilerías Unidas, S.A. (DUSA)	Gustavo Edsel Barradas Linares	Año 7 N° 15 Dic 2014
	El papel de las compras públicas en el desarrollo de la cadena productiva y comercial de la agricultura familiar	Cindy Encina Sofía Boza	Año 7 N° 15 Dic 2014
	AUDITORÍA CONTINUA COMO HERRAMIENTA DE CONTROL FISCAL: BASES CONCEPTUALES PARA SU APLICACIÓN EN FUNDACITE- LARA.	Jesús Enrique Cruz.	Año 7 N° 15 Dic 2014
	ELEMENTOS AXIOLÓGICOS DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN ORIENTADOS AL PROFESIONAL DE LA ADMINISTRACIÓN COMO TOMADOR DE DECISIONES	Laura Sarabia	Año 7 N° 15 Dic 2014
	LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS EN EL PROCESO DE EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL SERVICIO AUTÓNOMO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA DEL ESTADO LARA (SAATEL)	Juan Francisco Gómez Jeimar M Romero M.	Año 7 N° 15 Dic 2014

**UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL “LISANDRO ALVARADO”
Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales**

REVISTA CIENTÍFICA “TEORÍAS, ENFOQUES Y APLICACIONES EN LAS CIENCIAS SOCIALES”

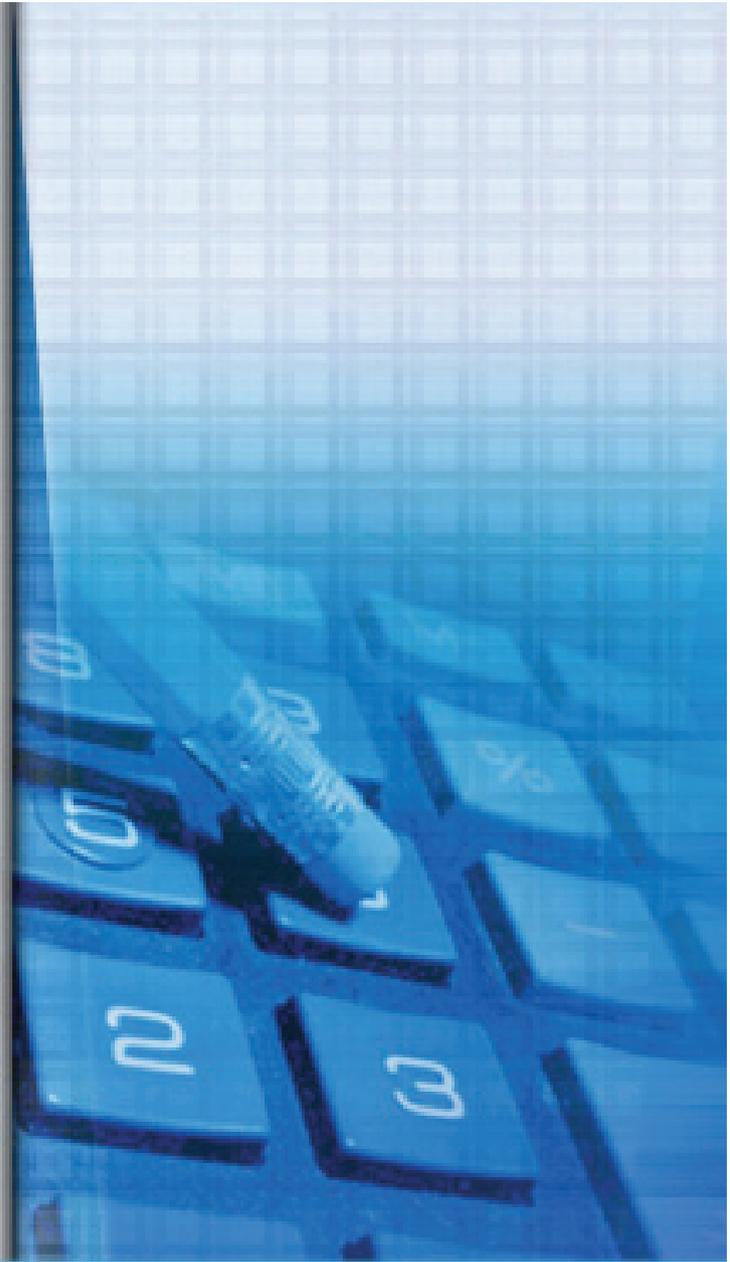
- Las opiniones expresadas por los autores que contribuyen a esta revista no reflejan necesariamente las opiniones de este medio, ni de las entidades que la auspician o de las instituciones a que pertenecen los autores.
- Queda prohibida la reproducción total o parcial del material impreso en esta revista sin el consentimiento expreso del editor. Solo esta autorizada la reproducción con fines académicos o docentes, siempre y cuando se respete la normativa de propiedad intelectual y se reconozcan los créditos de la revista y de los autores.
- La distribución de esta revista es gratuita. Para establecer algún canje, la institución interesada deberá solicitarlo por escrito, mediante la planilla que aparece en el portal <http://www.ucla.edu.ve/dac/revistateacs> y enviarla al correo electrónico rteacs@ucla.edu.ve

Esta publicación ha sido posible gracias a los aportes de Reoalcei

Tiraje: 300 ejemplares
Ediciones Astro Data S.A.
Calle 65 N°21-43. Telf.0261-7511905.Fax:0261-7831345
Maracaibo, Venezuela
RIF J-30082218-4 / NIT 0026422981



**Revista Científica “Teorías, Enfoques y
aplicaciones en las Ciencias Sociales”**



ISSN N° 1856-9773
Deposito Legal N° PP200902LA3228
Publicación Semestral