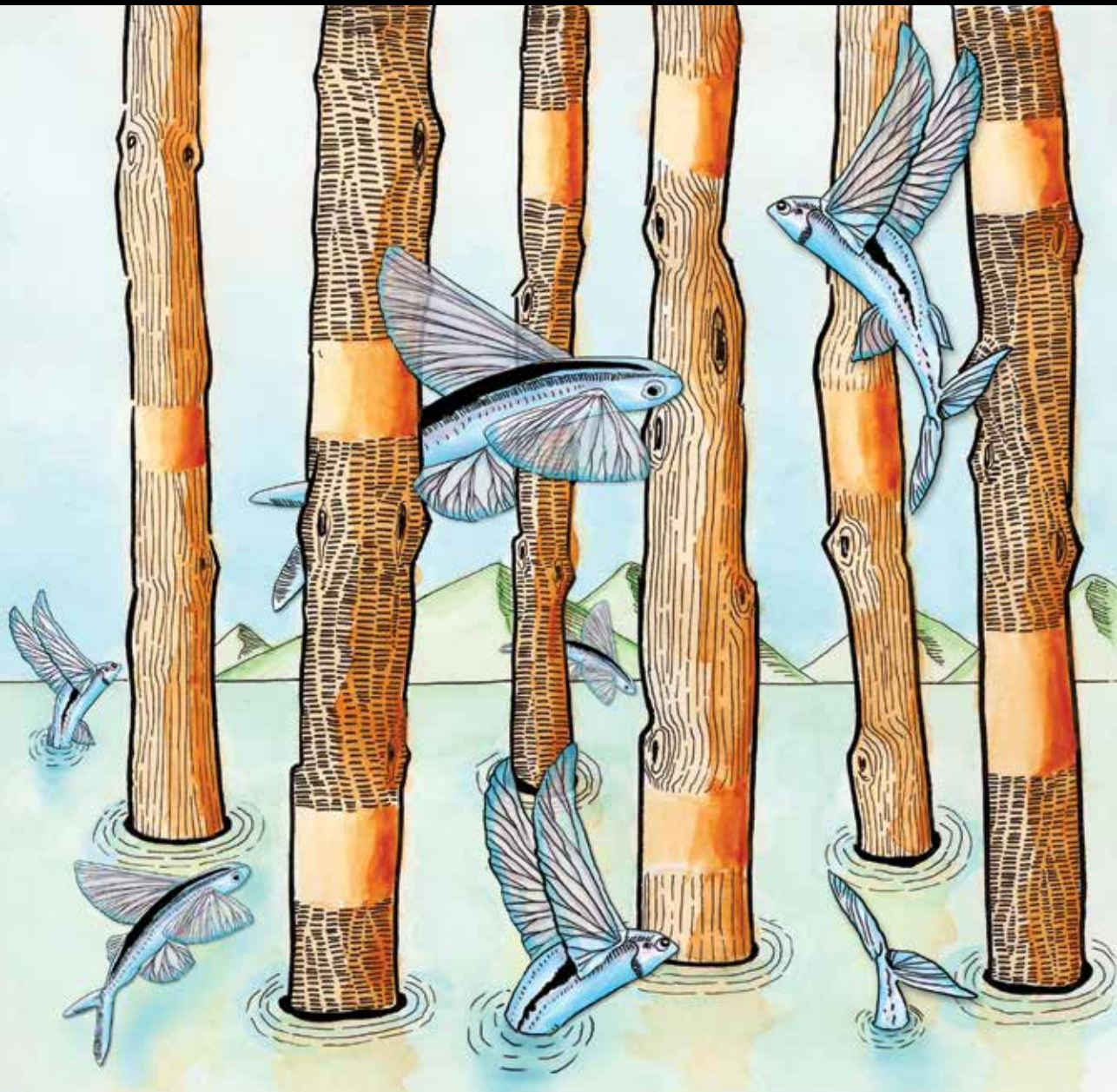


PUNTO DE VISTA

Revista de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables de la Institución Universitaria Politécnica Grancolombiano. Volumen V, número 9, julio-diciembre de 2014. ISSN: 0123-580X



Punto de Vista

Volumen V, número 9
Julio-diciembre de 2014

ISSN (0123-580X)
E-ISSN (2027-5253)

Revista Académica de la Facultad de Ciencias Administrativas,
Económicas y Contables de la Institución Universitaria Politécnico
Grancolombiano

Presidente

Fernando Dávila Ladrón de Guevara

Rector

Jurgen Chiari Escovar

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Decano

Deisy de la Rosa Daza

Director

Carlos Ariel Ramírez Triana

Editor

Eduardo Norman Acevedo

Consejo Editorial

Luis Arturo Rivas, Ph.D (Instituto Politécnico Nacional, México)
Raúl Vázquez López, Ph.D (Universidad Autónoma de México, México)
Pedro Vega Marcote, Ph.D (Universidad de la Coruña, España)
Liliana Chicaiza, Ph.D (Universidad Nacional, Colombia)

Comité Científico

Carlos Juiz García, Ph.D (Universidad de las Islas Baleares, España)
Dora Luz González, Ph.D (Instituto Tecnológico de Durango, México)
Blanca Orantes, M.Sc (Universidad Tecnológica de El Salvador)
Ryan Cosgaya García, M. (Instituto Tecnológico y de Estudios
Superiores de Monterrey)
Alexandra Montoya, Ph.D (Universidad Nacional, Colombia)

Coordinador de producción editorial

David Ricciulli

Ilustraciones

Sara Patiño Sierra

Corrección de estilo Diseño y armada electrónica

TALLER DE EDICIÓN • ROCCA® S. A.

Impresión

Xpress Estudio gráfico y digital

Suscripciones

Departamento Editorial
Calle 57 # 3-00 Este, bloque A, piso 1, Bogotá, Colombia
Teléfono: (57-1) 745 5555, ext. 1170
ednorman@poligran.edu.co

Versión electrónica

www.poligran.edu.co/puntodevista
puntodevista@poli.edu.co

Sistemas de información

Punto de Vista se encuentra en:

PUBLINDEX – Categoría C.: Índice Bibliográfico Nacional del Sistema
Nacional de Indexación de publicaciones científicas colombianas.
Colciencias, Colombia.
LATINDEX: Sistema de Información en Línea para revistas científicas de
América Latina, el Caribe, España y Portugal. —UNAM— México.
DIALNET: Portal de difusión de la producción científica hispana.
Universidad de La Rioja.
SHERPA/ROMEO: University of Nottingham.
ULRICHS WEB Global Serials Directory.
CENTRO DE INFORMACIÓN TECNOLÓGICA (CIT), Chile.
e-libro/ebrray



Punto de Vista por Institución Universitaria Politécnico
Grancolombiano se encuentra bajo una licencia Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 2.5 Colombia.

Punto de Vista es amigable con el medio ambiente.
De esta edición se imprimió un tiraje de 100 ejemplares en
papel 100% reciclado, libre de ácido y cloro elemental.
Para reducir los impactos ambientales del proceso de
impresión, lo invitamos a conocer la versión digital,
disponible en <http://www.poligran.edu.co/puntodevista>

Contenido / Contents

- 5 **Editorial**
Editorial
Carlos Ariel Ramírez Triana
- 7 **Descripción de escenarios para la comercialización del servicio de energía eléctrica en el sector residencial de Colombia en un entorno de desregulación completa**
Description of Scenarios for the Commercialization of Electrical Energy for Residential Users in Colombia within an Environment of Complete Deregulation
Nidia Estella Higueta Álvarez
Juliana Echeverri Cadavid
Iván Montoya Restrepo
- 25 **El programa nacional para el financiamiento a la educación superior México (PRONAFES México), una alternativa de alto valor agregado**
National Program for Higher Education Financing in Mexico (PRONAFES Mexico): A High Added Value Alternative
Alejandro Rodríguez Magaña
Elia Olea Deserti
- 59 **Influencia de la inversión en capacidades científicas en los resultados de generación de nuevo conocimiento en América, Europa y Asia**
Influence of Investing on Scientific Capacities within the Generation of New Knowledge in America, Europe, and Asia
Alejandra Luna Chocontá
Sandra Patricia Rojas Berrio
David Leonardo Tobasura Madero
Carlos Topete Barrera
- 81 **Valores organizacionales y responsabilidad social en las universidades públicas binacionales**
Organizational Values and Social Responsibility in Binational Public Universities
Martha Inés Kammerer David
Benjamín Murgas Téllez
Federico Najera Polo
- 95 **Negocios y sostenibilidad en la Base de la Pirámide**
Business and Sustainability at the Bottom of the Pyramid
María Alejandra Pineda Escobar

- 117 **Identidad cultural y valores en los alumnos de la Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco (UAM-A)**
Cultural Identity and Values in Students of The Metropolitan Autonomous University, Azcapotzalco Unit (UAM-A)
César Medina Salgado
- 137 **Colombia de cara al nuevo regionalismo renovado: la Alianza del Pacífico**
Colombia in View of the Renewed Regionalism: The Pacific Alliance
Lisbeth Katherine Duarte Herrera
Carlos Hernán González Parías
Diego Alejandro Montoya Uribe

ENSAYO

- 163 **Estados Unidos: ¿un aliado por el cambio democrático? Las relaciones España - Estados Unidos durante el Franquismo**
The United States: An Ally for Democratic Change? Relationships between Spain and the United States during Francoism
Rocco Sodo
- 177 **Misión**
- 177 **¿Cuál es nuestro PUNTO DE VISTA?**
- 178 **What is our point of view?**
- 179 **Instrucciones para los autores**
- 185 **Instructions for the authors**
- 190 **Listado de evaluadores. PUNTO DE VISTA número 8 (enero-junio 2014)**

En la academia los ejercicios comparativos siempre resultan en ganancia, ya sea porque nos permite reconocer la diferencia que exhorta a la mejora o que exalta procedimientos bien implementados de otros o de uno mismo. Lo mismo sucede cuando el resultado apunta hacia una similitud, ya que se teje identidad con el vecino, o sorpresivamente muestra coincidencias a pesar de tener múltiples divergencias culturales, geográficas, históricas o de otro talante. Identificar diferencias y similitudes da paso a dilucidar fortalezas y debilidades, a hacer alianzas, a crear planes de acción.

Este número está justamente nutrido de paralelos en diferentes frentes, que van de lo global a lo local: el desempeño económico de los países está estrechamente relacionado con sus capacidades científicas-tecnológicas y viceversa. Precisamente acá se presenta un análisis comparativo preliminar efectuado sobre las realidades asiática, americana y europea.

Por otro lado, México nos comparte su experiencia en cuanto al crédito como puerta de acceso a programas de educación superior y con ello se brindan posibilidades a estudiantes de bajos recursos, que por diversas razones no pueden acudir a la educación pública. La experiencia mexicana también nos comparte una investigación de la percepción que tiene una muestra de estudiantes frente a los valores que los identifican.

También se cuenta con un caso de estudio costarricense muy interesante alrededor de la prestación de servicios de alimentación en centros de educación superior. En él mediante una metodología estructurada se indaga la posibilidad de pasar de un sistema concesionado a uno manejado directamente por la institución como complemento a sus planes de RSU.

Haciendo intersección entre lo nacional e internacional se encuentran dos trabajos destacables: el primero expone los resultados de una breve investigación acerca de los valores organizacionales de las universidades públicas binacionales, ubicadas en zona limítrofe entre Colombia y Venezuela. Al final de este artículo se muestran algunas directrices

de política institucional que propenden por un mejoramiento de responsabilidad social. El segundo muestra el trasfondo de la Alianza del Pacífico como mecanismos de integración y herramienta de internacionalización del mercado colombiano.

Por último, dentro del plano nacional se encuentran un trabajo que da cuenta de cómo se daría la comercialización de la energía eléctrica bajo escenarios desregulados. Finalmente de forma genérica (sin aplicación geográfica particular), se presenta un trabajo en la esfera de la sostenibilidad (que es impronta de esta revista y de la facultad) en donde se propone el uso de negocios en la Base de la Pirámide como alternativa del sector empresarial para enfrentar o aliviar la pobreza.

Todos estos espejos de esta edición nos brindan, una vez más, perspectivas interesantes que generan nuevos interrogantes temáticos, procedimentales, metodológicos en lo académico (específicamente en lo investigativo). Justamente esos puntos de vista nos nutren en esta oportunidad.

CARLOS ARIEL RAMÍREZ TRIANA
Director *Revista Punto de Vista*



**Descripción de escenarios para
la comercialización del servicio
de energía eléctrica en el sector
residencial de Colombia en un
entorno de desregulación completa**

Nidia Estella Higueta Álvarez,
Juliana Echeverri Cadavid & Iván Montoya Restrepo

Descripción de escenarios para la comercialización del servicio de energía eléctrica en el sector residencial de Colombia en un entorno de desregulación completa¹

Description of Scenarios for the Commercialization of Electrical Energy for Residential Users in Colombia within an Environment of Complete Deregulation

Recibido: 21 de octubre de 2013

Evaluado: 9 de febrero de 2014

Aceptado: 18 de junio de 2014

Nidia Estella Higueta Álvarez (Colombia)

Estudiante Ingeniería Industrial-Universidad Nacional de Colombia sede Medellín
nehiguit@unal.edu.co

Juliana Echeverri Cadavid (Colombia)

Estudiante Ingeniería Industrial-Universidad Nacional de Colombia sede Medellín
juecheverrica@unal.edu.co

Iván Montoya Restrepo (Colombia)

Profesor Asociado Universidad Nacional de Colombia sede Medellín
iamontoyar@unal.edu.co

Resumen

En Colombia, el mercado de comercialización de la energía eléctrica se ha desregulado paulatinamente. Esta tendencia, llevará a considerar a los usuarios residenciales como no regulados. Este trabajo analiza, mediante la construcción de escenarios, el impacto que tendría la desregulación total, en la comercialización del servicio para usuarios residenciales. Se concluye que el escenario más favorable, tanto para empresas como para usuarios, contempla empresas de capital mixto, conservación de subsidios y la no entrada de nuevos competidores. Este escenario es el más favorable, y a la vez uno de los más factibles.

Palabras clave: desregulación, energía eléctrica, comercialización, escenarios.

Abstract

In Colombia, the electrical energy commercialization market has gradually deregulated. This tendency indicates that residential users will be considered as not regulated. This article analyzes –through the construction of scenarios– the impact total deregulation would have when commercializing this service for residential users. We concluded that the most favorable scenario, for companies and users, includes mixed capital companies, subsidy conservation, and the restriction of new competitors. This scenario is the most favorable and at the same time the most feasible.

Keywords: Deregulation, electrical energy, commercialization, scenarios.

1 Artículo de revisión dentro del marco del Grupo de investigación Modelamiento y Análisis Energía Ambiente Economía, Universidad Nacional de Colombia.

Introducción

La desregularización del mercado de energía eléctrica lleva a la introducción del concepto de usuario no regulado, el cual debe tener un consumo de 55 MWh-mes, elije con que empresa contratar sus servicios y negocia directamente la tarifa, sin atender a las indicaciones de la Comisión de Regulación de Energía y Gas (CREG).

La política de desregulación implica que la variación de precios sea el producto del comportamiento de la oferta y la demanda, lo cual añade incertidumbre al mercado (Smith et al., 2005). En condiciones de incertidumbre, las técnicas de pronóstico basadas en la construcción de escenarios son las más indicadas para respaldar la toma de decisiones a nivel estratégico (Huss, 1988) (Postma & Liebl, 2005).

En este trabajo, se hará un análisis de escenarios para la comercialización del servicio de energía eléctrica, en un contexto de desregulación completa del mercado en el sector residencial. Inicialmente, se da una pequeña información teórica acerca del análisis por medio de escenarios. A continuación se describe el método con el cual se hizo el análisis de escenarios, se muestran los escenarios escogidos para el análisis y los factores con los cuales se construirán. Por último, se hace un análisis de los resultados y se muestran las conclusiones generales del análisis.

Antecedentes

Para Colombia, Smith et al. (2005) hacen un estudio de escenarios en el cual se analiza el estado a futuro del sector energético del país, dadas las políticas que se han adoptado. Los resultados arrojan 4 posibles escenarios. En el primero, se logrará

la desregulación completa de la energía eléctrica, habrá mayor inversión extranjera, y el país se haría menos dependiente del cambio climático.

En el segundo y tercer escenarios, el conflicto armado influirá a tal punto en la inversión privada, que el gobierno se verá obligado a financiar el transporte y la infraestructura de los recursos energéticos, haciendo imposible la libre competencia del mercado. En el cuarto escenario, se buscará más inversión privada, pero el proceso sería lento, dadas las condiciones de orden público del país, los precios subirían y habría nuevamente cortes del servicio.

Higueta & Echeverry (2013) realizaron en su trabajo de grado un estudio acerca del mercado de la energía eléctrica en Colombia para el período 2010-2013. El estudio se enfoca en las actividades de generación (oferta) y comercialización (demanda). Los aspectos más relevantes se muestran a continuación.

Colombia adopta el proceso de liberalización, con una estructura de capital de empresas mixta (participación privada y pública). Se mantienen los subsidios en las tarifas para usuarios residenciales de estratos 1, 2 y 3 y la desregulación del mercado aún no es completa. Para controlar el monopolio, se estableció como parámetro que ningún generador o distribuidor debe tener un mercado mayor al 25% del total.

La principal fuente de generación de energía eléctrica es a partir de recurso hídrico. La capacidad efectiva de generación hidráulica ha crecido constantemente; a diciembre del 2013 el 64% de la generación de energía eléctrica del país, se hacía a partir del recurso hidráulico. Los principales generadores de energía eléctrica en el país eran: Empresas Públicas de Medellín con una participación del 23,3%, EMGESA SA E.S.P con una participación

del 20,7% e ISAGEN S.A E.S.P con una participación del 16,6%.

Las empresas con más participación en el mercado de comercialización de la energía eléctrica son: CODENSA, Empresas Públicas de Medellín y Electricaribe. Entre estas tres poseen más del 60% de los usuarios del país. En el año 2013, la oferta de energía eléctrica en el país fue de 62.196,6 GWh, y la demanda fue de 60.930 GWh, lo cual indica que hay buen ajuste entre ambas. Para el mismo año, la demanda regulada superó en promedio por 1641 GWh a la demanda no regulada.

La generación de energía eléctrica y la demanda de la misma han crecido año tras año desde el 2010 al 2013. La demanda de usuarios no regulados ha crecido más que la demanda de usuarios regulados. Tanto la generación como la comercialización están concentradas en máximo 3 agentes del mercado, cuando en ambos casos hay entre 41 y 44 agentes que prestan el servicio.

Del estudio también se desprende que las políticas de liberalización adoptadas por el país, lograron aumentar la eficiencia en la prestación del servicio, y evitar los cortes. En las tarifas a usuarios del sector residencial, es notorio que las empresas con mayor participación en el mercado de la comercialización, ofrecen las tarifas más bajas y las empresas con menor participación en el mercado, ofrecen las tarifas más altas.

Metodología

Para realizar este análisis de escenarios, se parte del trabajo de Higueta & Echeverry (2013), en el cual se hace una caracterización del mercado actual de la energía eléctrica en Colombia. La información desprendida de éste proporciona elementos para identificar problemas y factores

decisivos en el comportamiento del mercado en un eventual entorno desregulado para usuarios residenciales.

Una vez analizada dicha información, se procede al análisis de escenarios, para lo cual se hace uso de la matriz EFE. Las oportunidades y amenazas de cada factor en la matriz, se hicieron mediante un análisis PEST, el cual resulta adecuado, ya que para la desregularización y comercialización de la energía eléctrica, los aspectos más influyentes son precisamente los políticos, económicos, culturales y tecnológicos.

Con esto se identifican los posibles escenarios futuros, se ponderan, se hace una descripción resumida y, de acuerdo a la ponderación, se establece cuál sería el más favorable para la comercialización de la energía eléctrica.

Análisis de escenarios

Definición

Un escenario es una descripción narrativa de un conjunto consistente de factores los cuales definen, en un sentido probabilístico, conjuntos alternativos de condiciones futuras para los negocios. El análisis de escenarios constituye un soporte para quienes deben tomar decisiones estratégicas, especialmente cuando se debe actuar bajo condiciones de incertidumbre (Huss, 1988; Postma & Liebl, 2005). Los escenarios son ficticios, pero deben ser plausibles (Shearer et al., 2006).

Los escenarios pueden ser predictivos, explorativos y normativos. Los escenarios predictivos, se enfocan en clarificar cómo se desarrollarán algunos factores específicos, y responden a la pregunta «¿qué pasará?». Los explorativos responden la pregunta «¿qué

puede pasar?», identificando que factores se desarrollan frecuentemente basados en información cualitativa. Los normativos se ocupan de analizar cómo alcanzar un objetivo específico. Dada la naturaleza de este trabajo, los escenarios construidos serán explorativos (Nowack, Endrikat, & Guenther, 2011).

Construcción de escenarios

La construcción de los posibles escenarios se hizo mediante una matriz EFE. Inicialmente se hace una lista de los factores determinantes para el estudio. Con estos factores se hace un análisis de oportunidades y amenazas a las cuales se les asigna un peso relativo que va de 0 a 1, siendo 0 las no importantes y 1 las muy importantes. La suma de todos los pesos asignados debe sumar 1 (David, 2003).

Luego se asigna una calificación a cada elemento que debe estar entre 1 y 4. A continuación se pondera, multiplicando el peso de cada factor por su calificación. Las calificaciones se suman para determinar el total ponderado (David, 2003). El escenario con mayor puntuación es el que permitiría los mayores rendimientos en términos económicos para las empresas, y la prestación del mejor servicio al usuario.

Factores elegidos

La metodología de matriz EFE establece que los factores elegidos deben ser los críticos o determinantes para el desempeño del tema a analizar. Con base en ese criterio, y atendiendo a la información proporcionada por el trabajo de Higueta & Echeverry (2013), se establecieron los factores que más influencia tendrán en la desregularización

y comercialización de la energía eléctrica en el sector residencial.

Los objetivos principales de los procesos de liberalización y desregularización en el sector de energía eléctrica han sido mejorar la prestación del servicio para evitar problemas de desabastecimiento de la población, y evitar alzas excesivas en los precios, de acuerdo con Higueta & Echeverry (2013). Por tal motivo, factores tales como precio y calidad en la prestación del servicio deben estar presentes en el análisis por escenarios.

Los procesos de liberalización y desregularización en el mundo se han dado de acuerdo a dos modelos básicos. Uno contempla la privatización total de las empresas y desmonte total de subsidios, y el otro contempla empresas con participación de capital tanto privado como del estado, y el desmonte parcial de los subsidios (Higueta & Echeverry, 2013). La estructura de capital de las empresas, y el manejo de los subsidios, se convierten entonces en factores que determinan los procesos de desregularización, y por tanto serán incluidos en este análisis.

La capacidad adquisitiva de los usuarios se debe tener en cuenta a la hora de decidir si se desmontan total o parcialmente los subsidios, de establecer tarifas, y de estimular la demanda de energía eléctrica. Dicha capacidad adquisitiva es entonces un factor crítico para el proceso de desregularización y para la comercialización y será tomado en cuenta en este análisis.

Ya que el análisis se hará para la comercialización del servicio de energía eléctrica, variables asociadas al mercadeo, tales como comportamiento del consumidor y atención al cliente adquieren importancia. Esto hace que factores como el aspecto cultural de los usuarios y el servicio al cliente brindado por las empresas deban incluirse en este análisis.

La entrada de nuevos competidores es una consecuencia inherente al proceso de desregulación, y es un elemento clave a la hora de aumentar la competitividad, Higuita & Echeverry (2013). Esto implica que el factor “nuevos entrantes” sea determinante a la hora de analizar la comercialización del servicio de energía eléctrica bajo completa desregularización.

Según Higuita & Echeverry (2013) aspectos tales como inversión y tecnología disponible son muy relevantes para determinar el éxito de un proceso de liberalización y desregularización. Para este análisis, sin embargo, se considera que éstas se ven reflejados en la calidad de la prestación del servicio, y en el servicio al cliente, por lo tanto, ponerlas como factores aparte, sería redundar en el análisis. A continuación se definen los factores elegidos:

Cultural

Comportamientos ligados a preferencias y/o gustos de los usuarios y sus hábitos cotidianos tales como regionalismo, resistencia al cambio y tradición. El factor presenta dos opciones, incidencia en la elección del comercializador por parte del cliente, o no incidencia en la elección.

Precio

Valor total cobrado al cliente por consumo de unidad de energía eléctrica. Hay 3 opciones: Aumento, disminución o estabilidad de los precios respecto a los que se presentan antes de la desregulación.

Calidad

Confiabilidad y continuidad en la prestación del servicio de energía. En este factor

se tienen en cuenta dos opciones, buena y mala calidad.

Servicio

En este factor se encuentra la atención oportuna, el trato al cliente, el respaldo, la disponibilidad, las garantías ofrecidas a los clientes y cobertura. Se tienen en cuenta dos opciones, buen servicio y mal servicio.

Nuevos entrantes

Ingreso de nuevos competidores. Se determina como la opción de que haya ingreso o no de nuevos competidores.

Capacidad adquisitiva

Capacidad adquisitiva de los usuarios de energía eléctrica en el país. Las opciones son que la capacidad adquisitiva promedio aumente, disminuya o permanezca constante.

Estructura de participación:

En este factor se considera la estructura mixta o la privada.

Subsidios

Desmante parcial o desmante total de los mismos.

Definición de escenarios

Para este análisis, se tomará un horizonte de tiempo de 20 años. Se asumirá un contexto de desregulación para el usuario residencial y que inicialmente los agentes y la infraestructura del sector serán las disponibles en la actualidad.

El número de posibles futuros, está determinado por las diferencias entre los escenarios y la consistencia interna de ellos (Nowack et al., 2011). Atendiendo lo anterior, de todos los posibles escenarios, se eligieron aquellos que tuvieran más diferencias entre sí, y que fueran coherentes entre el estado de los factores. También se tomó en cuenta, que con el número de escenarios analizados, se abarcarán todas las posibilidades para predecir el futuro.

Escenario 1

En este escenario, el mercado regularía por sí mismo las condiciones de competencia, ya que no hay incidencia de factores culturales ni compromisos de subsidios. Se asume que en promedio, las empresas entraron a este contexto en buenas capacidades para competir, y brindar el servicio con calidad. Los usuarios verán aumentada su capacidad adquisitiva, y contarán

Tabla 1. Escenarios analizados

	Escenario 1	Escenario 2	Escenario 3	Escenario 4	Escenario 5
Calidad	Buena	Buena	Mala	Buena	Mala
Servicio	Bueno	Bueno	Bueno	Malo	Malo
Estructura	Privada	Mixta	Mixta	Mixta	Privada
Subsidios	Desmonte	Parcial	Parcial	Desmonte	Parcial
Cultura	No incide	No incide	Incide	No incide	Incide
Precio	Decremento	Decremento	Decremento	Incremento	Incremento
Capacidad adquisitiva	Aumenta	Aumenta	Disminuye	Aumenta	Disminuye
Nuevos entrantes	Ingresan	Ingresan	No ingresan	No ingresan	Ingresan

Fuente: Elaboración propia

Los escenarios se plantearon teniendo en cuenta un comportamiento promedio de cada factor, es decir, se tomará en cuenta la calidad promedio que ofrecen los agentes comercializadores, el precio promedio del servicio, y así para todos los demás factores¹. A continuación se muestran los escenarios analizados:

con más opciones para escoger el comercializador, ya que habrá nuevos entrantes, por lo tanto, se requerirá mayor nivel de competitividad.

Las condiciones que brinda este escenario, favorecen la innovación y la competencia

adquisitiva y nuevos entrantes), de manera que luego fuera posible realizar hipótesis sobre los mencionados componentes, para proponer tantos futuribles como combinaciones de configuraciones. Luego de analizar el conjunto de combinaciones se configuró el espacio morfológico para hacer una reducción de escenarios, la cual condujo a la selección de los 5 escenarios a detallar, los cuales se consideraron los más relevantes de análisis.

1 La precisión de los escenarios tuvo como trabajo previo la configuración de un espacio morfológico para el cual se seleccionaron los componentes provenientes de un análisis estructural que arrojó los elementos descriptores señalados (calidad, servicio, estructura, subsidios, cultura, precio, capacidad

y otorgan oportunidades para que las empresas logren mayores rendimientos económicos a la vez que garantizan al usuario la calidad en el servicio de energía eléctrica, con un precio menor al que tenía antes de

la desregularización. El enfoque se centraría en mantener y mejorar las condiciones competitivas de cada empresa, para lograr el mejor posicionamiento posible.

Tabla 2. Oportunidades, amenazas y estrategias escenario 1

OPORTUNIDADES	AMENAZAS	ESTRATEGIAS
Servicio por encima de estándares como aspecto diferenciador	Si la cultura no influye, hay más dificultad para retener clientes.	invertir en tecnología e infraestructura necesaria para la comercialización aprovechando la estructura privada y autónoma.
Estructura privada permite definir estrategias sin intervención cercana del estado	Los precios bajos disminuyen margen de utilidad para empresas, y puede generar percepción de baja calidad en los clientes.	Hacer llegar información a los clientes por diversos medios, para generar credibilidad, recordación, disponibilidad y percepción de buena calidad.
Si cultura no influye, se puede competir en igualdad de condiciones por la participación de mercado	Entrada de nuevos competidores disminuye el margen de participación en el mercado para las empresas.	Abrir nuevos mercados, aprovechando que no hay barrera de cultura. Estimular la lealtad del cliente con prestación de servicios diferenciadores.
Desmonte de subsidios estimula demanda en estratos más altos, ya que la tarifa se ajusta más a su consumo	Muchas opciones disponibles en el mercado le otorga poder de decisión a los consumidores, volviéndolos más críticos a la hora de evaluar servicios y seleccionar su agente comercializador.	Contrarrestar el efecto de nuevos entrantes con lealtad y competencia de precios.
Si aumenta la capacidad adquisitiva, aumenta demanda		

Fuente: elaboración propia

Tabla 3. Escenario 1

ESCENARIO 1			
	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Servicio como aspecto diferenciador	0,1	3	0,3
Definición de estrategias sin intervención cercana del estado	0,04	3	0,12
Posibilidad de ampliar mercados	0,3	4	1,2
Aumento de demanda	0,3	4	1,2
Competitividad con precio	0,25	2	0,5
Dificultad para crear lealtad de clientes	0,001	1	0,001
Margen de utilidad disminuye	0,003	1	0,003
Entrada de nuevos competidores	0,002	1	0,002
Poder de decisión de consumidores	0,004	1	0,004
TOTAL	1	20	3,33

Fuente: Elaboración propia

Escenario 2

En este caso, hay regulación por parte del estado ya que se deben conservar subsidios y la estructura de capital es mixta. No habrá libre competencia con precios, a pesar de que éstos disminuyan, debido a los subsidios. La no incidencia de la cultura y la entrada de nuevos entrantes serán los factores por los que se podrá enfocar la competencia, ya que la calidad y el servicio en promedio son buenos, y habrá limitaciones de precios por los subsidios.

Este escenario protege más al usuario y le quita maniobrabilidad a las empresas, aunque, por los nuevos entrantes, éstas deben conservar su nivel de competitividad.

Los usuarios tienen más opciones para escoger el proveedor de servicio, está protegido con subsidios, y tiene garantizada la calidad en la prestación del servicio de energía y el buen servicio al cliente. En este caso se vería más favorecido el cliente que la empresa, en el sentido de que la competencia se haría bajo algunas restricciones, sin embargo, aún hay condiciones para un buen ejercicio que dé rentabilidad a las empresas.

Este escenario presentaría un desafío a las empresas en cuanto al manejo de la entrada de nuevos competidores. Se esperaría un trabajo fuerte de las organizaciones para mantener los clientes y su porción del mercado.

Tabla 4. Oportunidades, amenazas y estrategias escenario 2

OPORTUNIDADES	AMENAZAS	ESTRATEGIAS
Servicio por encima de estándares como aspecto diferenciador	Si la cultura no influye, hay más dificultad para retener clientes.	Hacer llegar información a los clientes por diversos medios, para generar credibilidad, recordación, disponibilidad y percepción de buena calidad.
La estructura mixta genera más estabilidad y seguridad en la inversión, además, da mayor control, lo cual se constituiría como una barrera a nuevos entrantes.	Los precios bajos disminuyen margen de utilidad para empresas, y puede generar percepción de baja calidad en los clientes.	Abrir nuevos mercados, aprovechando que no hay barrera de cultura. Estimular la lealtad del cliente con prestación de servicios diferenciadores.
Si cultura no influye, se puede competir en igualdad de condiciones por ampliar la participación de mercado	La entrada de nuevos competidores aumenta la competencia y el porcentaje de participación disminuye.	Contrarrestar el efecto de nuevos entrantes con lealtad y competencia de precios.
El aumento de la capacidad adquisitiva, probablemente aumente el consumo de energía.	Muchas opciones disponibles en el mercado le otorga poder de decisión a los consumidores, volviéndolos críticos a la hora de evaluar servicios y seleccionar su agente comercializador.	

Fuente: elaboración propia

Tabla 5. Escenario 2

ESCENARIO 2			
	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Servicio como aspecto diferenciador	0,1	3	0,3
Mayor estabilidad y seguridad en la inversión	0,1	3	0,3
Barrera a nuevos entrantes	0,18	2	0,36
Mayor posibilidad de ampliar mercados	0,3	4	1,2
Aumento de demanda	0,3	4	1,2
Dificultad para crear lealtad de clientes	0,001	1	0,001
Cliente más crítico a la hora de hacer elecciones	0,01	1	0,01
Margen de utilidad por unidad comercializada disminuye	0,003	1	0,003
Entrada de nuevos competidores	0,002	1	0,002
Poder de decisión de consumidores	0,004	1	0,004
TOTAL	1	21	3,38

Fuente: Elaboración propia

Escenario 3

Este contexto continúa siendo protectionista con el cliente, y ya que el factor cultural incide, la competitividad tiene aún más restricciones. A esto se le añade que las empresas en promedio, ofrecen un servicio de energía eléctrica mala. Las características de un entorno liberalizado existen, pero la respuesta de las empresas a éste, ha sido mala. Ya que no hay entrada de nuevos competidores, no es necesario que las empresas se esfuercen mucho en alcanzar más competitividad. La atención al cliente es buena.

Este escenario no favorece la innovación, y en general, la capacidad de competencia es baja, a cambio, se protegen con el factor cultural, que les puede proveer una cantidad de clientes suficientes para su permanencia en el mercado. Ya que los

precios aumentan, la oportunidad de competir con precios no está presente.

Aunque algunos usuarios conservan los subsidios, este entorno no es favorable para ellos, ya que no se les garantiza una prestación continua y confiable del servicio, y además, deben pagar precios más altos. Los estratos 4, 5 y 6, además de pagar un precio más alto por unidad consumida, deben conservar el pago extra por los subsidios. Otra desventaja para los usuarios es que, al no haber nuevos entrantes, y tener la barrera de la cultura, sus opciones a la hora de elegir con quién contratar el servicio son más reducidas que en los anteriores escenarios.

En este escenario las empresas deben dedicar esfuerzos para mejorar la calidad del servicio y para contrarrestar las dificultades que la incidencia de la cultura en los usuarios les pueda traer o explotar los

beneficios que les pueda reportar. También sería necesario desarrollar mecanismos para brindar opciones de pago, ya que los precios son altos y la capacidad adquisitiva de las personas disminuiría. Se esperaría, en estas condiciones, y aprovechando la

estructura mixta, una presencia más fuerte y cercana del estado en cuanto a inversión, para mejorar la calidad, cuando ésta no pueda ser suplida por el capital privado.

Tabla 6. Oportunidades, amenazas y estrategias escenario 3

OPORTUNIDADES	AMENAZAS	ESTRATEGIAS
La estructura mixta genera más estabilidad y seguridad en la inversión	Disminuye tanto la oferta como la demanda del servicio, esta última, debido a la poca satisfacción del cliente y la baja confiabilidad del servicio.	Aumentar la inversión para mejorar la calidad del servicio.
Influencia de la cultura favorece la retención de clientes	Dificultad para expandir el mercado debida al factor cultural.	Segmentar de acuerdo a la capacidad de pago.
Como no hay nuevos entrantes, disminuye fuga de clientes	La conservación de subsidios y la mala calidad del servicio, disminuye la disponibilidad del cliente a pagar.	Ofrecer servicios según el segmento.
	Podría haber presión por parte de los clientes a bajar el precio, dada la mala calidad.	
	Si se hace necesaria una intervención del estado, las empresas estarían avocadas a inversión de recursos, lo cual afectaría su desempeño financiero.	

Fuente: elaboración propia

Tabla 7. Escenario 3

ESCENARIO 3			
	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Mayor estabilidad y seguridad en la inversión	0,1	3	0,3
Mayor posibilidad de crear lealtad de clientes	0,6	4	2,4
Menos competidores	0,25	2	0,5
Disminuye oferta	0,03	1	0,03
Disminuye demanda	0,005	1	0,005
Poca posibilidad de ampliar mercados	0,006	1	0,006
Poca disponibilidad del cliente a pagar	0,005	1	0,005
Presión de clientes para bajar precios	0,004	1	0,004
TOTAL	1	14	3,25

Fuente: Elaboración propia

Escenario 4

El desmonte total de los subsidios y el hecho de que la cultura no influya, favorecen la competitividad de las empresas. El aumento de la capacidad adquisitiva de las personas, el aumento de precios y la ausencia de nuevos entrantes favorece la rentabilidad del ejercicio de las empresas. Una estructura mixta, con participación del estado, brinda respaldo a la inversión.

Respecto a los usuarios, tienen garantizada la buena prestación del servicio. Sin embargo, deberán enfrentar un mal servicio al cliente y pagar precios más altos que los que tenían antes del proceso de desregulación.

En general, este escenario conserva un buen rango de libertad al mercado para determinar sus variables y regular la oferta y demanda, el cual es el sentido del proceso de liberalización y desregulación.

La innovación y la inversión tendrían muy buen espacio para desarrollarse. Los usuarios que venían acostumbrados a los subsidios, deberán aprender a planificar su consumo una vez sean desmontados. El escenario no presenta muchos desafíos para las empresas, por lo tanto éstas podrían dedicarse a fortalecer los puntos en que enfocan sus estrategias, siendo entonces muy favorable para el crecimiento del sector en general.

Tabla 8. Oportunidades, amenazas y estrategias escenario 4

OPORTUNIDADES	AMENAZAS	ESTRATEGIAS
Aumento de capacidad adquisitiva estimula la demanda	El mal servicio y el aumento en la capacidad adquisitiva puede ocasionar pérdida de clientes, ya que éstos buscarían un competidor con mejor servicio.	Mejorar el servicio para tener más competitividad.
Si no hay nuevos entrantes, los beneficios del posible aumento de demanda se quedan entre las empresas ya existentes	El incremento del precio y el mal servicio, puede disminuir la disponibilidad del cliente a pagar.	Desarrollar programas de mercadeo para conseguir lealtad de clientes, basados en factores diferentes a la cultura.
El hecho de que la cultura no influya permite ampliar el mercado a diversas regiones	La no incidencia de la cultura, y el mal servicio, ocasionaría que no haya lealtad del cliente	
El desmonte total de los subsidios da mayor margen de administración de precios a la empresa.	No se lograría un posicionamiento basado en el servicio.	
La estructura mixta genera estabilidad y seguridad en la inversión	Dado que los precios son altos, las empresas tendrían buen grado de competitividad.	

Fuente: elaboración propia

Tabla 9. Escenario 4

ESCENARIO 4			
	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Mayor estabilidad y seguridad en la inversión	0,1	3	0,3
Mayor margen para administrar precios	0,01	3	0,3
Menos competidores	0,25	2	0,5
Aumento de la demanda	0,3	4	1,2
Mayor posibilidad de ampliar mercados	0,3	4	1,2
Pérdida de clientes	0,007	1	0,007
Poca disponibilidad del cliente a pagar	0,008	1	0,008
Pocos recursos para posicionamiento	0,025	1	0,025
TOTAL	1	19	3,54

Fuente: Elaboración propia

Escenario 5

La estructura privada de las empresas y entrada de nuevos competidores le da espacio a la competitividad, pero las empresas no están preparadas para enfrentarla. Los usuarios, aparte de mala calidad en el servicio, deben enfrentar precios altos. En este caso, las condiciones no serían buenas ni para la empresa ni para los usuarios.

Una parte de la población se vería favorecida por los subsidios, pero otra parte se vería afectada. Este escenario tiene pocas posibilidades de desarrollo y si bien refleja un entorno de liberalización, muestra también que se entró a él sin una adecuada preparación, por lo tanto, no favorece el desempeño económico.

Este entorno requeriría de mucha inversión y un planteamiento muy cuidadoso de estrategias por parte de las empresas para mejorar la calidad, el servicio y controlar el aumento de precios, ya que esa situación no sería sostenible en el tiempo para la industria de la prestación del servicio de energía eléctrica. La mala calidad del servicio y el aumento de precios, podría dar pie a que el estado se vea en la necesidad de intervenir más de cerca, con el fin de regular estas variables y garantizar al usuario la prestación del servicio de energía eléctrica.

Tabla 10. Oportunidades, amenazas y estrategias escenario 5

OPORTUNIDADES	AMENAZAS	ESTRATEGIAS
Estructura privada permite definir estrategias sin intervención cercana del estado	La entrada de nuevos competidores disminuye el tamaño de participación en el mercado.	Inversión orientada a mejorar la calidad y generar lealtad del cliente basados en la calidad y en el factor cultural.
La incidencia de la cultura favorece la lealtad de clientes	Disminuye la oferta y la demanda del servicio. Puede haber presión de los clientes para bajar el precio.	Renovación de imagen.
	La incidencia de la cultura hace difícil ampliar mercados.	Segmentar de acuerdo a capacidad de pago.
	La baja calidad de la prestación del servicio y el mal servicio al cliente ocasionan la búsqueda de energéticas sustitutas.	Ofrecer servicios relacionados con posibilidades de pago según el segmento, por ejemplo, energía prepago para estratos bajos.
	El alto precio de la energía, la disminución de la capacidad adquisitiva, la conservación de subsidios y mala calidad en el servicio, disminuye la disponibilidad del cliente a pagar.	
	Si la situación llega a un punto en el que el estado deba intervenir, las empresas estarían avocadas a inversión, lo cual afectaría su desempeño financiero.	

Fuente: elaboración propia

Tabla 11. Escenario 5

ESCENARIO 5			
	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Mayor autonomía para establecer estrategias	0,3	3	0,9
Mayor posibilidad de crear lealtad de clientes	0,6	4	1,2
Disminución de tamaño de participación en mercado	0,007	2	0,014
Disminución de la demanda	0,005	2	0,01
Poca posibilidad de ampliar mercados	0,006	2	0,012
Poca disponibilidad del cliente a pagar	0,008	1	0,008
Presión del cliente para bajar precios	0,06	2	0,12
Necesidad de intervención directa del estado	0,014	1	0,014
TOTAL	1	17	2,278

Fuente: Elaboración propia

Resumen calificación de escenarios

Tabla 12. Resumen calificación de escenarios

ESCENARIO	PONDERACIÓN
ESCENARIO 4	3,54
ESCENARIO 2	3,38
ESCENARIO 1	3,3
ESCENARIO 3	3,25
ESCENARIO 5	2,28

Fuente: Elaboración propia

Análisis

El escenario que mejores condiciones ofrece para lograr un buen rendimiento económico de las empresas y buena calidad en la prestación del servicio de energía eléctrica, es el 4. Este contempla una buena calidad promedio en la prestación del servicio, un mal servicio al cliente, estructura mixta del capital de las empresas, desmonte total de los subsidios, no incidencia de la cultura, incremento del precio, aumento en la capacidad adquisitiva y no ingreso de nuevos entrantes.

El desmonte total de los subsidios y la no influencia de la cultura en la elección de un proveedor de energía eléctrica, favorecen la competitividad. El aumento en la capacidad adquisitiva y la buena calidad en la prestación del servicio, promueven la demanda del mismo, así los precios suban. El hecho de que no haya nuevos entrantes, hace que la repartición del mercado se concentre en las empresas ya existentes.

En Colombia, la mayor participación de mercado se concentra en tres empresas, y de acuerdo al escenario, dicha participación se seguirá concentrando en ellas, lo

cual constituye un riesgo de monopolio, por lo tanto, en caso de darse este escenario, el estado deberá estar muy pendiente para evitar este hecho. El alza de precios también puede estar originada en esta concentración de mercados.

En un análisis de mercado hecho previamente en Higueta & Echeverry (2013) se muestra que la oferta y la demanda del país están muy ajustadas, siendo la oferta ligeramente mayor que la demanda, además, se ha observado que a pesar de los últimos fenómenos climáticos sucesivos, no hubo racionamiento en los servicios, por lo tanto, es razonable creer que el sistema eléctrico colombiano está en capacidad de asegurar el suministro de energía eléctrica a los usuarios sin cortes durante los próximos años. Así, puede esperarse que lo que se definió como calidad del servicio, sea bueno en promedio para las empresas.

En el país, es notoria la tendencia de la población y de algunos grupos políticos a oponerse a políticas de privatización. Por eso se esperaría que en Colombia, se den presiones en contra de una privatización total, y las empresas conserven alguna participación del estado, tal y como lo contempla el escenario. La misma presión, y el hecho y el hecho de que aún se conserven subsidios, llevan a pensar que en el país, los subsidios no se desmontarían en su totalidad, aún en un entorno desregulado. El escenario 4, en contraste, contempla un desmonte total de los subsidios.

Los precios para el sector residencial en la actualidad, están regulados por la CREG, por lo tanto, no habría elementos para predecir cómo se comportarían éstos en un entorno no regulado. Sin embargo, si se mira la experiencia de los países que han desregulado en su totalidad la comercialización, se esperaría que los precios suban, como ha ocurrido en todos estos países.

El estudio de mercado previo también muestra, que en Colombia, la oferta (generación) y la demanda (comercialización) están concentradas en 3 agentes, de los muchos que prestan el servicio. Éstos entrarían con clara ventaja en un entorno de desregulación, ya que la expansión sería más fácil para ellos, además ya tienen el reconocimiento y aceptación de gran parte de la población. Estos motivos hacen que lo más probable sea que no haya nuevos entrantes, ya que se verían desmotivados por esos hechos.

Respecto a la incidencia de la cultura y la calidad del servicio al cliente, hay incertidumbre acerca de cómo sería su comportamiento en un entorno de no regulación. Del análisis anterior se desprende que el escenario 4, además de ser el más conveniente, es también muy factible, ya que en la mayoría de los factores, coincide con lo que se espera ocurra en el país. El escenario 1, que es el que sigue en puntaje, muestra tres factores con un comportamiento poco factible, que son una estructura netamente privada, disminución de precios y desmonte total de subsidios, por lo tanto, éste no es tan factible que se dé.

El escenario 5, que es el menos favorable de todos, contempla mala calidad del servicio y estructura completamente privada. Esto lo hace poco factible, además, prevé el desmonte parcial de subsidios, lo cual, bajo una estructura privada, es poco probable que pase.

Conclusiones

Posterior a un ejercicio de configuración y reducción del espacio morfológico, se eligieron 5 escenarios que se escogieron por su relevancia. Estos 5 escenarios fueron evaluados mediante calificación ponderada de atributos considerados y sus calificaciones ponderadas permitieron su ordenamiento.

Dadas las características socioeconómicas de Colombia, factores tales como la capacidad adquisitiva de los usuarios y manifestaciones culturales, serían críticos a la hora de determinar el éxito o no de las empresas.

El mejor escenario para la comercialización del servicio de energía eléctrica, contempla un modelo de liberalización con estructura de capital mixta y desmonte parcial de subsidios, lo cual está acorde con procesos exitosos de liberalización de otros países.

Si bien con la liberalización de esta industria, se logró el objetivo de que la calidad de la prestación del servicio mejorara y fuera continua, respecto al precio se espera que aumente lo cual está en desacuerdo con el otro objetivo de la liberalización, que era controlar el alza de precios.

En Colombia hay 3 agentes comercializadores que poseen más del 60% del mercado. Estas empresas entrarían con clara ventaja ante los demás, cuando se desregule totalmente este mercado. Este hecho incide en la elaboración de estrategias y determinación de nuevas empresas competidoras.

Bibliografía

- David, F. R. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. Pearson Educación.
- GODET M. (1997). Manuel de prospective stratégique. Dunod, Paris.
- Huss, W. R. (1988). A move toward scenario analysis. *International Journal of Forecasting*, 4(3), 377-388. doi:10.1016/0169-2070(88)90105-7
- Higueta, N. & Echeverri J. (2013). Caracterización de la comercialización del servicio de energía eléctrica en Colombia en un entorno de liberalización. Trabajo de grado Facultad de Minas, Universidad Nacional de Colombia. Medellín, Colombia (no publicado).
- Nemet, G. F., & Kammen, D. M. (2007). U.S. energy research and development: Declining investment, increasing need, and the feasibility of expansion. *Energy Policy*, 35(1), 746-755. doi:10.1016/j.enpol.2005.12.012
- Nowack, M., Endrikat, J., & Guenther, E. (2011). Review of Delphi-based scenario studies: Quality and design considerations. *Technological Forecasting and Social Change*, 78(9), 1603-1615. doi:10.1016/j.techfore.2011.03.006
- Postma, T. J. B. M., & Liebl, F. (2005). How to improve scenario analysis as a strategic management tool? *Technological Forecasting and Social Change*, 72(2), 161-173. doi:10.1016/j.techfore.2003.11.005
- Shearer, A. W., Mouat, D. A., Bassett, S. D., Binford, M. W., Johnson, C. W., & Saarinen, J. A. (2006). Examining development-related uncertainties for environmental management: Strategic planning scenarios in Southern California. *Landscape and Urban Planning*, 77(4), 359-381. doi:10.1016/j.landurbplan.2005.04.005
- Smith, R. A., Vesga, D. R. A., Cadena, A. I., Boman, U., Larsen, E., & Dyer, I. (2005). Energy scenarios for Colombia: process and content. *Futures*, 37(1), 1-17. doi:10.1016/j.futures.2004.03.015



El programa nacional para el
financiamiento a la educación
superior México (PRONAFES
México), una alternativa de
alto valor agregado

Alejandro Rodríguez Magaña
& Elia Olea Deserti

El programa nacional para el financiamiento a la educación superior México (PRONAFES México), una alternativa de alto valor agregado

National Program for Higher Education Financing in Mexico (PRONAFES Mexico): A High Added Value Alternative

Recibido: 9 de diciembre de 2013

Evaluado: 28 de mayo de 2014

Aceptado: 5 de junio de 2014

M. en E. F. Alejandro Rodríguez Magaña (México)

arodrigu@up.edu.mx

UP Guadalajara

Dra. Elia Olea Deserti (México)

IPN ESCA Santo Tomás

Se le presta al estudiante para que pague el profesional.

DR. GABRIEL BETANCOURT MEJÍA

Resumen

El crédito educativo es el mecanismo necesario para romper la línea de restricción presupuestaria de las familias en México ante la falta de espacios en la educación superior pública. Con un adecuado instrumento de financiamiento educativo, la presión para el Estado será menor, se da acceso con beneficios a clases sociales menos favorecidas y las universidades privadas cumplirían en mayor medida su función. El esfuerzo coordinado del Estado, de este tipo de instituciones educativas y del propio alumno, en un programa nacional de financiamiento como el que aquí se propone, pueden contribuir a la creación de un mecanismo de financiamiento educativo trascendente con alta proyección de largo plazo, donde al final se demuestra que todos ganan y el fondo se autoalimenta con presupuesto propio, dando la pauta para el surgimiento de nuevos programas de becas y apoyos para la formación académica de los estu-

Abstract

Student loans are the necessary mechanism to break the restriction line Mexican families have due to the lack of places within higher public education. By using an adequate educative funding tool, the pressure on the State would be less, minorities would have access to benefits, and private universities would work more efficiently. The coordinated effort of the State, this type of academic institutions, and students themselves in a national program like the one proposed in this article could contribute to the creation of a transcendent educational financing mechanism in the long term. This mechanism would represent a win-win situation and the fund would be self-sponsored, allowing the creation of new scholarship programs for the students who require them. The National Higher Education Financing Program (PRONAFES for its name in Spanish) can be successful in Mexico and can also be applied in any country with

diantes que así lo requieran. El Programa Nacional de Financiamiento a la Educación Superior (PRONAFES) que se presenta, puede ser exitoso en México, e incluso replicarse en cualquier país con el apoyo y decisión de comunidades educativas, universidades y del Estado.

Palabras clave: financiamiento educativo, educación superior, patrocinador del PRONAFES, instituciones de educación superior.

the support and action of educational communities, universities, and the State.

Keywords: Student loans, higher education, PRONAFES sponsor, higher education institutions.

Introducción

En cuestión de educación, hay algunas reflexiones que se podrían intuir con bajo riesgo de equivocación al tratar de probarse. Puede afirmarse que el hombre tiene un derecho natural a ser educado, que mientras más alto sea su nivel de preparación tiene mejores oportunidades de crecimiento personal y económico, que un país de primer mundo tiene un alto nivel intelectual, que el índice de pobreza está directamente proporcional al índice de analfabetismo, que los esfuerzos de un solo agente como es el Estado serán insuficientes para proveer a la sociedad de la oferta educativa que se demanda. No es complicado pensar, luego de dichas afirmaciones, que las ideas y proyectos que contribuyan a elevar el nivel educativo es digno de ser valorado.

Se sabe que en México existen 1664 planteles de Educación Superior, de los cuales el 58%, es decir 972, son privados. Se tienen 2.981.313 alumnos en educación superior, de los cuales el 32%, es decir 944.108 estudian en instituciones privadas (INEGI, 2013), lo cual se ilustra en la Tabla 1. En el Anexo 1 se encontrará la clasificación general de la Educación Superior en México y su soporte presupuestal. Las universidades privadas destinan aproximadamente el 35% de sus recursos a becas y financiamientos educativos para sus alumnos (Rodríguez, 2013). El costo de la educación privada para estudios de licenciatura oscila entre los \$60.000 a los

\$160.000 anuales, estas cuotas han provocado que deban establecerse programas de becas, de distinta naturaleza, para apoyar a sus estudiantes; además la universidad privada requiere recursos para crear mayor oferta educativa, crecer en infraestructura, mejorar la calidad de sus servicios, construir laboratorios, bibliotecas, capacitar profesores, entre otras múltiples necesidades. La experiencia de la universidad privada otorgando créditos no ha sido la mejor debido a que se han cometido errores en el proceso de otorgamiento, en la instrumentación, en el sistema de control, en la concepción estratégica del crédito, en la inadecuada elaboración de pagarés y contratos y falta de seguimiento especializado en la cobranza. Prácticamente todas las universidades privadas están abiertas a formalizar convenios de colaboración con otras instituciones que ofrezcan créditos educativos para que cada quien se enfoque en lo que le es propio (Cordera & Pantoja, 1995), máxime ante la ausencia de programas nacionales y de alternativas favorables para las Instituciones de Educación Superior (IES) y para alumnos interesados en un instrumento crediticio propio de las IES. Hoy en día, hay alternativas de financiamiento que se ofrecen en algunas entidades federativas con gran éxito, pero limitado debido al enfoque regional. Además la banca privada ha instrumentado mecanismos de crédito educativo con una baja colocación debido a las exigencias.

Tabla 1. Estadística del Sistema Educativo de la República Mexicana, ciclo escolar 2010-2011

Nivel / modalidad	TOTAL	Hombres	Mujeres	Docentes	Escuelas
Educación superior	2 981 313	1 497 388	1 483 925	315 178	6 280
Normal licenciatura	128 891	37 019	91 872	15 501	466
Licenciatura	2 644 197	1 360 986	1 283 211	261 652	3 916
Posgrado	208 225	99 383	108 842	38 025	1 898
Público	2 037 205	1 064 417	972 788	188 875	2 804
Federal	409 480	249 958	159 522	35 740	420
Estatal	508 463	265 382	243 081	43 681	997
Autónomo	1 119 262	549 077	570 185	109 454	1 387
Particular	944 108	432 971	511 137	126 303	3 476

Fuente: Ciclo escolar 2010-2011. Estadística e indicadores educativos (INEGI, 2013).

Las universidades privadas en México realizan esfuerzos aislados y aprenden de sí mismas ante la ausencia de una línea o estrategia nacional hacia el fomento a la educación superior. En este esfuerzo aislado cada IES busca la mejor oferta de becas y apoyos para sus alumnos. La falta de recursos para becas y la ausencia de un mecanismo de crédito accesible y beneficioso propicia que los jóvenes opten lamentablemente por no estudiar y por incorporarse a la vida laboral con un beneficio de corto plazo evidente pero perjuicio de largo plazo aún mayor al contar con una fuerza de trabajo difícil de capacitar, poco productiva, menor capital intelectual y el efecto que puede traer para que futuras generaciones tampoco se capaciten. Para la universidad implica cumplir en

menor medida su vocación de formación de un México más próspero, limitar su acceso a ciertas clases sociales; para el Estado trae costos sociales importantes con el aumento de índices de analfabetismo y bajos índices nacionales de educación; para el alumno el costo de abandonar sus estudios es equivalente al costo de la matrícula pagada más los gastos adicionales que tuvo que realizar y el costo de oportunidad, sin considerar la parte no cuantificable del ingreso futuro probable al que renuncia. Como se muestra en la tabla 2, a mayor nivel educativo de los padres mayor nivel educativo de los hijos (De Hoyos, Martínez de la Calle, & Székely, 2010).

Tabla 2. Matriz de movilidad educacional

Nivel educativo de los padres	Nivel educativo de los hijos						TOTAL
	Sin instrucción	Primaria	Secundaria	Bachillerato	Superior	Posgrado	
Sin instrucción	20.10%	56.30%	15.70%	5.20%	2.60%	0%	100.00%
Primaria	2.80%	37.30%	29.50%	18.50%	10.90%	0.90%	100.00%
Secundaria	0.80%	6.40%	31.80%	34.60%	25.60%	0.80%	100.00%
Bachillerato	0.10%	6.60%	15.00%	34.60%	38.50%	5.20%	100.00%
Superior	0.50%	3.90%	9%	24.30%	59.90%	2.50%	100.00%
Posgrado	0.00%	0.40%	0%	4.60%	81.40%	13.60%	100.00%

Fuente: (De Hoyos, Martínez de la Calle, & Székely, 2010) en (XXIV Seminario Internacional de Crédito Educativo, 2013).

El Estado destina la mayor parte del presupuesto orientado a la educación para la formación básica, donde la rentabilidad social es mayor y destina apenas una limitada cantidad de recursos, en participación con gobiernos estatales para educación superior.

El crédito educativo que proponen algunas entidades federativas e instituciones educativas, se limita a su ámbito de competencia regional o local, no está alineado a una política nacional y tiene el gran problema de la deserción, donde un alumno que abandona sus estudios universitarios habiendo contraído crédito, difícilmente paga y huye de la responsabilidad con cierta facilidad culpando en ocasiones a la misma IES. En el anexo 4 se presenta un caso reciente.

El Programa Nacional de Financiamiento para la Educación Superior que se plantea en el artículo, tiene condiciones tan favorables al alumno que resuelve lo relacionado a la evasión del pago y otros problemas que más adelante se mencionan. Se incluye el modelo en su operación y pautas básicas, se hace una demostración matemática y financiera de su viabilidad y se proporcionan las bases de lo que podría ser la legislación y reglamentación. En este documento, también se exponen las principales variables que deben cuidarse en la implementación, las causas de éxito o fracaso que podrían tenerse y los resultados esperados. Se concluye que el PRONAFES es el primer programa nacional que se proyecta coordinado estratégicamente, como el impulso que en México se requiere para la educación profesional.

Método y materiales

A partir de la historia que ha tenido el crédito educativo en América Latina, de la

experiencia investigativa, de la observación de lo que hacen las universidades públicas y privadas —para financiarse y apoyar económicamente a sus estudiantes— además, con base en lo que se presenta en diversas investigaciones, se expone que una de las características de una universidad innovadora es la búsqueda continua de mecanismos de ampliación de recursos presupuestales (Clark, 2000).

La problemática en que se ha visto envuelta la educación superior pública por la falta de recursos del Estado para atender sus necesidades ha propiciado la reducción de programas de mejora y, el abandono de ciertos proyectos universitarios (Villareal, 2005).

La equidad en la asignación de recursos en educación en América Latina es una necesidad apremiante y llena de oportunidades (Llamas Huitrón, 2003) y la reducción de brechas de oportunidades para estudiantes universitarios no solo de origen indígena, sino de todo aquel cuyo ingreso es insuficiente para alcanzar su proyecto educativo, como lo expone (García de Fanelli, Moguilansky, Trombetta, & Reza-val, 2007) es la tarea que los investigadores deben hacer con propuestas como las que aquí se presentan, planteando soluciones prácticas a problemas reales. Resulta difícil implementar mecanismos que permitan mantener, efectivamente como principio rector la equidad y propiciar el compromiso de los estudiantes con su formación por la vía del incremento en su participación en el financiamiento (Aupetit, 2001). Solo con una mayor educación y con el acceso a educación superior de las clases menos favorecidas es como puede lograrse una mejor proyección social con igualdad de oportunidades para el joven estudiante (Muñoz, La contribución de la educación al cambio social, 1994).

Se realiza una investigación documental y se buscó el diálogo con autoridades de organismos expertos en crédito educativo como Asociación Panamericana de Instituciones de Crédito Educativo (APICE) en Colombia, Fundación APEC¹ de Crédito Educativo (FUNDAPEC) en República Dominicana, Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX) en Colombia (ICETEX, 2006), Finae Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (FINAE) en México, programas del Ministerio de Educación del Perú, y una cantidad importante de documentos publicados por Universia, Federación de Instituciones Mexicanas Privadas de Educación Superior (FIMPES), Consejo para la Acreditación de Educación Superior (CAES), la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), el Consejo de Acreditación en la Enseñanza de la Contaduría y Administración (CACECA), la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA), entre otras.

Se analizan las condiciones del crédito educativo que ofrecen algunas instituciones educativas y financieras en México identificando sus problemáticas y áreas de oportunidad (Peña & Rodríguez, 2013), tal es el caso del programa de crédito universitario de Nacional Financiera Banca de Desarrollo (NAFINSA), el programa de becas de posgrado de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), el Fondo Nacional de Becas, el crédito del Fondo para el Desarrollo de Recursos Humanos (FIDERH) administrado por el Banco de México y algunos otros mecanismos

de crédito educativo de varios estados de la República Mexicana que se han venido sumando a programas de financiamiento, cada uno con sus características particulares, tal es el caso de Sonora en 1970, Aguascalientes en 1977, Guanajuato en 1999, Tamaulipas en 2000, Quintana Roo en 2002, Hidalgo en 2003, Puebla en 2004, Yucatán en 2006, Baja California en 2007, entre otros.

Para esta propuesta se utilizan las fórmulas financieras de Valor Presente Neto (VPN) y Tasa Interna de Retorno (TIR) para demostrar, en el primer caso, que un crédito educativo adecuado agrega un valor equivalente al sueldo del alumno a perpetuidad una vez que liquida su crédito educativo y en la segunda fórmula de TIR, que los flujos de pago igualados a la inversión inicial, que es el monto financiado, con dicha tasa, se demuestra que el costo real del crédito es ese.

Se han presentado diversos enfoques tratando de identificar la rentabilidad económica de la educación superior, los enfoques han sido comparando costos de estudio contra ingresos que los egresados tienen (Muñoz, Economía de la Educación, 2001). Se menciona el tema de la rentabilidad porque en la medida en que económicamente sea rentable la educación superior para el alumno que estudia, en esa medida se tendrá un menor riesgo de incumplimiento y ello trae un menor costo. Es decir, si se financia una actividad con alto potencial de generación de ingresos futuros el riesgo de default es menor. Lamentablemente es difícil saberlo con anticipación cuando el alumno ingresa a la universidad, pues el éxito en sus estudios no depende únicamente de lo que es el plan de estudios, las instalaciones o la planta docente, estos factores —y otros— condicionan, pero realmente dependerá

1 APEC el grupo o Holding al que pertenece FUNDAPEC y son las siglas de Acción, Proeducación y Cultura.

del alumno en su aprovechamiento y ahí sí que cada estudiante asume sus obligaciones y derechos de manera personal. Está claro que desde que el alumno ingresa a su universidad hasta que se gradúa sufre una transformación que depende de los insumos que se hayan utilizado, tales como material didáctico, planes de estudio, entorno social, vinculación teórica y práctica (Muñoz, Economía de la Educación, 2001), pero también es cierto que aún cuando haya tenido una transformación real, esto no garantiza que consiga un trabajo bien remunerado.

El hecho de que el Estado tenga una oferta educativa pública limitada, que la universidad privada carezca de suficientes oportunidades para el otorgamiento de becas y apoyo económico y el que los financiamientos ofrecidos por los bancos tengan un bajo índice de otorgamiento (debido a sus exigencias), propician la necesidad de un programa nacional como el que aquí se propone.

El presupuesto para realizar estudios universitarios privados en México, en su nivel más elevado, es de tal magnitud que indudablemente para un estudiante de clase media sería imposible cursar sus estudios en centros educativos privados si no cuenta con un crédito educativo accesible (Peña & Rodríguez, 2013).

Algunos antecedentes del Crédito Educativo (CE)

El CE en América Latina nace en Colombia cuando en aquel entonces el joven Gabriel Betancourt Mejía pide ayuda para estudiar en el extranjero a la empresa Colombiana de Tabaco (Téllez, 2008). La ayuda se le da, regresa al país y paga su deuda. A partir de

ahí se empiezan a idear esquemas de apoyo crediticio, hasta concretar en 1950 con la creación del Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX), que es una entidad estatal adscrita al Ministerio de Educación Nacional, y promueve la educación superior mediante el otorgamiento y cobranza de créditos a corto, mediano y largo plazos, con recursos propios y de terceros, con su CE denominado ACCES financia pregrado, carreras técnicas y universitarias registradas en el Sistema Nacional de Información de Educación Superior. Dicho modelo fue luego replicado en otros países, surgiendo en 1962 el Instituto Peruano de Fomento Educativo (IPFE) y en 1965 en Panamá el Instituto para la Formación y Aprovechamiento de Recursos Humanos (IFARHU), mismo año en que se crea el Educ Crédito AC en Venezuela. Para 1967 se extiende el diseño a República Dominicana, con la creación de la Fundación APEC de Crédito Educativo, Inc. (FUNDAPEC), 1968 el Educ Crédito en Honduras y en 1971 en Ecuador el Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo (IECE).

Este sector toma una relevancia especial cuando se incorpora una economía en desarrollo pero de tamaño considerable como es Brasil en 1974 con la creación de la Fundación APLUB de Crédito Educativo (FUNDAPLUB). De hecho hoy en día existe el Ideal Invest².

Algunos otros países que se fueron incorporando son, en 1977 Costa Rica con la Comisión Nacional de Préstamos para la Educación (CONAPE), que se publicita en prensa nacional, radio y televisión. 1992

2 Consultar página de Ideal Invest, portal de crédito educativo www.idealinvest.com.br

Bolivia con el Programa de Financiamiento Educativo (EDUCAPRO).

Todas estas instituciones se fueron agrupando y en 1960 ya se había creado la Asociación Panamericana de Instituciones de Crédito Educativo (APICE) para compartir experiencias y ayudar a consolidar las mejores prácticas.

Poco a poco cada país fue valorando la importancia del papel de un adecuado financiamiento para estudios y la riqueza que significaba acrecentar el capital intelectual dando incluso una legislación a nivel nacional, tal es el caso de la Asamblea Legislativa de Costa Rica que aprueba la Ley de Creación del Fondo Nacional de Préstamos para la Educación (FONAPE) en 1977, dando argumentos para que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) le prestara en su momento 7 millones de dólares para este fin. Al darse este crédito del BID, el sistema financiero internacional se reservó críticas, parecía arriesgado pero luego del éxito obtenido se abrieron mecanismos de fondeo para el otorgamiento de CE.

La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), en el marco del tercer congreso internacional sobre educación y formación técnica y profesional, realizado en Shanghai (República Popular de China) en Mayo de 2012, recomienda a sus Estados miembros que incrementen la inversión en la educación y formación técnica y profesional y que diversifiquen el financiamiento utilizando mecanismos de incentivo adecuados, insistiendo también en que el CE beneficia a individuos, empresas y Estado, por lo cual le debe dar una elevada prioridad (Tercer Congreso Internacional sobre Educación y Formación Técnica y Profesional, mayo 2012). La principal fuente de recursos de las instituciones de

crédito educativo es el gobierno y ello es un argumento que podría restar interés por realizar adecuadamente las gestiones de cobranza. Por otro lado, se cuenta también con el antecedente del XXIV Seminario Internacional de Crédito Educativo que se llevó a cabo en República Dominicana en octubre de 2013, en el que se observó que, de manera reiterada, se expone la necesidad de fortalecer las instituciones a fin de facilitar el acceso a fuentes de financiamiento. Asimismo en seminarios y congresos se plantea el crédito educativo como la alternativa más viable para permitir el acceso a una educación privada (a jóvenes de clase media o media baja) en igualdad de circunstancias con otras clases sociales (integrantes de clase media alta y alta).

En cuanto a México, se ofrecen programas de CE, algunos desde hace tres décadas:

- Programa de Crédito Universitario Nafinsa que financia inscripción y colegiatura de licenciaturas y posgrados para promover la formación de capital humano demandado por las empresas, fortaleciendo el desempeño de las mismas ante el entorno actual globalizado, contribuyendo a mejores empleos e incrementando la oferta de personal calificado. La ventaja de este crédito es que vincula al estudiante directamente con el sector productivo. Se vale de dos participantes importantes Banco Santander y Financiera Educativa de México (FINEM) como intermediarios financieros. Nacional Financiera (NAFINSA) nace en 1934 como instrumento ejecutor de importantes transformaciones socioeconómicas y se convirtió rápidamente en el instrumento central para financiar el desarrollo de infraestructura económica

- de México y ahora tiene este programa para el futuro profesional.
- Programa de Becas de Posgrado de la UNAM. Tiene más de cuarenta años funcionando en coordinación y administración de la Dirección General de Estudios de Posgrado, apoyando a la formación académica y profesional de alto nivel.
 - Fondo Nacional de Becas (FONABEC). Es un fideicomiso privado creado para apoyar a jóvenes que no tienen recursos suficientes para sus estudios. Otorga becas y créditos al nivel medio y superior y en las universidades tecnológicas de la Secretaría de Educación Pública (SEP).
 - Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Otorga becas de crédito nacional a alumnos inscritos en posgrados de universidades que forman parte del Padrón Nacional de Programas de Posgrado de Excelencia para Ciencia y Tecnología. Además otorga créditos para maestría y doctorado en el extranjero en áreas de ciencia y tecnología y programas nacionales de maestría en administración, derecho y mercadotecnia.
 - Secretaría de Relaciones Exteriores. Coordinado con la Dirección General de asuntos culturales. Busca con financiamientos blandos crear redes de comunicación entre investigadores, profesores y artistas.
 - Sistema de Financiamiento Educativo (EDUCAFIN). Programa estatal diseñado solo para guanajuatenses.
 - Banco de México, Fondo para el Desarrollo de Recursos Humanos (FIDERH). Son créditos destinados a financiar maestrías, doctorados, postdoctorados y especialidades en México o en el extranjero.
 - Fundación Healy. Da crédito educativo para bachillerato, licenciatura y posgrado, en montos mensuales desde US\$70 hasta US\$600 dólares para colegiaturas, estancias y otros gastos relacionados.
 - Crédito educativo de la Fundación Mexicana para la Educación, la Tecnología y la Ciencia (FUNED). Da créditos parciales a mexicanos que quieran cursar maestrías en México o en el extranjero.
 - Crédito educativo de la Sociedad de Fomento a la Educación Superior (SOFES)³. Financió desde 1996 a estudiantes mexicanos de buen nivel académico que deseaban iniciar o continuar estudios de licenciatura, maestría o doctorado en alguna institución social particular de educación superior.
 - Programa Nacional de Financiamiento a la Educación Superior (PRONAFIES), dado a conocer por el Presidente de la República Felipe Calderón Hinojosa el 9 de enero de 2012, ofrece financiamientos hasta por \$215.280 a 15 años a una tasa del 10% y que ha sido muy cuestionado en su momento con argumentos de privatización de la educación superior en México, no porque se hayan vendido las universidades públicas, sino por la aplicación de procesos de índole empresarial en la educación en general, favoreciendo según los críticos de este instrumento, a la educación privada. Se argumenta que en un momento los incentivos fueron la simplificación de los REVOES, en otro momento fue la facilidad en esquemas fiscales, y ahora por el crédito. Lo

³ Actualmente está en liquidación por los altos índices de cartera vencida y por haber dejado de percibir recursos de sus proveedores de fondos.

cierto es que este programa favorece el que una cantidad importante de jóvenes que no ingresaban a la universidad por no tener cupo en las universidades públicas ahora puedan hacerlo en una universidad privada, por otro lado, se tiene la recomendación de la OCDE y otros organismos multilaterales para que México diversifique los instrumentos financieros, que profundice en la Banca y Seguros.

- ~ Sistema de Financiamiento Educativo Universidad Lasalle Bajío. Sólo aplica para pago de colegiaturas.
- ~ Programa de Asistencia a Estudiantes de Educación Superior (PAEES). Es un programa de la SEP que está dentro de PRONABES.
- ~ Algunas universidades tienen su propio CE al que le ponen nombres muy propios que se entienden solo en el lenguaje de cada institución con reglas específicas.
- ~ Crédito educativo de Financiamiento a la Educación Superior (FINES) de Banco Santander Mexicano SA de CV. Financia entre el 30% y hasta el 70% de la licenciatura y posgrados. Al 1% mensual fijo durante 10 años con un periodo de gracia de 6 meses, sin comisiones y con seguro de vida gratis. Verifica buró de crédito y tiene límites de edad en alumno y aval.
- ~ Creditón de Bancomer. Es un CE con el que se puede financiar hasta el 100% de la colegiatura. Da la opción de pagos fijos o pagos variados, tasa fija y flexible en plazos que van desde 1 hasta 12 años. Las universidades afiliadas son el Tecnológico de Monterrey, Universidad de Monterrey, Universidad Tecnológica de México (UNITEC) y Universidad Regiomontana. Pide dos coacreditados,

un ingreso mínimo para cada nivel de la línea de crédito y no pide garantía real.

- ~ Existen algunos fondos particulares, de empresas o fundaciones que dan tanto becas a fondo perdido como financiamientos, tal es el caso del Laudex⁴, que son opciones de pago diferido en montos pequeños.
- ~ Fundación Telmex tiene un programa llamado Becarios Telmex que premia a la excelencia académica en licenciatura, maestría y doctorado en todo México.
- ~ Y otros programas que en cierta forma apoyan proyectos académicos desde la perspectiva económica:
- ~ Plan de Desarrollo Institucional (PDI).
- ~ Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF).
- ~ Programa para el Fortalecimiento del Posgrado Nacional (PFPN).
- ~ Programa Integral de Fortalecimiento Institucional (PIFI).
- ~ Programa Integral de Fortalecimiento del Posgrado (PIFOP).
- ~ Programa Institucional de Innovación y Desarrollo de los Institutos Tecnológicos (PIID).
- ~ Plan Nacional de Desarrollo (PND).
- ~ Padrón Nacional de Posgrados (PNP).
- ~ Programa de Apoyo al Desarrollo Universitario (PROADU).
- ~ Programa de Fortalecimiento de la Gestión Institucional (PROLES).
- ~ Programa de Educación, Salud y Alimentación (PROGRESA).
- ~ Programa Integral para el Desarrollo de la Educación Superior (PROIDES).
- ~ Programa para el Mejoramiento del Profesorado (PROMEP).

4 Opciones de crédito educativo con pagos pequeños www.laudex.mx

- Programa de Mejoramiento Institucional de las Escuelas Normales Públicas (PROMIN).
- Programa Nacional de Educación (PRONAE).
- Programa para la Normalización de la Información Administrativa (PRONAD).
- Programa Nacional de la Actualización Permanente de los Maestros de Educación Básica en Servicio (PRONAP).

Hay deficiencias en las opciones que actualmente se tienen. El crédito para la educación superior no es un crédito convencional; los parámetros para otorgarlo, garantizarlo y cobrarlo no han de obedecer al esquema típico de un crédito. Sus características concretas lo condicionan a un esquema muy particular, pues no se está financiando un tangible, el deudor no tiene recursos en el presente aunque sí tiene una promesa futura de ingreso, en ocasiones es menor de edad cuando solicita el crédito, no tiene un patrimonio propio y no tiene garantías.

Sujetos de estudio y ámbito de aplicación

Esta propuesta es de aplicación nacional en el universo de las 972 universidades privadas (INEGI, 2013) que se encuentran en territorio mexicano de acuerdo al Anexo 2, donde el 58% de ellas se ubica en el Distrito Federal, Estado de México, Puebla y Veracruz y con una población estudiantil total nacional de 944.108 alumnos en educación superior privada (INEGI, ciclo 2010-2011). De hecho, de acuerdo al interés de algunas de las universidades privadas de mayor prestigio y presencia en diversos

estados, como en el caso del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) Universidad Iberoamericana (IBERO) Universidad Panamericana (UP), Universidad Anáhuac (UA), Universidad del Valle de México (UVM), Universidad La Salle (ULS), Escuela Libre de Derecho (ELD), Universidad de Las Américas (UDLA), se aprecian importantes áreas de oportunidad y la manifestación evidente de contar con un programa, que coordinado a nivel nacional, apoye financieramente a los estudiantes que deseen inscribirse en sus programas educativos y que carezcan en ese momento de liquidez para cubrir las cuotas.

Los créditos bancarios que se están otorgando para educación superior llevan a las universidades a retener hasta un 30% del crédito otorgado en fondos de garantía y de ello un 10% promedio para fondo perdido, por lo que, una propuesta con las exigencias del PRONAFES sería totalmente aceptable por parte de las IES privadas.

Aplica a jóvenes mexicanos o residentes permanentes, que están concluyendo sus estudios de preparatoria, a jóvenes que ya están en la universidad y requieren financiamiento para concluir, a profesionistas que desean estudiar un posgrado en territorio nacional.

El interés particular en que este programa se desarrolle es del Estado, en su intención de tender una línea estratégica de largo plazo para ampliar la base presupuestal de educación superior. Interesa al alumno y padre de familia que busca alternativas financieras viables, no onerosas y de fácil acceso. Interesa a las universidades privadas que desean un apoyo financiero adecuado para los alumnos y que reduzca la presión por otorgar becas de fondo perdido.

Cuando el alumno está decidido a estudiar en una universidad privada, producto de no haber encontrado cupo en la universidad pública⁵ o bien porque así lo ha decidido, pasa por un proceso para atender la cuestión presupuestal. En primera instancia detecta la necesidad al revisar que sus ingresos familiares no son suficientes para enfrentar el gasto; posteriormente analiza las alternativas con que cuenta, prefiriendo, desde luego, una beca a fondo perdido; habiendo evaluado las alternativas, si no hay más opción que pedir un crédito, toma la decisión en función de su capacidad de reunir los requisitos para ser sujeto de crédito, al flujo de efectivo que implica tanto en la fase de estudios como en la fase de pagos, a las reciprocidades, garantías o compromisos que exige el acreedor, plazo de pago, costo en términos de tasa, entre otros factores; el siguiente paso será poner en marcha la alternativa seleccionada, en ese triángulo acreedor/ deudor/ universidad con la formalización de contratos, firma de pagarés y entrega de documentos.

Por su parte la institución que otorga el crédito, en este caso PRONAFES, realiza las siguientes gestiones: promueve la figura crediticia mediante los departamentos de becas, las áreas de admisiones o bien la ventanilla única que se establezca; se diseñan los formatos de solicitud y esquemas de análisis así como los pagarés y contratos; se formaliza la solicitud y recopila la información necesaria; se realiza el estudio

socioeconómico y se analiza la información para ver si se otorga el 100% de crédito solicitado buscando que el alumno obtenga el financiamiento que realmente necesita; por último se decide y notifica a cada instancia la resolución asimismo se transfieren los fondos. Será esencial para el éxito del PRONAFES que los tiempos de resolución y transferencia sean mínimos.

La propuesta

Se desea puntualizar que el PRONAFES es el Programa Nacional de Financiamiento a la Educación Superior orientado a financiar a todo aquel individuo que desea realizar estudios de pregrado y posgrado, llámese licenciatura, maestría o doctorado con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (REVOE) de la Secretaría de Educación Pública (SEP).

La Misión del PRONAFES es ser la principal fuente de financiamiento a la que acuden los jóvenes que desean acceder a la educación superior, convirtiéndose en un modelo de desarrollo replicable. Los principios que animan al proyecto serán el desarrollo del individuo, forjar su futuro, el impulso a la igualdad social; el reconocimiento del esfuerzo que hace quien se beneficia del fondo de créditos; cumplimiento de la obligación crediticia, por parte del alumno y del PRONAFES, creciendo la cultura financiera de México e inculcando el principio de subsidiariedad por parte del Estado y de la IES así como el de solidaridad entre generaciones al concientizar al graduado de que ahora sus pagos se destinan a mayor financiamiento para quienes lo necesitan.

De acuerdo a la Figura 1, en el modelo intervienen varios actores quienes firman un convenio de adhesión al PRONAFES

5 México es el País que destina el menor gasto en educación por alumno dentro de los países miembros de la OCDE, con 2.875 dólares, de esa cantidad el 91,7% se destina a salarios. La SEP recibirá en 2013 \$250 mdp, es decir apenas el 1,6% del PIB. Como una proporción del PIB, México destina el 6,2% a instituciones educativas, similar al promedio de la OCDE que fue 6,3% (OCDE, 2010).

asumiendo diversos compromisos y a los que se les otorga diferentes obligaciones, las que se caracterizan a continuación:

El alumno

Es el deudor o usuario de una línea de crédito, de la que dispondrá durante los semestres de duración que tenga su carrera.

Carece de recursos para estudiar —total o parcialmente— en la universidad, lo que se demuestra mediante el estudio socioeconómico que se le realiza.

Ha sido aceptado para estudiar en una IES privada, reside en México y es mexicano. En un porcentaje cercano al 50% de los jóvenes que terminan la preparatoria y que están haciendo trámites para la universidad, no han cumplido la mayoría de edad. Este modelo supera esta deficiencia y otorga crédito temporalmente al aval mientras el alumno alcanza la mayoría de edad, momento en el cual se re-instrumenta el crédito en favor del alumno.

Adquiere el compromiso de concluir con éxito sus estudios y pagar la deuda contraída.

Cubre un 6% de interés en la fase de estudios y un 8% en la fase de pago.

El aval

Es el obligado solidario del alumno que responde hasta por el 100% de la deuda.

El aval usualmente será el padre o tutor o quien aporte el ingreso principal del hogar al que pertenece el alumno.

Podrían considerarse dos avales, que pueden ser una persona física o una persona moral, siendo requisito en este último caso que su presencia en el mercado tenga por lo menos 5 años.

El patrocinador del programa

Es quien provee los fondos en préstamo mientras el mismo se vuelve autosuficiente. La propuesta del PRONAFES es que sea el gobierno federal quien preste los recursos con una tasa de interés similar a la tasa líder, en este caso los Certificados de la Tesorería (CETES), que de acuerdo a los resultados de la subasta de valores del Banco de México (BANXICO) del martes 8 de octubre de 2013 se ubica en 3,4%, para fines del ejercicio de proyección, y como un mecanismo conservador, se considera 6% de costo financiero en fase de estudio y 8% de costo financiero en fase de pago.

El patrocinador del programa aporta un 4% de los recursos que se otorgan en préstamo, a los alumnos, para cubrir un fondo de garantía durante los primeros 20 años; posterior a ello solo aporta el 2%. Además, esta aportación es útil para cubrir los gastos de operación del PRONAFES; por otro lado ha de aportar inicialmente un espacio físico para oficinas centrales, equipamiento, capital de trabajo y con la madurez del programa sedes alternas en las ciudades con mayor afluencia de alumnos universitarios.

El modelo está preparado también, con la consideración de tasa expuesta, para que un consejo de promotores sea quien fondee este producto, compuesto por uno o varios empresarios o bien una sociedad entre empresarios y gobierno o fundaciones que se mencionan más adelante y que fueron citadas en el XXIV Seminario Internacional del Crédito Educativo (Octubre 2013), las que manifiestan interés en fomentar la educación superior en México algunas a cambio de un rendimiento moderado.

Invariablemente de qué personaje o institución asuma el patrocinio o fondeo del PRONAFES, el apoyo del gobierno federal radica en una decisión de política pública que aumenta el grado de compromiso de los participantes y reduce el riesgo de los fondos del programa de acuerdo a las reglas de operación que se describirán más adelante. Crea los mecanismos de protección de tasa, vía contratos de cobertura o bien con las emisiones de deuda de largo plazo propias del instrumento que se está financiando. Crea la Ley y reglamentos del PRONAFES.

La universidad

Es la Institución de Educación Superior (IES) a la que el alumno está adscrito.

Aporta durante los primeros 20 años el 10% de los recursos que el PRONAFES otorga en préstamo a los alumnos adscritos en esa universidad, para un fondo que dará sustentabilidad de largo plazo al programa. Posterior a este plazo, su aportación se limita al 5%.

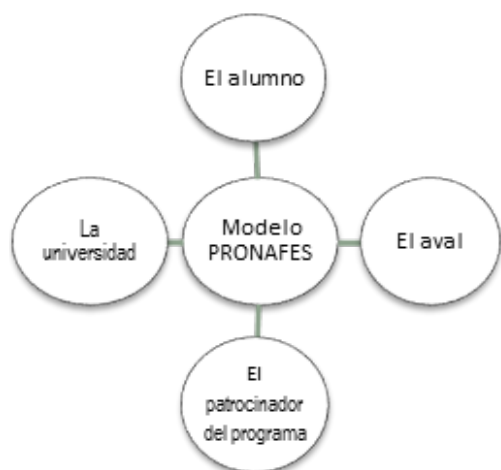


Figura 1. Participantes del modelo PRONAFES

Características del financiamiento educativo adecuado como el que se propone

- ~ Simple, sin engaños o cálculos complejos, de fácil explicación/ entendimiento y promoción, de fácil trámite evitando la burocracia.
- ~ De pronta decisión en la resolución del crédito.
- ~ Que entienda el producto o servicio que se está financiando.
- ~ Que cuente con un sistema administrativo adecuado.
- ~ Ser flexible para reaccionar ante baja temporal, estudios de currículo flexible o rígido, cuotas fijas o variables, aumento o disminución del uso de la línea de crédito y de la misma línea de crédito.
- ~ Revolvente⁶, que los recursos que genere vía ingreso, cobranza y cuotas sea suficiente para financiar los nuevos créditos que se otorguen y cubrir el gasto operativo.
- ~ Financiarse con mejores condiciones de crédito de las que otorga o bien, compensar el déficit con una extraordinaria administración y gestión de donativos o patrocinios. Contar con dos o tres fuentes de financiamiento alternativas emergentes.
- ~ Ser especialistas en el producto que se maneja, creando los organismos, departamentos y empresas que le den autonomía

6 Del vocablo revolving fund, creado para ser utilizado en finanzas, bancos, títulos y valores financieros, adecuado para definir un ciclo de operación en el que se realiza la cobranza necesaria y se vuelve a colocar en préstamo ese recurso. Implica autosuficiencia, se otorgan, se recuperan y se vuelven a otorgar a un nuevo deudor.

- en las decisiones y la libertad de otorgamiento y recuperación de cartera.
- Contar con el aval y respaldo de las autoridades.
- Contar con el adecuado respaldo y asesoría jurídica en toda la gestión, diseño de formatos, elaboración de contratos, pagarés, etc.
- Tener claramente definidas las políticas, normas y condiciones de crédito, los métodos de análisis de solicitudes y perfectamente alineada la gestión de cobranza.
- La publicidad del producto que se maneja debe ser clara, simple y lógica, igual que los reglamentos y políticas.

Reglas básicas del modelo (de manera enunciativa más no limitativa)

La IES registra sus cuotas vigentes en PRONAFES, tanto de inscripción como de colegiaturas.

PRONAFES financia hasta el 60% de las cuotas de inscripción y colegiatura, no cubre otros conceptos como son constancias, credenciales, laboratorios, idiomas, estacionamiento, asistencia a simposios y demás conceptos misceláneos que podrían las IES cobrar al alumno.

Es importante resaltar que en la fase de estudio, en cada periodo (semestre o cuatrimestre), el alumno dispone del crédito a cuota vigente de la IES en la que desea formarse en programas de licenciatura o posgrado. En ese periodo de estudio, el alumno y aval firman un pagaré a cuota vigente de todo el crédito que ha utilizado.

Cuando el alumno es aceptado por su universidad y evalúa su presupuesto, al verse en la necesidad de recurrir a un

financiamiento educativo, pide informes a la ventanilla única de servicio que la IES tiene establecida por su propia cuenta, de acuerdo al convenio firmado con PRONAFES. Si el interés del alumno permanece, la IES le emite una constancia de aceptación y recomendación para gozar de los beneficios del programa, así que el estudiante acude a las oficinas más cercanas de PRONAFES, presenta la solicitud firmada que ya elaboró en línea, anexa los documentos requeridos y PRONAFES analiza en una matriz de evaluación los datos proporcionados; al mismo tiempo ordena el estudio socioeconómico correspondiente.

Una vez aprobada la línea de crédito al alumno, se formalizan contratos y pagarés con el mismo y su aval. El estudiante cubre las cuotas de disposición de crédito correspondientes y PRONAFES envía los recursos monetarios a la IES, la que aporta el 10% de los recursos recibidos y el Estado el otro 4% de los recursos otorgados en préstamo, al fondo PRONAFES para su capitalización. Ver Figura 2.

Durante la fase de estudio y fase de pago, es responsabilidad de PRONAFES dar seguimiento a la trayectoria académica del alumno, proporcionándole sus ministraciones de crédito y coordinando con la IES la información relativa al desempeño del alumno y con el mismo, la información relativa a la actualización de su deuda, firma de pagarés, cambio de datos personales, comprobantes vigentes de domicilio, registro histórico de su información además de la de su aval, así como la bitácora de seguimiento. El pagaré es firmado con fecha de vencimiento de un semestre, de tal suerte que si el alumno abandona sus estudios durante ese tiempo, el pagaré es exigible legalmente en el corto plazo, si continúa en sus estudios, se le renueva con el nuevo monto, con una

vigencia de otros seis meses. Para ello debe valerse de un Enterprise Resource Planing (ERP) capaz de guiar ordenadamente los esfuerzos de monitoreo.

de vida de carácter nacional, que con el éxito que obtenga dará dividendos importantes para el futuro del país. Esta visión se logra si se cuenta con un liderazgo basado

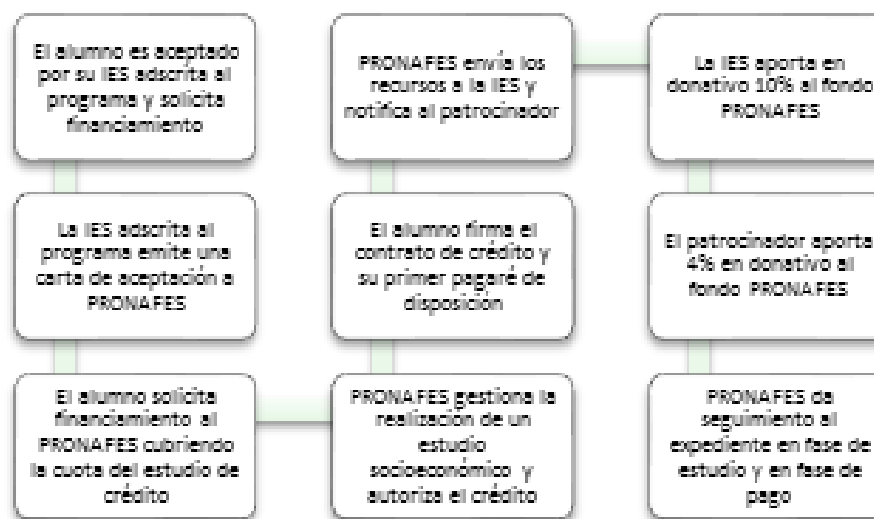


Figura 2. Flujo de operaciones entre los distintos actores del PRONAFES para ejercer un crédito.

El gobierno federal tiene un lugar preponderante en el funcionamiento del PRONAFES. Sin su apoyo y decisión, el proyecto podría ser solo uno más de los muchos intentos que existen. Ser parte de un proyecto estratégico y normativo nacional de largo plazo, con el consenso de todos los involucrados, la ciudadanía representada por sus legisladores, las universidades comprometiéndose a una aportación para capitalización del fondo, los organismos públicos asumiendo las líneas que los reglamentos y políticas dicten para la coordinación en seguimiento de cada expediente, son necesarios/ indispensables para el éxito de PRONAFES.

Cada alumno que se incorpora a la universidad ha de convertirse en un proyecto

en una vocación de servicio, visión de futuro y desinterés particular, poniendo por encima el interés público. Obviamente un proyecto como este requiere una cantidad importante de recursos financieros, los que se presentan más adelante, y que serían captados a préstamo por el gobierno federal o un organismo multilaterales como el Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Banco Interamericano de Desarrollo, CAF-Banco de Desarrollo para América Latina, BCD-Banco de Desarrollo del Caribe y Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE); o bien por un proveedor de fondos privado o fundación con enfoque altruista como son los fondos Blueorchard, Cyprano, Microvest, Oikocredit o

bien fundaciones como Calvert, Master-Card Foundation, Soros Economic Development Fund, Rockefeller Foundation, entre otras. El gobierno federal podría ser el emisor de deuda, el aval del proyecto o bien el proveedor directo de los fondos en calidad de préstamo.

Los fondos ingresan de manera temporal (préstamo) al PRONAFES, por lo que, con cada crédito que se coloca, las universidades aportan el 10% a un capital de consolidación por cada disposición que realicen sus alumnos, más un 4% para gasto operativo que aporta el gobierno federal. Prácticamente con este 14% y con una buena administración, el fondo se capitaliza, se hace autosuficiente y a los 5 años prácticamente ya tiene la capacidad de empezar a pagar los recursos con un interés

o rendimiento atractivo. Además con esos fondos que se van capitalizando se crea una provisión de reserva para incobrables, que se estima sería mínimo, debido a las políticas y reglamentos que se establecerían y a los esfuerzos conjuntos de las distintas autoridades y entidades a nivel nacional, como es el caso de Buró Nacional de Crédito, Secretaría de Relaciones Exteriores, Secretaría de Educación Pública y Secretaría de Hacienda y Crédito Público, entre otras (en lo sucesivo se denominarán como organismos relacionados). El programa es de largo plazo, los fondos han de captarse así y han de colocarse con ese horizonte de tiempo. La visión y enfoque son totalmente estratégicos.



Figura 3. Fondeo de recursos

Los dos grandes periodos del modelo propuesto

El modelo se divide en dos periodos que se caracterizan porque los actores presentan un papel diferente con base a las necesidades de los participantes.

Primer periodo. Fase de estudio del beneficiario/ alumno

- La deuda se actualiza de acuerdo a la tasa de crecimiento de las cuotas de la universidad privada, en un escenario conservador con una tasa del 6%. En la Tabla 3 se aprecian algunos datos estadísticos de inflación de la educación de los últimos años en México.
- Al respecto, la universidad asume el compromiso de cubrir las siguientes acciones: no incrementar sus colegiaturas más allá de los parámetros nacionales, dar al alumno acreditado un apoyo y asesoría académicas que le faciliten su desempeño, establecer por su cuenta y con recursos propios una ventanilla de servicio que otorgue información del crédito, integrar el expediente y remitirlo al PRONAFES, facilitar la comunicación entre el alumno y el fondo, ofrecer becas a fondo perdido que complementen las necesidades del alumno y notificar al PRONAFES la presencia de incidencias (cambios en el desempeño académico, baja temporal o definitiva del alumno e intercambios al extranjero, entre otras).
- El alumno tiene un papel que consiste en lo siguiente: mantener un promedio mínimo de 8, dar continuidad a sus estudios, en caso de baja definitiva a presentarse a realizar su cambio para fase de pago y a notificar cambios

de domicilio que se presenten en su caso personal o en el de su aval. Tiene la posibilidad de utilizar menor proporción de su línea de crédito en el semestre en que tenga mayor liquidez o simplemente no utilizarla, en cuyo caso, podría contar con una disposición mayor al 60% en semestres posteriores, siempre y cuando no utilice más del 60% equivalente de los semestres transcurridos. En esta fase de estudios el alumno podría incluso renunciar a un mayor uso de la línea de crédito, quedándose con la disposición que tuvo en algunos semestres solamente o incluso tiene la posibilidad de renunciar totalmente al uso de la línea cubriendo un interés del 6% de acuerdo al contrato.

- El PRONAFES se compromete: a fondear, a llevar los controles administrativos en el sistema, a mantener al alumno informado de su situación crediticia con el fondo, a realizar las gestiones necesarias para contar con los recursos suficientes en el momento oportuno, a realizar el estudio socioeconómico y resolución del crédito en un tiempo máximo de cinco días y a hacer las gestiones pertinentes relacionadas con la cobranza ordinaria y extraordinaria.
- Los organismos relacionados tendrían el compromiso de cumplir con la legislación establecida y lo estipulado en los reglamentos del PRONAFES.

Tabla 3. Datos estadísticos de inflación promedio anual en el periodo 2007-2012

Inflación (INPC)	4,64%
Inflación Educación	5,39%
Inflación Educación Superior Privada zona centro del país	7%
Inflación Universidades Privadas zona occidente del país	6,5%

Fuente: (BANXICO, 2013)

Entre las fases de estudio y de pago, lo que se da al final del semestre último que cursa el alumno, se establece una reunión de salida con el PRONAFES, en la que se realiza la actualización de datos y se explica al alumno la composición exacta de su deuda y las opciones que tiene para pagar; se firma un código de honor y se le hace conciencia de la conexión y beneficio que traerá a la siguiente generación si realiza oportunamente sus pagos; se le informan las cuentas bancarias, sus códigos de identificación, y se llegan a acuerdos con base a la tabla de amortización que expide el sistema administrativo, montos y el plazos de pago, los que no podrán ser mayores al tiempo asignado para el uso del crédito.

Segundo periodo. En fase de pago

En este periodo, la deuda se actualiza a razón de un 8%. Al terminar los estudios el alumno tiene la facultad de decidir pagar la totalidad de su deuda con un costo financiero anual del 6% para cada disposición o bien plantear el cubrirla en el mismo periodo que utilizó el crédito. Por ejemplo si dispuso del crédito durante 9, tendrá la misma cantidad de 9 semestres más, para pagar. Todos los cálculos se realizan cobrando un interés sobre saldos insolutos y las amortizaciones en fase de pago son mensuales a fin de facilitar que el alumno se forme en una cultura de pago periódico que le permitan tener siempre presente su deuda. En este periodo, el PRONAFES contará con servicios de cobranza domiciliada a cuentas bancarias y cargos automáticos a tarjeta de crédito, así como todas las facilidades posibles en cuentas concentradoras de fondos, proporcionando al alumno una clave de identificación de

operaciones que facilite la conciliación de saldos y el control, como podría ser su Registro Federal de Causantes (RFC), su Clave Única de Registro de la Población (CURP) o cualquier otra que se establezca en los reglamentos.

La universidad se obliga a facilitar los medios necesarios para que el alumno se titule en el menor tiempo posible, a formalizar una bolsa de trabajo para atención de sus graduados, a motivar en sus redes de contacto a que se cumpla con las obligaciones contraídas de crédito y a fomentar la continuidad en estudios de posgrado.

El alumno se compromete en esta fase a cumplir en tiempo y forma con sus pagos, mantener informado al programa sobre cambio de domicilio, de empleo o de aval. En cualquier momento el alumno puede realizar pagos anticipados sin penalización.

El PRONAFES se asegura de mantener al alumno informado de sus estados de cuenta, a realizar las penalizaciones de tasa de interés moratoria autorizadas por la ley y a notificar a los organismos relacionados el cumplimiento de las obligaciones del mismo. Asimismo de comunicar lo correspondiente a la sujeción y cumplimiento de las leyes de protección de datos personales, de lavado de dinero, de impuesto sobre la renta y otras más que se relacionan, se da por sentado, estableciendo los lineamientos que permitan cumplir cabalmente cualquier legislación que aplique.

Se considera necesario resaltar, que aunque se ha insistido en este documento sobre una ley y reglamentos que deberán ser promovidos por las autoridades cuando acepten la formación del PRONAFES, su contenido básico de modo enunciativo más no limitativo ha de considerar que:

- En caso de falsear información, se establezcan responsabilidades, penas a las

- universidades y personas físicas, funcionarios del PRONAFES.
- ~ Se adhiera al buró de crédito nacional, tanto al alumno, como al aval y a la universidad.
- ~ Se adscriban los trámites públicos al pago del crédito, ya que en caso de incumplimiento se les impida obtener documentos e incluso negarlos, los cuales corresponden a la expedición de documentos públicos tales como pasaporte, licencias o los que correspondan al Sistema de Administración Tributaria (SAT) en una apuesta total y decisiva al programa. Podría incluso generarse una obligación tributaria.
- ~ Se creen los mecanismos presupuestales para que el gobierno federal aporte el 4% del crédito PRONAFES que se asigne, el cual podría ser con cargo parcial a cada entidad federativa.
- ~ Se condicione a las IES adheridas al programa a no aumentar sus cuotas más allá de 1,5 veces la inflación anual; en caso de así hacerlo, la diferencia por el incremento de cuotas deberán pagarla las universidades al PRONAFES, sin cargo al alumno.
- ~ Programa de financiamiento de manutención para estudios en universidad pública.
- ~ Programa de financiamiento para hacer estudios en el extranjero.
- ~ Programa de financiamiento para extranjeros que deseen hacer estudios en territorio nacional.
- ~ Programa de becas a indígenas.
- ~ Programa de reestructura de deudas por créditos educativos previos.
- ~ Programa de financiamiento de año sabático a doctorandos.
- ~ Un tema que debe analizarse es la condonación, por sorteo del adeudo o los mejores promedios de una cierta generación, ello serviría como un aliciente o impulso a la excelencia de los alumnos beneficiados.

Será objeto de un estudio posterior, la creación de un fondo de ahorro donde pudiera invertirse por parte de personas físicas y morales que deseen apoyar la educación, a tasas subsidiadas con presupuesto público, una figura en la que un padre de familia pudiera ahorrar en un “crédito educativo” no contraído aún, a cambio de que el PRONAFES pague en el futuro sus estudios universitarios.

Otros programas que se pueden derivar del modelo PRONAFES

Una vez que se cuenten con recursos de fondeo autosuficiente, se podrían ofrecer programas de beneficio ampliado entre los que se sugieren como más importantes:

- ~ Programa para financiamiento adicional de gastos de transporte, alimentos y sustento.

Posibles amenazas

- ~ La deserción como la principal amenaza ya que un alumno que abandona sus estudios no tiene incentivos para hacer frente al compromiso de la deuda. Se combate con programas de apoyo académico en las IES, tutoría y respaldo de la gestión del profesor. Es un problema que se resuelve con el esfuerzo individual del alumno y el esfuerzo colectivo del profesor y asesor académico. En el compromiso que

se firme con las IES puede compartirse el 50% de la deuda como una pérdida para la IES y el 50% para el PRONAFES, siempre y cuando sea en los primeros tres semestres y en caso de no poderse cobrar, pues la universidad ha de asumir parcialmente la responsabilidad de que un alumno abandone sus estudios. De esta forma, la universidad hará una mayor gestión de retención sin demeritar el nivel académico, pues 25% de los estudiantes que ingresan a nivel universitario abandonan sus estudios sin acreditar las materias de su primer semestre, 26% no pasan del tercer semestre y solo 46% terminan sus estudios (CIDE, SEP, ANUIES); las principales características y causas de dichas bajas se pueden consultar en el anexo 5. Se dice de hecho, que la probabilidad de abandono de estudios es mayor en un alumno que no tiene crédito educativo, es decir, el crédito educativo es un elemento que apoya el combate a la deserción.

- Insuficiencia de fondos, por el gran volumen de recursos que podría implicar. Se resuelve si se cuenta con un patrocinador solvente o bien con el compromiso de fondeo de las propias autoridades. Habría mecanismos calibradores como podrían ser elevar las restricciones para ser sujeto de crédito y acelerar las gestiones de cobranza con premios o recompensas de pago anticipado.
- No recuperación de la cartera. Existe la posibilidad de que los graduados no liquiden sus créditos educativos, para ello se plantea que haya una política pública de alto impacto con penas razonables para quien incumpla. El factor clave del éxito del proyecto es la decisión articulada de organismos relacionados. Se tiene presente que la viabilidad del crédito no se basa en la capacidad

presente sino en la expectativa futura de ingresos. Las universidades han de tener una bolsa de trabajo ligada a la bolsa de trabajo del PRONAFES.

Principales retos

- Decisión gubernamental para lograr la legislación adecuada y financiar el proyecto temporalmente.
- Un sistema administrativo que facilite la gestión y comunicación al menor costo. La madurez de la administración, pues la curva de aprendizaje es bastante amplia.
- Mejorar el seguimiento de cada expediente en fase de estudio y en fase de pago a fin de dar información perfecta.
- Eliminar o al menos reducir los índices de deserción con la colaboración de las IES con una sólida vocación social.
- Alcanzar los niveles de financiamiento y recaudación de fondos que las proyecciones indican para alcanzar la viabilidad financiera.
- Obtener la infraestructura necesaria para operar.
- El compromiso de los funcionarios y empleados del PRONAFES y de las IES.
- Que el graduado con crédito PRONAFES tenga un empleo digno que le permita cumplir su obligación crediticia y sus demás compromisos.

Resultados esperados

Bases de proyección

Las cuotas válidas son las que publica la tesorería de cada una de las IES incorporadas al

programa y que son registradas y actualizadas con la periodicidad que la IES estime conveniente.

El alumno es sujeto de crédito si está aceptado y adscrito a una IES incorporada, si tiene un promedio igual o superior a 8 en una escala de 1 a 10 en su último ciclo escolar cursado.

Para mantener el crédito deben conservarse las condiciones académicas y socioeconómicas que le dieron origen.

Durante la fase de estudio el alumno debe cubrir una cuota administrativa que se fija en \$300, lo que se utiliza como un fondo de seguro de deuda en caso del fallecimiento del alumno.

La universidad aporta el 10% de los créditos que se otorgan a sus alumnos.

El Estado aporta el 4% de los créditos que se colocan.

En el inicio solo aplica a alumnos de licenciatura y posgrado nacionales en el mercado nacional hasta lograr la autosuficiencia del programa.

El estudio socioeconómico debe mostrar un flujo libre insuficiente para cumplir con sus pagos de matrícula y colegiatura. Además se determina un índice de flujo disponible que debe ser

$$\text{índice de flujo disponible} = \frac{\text{Flujo libre}}{\text{Ingresos totales de la familia}}$$

El crédito cobra y se actualiza con una tasa del 6% anual, que es el límite máximo de incremento válido para las IES incorporadas al programa. La actualización se realiza con la fórmula de interés conocida

$$\text{Nueva cuota} = \text{Cuota anterior}(1 + \text{tasa de incremento})$$

El alumno que inicia sus estudios en el semestre 1 y concluye en el semestre 9, ha tenido una actualización semestral o quizá

anual y por tanto la cuota actualizada al final de sus estudios es

$$\text{Cuota final} = \text{Cuota inicial} \left(1 + \frac{\text{tasa anual de incremento}}{2}\right)^n$$

si es semestral el aumento, siendo n el número de semestres o bien

$$\text{Cuota final} = \text{Cuota inicial}(1 + \text{tasa anual de incremento})^n$$

si es anual el aumento, siendo n el número de años.

De tal manera que una colegiatura que hoy cuesta 80.000, al final de la carrera del alumno costará

$$\$104.382 = \$80.000 \left(1 + \frac{.06}{2}\right)^9 \text{ si las colegiaturas crecen semestralmente o bien}$$

$$\$103.984 = \$80.000(1 + 0,06)^{4,5} \text{ si las colegiaturas crecen de forma anual.}$$

De otra forma se puede decir que en fase de estudio, la tasa que hace que el Valor Presente Neto (VPN) sea cero es decir la Tasa Interna de Retorno (TIR) es igual al 6% anual, lo que significa que la tasa efectiva de financiamiento en fase de estudios es 3% semestral o 6% anual, que representa el mejor costo de financiamiento que un alumno podría tener, máxime en las condiciones económicas que lo rodean.

$$\text{Valor Actual} = \frac{\text{Valor futuro}}{(1 + \text{tasa de descuento})^n}$$

es decir, si se financiare el 50% de las cuotas, por poner un ejemplo, considerando que una vez que el alumno inicia sus estudios, su segundo semestre podría tener incremento o bien lo que se observó en las universidades privadas analizadas es que prefieren hacer un ajuste anual a las cuotas y no semestral, de tal suerte que durante su primer año, ambos semestres el alumno

tendrá la misma cuota, sin embargo la disposición del tercer semestre habrá incrementado, igual la del quinto, séptimo y noveno semestre

Así, un alumno que tiene crédito educativo del 50% con una cuota inicial de \$80.000 tendrá la siguiente tabla de uso de crédito.

Tabla 4. Uso del crédito para un alumno

Semestre	Deuda contraída	Incr. Cuota	Deuda final	Diferencia
1	\$ 40.000		\$ 50.499	\$ 10.499
2	\$ 40.000	0%	\$ 50.499	\$ 10.499
3	\$ 42.400	6%	\$ 50.499	\$ 8.099
4	\$ 42.400	0%	\$ 50.499	\$ 8.099
5	\$ 44.944	6%	\$ 50.499	\$ 5.555
6	\$ 44.944	0%	\$ 50.499	\$ 5.555
7	\$ 47.641	6%	\$ 50.499	\$ 2.858
8	\$ 47.641	0%	\$ 50.499	\$ 2.858
9	\$ 50.499	6%	\$ 50.499	\$ -
Total	\$ 400.468		\$454.492	\$ 54.023

Nota: Los autores, a partir de las bases del modelo, elaboraron este ejemplo.

Cabe mencionar que el modelo está diseñado asumiendo que el crédito se otorga desde el primer semestre, sin embargo, cuando el programa sea aprobado, habrá alumnos que estén cursando sus últimos semestres y querrán incorporarse a estos beneficios, por lo que la recuperación de los créditos tendría un menor plazo de recuperación. Como se puede observar en el ejemplo anterior de la Tabla 4, la diferencia entre el monto de la deuda contraída por el alumno (\$400.468) y el monto final que adeuda cuando termina la carrera (\$454.492), es de \$54.023 pesos, lo que significa un 13% de sobrepago al momento de cambiar de fase de estudio a

fase de pago, ello por financiarse durante 9 semestres, lo que es totalmente razonable.

Habiéndole dado la opción de liquidar los \$454.492 al concluir sus estudios, si no decide tomar la opción total o parcialmente, a partir de ahí se le estructura su deuda con una tasa de interés del 8%

con una fórmula de anualidad vencida a 9 semestres como máximo, pudiendo el alumno optar por un menor periodo de pago, de tal manera que, partiendo de la fórmula

$$\text{Valor Presente de una Anualidad} = \frac{\text{Anualidad}}{\text{interés}} \left(1 - \frac{1}{(1 + \text{interés})^{\text{plazo}}} \right)$$

Y despejando para el cálculo de la anualidad llegamos a

$$\text{Anualidad} = \text{Valor actual de la deuda} \left[\frac{\text{interés} \cdot (1 + \text{interés})^{\text{plazo}}}{(1 + \text{interés})^{\text{plazo}} - 1} \right]$$

En fase de pago el alumno tiene un interés anual del 8% sobre saldos insolutos y debe realizar pagos mensuales.

En caso de incumplimiento se circula esta situación a todas los organismos relacionados que están previstos por las leyes y reglamentos respectivos.

En el ejemplo presentado, la anualidad sería de \$61.126 semestral, es decir \$10.188 mensuales durante los 9 semestres de fase de pago.

Por parte de la universidad y del patrocinador, su aportación del 10% de los recursos se destina a un fondo de capitalización, reserva y gasto operativo. La tabla 5 ilustra los resultados financieros de un crédito asignado a un alumno.

Complementando las cifras del ejemplo anterior, se desea mencionar que, además se tienen proyectados los estados financieros que a nivel interno, el responsable realiza como un eje orientador que le permite mantener actualizado los datos referentes a los créditos otorgados. Aquí se incluyen el costo administrativo del 5% del valor del fondo del PRONAFES y el 5% de incobrabilidad, además de los resultados proyectados. Por tanto, después de gastos administrativos, un alumno deja un flujo neto por \$48.828 al final de los 18 semestres que incluyen la fase de estudio más la fase de pago.

La relevancia de un programa como el que se plantea es que si estos números se proyectan para 10.000 o 100.000 alumnos,

Tabla 5. Uso del crédito para un alumno

Semestre	Deuda contraída	Aportación federal	Aportación universidad privada	Aportación alumno	Total aportaciones
1	\$ 40.000	\$ 1.600	\$ 4.000	\$ 300	\$ 5.900
2	\$ 40.000	\$ 1.600	\$ 4.000	\$ 309	\$ 5.909
3	\$ 42.400	\$ 1.696	\$ 4.240	\$ 318	\$ 6.254
4	\$ 42.400	\$ 1.696	\$ 4.240	\$ 328	\$ 6.264
5	\$ 44.944	\$ 1.798	\$ 4.494	\$ 338	\$ 6.630
6	\$ 44.944	\$ 1.798	\$ 4.494	\$ 348	\$ 6.640
7	\$ 47.641	\$ 1.906	\$ 4.764	\$ 358	\$ 7.028
8	\$ 47.641	\$ 1.906	\$ 4.764	\$ 369	\$ 7.039
9	\$ 50.499	\$ 2.020	\$ 5.050	\$ 380	\$ 7.450
Total	\$ 400.468	\$ 16.019	\$ 40.047	\$ 3.048	\$ 59.113

Nota: Los autores elaboraron este ejemplo a partir de las bases del modelo.

una cantidad apenas representativa del alcance que podría tener el PRONAFES, los resultados serían los que se presentan en la Tabla 6.

Tabla 6. Escenarios de crédito PRONAFES para distintas poblaciones estudiantiles

Concepto	Para una generación de (número de alumnos)		
	1	10,000	100,000
Crédito otorgado	400.468	400.468.000	40.046.800.000
Crédito acumulado a cuota vigente	454.492	454.492.000	45.449.200.000
Interés cobrado fase de pago	95.642	95.642.000	9.564.200.000
Interés pagado al patrocinador	70.857	70.857.000	7.085.700.000
Aportación federal	16.019	16.019.000	1.601.900.000
Aportación universidad privada	40.047	40.047.000	4.004.700.000
Cuota del alumno	7.047	7.047.000	704.700.000
Fondo de incobrabilidad	20.123	20.123.000	2.012.300.000
Gasto operativo	20.123	20.123.000	2.012.300.000
Flujo acumulado final	47.828	47.828.000	4.782.800.000

Nota: Los autores elaboraron este ejemplo a partir de las bases del modelo.

Estos resultados, que parecen muchos, son solo considerando una generación que inicia en el semestre 1 y termina en el semestre 9 para concluir sus pagos en el semestre 18. El programa se vuelve más ambicioso si se considera que en el semestre 2 debería iniciar una segunda generación con estos mismos resultados sumados, en el semestre 3 igual y así sucesivamente hasta alcanzar en el semestre 18 la madurez necesaria, donde la cantidad de alumnos que pagan al fondo es la misma cantidad que se financia, volviéndose revolvente y autosuficiente, y recogiendo del Estado o patrocinador y de las universidades privadas, los recursos que permitan atender los programas complementarios que se exponen también en este artículo.

Una vez que el alumno concluya su participación en el programa, se le hará una atenta invitación para que de forma voluntaria y opcional, como agradecimiento, done una cantidad mensualmente para un fondo de becas, domiciliado a su tarjeta de crédito, convirtiéndose en miembro honorífico del programa y agregando su nombre al “muro de honor”⁷ que estará en las instalaciones centrales del PRONAFES.

7 Muro de honor será una pared construida a base de pequeñas lozas en un visible jardín central dentro de las instalaciones del PRONAFES, y en él se escribirá el nombre del alumno, el título obtenido y la universidad donde estudió, dicha loza se instalará seis meses después de que el graduado decida aportar un donativo mensual para un fondo de becas.

Conclusiones

Estudios han demostrado que más jóvenes de bajos ingresos reconocen el valor de la educación superior y hacen esfuerzos extraordinarios para avanzar hacia un proyecto de vida que incluya estudios profesionales, un trabajo mejor remunerado y un estado de vida digno. El elevado costo de la educación superior privada es una barrera de entrada que hace prohibitivos los estudios para cierto sector de bajos ingresos, lo que aumenta la brecha social donde los ricos son cada vez más ricos y los pobres tienen cada vez menos oportunidades.

- ~ La educación superior tiene un carácter estratégico para promover el vínculo entre la empresa y el talento humano; acercar la fuerza de trabajo a un ambiente de equidad social, con un instrumento de desarrollo económico, hace de la universidad una institución más perfecta, del Estado alguien que cumple con su vocación y del joven estudiante una promesa de futuro.
- ~ Sin duda ha habido esfuerzos aislados de distintas instituciones y organismos que tratan, con los medios a su alcance, de apoyar mecanismos de crédito educativo con limitación de alcance debido a escasos recursos y a la ausencia de un plan nacional, de una legislación y falta de participación del Estado por crear un mecanismo autosostenible.
- ~ Las repercusiones positivas de un programa nacional ya se visualizan en proyectos específicos que se han constituido en universidades privadas; sin embargo puede ampliarse con mayor

decisión a todo el sistema de educación superior con las definiciones adecuadas.

- ~ Con propuestas como PRONAFES, se sientan las bases para un México próspero, una educación incluyente e igualdad de oportunidades para todo aquel, que con recursos presentes o futuros desee realizar estudios universitarios. Contar con una población de jóvenes preparados con una formación profesional académica y técnica, será la base del país para posicionar a México en un mejor lugar.
- ~ Visto como un proyecto de inversión, el programa reúne requisitos apetecibles por un inversionista o patrocinador, tales como: es innovador, flexible, rendimientos atractivos con proyecciones en distintos escenarios totalmente auditables o sujetos a cálculos actuariales, flujos previsible, alto nivel de seguridad en el entorno (bajo nivel de riesgo social), demanda cautiva, periodo de recuperación de la inversión previsible, auto-sostenible y alto impacto social con efecto multiplicador.
- ~ Partiendo de un diagnóstico extenso del capital intelectual que se tiene, ha de medirse periódicamente el impacto del PRONAFES para el mayor nivel educativo o incremento del capital intelectual nacional.

PRONAFES dará lugar a una cultura financiera y colaborativa, ligará generaciones con alto sentido de responsabilidad y dará sentido de pertenencia nacional a los que directa o indirectamente resulten beneficiados.

Anexo 1. Instituciones que integran la Educación Superior en México

Se compone de tres subsistemas:

- ~ Normal-Licenciatura.
- ~ Licenciatura Universitaria y Tecnológica
- ~ Posgrado (especialidades, maestrías y doctorados).

Algunas instituciones de educación superior son públicas y otras privadas. Las públicas reciben presupuesto estatal o federal, el alumno paga algunas cuotas menores si es admitido. Ofrecen programas técnicos superiores, profesionales asociados, licenciaturas, especialidades, maestrías y doctorados según sea el caso y son:

- ~ Universidades públicas federales (UPF).
- ~ Universidades públicas autónomas (UPA).
- ~ Universidades públicas estatales (UPE).
- ~ Universidades públicas con apoyo solidario (UPAES).

- ~ Universidades politécnicas (UPOL's).
- ~ Universidades públicas tecnológicas (UPT).
- ~ Institutos tecnológicos estatales (ITE).
- ~ Institutos tecnológicos federales (ITF).
- ~ Escuelas normales, centros SEP y CONACYT.
- ~ Institutos de investigación y posgrado
- ~ Universidades interculturales bilingües (UIB).

Las instituciones privadas de educación superior ofrecen sus servicios con costo a quien está dispuesto a acceder a él, paga sus cuotas, algunas de un costo medio y otras de un costo alto. Se clasifican:

- ~ Universidades religiosas —posturas conservadoras—.
- ~ Universidades o institutos de *elite* —perfil empresarial, técnico industrial, vinculación empresa y universidad—.
- ~ Universidades seculares no *elite* —alineada al sector privado con mentalidad más actual y liberal—.
- ~ Escuelas normales de licenciatura.

Anexo 2. Cantidad de planteles educativos públicos y privados de la República Mexicana, por entidad federativa

Estado	Planteles públicos	Planteles privados	TOTAL
Aguascalientes	8	8	16
Baja California Norte	10	25	35
Baja California Sur	11	3	14
Campeche	20	12	32
Chiapas	34	49	83
Chihuahua	21	16	37
Coahuila	29	18	47

Estado	Planteles públicos	Planteles privados	TOTAL
Colima	3	4	7
Distrito Federal	57	180	237
Durango	12	4	16
Estado de México	52	129	181
Guanajuato	12	14	26
Guerrero	25	18	43
Hidalgo	16	10	26
Jalisco	39	30	69
Michoacán	31	15	46
Morelos	9	12	21
Nayarit	8	2	10
Nuevo León	6	15	21
Oaxaca	33	15	48
Puebla	50	130	180
Querétaro	7	17	24
Quintana Roo	10	13	23
San Luis Potosí	10	8	18
Sinaloa	10	8	18
Sonora	19	9	28
Tabasco	19	9	28
Tamaulipas	14	13	27
Tlaxcala	9	9	18
Veracruz	81	129	210
Yucatán	12	44	56
Zacatecas	15	4	19
Totales	692	972	1 664

Elaborado a partir de: (Lista de universidades en México, 2013)
http://www.altillo.com/universidades/universidades_mex.asp

Anexo 3. Datos relevantes de las universidades privadas más representativas en México

Universidad	Número de planteles	Fecha de fundación	Oferta educativa	Costo licenciatura
Universidad Iberoamericana	5 sedes: León, DF, Puebla, Tijuana y Torreón	1943	35 licenciaturas 67 posgrados	\$1.097.891 ¹
Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)	Dos sedes en el DF: Río Hondo (pregrado) Santa Teresa (posgrado y diplomados)	1946	Administración, ciencias políticas e ingenierías en cinco facultades.	\$603.406 ²
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)	Presencia en 26 ciudades principalmente	1943	58 licenciaturas, 52 posgrados	\$744.180 ³
Universidad Anáhuac	9 Sedes	1964	25 licenciaturas, 14 posgrados	\$812.285 ⁴
Universidad del Valle de México (UVM)	28 países	1960	40 licenciaturas, 5 facultades	\$428.175 ⁵
Universidad La Salle	Ciudad de México y 15 ciudades más.	1962	28 licenciaturas 52 posgrados	\$661.758 ⁶
Escuela Libre de Derecho	Enseñanza y especialización en leyes	1912	1 licenciatura, 12 posgrados	\$215.000
Universidad Panamericana (UP)	3 sedes Aguascalientes, Ciudad de México y Guadalajara	1968	21 licenciaturas, 50 de posgrado	\$763.350 ⁷
Universidad de las Américas	DF y Puebla	1940	53 licenciaturas 37 posgrados, 5 facultades	\$421.140 ⁸

Construido a partir del costo más alto consultado el 13 de octubre de 2013

en http://brunetasociados.com.mx/pdfs/costo_universidades.pdf

<http://www.up.edu.mx/depto.aspx?doc=20696>

<http://fimpes.org.mx/index.php/universidad-anahuac-del-sur>

-
- 1 Arquitectura.
 - 2 Derecho.
 - 3 Arquitectura Santa Fe.
 - 4 Médico Cirujano.
 - 5 Fisioterapia.
 - 6 Médico Cirujano.
 - 7 Medicina.
 - 8 Psicología Organizacional.

Anexo 4. Comportamiento de la deserción estudiantil universitaria

La deserción es el abandono o suspensión de estudios y es una de las enemigas del crédito educativo más difícil de enfrentar.

Características:

- ~ Suspensión definitiva voluntaria.
- ~ Expulsión definitiva obligada.
- ~ Cambio de carrera.
- ~ Baja temporal voluntaria.
- ~ Baja temporal obligada.

Factores que las provocan:

- ~ Fisiológicos: problemas de atención, concentración, visuales, auditivos, desnutrición, problemas de salud y peso que de alguna forma contribuyen al menor desempeño académico.
- ~ Pedagógicos: falta de orden y espacios apropiados, falta de atención por exceso de alumnos por profesor, desmotivación de alumno y profesor, métodos de enseñanza obsoletos, escasa vinculación entre teoría y práctica, reglamentos rígidos y enérgicos, exámenes que no corresponden a lo enseñado, bajo nivel de estudios preparatorios. Por la parte del alumno, falta de hábitos de estudio, desorganización personal, malas

estrategias de estudio, desorientación vocacional, desinterés por su carrera e institución, bajo rendimiento académico y reprobación de materias, perfil de ingreso inadecuado.

- ~ Psicológicos: desórdenes de memoria, percepción, conceptualización, variables de personalidad, falta de motivaciones esenciales, problemas emocionales por tantos cambios en la vida del estudiante, conductas disruptivas, retraimiento social, afectividad dañada por noviazgos conflictivos, discriminación y *bulling*, falta de personalidad y madurez, problemas de autoestima.
- ~ Sociológicos: posición económica y de convivencia en la familia, nivel de escolaridad y ocupación de padres de familia y hermanos, medio ambiente en que se desenvuelve el estudiante, familias disfuncionales, origen socio-cultural que provoca desadaptación, bajo nivel cultural de la familia, falta de actitud por el logro de metas, insuficiencia de recursos económicos, probar que puede ganar más dinero si trabaja que si estudia, problemas familiares, problemas legales, labores y responsabilidades familiares, responsabilidad que implica el matrimonio u otros compromisos que asume, horarios demandantes, surgimiento de oportunidades laborales, mala relación con compañeros, profesores y autoridades universitarias, desintegración familiar.

Bibliografía

- Manual de Publicaciones de la American Psychological Association.* (2010). México, DF: Manual Moderno.
- Lista de universidades en México.* (15 de 10 de 2013). Revisado el 15 de 10 de 2013. Recuperado de http://www.altillo.com/universidades/universidades_mex.asp
- XXIV Seminario Internacional de Crédito Educativo. (2013). *Titularización de Cartera de Créditos Educativos, la experiencia de FINAE.* Santo Domingo, R.D.: ÁPICE.
- Aupetit, S. D. (2001). El Financiamiento de la Educación Superior: Problemas y Cuestiones Pendientes. *Educación Superior*, 48-51.
- BANXICO. *Banco de México.* Revisado el 15 de 10 de 2013. Recuperado de <http://www.banxico.com/estadísticas/indices Precios/indicesPreciosConsumidor.html>
- Clark, B. (2000). *Creando Universidades Innovadoras.* México: Miguel Ángel Porrúa Grupo Editorial.
- Cordera, R., & Pantoja, D. (1995). *Políticas de financiamiento a la educación superior en México.* México: Porrúa.
- De Hoyos, R., Martínez de la Calle, J. M., & Székely, M. (2010). Educación y movilidad social en México. *PNUD.*
- García de Fanelli, A., & Jacinto, C. (2010). *Equidad y Educación Superior en América Latina: El papel de las carreras terciarias y universitarias.* Revisado el 11 de 2012. Recuperado de: <http://ries.universia.net>
- García de Fanelli, A., Moguilansky, M., Trombetta, A., & Rezaval, J. (2007). *Reduciendo la brecha de oportunidades para los estudiantes universitarios de origen indígena, Evaluación de Pathways to higher education en la Universidad de San Antonio Abad, Perú.* Buenos Aires: CEDES.
- ICETEX. (2006). *Instituto Colombiano de Crédito y Estudios Técnicos en el Exterior.* Revisado el 5 de 10 de 2013. Recuperado de <http://www.icetex.gov.co>
- INEGI. (2013). *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 2012.* México: INEGI.
- Llamas Huitrón, I. (2003). *Equidad en la asignación de recursos en educación en Morduchowicz, A., Equidad y Financiamiento de la Educación en América Latina.* Buenos Aires: IIPE-UNESCO, pp.59-88.
- Tercer Congreso Internacional sobre Educación y Formación Técnica y Profesional. (mayo 2012). Shanghai, República Popular China: UNESCO.
- Muñoz, C. (1994). *La contribución de la educación al cambio social.* México: Universidad Iberoamericana, CCE.
- Muñoz, C. (2001). Economía de la Educación. En C. Ornelas, *Investigación y política educativas: ensayos en honor de Pablo Latapi ..* México: Aula XXI Santillana, pp. 371-390.
- Peña, M. D., & Rodríguez, A. (2013). Hacia el impulso de la educación superior con crédito educativo en la universidad privada. *XVIII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática.* México: UNAM.
- Rodríguez, A. (2013). El crédito educativo en México, operación y funcionamiento. *Trabajo Predoctoral.* México, México: ESCASTO.
- Téllez, J. (2008). *Una visión panorámica del crédito educativo en América Latina.* Revisado el 10 de Octubre de 2013. Recuperado de: http://encuentros.universia.net/imagenesfotos/images_material_dc/432-4334080-2009625-111214_1.pdf
- Villarreal, H. (2005). *La Asignación de los Recursos Públicos a la Educación: Problemática y Perspectivas.* México: FCE.



Influencia de la inversión en capacidades científicas en los resultados de generación de nuevo conocimiento en América, Europa y Asia

Alejandra Luna Chocontá, Sandra Patricia Rojas Berrio, David Leonardo Tobasura Madero & Carlos Topete Barrera

Influencia de la inversión en capacidades científicas en los resultados de generación de nuevo conocimiento en América, Europa y Asia

Influence of Investing on Scientific Capacities within the Generation of New Knowledge in America, Europe, and Asia

Recibido: 16 de diciembre de 2013

Evaluado: 25 de abril de 2014

Aceptado: 28 de mayo de 2014

Alejandra Luna Chocontá (Colombia)

Departamento de Biología, Universidad Nacional de Colombia
chochontájealunach@unal.edu.co

Sandra Patricia Rojas Berrio (Colombia)

Instituto Politécnico Nacional, México
berríosprojasb@gmail.com

David Leonardo Tobasura Madero (Colombia)

Departamento de Electrónica, Universidad Nacional de Colombia
tobasuradltobasuram@unal.edu.co

Carlos Topete Barrera (México)

Instituto Politécnico Nacional, México
barreracartopba@yahoo.com

Resumen

Teniendo en cuenta que uno de los factores limitantes del desarrollo científico y tecnológico de un país son los factores económicos – financieros (López, 2004), este trabajo tiene como propósito revisar el desempeño de éstos en países de América, Europa y Asia en términos de los resultados que se han obtenido a partir de las inversiones en Ciencia y Tecnología, tomando como referente el año 2010. Se revisan fuentes secundarias y se toman los datos para recursos financieros, recursos humanos y generación de nuevo conocimiento. Los resultados muestran que los países que se destacan en el análisis de coordenadas principales y de clúster son los que realizan mayores inversiones en I+D y por ende generan mayores resultados de nuevo conocimiento.

Palabras clave: capacidades científicas, investigación y desarrollo, educación, inversión en ciencia y tecnología, patentes.

Abstract

Keeping into account the fact that one of the limiting factors for the scientific and technological development of a country is the economic-financial aspect (López, 2004), this article revises the performance of some countries of America, Europe, and Asia with respect to the results obtained from investments in science and technology, taking as a reference the year 2010. We consulted secondary sources and collected data for financial and human resources and for generating new knowledge. The results show that the countries that stand out for the analysis of main and cluster coordinates are the ones that invest more on R&D; thus, generating greater results regarding new knowledge.

Keywords: Scientific capacities, R&D, education, technology and science investment, patents.

Introducción

Para López (2004) existen tres factores limitantes del desarrollo científico y tecnológico de un país: los factores culturales e institucionales, los factores económicos – financieros y los factores organizacionales y de gestión. Los factores culturales e institucionales se dan dada la percepción parcial o distorsionada en el imaginario colectivo del significado de la ciencia y la tecnología y su rol para el desarrollo de un país.

Los factores económicos-financieros se dan por bajos niveles de inversión en actividades científicas como: formación de recursos humanos, infraestructura para desarrollo de investigación y falta de articulación entre fuentes de financiamiento. Los factores organizacionales y de gestión se dan al nivel de la institución que desarrolla actividades científicas y da cuenta de: estructuras organizacionales no adecuadas para ello, bajo nivel de interacción entre la institución generadora de conocimiento y los usuarios del mismo, entre otras.

Este trabajo se concentrará en los factores económicos – financieros para el caso de los países de América, Europa y Asia con el fin de revisar la relación de las inversiones en capacidades científicas y sus resultados en generación de nuevo conocimiento de alta calidad en términos de publicaciones y patentes para el año 2010.

Lo anterior en virtud de que la evaluación del desempeño de las actividades científicas es un proceso propio de los

Sistemas Nacionales de Ciencia y Tecnología (SNCyT) con “funciones sociales, culturales, académicas y de legitimación” (Rodríguez, 2008), que afecta el comportamiento futuro de los investigadores, los departamentos, las facultades e incluso las universidades (Smart, 2008). Para poder revisar el estado del arte de este tema se realizó una revisión sistemática de literatura cuyos resultados se presentan a continuación.

Panorama internacional de la evaluación del desempeño de las actividades científicas

Los trabajos que revisan el tema desde el SNCyT lo hacen con fines como: clasificar o monitorear las universidades, revisar las políticas de intervención, los parámetros financiación o recompensa de dichas entidades, para estudiar o comparar la productividad o desempeño país, grupo o disciplina o para aportar a los indicadores o modelos de medición del desempeño de la investigación planteados por esta instancia. La Tabla 1 contiene los autores que tratan cada uno de estas temáticas.

Tabla 1. Objetivos de los trabajos que revisan la evaluación del desempeño de la investigación desde la perspectiva del sistema nacional de ciencia y tecnología.

Fines de la revisión de la evaluación del desempeño de la investigación desde la mirada del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología	Autores
Clasificar o monitorear las universidades	(Abolghassemi & Jouyban, 2011; Broadhead & Howard, 1998; Frey, 2007; García-Aracil & Palomares-Montero, 2010; Gómez, Bordons, Fernández, & Morillo, 2008; Jansen, Wald, Franke, Schmoch, & Schubert, 2007; Miguel et al., 2008; Nederhof, 2006; Valadkhani & Worthington, 2006; Van Raan, 2006a; Wootton, 2013)
Revisar las políticas de intervención	(Chu, 2003; Coccia, 2008; Colin Glass, McCallion, McKillop, Rasaratnam, & Stringer, 2006; Duke & Moss, 2009; Grossman, Reid, & Morgan, 2001; Hayashi & Tomizawa, 2006; Martín-Sempere, Rey-Rocha, & Garzón-García, 2002; McCauley, Beltran, Phillips, Lasarev, & Sticker, 2001; Rogers & Bozeman, 2001)
Revisar o analizar los parámetros financiación o recompensa	(Giovanni Abramo, Cicero, & D'Angelo, 2011; Goldstein, 2012; Kelley, Conley, & Kimball, 2000; La Manna, 2008; Laudel, 2006; Lin & Chiang, 2007; Morgan, 2001; Smart, 2008)
Estudiar o comparar la productividad o desempeño país, grupo o disciplina	(Abolghassemi & Jouyban, 2011; Abrizah & Wee, 2011; Albert, Granadino, & Plaza, 2007; Annibaldi, Truzzi, Illuminati, & Scarponi, 2010; Braam & van den Besselaar, 2010; Bressan, Gerolin, & Mari, 2005; Butler, 2003; Calviño, 2006; Caviglia, Perrella, Sapuppo, & Del Villano, 2010; Clark, Clark, & Greenwood, 2010; de Moya-Anegón & Herreero-Solana, 2002; Docampo, 2010; Erfanmanesh, Didegah, & Omidvar, 2010; Ford & Merchant, 2008; Guan & Gao, 2008; Guan & Ma, 2004; Hickson, Bodon, & Turner, 2004; Horri, 2004; Hu & Rousseau, 2009; Johnes & Yu, 2008; Kao & Pao, 2008; Kumar & Dora, 2012; Lau, Cisco, & Delgado-romero, 2008; Liang & Yuan, 2010; Macharzina, Wolf, & Rohn, 2004; Mählcck, 2001; Malekafzali et al., 2009; Mokhnacheva & Kharybina, 2011; Nah, Kang, & Lee, 2009; Nederhof, 2008; Pouris, 2007; Rey-Rocha, Garzón-García, & Martín-Sempere, 2006; Saxena, Gupta, & Jauhari, 2011; Sevukan & Sharma, 2008; Sombatsompop, Markpin, Yochai, & Saechiew, 2005; Valadkhani & Ville, 2010; Wang, Yu, & Ho, 2009; Zaharia, 2009)
Aportar a los indicadores o modelos de medición o evaluación del desempeño de la investigación planteados por los Sistemas Nacionales de Ciencia y Tecnología	(Abramo, D'Angelo, & Di Costa, 2010; Abramo & D'Angelo, 2011; Abramo, D'Angelo, & Costa, 2009; Abramo, D'Angelo, & Solazzi, 2010; Aleixandre-Benavent, Valderrama-Zurián, & González-Alcaide, 2007; Badar, Hite, & Badir, 2012; Benneworth & Jongbloed, 2010; Bordons & Gómez-Fernández, 2002; Bornmann, Wallon, & Ledín, 2008; Canet & Grassy, 2006; Coccia, 2005; Couto, Pesquita, Grego, & Veríssimo, 2009; De Witte & Rogge, 2010; Fishman, Marx, Blumenfeld, Krajcik, & Soloway, 2004; Fox & Mohapatra, 2007; Gu, Lin, Vogel, & Tian, 2010; Hicks, 2009; Hodder & Hodder, 2010; Jayasinghe, Marsh, & Bond, 2001, 2003; Jeang, 2009; Kleinman & Vallas, 2001; Lee & Bozeman, 2005; Lewison, Thornicroft, Szmukler, & Tansella, 2007; Maccoll, 2010; Marsh & Hattie, 2002; Mingers, 2009; Mollis & Marginson, 2002; Moss, Kubacki, Hersh, & Gunn, 2007; Niu, Wang, & Wu, 2010; Opthof & Leydesdorff, 2010; Panaretos & Malesios, 2009; Revilla, Sarkis, & Modrego, 2003; Rey-Rocha, Garzón-García, & José Martín-Sempere, 2007; Rons, De Bruyn, & Cornelis, 2008; Taylor, 2011; Van Leeuwen, Costas, Calero-Medina, & Visser, 2012; van Leeuwen, Moed, Tijssen, Visser, & van Raan, 2001; Van Leeuwen, 2007; Van Looy, Debackere, Callaert, Tijssen, & van Leeuwen, 2006; Van Raan, 2006b; Watts, 2009; Ylijoki, 2003)

Fuente: Elaboración propia con base en búsquedas en SCOPUS y JStor realizadas hasta el 27/02/2013

La anterior revisión permite dar cuenta de que existe un vacío en la literatura para determinar la influencia de la inversión en capacidades científicas en los resultados de generación de nuevo conocimiento, que permita generar estrategias de política pública para asignación de recursos. Por consiguiente se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿cuál es la influencia de la inversión en capacidades científicas en los resultados en generación de nuevo conocimiento en los países de América, Europa y Asia?¹

Materiales y métodos

cabe destacar que la inversión se entiende como variable independiente y se aproxima su medición a partir de las dimensiones: Recursos Financieros (Gasto en I+D y Gasto en I+D con respecto al PIB), Recursos Humanos (Número de Doctores y Número de Programas de Doctorado) e infraestructura, vista esta como la existencia de redes académicas de alta velocidad.

Por otro lado, la generación de nuevo conocimiento, se entiende para este trabajo como una variable dependiente que tiene dos dimensiones, los aportes al conocimiento en términos de desarrollo tecnológico susceptible de ser patentado y los propiamente dichos, que son las publicaciones y las citas a éstas. Cabe destacar que para simplificar el análisis, se tomará lo publicado en 2010 y lo citado en este mismo año que no necesariamente es de

lo producido en este mismo, sino probablemente de años anteriores.

Los métodos a abordar en el marco de este trabajo de investigación son:

1. Análisis de Coordenadas Principales: con el fin de reducir las dimensiones de los datos y verificar futuras tendencias.
2. Análisis Cluster: con el fin de revisar conformación de grupos en la población revisada.

Se utilizarán las cifras reportadas por los distintos sistemas nacionales de ciencia y tecnología de los países a sus entes gubernamentales, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología (RICYT), SCOPUS e *ISI Web of Knowledge*. Esta información es procesada organizada y procesada en el paquete estadístico Past. A continuación se describen las variables utilizadas.

Inversión en capacidades científicas

Recursos Financieros

Gasto en I+D: Los gastos en investigación y desarrollo son gastos corrientes y de capital (público y privado) en trabajo creativo realizado sistemáticamente para incrementar los conocimientos, incluso los conocimientos sobre la humanidad, la cultura y la sociedad, y el uso de los conocimientos para nuevas aplicaciones. El área de investigación y desarrollo abarca la investigación básica, la investigación aplicada y el desarrollo experimental (Banco Mundial, 2013).

1 Dado lo anterior, este trabajo revisará este tema en los países de América, Europa y Asia para el año 2010, debido a la disponibilidad de información. Los continentes seleccionados se justifican en que son los que cuentan con mayor producción académica.

Gasto en I+D/PIB: Este indicador expresa porcentualmente el esfuerzo relativo del país en materia de ciencia y tecnología, tomando como parámetro comparativo el producto interno bruto (PIB) que expresa la producción de bienes o servicios finales que se producen en una economía en un periodo determinado.

Recursos Humanos

Número de Doctores / Total de la Población: Es el número de personas graduadas por año en programas de doctorado por el total de la población para hacer una cifra más acertada teniendo en cuenta la diferencia de población en cada uno de los países.

Existencia de redes académicas de alta velocidad: Las redes académicas de alta velocidad y tecnología avanzadas son redes de computadoras, creadas con el único objetivo de ofrecer servicios a las actividades de investigación y desarrollo. Gracias a la existencia de estas redes, es posible desarrollar proyectos en diferentes áreas científicas que involucren el procesamiento, almacenamiento, transmisión, manipulación de datos o desarrollo de aplicaciones en tiempo real (Redes de alta velocidad en el desarrollo científico y tecnológico, n.d.).

Generación de nuevo conocimiento

Aportes a la tecnología

Solicitudes de patentes: es el número de los respectivos diligenciamientos para obtener un documento oficial que reconozca a alguien la invención y los derechos que de ella se derivan.

Patentes otorgadas: es el número de documentos con derechos exclusivos concedidos por el estado a la persona quien es propietaria de una invención.

Aportes al conocimiento propiamente dichos

Publicaciones en ISI WoS: correspondientes a lo publicado en las bases de datos del Institute for Scientific Information (ISI). En donde se tienen en cuenta tres:

- Science Citation Index Expanded: cubre áreas como agricultura, biología, química, física, informática, matemáticas, medicina, farmacología, medicina veterinaria, etc.
- Social Science Citation Index: ciencias sociales (derecho, antropología, sociología, psicología, ciencias políticas, urbanismo, salud pública, bibliotecología, etc.).
- Art & Humanities Citation Index: diversas áreas de las humanidades (arquitectura, literatura, filosofía, lingüística, artes escénicas, religión, música, historia, medios de comunicación, etc.).

Citaciones en ISI WoS: número de citas recibidas a los artículos publicados en esta base.

Publicaciones en Scopus: base de datos de resúmenes que cuenta con 20.500 publicaciones, procedentes de más de 5000 editoriales internacionales. Representa aproximadamente un 80% de las publicaciones internacionales revisadas por especialistas, permitiendo asegurar un contenido actualizado dadas sus actualizaciones semanales. comprende los resúmenes y referencias de cerca de 13.000 publicaciones evaluadas por

especialistas, así como aproximadamente 1000 actas de conferencias. Su cobertura por disciplinas es la siguiente:

- Química, Física, Matemáticas e Ingeniería: 5400 publicaciones.
- Ciencias de la Vida y de la Salud: 6300 publicaciones (100% cobertura de Medline).
- Ciencias Sociales, Psicología y Económicas: 1975 publicaciones.

Citaciones en Scopus: Número de citas recibidas a los artículos publicados en esta base.

Resultados

A continuación se presentan las diferencias halladas entre los países, se da cuenta de las dimensiones de los datos analizados y la conformación de grupos en la población revisada. Cabe aclarar que los países que al menos no completaban ocho de las diez variables utilizadas, o no reportaban cifras de inversión

en I+D, fueron eliminados con el fin de tener una interpretación adecuada de la realidad, luego de 138 iniciales se utilizaron 57 países para el análisis. Cabe destacar que los eliminados coinciden con los que menos realizan inversión y actividades científicas.

Depuración de la información

Las pruebas de normalidad —Jarque-Bera— y Kolmogorov-Smirnov, multicolinealidad. Correlación de Pearson y heterocedasticidad —Durbin-Watson— realizadas en SPSS y PAST a la muestra —ver Figura 1— arrojaron como resultado que los datos presentan todos estos problemas.

Dado lo anterior, se realizaron transformaciones como: logarítmica, inversos, inversos de raíz y estandarización, sin algún resultado positivo. De igual forma, se probó eliminando a Estados Unidos como individuo atípico y la variable dicotómica de existencia de redes académicas de alta velocidad y la muestra continuó con las dificultades, con esto la muestra quedó de 56 países.

Figura 1. Resultados de las pruebas de normalidad, heterocedasticidad y multicolinealidad

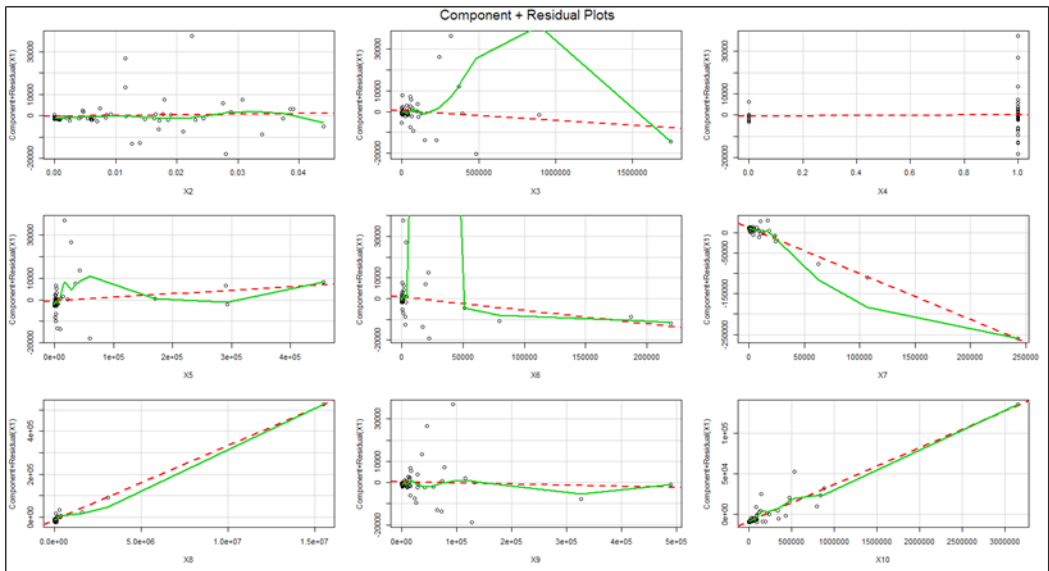


Fuente: Elaboración Propia

Correlaciones

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
X1	Correlación de Pearson	1	,217	,006	,093	,696**	,698**	,868**	,960**	,785**
	Sig. (bilateral)		,105	,968	,491	,000	,000	,000	,000	,000
	N	57	57	57	57	57	57	57	57	57
X2	Correlación de Pearson	,217	1	,262*	,174	,394**	,405**	,296*	,228	,345**
	Sig. (bilateral)	,105		,049	,195	,002	,002	,026	,088	,009
	N	57	57	57	57	57	57	57	57	57
X3	Correlación de Pearson	,006	,262**	1	,157	,576**	,468**	,130	,010	,578**
	Sig. (bilateral)	,968	,049		,244	,000	,000	,336	,943	,000
	N	57	57	57	57	57	57	57	57	57
X4	Correlación de Pearson	,093	,174	,157	1	,151	,138	,107	,082	,187
	Sig. (bilateral)	,491	,195	,244		,263	,308	,428	,545	,163
	N	57	57	57	57	57	57	57	57	57
X5	Correlación de Pearson	,696**	,394**	,576**	,151	1	,958**	,710**	,705**	,889**
	Sig. (bilateral)	,000	,002	,000	,263		,000	,000	,000	,000
	N	57	57	57	57	57	57	57	57	57
X6	Correlación de Pearson	,698**	,405**	,468**	,138	,958**	1	,710**	,714**	,804**
	Sig. (bilateral)	,000	,002	,000	,308	,000		,000	,000	,000
	N	57	57	57	57	57	57	57	57	57
X7	Correlación de Pearson	,868**	,296*	,130	,107	,710**	,710**	1	,960**	,789**
	Sig. (bilateral)	,000	,026	,336	,428	,000	,000		,000	,000
	N	57	57	57	57	57	57	57	57	57
X8	Correlación de Pearson	,960**	,228	,010	,082	,705**	,714**	,960**	1	,774**
	Sig. (bilateral)	,000	,088	,943	,545	,000	,000	,000		,000
	N	57	57	57	57	57	57	57	57	57
X9	Correlación de Pearson	,785**	,345**	,578**	,187	,889**	,804**	,789**	,774**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,009	,000	,163	,000	,000	,000	,000	
	N	57	57	57	57	57	57	57	57	57

***. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).
 *. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).



No obstante, se realizaron los siguientes análisis multivariantes: análisis clúster y análisis de coordenadas principales, en virtud de que éstos se ajustan y tienen resultados aún cuando los datos están con las mencionadas dificultades. De igual forma, para lograr ver las diferencias entre los países se clasificaron en dos grupos de acuerdo con la variable Gasto en I+D —de la dimensión Inversión en Capacidades Científicas— estos son:

- **Grupo 1:** Gasto en I+D en US\$ menor a 7800, identificado por el color rojo. Alemania, Arabia Saudí, Argentina, Azerbaiyán, Bélgica, Bielorrusia, Bolivia, Chile, China, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Cuba, Dinamarca, El Salvador, España, Estonia, Filipinas, Finlandia, Grecia, Guatemala, Holanda, Honduras, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Kazajistán, Letonia, Luxemburgo, México, Noruega, Perú, Polonia, Portugal, Rumania, Rusia, Serbia, Singapur, Suecia, Tailandia, Turquía, Ucrania, Uruguay, Venezuela y Vietnam.
- **Grupo 2:** Gasto en I+D en US\$ mayor a 7800, identificado por el color verde. Conformado por los países: Austria, Brasil, Canadá, Reino Unido, y Francia.

De igual forma, las variables utilizadas para el análisis y que fueron procesadas en PAST son las que se presentan en la tabla a continuación:

Tabla 2. Identificación de las variables

GASTO EN I+D (Millón de U\$D)
GASTO EN I+D/PIB
NÚMERO DE DOCTORES
SOLICITUD DE PATENTES
PATENTES OTORGADAS
PUBLICACIONES EN ISI WOS
CITACIONES EN ISI WOS
PUBLICACIONES EN SCOPUS
CITACIONES EN SCOPUS

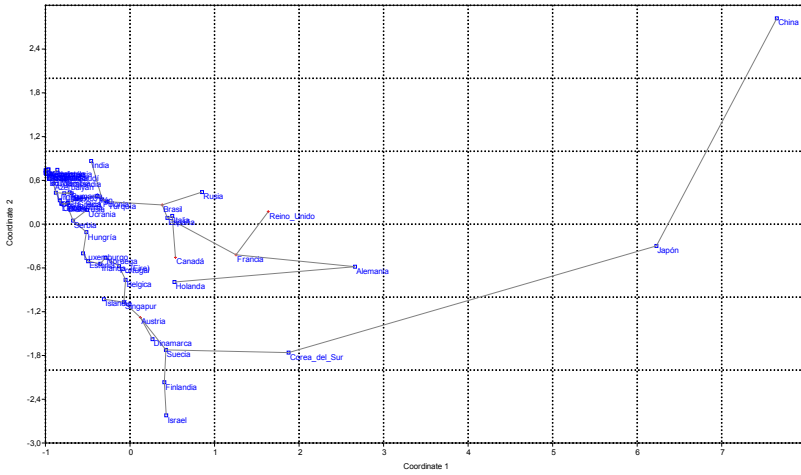
Fuente: elaboración propia

Análisis de coordenadas principales

Se realizan los análisis pertinentes con coeficiente de similitud euclídea, ya que es la distancia más usada en estos análisis, además no se cuenta con variables cualitativas y dicotómicas. En las dos primeras coordenadas se representa 82,37% de la varianza, dentro de la primer coordenada se evidencia una clara separación del grupo 2 (Austria, Brasil, Canadá, UK, y Francia) sin embargo los países pertenecientes al grupo 1 están dispersos en el diagrama compuesto por las dos primeras componentes. China y Japón determinan una muy baja similitud con respecto al grupo al cual pertenecen, por tener gran distancia respecto de los demás grupos.

Axis	Eigenvalue	Percent
1	135,39	61,984
2	44,556	20,399
3	18,869	8,6387
4	11,82	5,4118
5	4,689	2,1468
6	1,9008	0,87025
7	0,91404	0,41848
8	0,23855	0,10922

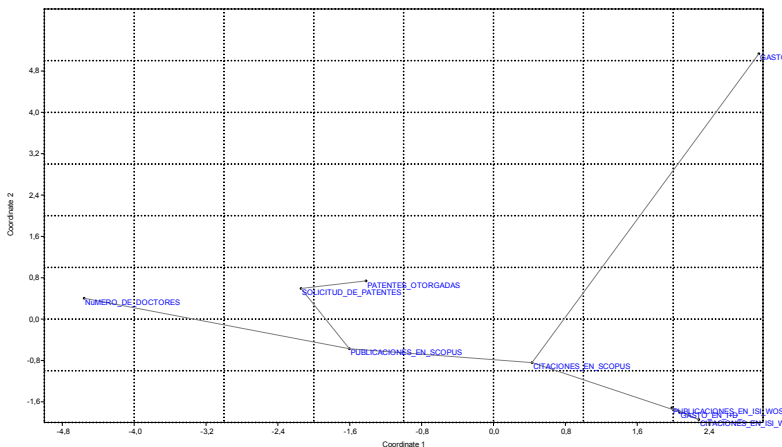
Diagrama análisis de coordenadas principales:



De igual forma, para observar el comportamiento de las variables se transpone la matriz original y se realizan los análisis de coordenadas, donde las dos primeras coordenadas representan el 75,11% de la varianza. En la gráfica del diagrama de coordenadas se evidencia que las variables que mejor explican todo el comportamiento y distribución de los datos de los países a trabajar, son el numero de doctores,

citaciones en ISI Wos, y el gasto en I+D con relación al PIB.

Axis	Eigenvalue	Percent
1	52,299	43,31
2	38,4	31,8
3	16,793	13,907
4	7,7782	6,4413



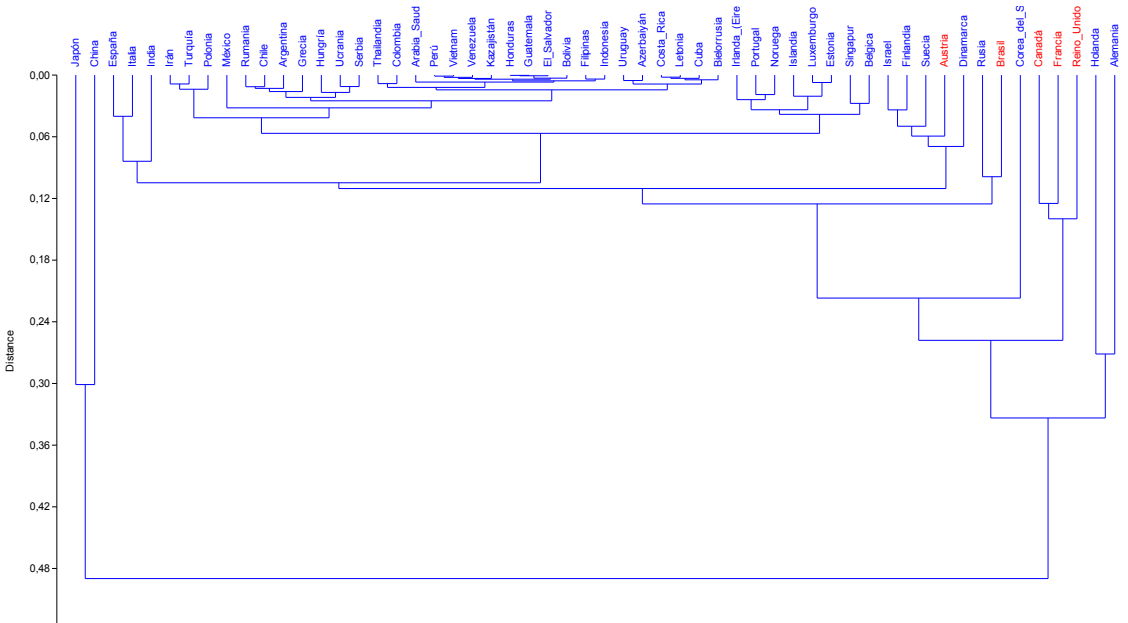
Análisis Clúster

Este análisis tiene por objetivo la clasificación de los individuos, cuya diferencia central entre el análisis discriminante reside en que en el análisis clúster los individuos no necesariamente deben de estar agrupados y estos grupos son lo precisamente se quiere determinar; mientras que en el análisis discriminante, los individuos ya están agrupados y lo que se ve allí son como las variables disponibles discriminan esos grupos.

Se utilizó el coeficiente de similitud Gower ya que es fue el que mejor agrupó los casos con respecto a otros (Ward), explica

en comportamiento de estos países con respecto a su inversión de I+D y la producción de conocimiento, donde se evidencia un grupo claro con Canadá, Francia y UK, cuya distancia de disimilitud esta entre 0,12 y 0,18; y este grupo se encuentra a una distancia de aproximadamente 0,28 de los demás países pertenecientes al grupo 2 Brasil y Austria.

Cabe resaltar que según este dendrograma Holanda y Alemania forman un grupo aparte cuya similaridad comienza a evidenciarse después de 0,30 unidades de distancia. Y de la misma manera Japón y China también forman el grupo más alejado de los demás países.



Discusión

Los resultados del análisis clúster y del de coordenadas principales (ACooP) muestran las diferencias entre países como Austria, Brasil, Canadá, UK, y Francia, en especial estos tres últimos conforman un grupo cuya distancia de disimilitud esta entre 0,12 y 0,18, siendo la mínima de toda la población. Similarmente, Brasil y Austria son países que están cercanos entre sí y del anterior grupo. No obstante, Japón y China en este modelo se encuentran alejados de los demás países.

Lo anterior permite dar cuenta de que estos países son notorios en los análisis multivariantes aplicados, son los que mayores gastos en I+D tienen y de igual manera éstos con relación al total de Producto Interno Bruto del país. De igual forma, son quienes cuentan con mayor cantidad de doctores y por ende un capital humano que permite generar nuevo conocimiento.

Adicionalmente, estos países destacados son los que tienen mayores aportes a la tecnología en términos solicitud de patentes, patentes otorgadas, publicaciones y citaciones, en las bases de datos utilizadas para este trabajo. Lo anterior permite concluir que a mayores inversiones en I+D mejores resultados puede tener un país.

Esta investigación permitió dar cuenta de la influencia de la inversión en capacidades científicas en los resultados de generación de nuevo conocimiento. Las implicaciones en la práctica es que se debería hacer una exhaustiva revisión de la política pública para asignación de recursos en los países en vías de desarrollo.

A la luz de la literatura revisada que contribuyó a la fundamentación del problema y a la de los resultados de este trabajo es evidente que además de aplicar estadística multivariada se deben revisar

métodos cualitativos y modelos matemáticos alternativos que permitan revisar el desempeño de las políticas científicas en los países.

No obstante, futuras investigaciones deberían revisar las variables de este estudio a la luz de los retornos financieros que han podido generar los aportes al conocimiento que dado lugar a desarrollos tecnológicos como patentes o licenciamientos de tecnología, con el fin de verificar la incidencia de éstos en el modelo y en el desarrollo de un país. Así como verificar la relación de los factores culturales e institucionales y los factores organizacionales y de gestión.

Bibliografía

- Abolghasemi, M. A., & Jouyban, A. (2011). Scientometric analysis of the major Iranian medical universities. *Scientometrics*, 87(1), 205–220. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-79952002177&partnerID=40&md5=657185388caf7526ed9a97ef7f363627>
- Abramo, G., & D'Angelo, C. A. (2011). National-scale research performance assessment at the individual level. *Scientometrics*, 86(2), 347-364. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-78650993763&partnerID=40&md5=ac9090ef4cb8464b890d5695d501c63a>
- Abramo, G., D'Angelo, C. A., & Di Costa, F. (2010). Citations versus journal impact factor as proxy of quality: Could the latter ever be preferable? *Scientometrics*, 84(3), 821–833. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-77954956331&partnerID=40&md5=4593b58a8027c03f08e34807245a4a89>

- Abramo, G., Cicero, T., & D'Angelo, C. A. (2011). The dangers of performance-based research funding in non-competitive higher education systems. *Scientometrics*, 87(3), 641-654. doi:10.1007/s11192-011-0355-4
- Abramo, G., D'Angelo, C. A., & Costa, F. Di. (2009). Research Collaboration and Productivity: Is There Correlation? *Higher Education*, 57(2), 155-171. doi:10.2307/40269114
- Abramo, G., D'Angelo, C. A., & Solazzi, M. (2010). National research assessment exercises: a measure of the distortion of performance rankings when labor input is treated as uniform. *Scientometrics*, 84(3), 605-619. doi:10.1007/s11192-010-0164-1.
- Abri zah, A., & Wee, M. (2011). Malaysia 's Computer Science research productivity based on publications in the Web of Science, 2000-2010, 16(1), 109-124.
- Albert, A., Granadino, B., & Plaza, L. (2007). Scientific and technological performance evaluation of the Spanish Council for Scientific Research (CSIC) in the field of Biotechnology. *Scientometrics*, 70(1), 41-51.
- Albornoz, M. (2001). Estudios Política Científica y Tecnológica Una visión desde América Latina. *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación*, (4), 19. Retrieved from <http://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00182.pdf>
- Aleixandre-Benavent, R., Valderrama-Zurián, J. C., & González-Alcaide, G. (2007). Scientific journals impact factor: Limitations and alternative indicators. *Profesional de la Información*, 16(1), 4-11. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-34250160168&partnerID=40&md5=0907e67d338f89c367ed835277729ce3>
- Annibaldi, A., Truzzi, C., Illuminati, S., & Scarponi, G. (2010). Scientometric analysis of national university research performance in analytical chemistry on the basis of academic publications: Italy as case study. *Analytical and bioanalytical chemistry*, 398(1), 17-26. doi:10.1007/s00216-010-3804-7
- Badar, K., Hite, J. M., & Badir, Y. F. (2012). Examining the relationship of co-authorship network centrality and gender on academic research performance: the case of chemistry researchers in Pakistan. *Scientometrics*, 94(2), 755-775. doi:10.1007/s11192-012-0764-z
- Banco Mundial. (2013). Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB). *Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB)*. Retrieved October 08, 2013, from <http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>
- Benneworth, P., & Jongbloed, B. W. (2010). Who matters to universities? A stakeholder perspective on humanities, arts and social sciences valorisation. *Higher Education*, 59(5), 567-588. doi:10.2307/40602420
- Bordons, M., & Gómez-Fernández, I. (2002). Advantages and limitations in the use of impact factor measures for the assessment of research performance in a peripheral country. *Scientometrics*, 53(2), 195-206.
- Bornmann, L., Wallon, G., & Ledin, A. (2008). Is the <I>h</I> index related to (standard) bibliometric measures and to the assessments by peers? An investigation of the <I>h</I> index by using molecular life sciences data. *Research Evaluation*, 17(2), 149-156. doi:10.3152/095820208X319166
- Braam, R., & van den Besselaar, P. (2010). Life cycles of research groups: The case

- of CWTS. *Research Evaluation*, 19(3), 173-184.
- Bressan, R. a, Gerolin, J., & Mari, J. J. (2005). The modest but growing Brazilian presence in psychiatric, psychological and mental health research: assessment of the 1998-2002 period. *Brazilian journal of medical and biological research*, 38(5), 649-59. doi:/S0100-879X2005000500001
- Broadhead, L., & Howard, S. (1998). "The Art of Punishing": The Research Assessment Exercise and the Ritualisation of Power in Higher Education, 6(8), 1-14.
- Butler, L. (2003). Explaining Australia's increased share of ISI publications—the effects of a funding formula based on publication counts. *Research Policy*, 32(1), 143-155. doi:http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00007-0
- Calviño, A. M. (2006). Assessment of research performance in food science and technology : Publication behavior of five Iberian-American countries (1992 - 2003). *Scientometrics*, 69(1), 103-116.
- Canet, E., & Grassy, G. (2006). Optimizing French scientific and economic performance: The Cifre system of public-private partnership in doctoral research and Servier's contribution . *Formation à la recherche et partenariats de recherche public-privé: Contribuer ensemble à l'excellence scientifique et à la croissance économique*, 22(6-7), 664-668. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-33745925303&partnerID=40&md5=6a965b2fa1e1f066340d3ca44b28d508>
- Caviglia, G., Perrella, R., Sapuppo, W., & Del Villano, N. (2010). Psychotherapy research: The contribution of the Working Group with the course of Dynamic Psychology (basic) at the Second University of Naples . *La ricerca in psicoterapia: Il contributo del Gruppo di Lavoro della cattedra di Psicologia Dinamica (base della Seconda Università di Napoli)*, 13(2), 32–52. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-80054822448&partnerID=40&md5=d00d2d3a280c519098f08b637f80b541>
- Chu, K. L. (2003). A scientometric study of the research performance of the Institute of Molecular and Cell Biology in Singapore. *Scientometrics*, 56(1), 95-110.
- Clark, D., Clark, J., & Greenwood, A. (2010). The place of supportive, palliative and end-of-life care research in the United Kingdom Research Assessment Exercise, 2001 and 2008. *Palliative Medicine*, 24(5), 533–543. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-77953999787&partnerID=40&md5=3b9ac9f5a34d57797b1efd98ffd6443c>
- Coccia, M. (2005). A scientometric model for the assessment of scientific research performance within public institutes. *Scientometrics*, 65(3), 307-321.
- Coccia, M. (2008). Research performance and bureaucracy within public research labs. *Scientometrics*, 79(1), 93-107. doi:10.1007/s11192-009-0406-2
- Colciencias. (2012). Antecedentes del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación.
- Colin Glass, J., McCallion, G., McKillop, D. G., Rasaratnam, S., & Stringer, K. S. (2006). Implications of variant efficiency measures for policy evaluations in UK higher education. *Socio-Economic Planning Sciences*, 40(2), 119-142. doi:http://dx.doi.org/10.1016/j.seps.2004.10.004
- Couto, F. M., Pesquita, C., Grego, T., & Veríssimo, P. (2009). Handling self-citations using Google Scholar. *Cybermetrics*, 13(1). Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record>.

- url?eid=2-s2.0-67650320533&partnerID=40&md5=138e210893ea1fdef592a45b9e829847
- De Moya-Anegón, F., & Herreero-Solana, V. (2002). Visibilidad internacional de la producción científica iberoamericana en biblioteconomía y documentación (1991-2000). *Ci. Inf., Brasilia*, 31(3), 54-65.
- De Witte, K., & Rogge, N. (2010). To publish or not to publish? On the aggregation and drivers of research performance. *Scientometrics*, 85(3), 657-680. doi:10.1007/s11192-010-0286-5
- Docampo, D. (2010). Erratum to: On using the Shanghai ranking to assess the research performance of university systems. *Scientometrics*, 86(1), 237-237. doi:10.1007/s11192-010-0315-4
- Duke, J., & Moss, C. (2009). Re-visiting scholarly community engagement in the contemporary research assessment environments of Australasian universities. *Contemporary Nurse*, 32(1), 30-41.
- Erfanmanesh, A., Didegah, F., & Omidvar, S. (2010). Research productivity and impact of Library and Information Science in the Web of Science, 15(3), 85-95.
- Fishman, B., Marx, R. W., Blumenfeld, P., Krajcik, J., & Soloway, E. (2004). Creating a Framework for Research on Systemic Technology Innovations. *The Journal of the Learning Sciences*, 13(1), 43-76. doi:10.2307/1466932
- Ford, J. B., & Merchant, A. (2008). A Ten-Year Retrospective of Advertising Research Productivity, 1997-2006. *Journal of Advertising*, 37(3), 69-94. doi:10.2753/JOA0091-3367370306
- Fox, M. F., & Mohapatra, S. (2007). Social-Organizational Characteristics of Work and Publication Productivity among Academic Scientists in Doctoral-Granting Departments. *The Journal of Higher Education*, 78(5), 542-571. doi:10.2307/4501228
- Frey, B. S. (2007). Evaluations, evaluations evaluitis. *Evaluierungen, evaluierungen ... evaluitis*, 8(3), 207-220. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-34547260160&partnerID=40&md5=4cab967cce04cf4b4e5dc2ebba0fbbd5>
- García-Aracil, A., & Palomares-Montero, D. (2010). Examining benchmark indicator systems for the evaluation of higher education institutions. *Higher Education*, 60(2), 217-234. doi:10.2307/40784178
- Goldstein, H. (2012). Estimating research performance by using research grant award gradings. Retrieved from [http://www.sinab.unal.edu.co:2065/stable/23013394?&Search=yes&searchText="Research+Assessment"&searchText=team&searchText=Research&searchText="Research+Productivity"&searchText=group&searchText="Research+Performance"&searchText=University&list=hide&searchUri=/action/doAdvancedSearch?q0=%22Research+Assessment%22&f0=ti&c1=OR&q1=%22Research+Performance%22&f1=ti&c2=OR&q2=%22Research+Productivity%22&f2=ti&c3=AND&q3=University%2](http://www.sinab.unal.edu.co:2065/stable/23013394?&Search=yes&searchText=)
- Gómez, I., Bordons, M., Fernández, M. T., & Morillo, F. (2008). Structure and research performance of Spanish universities. *Scientometrics*, 79(1), 131-146. doi:10.1007/s11192-009-0408-0
- Grossman, J. H., Reid, P. P., & Morgan, R. P. (2001). Contributions of Academic Research to Industrial Performance in Five Industry Sectors. *Journal of Technology Transfer*, 26, 143-152.
- Gu, J., Lin, Y., Vogel, D., & Tian, W. (2010). What are the major impact factors on research performance of young doctorate holders in science in China: a USTC

- survey. *Higher Education*, 62(4), 483-502. doi:10.1007/s10734-010-9400-0
- Guan, J., & Gao, X. (2008). Comparison and evaluation of Chinese research performance in the field of bioinformatics. *Scientometrics*, 75(2), 357-379. doi:10.1007/s11192-007-1871-0
- Guan, J., & Ma, N. (2004). A comparative study of research performance. *Scientometrics*, 61(3), 339-359.
- Hayashi, T., & Tomizawa, H. (2006). Restructuring the Japanese national research system. *Scientometrics*, 68(2), 241-264.
- Hicks, D. (2009). Evolving Regimes of Multi-University Research Evaluation. *Higher Education*, 57(4), 393-404. doi:10.2307/40269131
- Hickson, M., Bodon, J., & Turner, J. (2004). Research productivity in communication: An analysis, 1915-2001. *Communication Quarterly*, 52(4), 323-333. doi:10.1080/01463370409370203
- Hodder, a. P. W., & Hodder, C. (2010). Research culture and New Zealand's performance-based research fund: some insights from bibliographic compilations of research outputs. *Scientometrics*, 84(3), 887-901. doi:10.1007/s11192-010-0201-0
- Horri, A. (2004). Bibliometric Overview of Library and Information Science Research Productivity in Iran. *Journal of Education for Library and Information Science*, 45(1), 15. doi:10.2307/40323918
- Hu, X., & Rousseau, R. (2009). A comparative study of the difference in research performance in biomedical fields among selected Western and Asian countries. *Scientometrics*, 81(2), 475-491. doi:10.1007/s11192-008-2202-9
- Jansen, D., Wald, A., Franke, K., Schmoch, U., & Schubert, T. (2007). Third party research funding and performance in research. On the effects or institutional conditions on research performance of teams . *Drittmittel als Performanzindikator der Wissenschaftlichen Forschung zum Einfluss von Rahmenbedingungen auf Forschungsleistung*, 59(1), 125-149+183.
- Jayasinghe, U. W., Marsh, H. W., & Bond, N. (2001). Peer Review in the Funding of Research in Higher Education: The Australian Experience. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 23(4), 343-364. doi:10.2307/3594134
- Jayasinghe, U. W., Marsh, H. W., & Bond, N. (2003). A Multilevel Cross-Classified Modelling Approach to Peer Review of Grant Proposals: The Effects of Assessor and Researcher Attributes on Assessor Ratings. *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (Statistics in Society)*, 166(3), 279-300. doi:10.2307/3559744
- Jeang, K.-T. (2009). The importance of individualized article-specific metrics for evaluating research productivity. *Retrovirology*, 6, 82. doi:10.1186/1742-4690-6-82
- Johnes, J., & Yu, L. (2008). Measuring the research performance of Chinese higher education institutions using data envelopment analysis. *China Economic Review*, 19(4), 679-696. doi:http://dx.doi.org/10.1016/j.chieco.2008.08.004
- Kao, C., & Pao, H.-L. (2008). An evaluation of research performance in management of 168 Taiwan universities. *Scientometrics*, 78(2), 261-277. doi:10.1007/s11192-007-1906-6
- Kelley, C., Conley, S., & Kimball, S. (2000). Payment for Results: Effects of the Kentucky and Maryland Group-Based Performance Award Programs. *Peabody Journal of Education*, 75(4), 159-199 CR-Copyright © 2000 Taylor & Franc. doi:10.2307/1493057
- Kleinman, D. L., & Vallas, S. P. (2001). Science, Capitalism, and the Rise of the "Knowledge Worker": The Changing

- Structure of Knowledge Production in the United States. *Theory and Society*, 30(4), 451-492 CR-Copyright © 2001 Springer. doi:10.2307/658124
- Kumar, H. A., & Dora, M. (2012). Research Productivity in a Management Institute : An Analysis of Research Performance of Indian Institute of Management Ahmedabad during 1999-2010, 32(4), 365-372.
- La Manna, M. M. a. (2008). Assessing the Assessment or, the Rae and the Optimal Organization of University Research. *Scottish Journal of Political Economy*, 55(5), 637-653. doi:10.1111/j.1467-9485.2008.00469.x
- Lau, M. Y., Cisco, H. C., & Delgado-romero, E. A. (2008). Institutional and Individual Research Productivity in Five Nominated Multicultural Psychology Journals. *Journal of Multicultural Counseling and Development*, 36(October), 194-206.
- Laudel, G. (2006). The "Quality Myth": Promoting and Hindering Conditions for Acquiring Research Funds. *Higher Education*, 52(3), 375-403. doi:10.2307/29735019
- Lee, S., & Bozeman, B. (2005). The Impact of Research Collaboration on Scientific Productivity. *Social Studies of Science*, 35(5), 673-702. doi:10.2307/25046667
- Lewis, G., Thornicroft, G., Szmukler, G., & Tansella, M. (2007). Fair assessment of the merits of psychiatric research. *British Journal of Psychiatry*, 190(APR.), 314-318. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-34147202646&partnerID=40&md5=5e6dbc6f9c7af5662f2fd76ffb1cc00c>
- Liang, C.-C., & Yuan, M.-S. (2010). Bibliometrics analysis of patent indicators' application in Taiwan. *Journal of Educational Media and Library Science*, 47(1), 19-53. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-77952934635&partnerID=40&md5=c87a49769da9ef246b6e6d41920beb3a>
- Lin, C.-T., & Chiang, C.-T. (2007). Evaluating the performance of sponsored Chinese herbal medicine research. *Scientometrics*, 70(1), 67-84.
- López, G. A. (2004). Aproximación a las Generalidades y Debilidades del Sistema de Innovación Colombiano. *Scientia et Technica*, 10, 195-200.
- Maccoll, J. (2010). Library Roles in University Research Assessment. *Library Quarterly*, 20(2), 152-168.
- Macharzina, K., Wolf, J., & Rohn, A. (2004). Quantitative Evaluation of German Research Output in Business Administration : 1992- 2001. *Management International Review*, 44(September 2003), 335-359.
- Mählck, P. (2001). Mapping Gender Differences in Scientific Careers in Social and Bibliometric Space. *Science, Technology, & Human Values*, 26(2), 167-190. doi:10.2307/690191
- Malekafzali, H., Peykari, N., Gholami, F. S., Owlia, P., Habibi, E., Mesgarpour, B., & Vasei, M. (2009). Research Assessment of Iranian Medical Universities , an Experience from a Developing Country. *Iranian J Publ Health*, 38, 47-49.
- Marsh, H. W., & Hattie, J. (2002). The Relation Between Research Productivity and Teaching Effectiveness. *The Journal of Higher Education*, 73(5), 603-641.
- Martin-Sempere, M. J., Rey-Rocha, J., & Garzón-García, B. (2002). The effect of team consolidation on research collaboration and performance of scientists. Case study of Spanish university researchers in geology. *Scientometrics*, 55(3), 377-394. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record>.

- url?eid=2-s2.0-19044366792&partnerID=40&md5=0f7962fca3ecc455c9069eb512316fdb
- McCauley, L. A., Beltran, M., Phillips, J., Lasarev, M., & Sticker, D. (2001). The Oregon Migrant Farmworker Community: An Evolving Model for Participatory Research. *Environmental Health Perspectives*, 109, 449-455. doi:10.2307/3434794
- Miguel, E. C., Ferrão, Y. A., Do Rosário, M. C., De Mathis, M. A., Torres, A. R., Fontenelle, L. F., ...Gonzalez, C. H. (2008). The Brazilian Research Consortium on Obsessive-Compulsive Spectrum Disorders: Recruitment, assessment instruments, methods for the development of multicenter collaborative studies and preliminary results. *Revista Brasileira de Psiquiatria*, 30(3), 185-196. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-54249104051&partnerID=40&md5=3ea2a5cd9f706e4108bea785dd1c2a1>
- Mingers, J. (2009). Measuring the Research Contribution of Management Academics Using the Hirsch-Index. *The Journal of the Operational Research Society*, 60(9), 1143-1153. doi:10.2307/40295607
- Mokhnacheva, Y. V., & Kharybina, T. N. (2011). Research performance of RAS institutions and Russian universities: A comparative bibliometric analysis. *Herald of the Russian Academy of Sciences*, 81(6), 569-574. doi:10.1134/S1019331611060104
- Mollis, M., & Marginson, S. (2002). The Assessment of Universities in Argentina and Australia: Between Autonomy and Heteronomy. *Higher Education*, 43(3), 311-330. doi:10.2307/3447520
- Morgan, K. J. (2001). The Research Assessment Exercise in English Universities, 2001. *Higher Education*, 48(4), 461-482.
- Moss, G., Kubacki, K., Hersh, M., & Gunn, R. (2007). Knowledge Management in Higher Education: A Comparison of Individualistic and Collectivist Cultures. *European Journal of Education*, 42(3), 377-394 CR-Copyright © 2007 Wiley. doi:10.2307/4543103
- Nah, I. W., Kang, D., & Lee, D. (2009). A Bibliometric Evaluation of Research Performance in Different Subject Categories. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 60(2002), 1138-1143. doi:10.1002/asi
- Nederhof, A. (2006). Bibliometric monitoring of research performance in the Social Sciences and the Humanities : *Scientometrics*, 66(1), 81-100.
- Nederhof, A. (2008). Policy impact of bibliometric rankings of research performance of departments and individuals in economics. *Scientometrics*, 74(1), 163-174. doi:10.1007/s11192-008-0109-0
- Niu, F., Wang, D., & Wu, W. (2010). Analysis of current situation and trend research for universities and colleges' performance evaluation. *Wuhan Daxue Xuebao (Xinxi Kexue Ban)/Geomatics and Information Science of Wuhan University*, 35(Special Issue 2), 194-197. Retrieved from

- of research performance. *Journal of Informetrics*, 4(3), 423-430.
- Panaretos, J., & Malesios, C. (2009). Assessing scientific research performance and impact with single indices. *Scientometrics*, 81(3), 635-670. doi:10.1007/s11192-008-2174-9
- Pouris, A. (2007). The International Performance of the South African Academic Institutions: A Citation Assessment. *Higher Education*, 54(4), 501-509. doi:10.2307/29735127
- Redes de alta velocidad en el desarrollo científico y tecnológico . (n.d.). Retrieved from <http://www.enterate.unam.mx/artic/2008/mayo/index.html>
- Revilla, E., Sarkis, J., & Modrego, A. (2003). Evaluating Performance of Public-Private Research Collaborations: A DEA Analysis. *The Journal of the Operational Research Society*, 54(2), 165-174. doi:10.2307/4101607
- Rey-Rocha, J., Garzón-García, B., & José Martín-Sempere, M. (2007). Exploring social integration as a determinant of research activity, performance and prestige of scientists. Empirical evidence in the Biology and Biomedicine field. *Scientometrics*, 72(1), 59-80. doi:10.1007/s11192-007-1703-2
- Rey-Rocha, J., Garzón-García, B., & Martín-Sempere, M. J. (2006). Scientists' performance and consolidation of research teams in Biology and Biomedicine at the Spanish Council for Scientific Research. *Scientometrics*, 69(2), 183-212.
- Rogers, J. D., & Bozeman, B. (2001). "Knowledge Value Alliances": An Alternative to the R&D Project Focus in Evaluation. *Science, Technology, & Human Values*, 26(1), 23-55. doi:10.2307/690119
- Rons, N., De Bruyn, A., & Cornelis, J. (2008). Research evaluation per discipline: A peer-review method and its outcomes. *Research Evaluation*, 17(1), 45-57.
- Saxena, A., Gupta, B. M., & Jauhari, M. (2011). Research Performance of Top Engineering and Technological Institutes of India: A Comparison of Indices, 31(5), 377-381.
- Sevukan, R., & Sharma, J. (2008). Bibliometric Analysis of Research Output of Biotechnology Faculties in Some Indian Central Universities. *Journal of Library & Information Technology*, 28(6), 11-20.
- Smart, W. (2008). The impact of the performance-based research fund on the research productivity of New Zealand universities. *Social Policy Journal of New Zealand*, 34, 136-152.
- Sombatsompop, N., Markpin, T., Yochai, W., & Saechiew, M. (2005). An evaluation of research performance for different subject categories using Impact Factor Point Average (IFPA) index: Thailand case study. *Scientometrics*, 65(3), 293-305.
- Taylor, J. (2011). The Assessment of Research Quality in UK Universities: Peer Review or Metrics? *British Journal of Management*, 22, 202-217. doi:10.1111/j.1467-8551.2010.00722.x
- UNIA. (2013). Bases de datos. Universidad Internacional de Andalucía - UNIA. Retrieved from http://www.unia.es/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=89
- Valadkhani, A., & Ville, S. (2010). Ranking and clustering of the faculties of commerce research performance in Australia. *Applied Economics*, 42(22), 2881-2895. doi:10.1080/00036840801964674
- Valadkhani, A., & Worthington, A. (2006). Ranking and Clustering Australian University Research Performance, 1998-2002. *Journal of Higher Education*

- Policy and Management*, 28(2), 189-210. doi:10.1080/13600800600751101
- Van Leeuwen, T. (2007). Modelling of bibliometric approaches and importance of output verification in research performance assessment, 16(2), 93-106.
- Van Leeuwen, T., Costas, R., Calero-Medina, C., & Visser, M. (2012). The role of editorial material in bibliometric research performance assessments. *Scientometrics*. doi:10.1007/s11192-012-0904-5
- Van Leeuwen, T., Moed, H. F., Tijssen, R. J. W., Visser, M. S., & van Raan, A. F. J. (2001). Language biases in the coverage of the Science Citation Index and its consequences for international comparisons of national research performance. *Scientometrics*, 51(1), 335-346.
- Van Looy, B., Debackere, K., Callaert, J., Tijssen, R., & van Leeuwen, T. (2006). Scientific capabilities and technological performance of national innovation systems: An exploration of emerging industrial relevant research domains. *Scientometrics*, 66(2), 295-310. doi:10.1007/s11192-006-0030-3
- Van Raan, A. (2006a). Performance-Related Differences of Bibliometric Statistical Properties of Research Groups: Cumulative Advantages and Hierarchically Layered Networks. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 57(14), 1919-935. doi:10.1002/asi
- Van Raan, A. (2006b). Comparison of the hirsch-index with standard bibliometric indicators and with peer judgment for 147 chemistry research groups. *Scientometrics*, 67(3), 491-502. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-33748655746&partnerID=40&md5=b8eb21d6b18d9e32bbf015d59b6e1e6f>
- Wang, M.-H., Yu, T.-C., & Ho, Y.-S. (2009). A bibliometric analysis of the performance of Water Research. *Scientometrics*, 84(3), 813-820. doi:10.1007/s11192-009-0112-0
- Watts, G. (2009). Beyond the Impact Factor. *BMJ: British Medical Journal*, 338(7692), 440-441. doi:10.2307/20512136
- Wootton, R. (2013). A simple, generalizable method for measuring individual research productivity and its use in the long-term analysis of departmental performance, including between-country comparisons. *Health research policy and systems / BioMed Central*, 11, 2. doi:10.1186/1478-4505-11-2
- Ylijoki, O.-H. (2003). Entangled in Academic Capitalism? A Case-Study on Changing Ideals and Practices of University Research. *Higher Education*, 45(3), 307-335. doi:10.2307/3447483
- Zaharia, R. M. (2009). Performance of academic research in Romania: The view of academics from Bucharest University of Economics. *Transformations in Business and Economics*. Retrieved February 24, 2013, from [PUNTO DE VISTA | VOL. V | N.º 9 | JULIO-DICIEMBRE DE 2014 | PP. 59-80 |](http://www.sinab.unal.edu.co:20666/record/display.url?eid=2-s2.0-72749122746&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=95E894FE72E1AF193C2D7C89DF0B4EB2:10&sot=a&sdt=a&sl=176&s=(TITLE(research+AND+(assessment+OR+performance+OR+productivity))+AND+TITLE(university)+AND+TITLE-ABS-KEY(research+AND+(group+OR+team)))+AND+DOCTYPE(ar+OR+re)+AND+PUBYEAR+>+1999&relpos=9&relpos=9&searchTerm=(TITLE(research+AND+(assessment+OR+performance+OR+productivity))+AND+TITLE(un</p>
</div>
<div data-bbox=)



Valores organizacionales
y responsabilidad social
en las universidades
públicas binacionales

Martha Inés Kammerer David,
Benjamín Murgas Téllez
& Federico Najera Polo

Valores organizacionales y responsabilidad social en las universidades públicas binacionales

Organizational Values and Social Responsibility in Binational Public Universities

Recibido: 2 de septiembre de 2014

Evaluado: 4 de noviembre de 2014

Aceptado: 9 de febrero de 2015

Martha Inés Kammerer David (Colombia)

Doctor en Ciencias Gerenciales

Universidad de La Guajira

marthakammerer@gmail.com

Benjamín Murgas Téllez (Colombia)

Magister en Proyectos Industriales

Universidad de La Guajira

murgastellez@yahoo.es

Federico Najera Polo (Colombia)

Magister en Pedagogía de las TIC

Universidad de La Guajira

fenapolo54@gmail.com

Resumen

El estudio tuvo como propósito formular lineamientos estratégicos que permitieran la optimización de los valores organizacionales y responsabilidad social puesta de manifiesto en las universidades públicas binacionales. Con una investigación descriptiva propositiva y un diseño no experimental, transaccional. La población estuvo conformada por cuatro autoridades y 80 estudiantes de las Universidades La Guajira, en Colombia y del Zulia, en la República Bolivariana de Venezuela. Fueron utilizados dos cuestionarios, con cinco alternativas de respuestas. Como resultado se generan lineamientos estratégicos para asumir los valores organizacionales teniendo como horizonte la responsabilidad social. Concluyéndose que para lograr un mayor posicionamiento, confianza y credibilidad, ante sus diferentes grupos de interés, las universidades deben poner en práctica los lineamientos formulados.

Palabras clave: valores organizacionales, responsabilidad social, universidades públicas.

Abstract

This study proposes strategic guidelines to allow optimizing the organizational values and social responsibility present in binational public universities –with an innovative descriptive research and a transactional non-experimental design. The population was composed of four authorities and 80 university students belonging to La Guajira, in Colombia and Zulia, in Venezuela. We used two questionnaires with five types of answers, and as a result, we generated strategic guidelines to assume organizational values keeping into account social responsibility. We concluded that in order to achieve a better position, trust, and credibility, universities should put into effect the stated strategies.

Keywords: Organizational values, social responsibility, public universities.

Introducción

Los valores organizacionales buscan como propósito trascendental el progreso integral del ser humano. Poseen una connotación cultural imprescindible para la humanidad, siendo el medio para transferir, intercambiar conocimientos e integrar comportamientos; capaz de internalizar la necesidad de formar, educar a las personas como actores fundamentales de una comunidad, con intereses, compromisos por las instituciones; que es condición necesaria para ser competitivos como región y país.

Por otro lado, el concepto de responsabilidad social, como parte de las relaciones intersubjetivas, o sea, de las relaciones humanas de comunicación entre la totalidad de los individuos entre los cuales se supone éticamente existen ciertas relaciones en forma condicionada o determinada de una u otra manera se yergue como un concepto fundamental; que fue introducido por Cicerón dentro de la cultura occidental y, aun continúa siendo de contenido trascendental, en la actualidad lo cual permite mantener una dimensión dentro de la ética de las organizaciones modernas.

Asimismo, se puede afirmar que este tipo de responsabilidad empresarial se dirige hacia el altruismo, no teniendo un sentido filantrópico puro (la clásica donación caritativa, no tiene relación alguna con la actividad de la empresa); sin embargo, la filantropía interesada (la donación caritativa del producto de la empresa para promocionarlo y abrir nuevos mercados), los cuales no son sostenibles en el tiempo, sin guardar relación con la acción misma de la organización ni tiene una visión integral de la sociedad.

En función de lo expresado esta investigación se orientó a formular lineamientos estratégicos que permitieran la

optimización de los valores organizacionales y responsabilidad social puesta de manifiesto en las universidades públicas binacionales.

Problemática analizada

Se han venido provocando discusiones a nivel mundial, latinoamericano y específicamente en Venezuela y Colombia en relación a, si la realidad acaecida es producto de una crisis de valores o de valor en crisis, al enfrentarse con una ausencia de valores éticos que ha afectado la función gerencial de las organizaciones actuales, generando desviaciones en las mismas. Al no partir de una gerencia basada en principios, facilitadora de participación, colaboración, compromiso de los miembros del equipo de trabajo; como entes pensantes, creativos y racionales, donde algunos manejan el conocimiento para trazar o diseñar el futuro de la organización con el propósito de lograr su visión y misión planteada.

Según Pelekais y Aguirre (2008), señalan que aun cuando las organizaciones han implantado las últimas tecnologías y programas de desarrollo organizacional, a fin de lograr las metas materiales, su aparato productivo no ha respondido, llegando a ser solo organizaciones sobrevivientes mas no vitales. En torno a esto, se destaca al ser humano como factor esencial para generar un alto a la situación suscitada, en relación a la sobreestimación de los valores materiales sobre los éticos y espirituales, a fin de lograr un desarrollo integral que permita obtener beneficios tanto individuales como colectivos, a partir de principios que garanticen un futuro sustentable para la organización y la sociedad.

En este sentido, si mentamos a Heidegger, quien otorga al humano la

sustantividad de la sociedad distinguiendo el ser ante los ojos de las cosas, como medios e instrumentos utilizables y el ser-ahí-con, o coexistencia de los otros con el Yo. Esto hace al ser humano el homo sapiens o ser de la racionalidad; y al que nada le falta para pensar a la sociedad completa con todas sus determinaciones y relaciones internas. En consecuencia, esto lo hace el protagonista y fundamento indiscutible en el desarrollo de una organización eficaz, eficiente, para el logro de los objetivos.

Según Garza (2006), la gerencia es un proceso integrador tendiente a conducir las organizaciones, mediante la canalización de sus esfuerzos tanto materiales como humanos, con el propósito de dar cumplimiento a los objetivos planteados, garantizando de ese modo su supervivencia y desarrollo en el cambiante y exigente mercado al cual se enfrenta; para lo cual debe ejecutar el proceso administrativo, es decir, planear, organizar, integrar el personal, dirigir y evaluar las actividades de la organización.

En este orden de ideas, siendo los valores, la necesidad a la atracción hacia el bien que experimenta un individuo por convicción, al vivirlos, asumirlos e internalizarlos como medio para lograr las metas anheladas, mas no solo como fines a alcanzar, son concebidas como normas, principios y significados ideales modeladores de la conducta del hombre en cualquier rol, desempeñan y contribuyen al desarrollo de una función gerencial efectiva.

En trabajos realizados con anterioridad, a través de la observación empírica en el contexto analizado, puede evidenciarse la necesidad que existe de reforzar los valores y principios que orientan la actuación tanto personal como profesional de los decanos y coordinadores que laboran en la facultad de Ingenierías, tanto de la Universidad de

La Guajira, en Colombia como de la Universidad del Zulia (LUZ), en la República de Venezuela.

Según Inciarte (2002) citado por Pelekais y Aguirre (2008), la educación superior tiene como misión esencial la formación de profesionales altamente capacitados que actúen como ciudadanos responsables competentes y comprometidos con el desarrollo social. De lo cual se deduce, que el proceso de formación desarrollado por los docentes en las universidades, no debe estar basado exclusivamente en la adquisición de conocimientos y habilidades, el mismo debe involucrar la formación integral de la personalidad del estudiante, por tanto, es necesario introducir elementos socializadores permitiendo interactuar en el medio en el cual se desenvuelven.

En referencia a lo expresado, la mayoría de las autoridades de los organismos de educación superior replantean como una constante, el papel de las universidades frente a la sociedad, el entorno regional, nacional e internacional; por lo que se ha constituido en una práctica usual, se han proyectado para el futuro, la perspectivas en Latinoamérica, donde se visualiza la Universidad como un agente activo en los procesos de transferencia tecnológica, conocimientos, ejecución de programas, servicios y tecnologías demandadas por diferentes sectores, como propósito hay que caracterizar e identificar su naturaleza, estableciendo propuestas estratégicas.

Según González (2006), refuerza lo expresado con anterioridad, al afirmar que los valores organizacionales en el centro universitario son responsabilidad de todos los gerentes, así como de los que laboran en dichas instituciones, los cuales deben realizarse a través de todas las actividades curriculares y extracurriculares. Por tanto, como constituyen motivos de la

actuación del sujeto se convierten en verdaderos gerentes reguladores de su conducta, que es tan importante como aprender a leer y escribir, es aquí donde las instituciones tienen la tarea de fortalecer espíritus capaces de enfrentar la dureza de la vida sin doblegarse en la actual necesidad económica del trabajo.

En este orden de ideas, los valores organizacionales comienzan sobre la base del ejemplo, que no se pueden reducir a los buenos ejemplos y el modelo del profesor, por lo que la formación de valores es un proceso empresarial, donde es necesario buscar e indagar cuáles valores y por qué vías se deben formar, desarrollar, afianzar y potenciar en diferentes momentos de la vida, según las necesidades que se van presentando en la formación de un profesional.

Siendo así, los valores, siempre y cuando se dé la oportunidad de elegirlos, pueden convertirse en elemento aglutinante de las energías individuales, sustentando el proceso de toma de decisiones. Según García y Dolan (2005), plantean los valores compartidos, tal como los expresó Rokeach:

como una convicción o creencia estable en el tiempo y que un determinado modo de conducta o una finalidad existencial es personal o socialmente preferible a su modo opuesto de conducta o a su finalidad existencial contraria.

Por su parte, las actitudes reflejan los sentimientos con respecto a algo o alguien, predicen la tendencia a actuar de una determinada manera, es por ello que para modificar conductas, más que pretender cambiar directamente actitudes, es necesario modificar no sólo las normas, sino también los valores y creencias que las preceden. Por esto, los valores compartidos absorben

la complejidad organizativa, orientan la visión estratégica aumentando el compromiso profesional; a la vez que constituyen una herramienta para identificar, promover y legitimar el tipo de cambio organizacional, en el cual se incluye la forma de dirección en las organizaciones.

Debido a esto, los directivos están conscientes de la necesidad de pasar de una Administración por Objetivos, a una Administración por Valores (García y Dolan, 2005), es decir, un liderazgo basado en los valores compartidos. Partiendo de ello, se pretende establecer que las organizaciones serán más competitivas, debido a la necesidad de calidad, orientación al cliente, autonomía y responsabilidad social por parte de la fuerza laboral.

Por su parte, la responsabilidad social se fundamentó inicialmente en la corriente filosófica del liberalismo económico, cuyos postulados se centraban en la función de libre mercado y en la obtención de los mayores beneficios; sin embargo, a medida que transcurría el tiempo, fueron surgiendo pensadores que influyeron en la evolución de esos postulados y en la aceptación del rendimiento de cuentas que se requiere brindar no solo a los accionistas de las empresas, sino además a la sociedad en general.

Según Carneiro (2004), hace referencia a la aceptación de las responsabilidades que deben tener las empresas y al progreso de la implicación social de las organizaciones empresariales, al punto de que en la actualidad se habla de capital moral de las empresas, referido este a la orientación social de las acciones de estas mismas. El campo de actuación de la responsabilidad social empresarial es muy amplio, porque se relaciona con diferentes tendencias sociales y económicas vigentes, como son: la acción social pública, la empresarial, el balance social, la inversión y la economía social.

En este contexto, la responsabilidad social se debe considerar como una dimensión ética dentro de toda organización o institución, la cual debe tener como visión promoverse en su actividad diaria. En el mundo empresarial se han desarrollado diversas ideas, que permiten reflexionar acerca de la responsabilidad social.

En consecuencia, no se debe confundir la responsabilidad social que promueve a una empresa de la que produce una universidad. De allí, la importancia de realizar una analogía entre ambos campos, el empresarial y el universitario. Por ello, Vallaey (2008), refiere que se debería encaminar todo esfuerzo académico e institucional, si pretende practicar la responsabilidad social universitaria de modo responsable.

Marco teórico referencial

Valores organizacionales

Los valores organizacionales son tomados, muchas veces, como sentencias vanas que realmente no inciden en el desempeño, pero si se analizan sus verdaderos alcances, los valores constituyen el cimiento de la organización y generan beneficios para las personas y empresas que los aplican. Esta realidad permite apreciar que dentro de las empresas y muy especialmente los directivos, no tienen claro que los valores organizacionales realmente son un arma competitiva y que más bien los menosprecian hasta el grado de considerarlos frases inútiles que solo sirven para mostrar de vez en cuando a los empleados para hacerlos sentir mejor.

Así mismo, los valores organizacionales, esencialmente, son cualidades de la

cultura de las empresas, que son jerarquias o asumidos de preferencia porque son percibidos (en mayor o menor grado de conciencia), como elementos indispensables para alcanzar logros colectivos. La empresa como ente tiene un ideal que se expresa que a usted le gustaría tener, en función de los valores, entonces se identifica cuáles son aquellos valores que se acercan y cuáles son los se alejan de este ideal.

En este orden de ideas, los valores configuran la personalidad, articulan el devenir de la existencia, orientan las decisiones y modelan el carácter. Los valores se caracterizan por ser percibidos y estimados a través de operaciones sentimentales; son bipolares es decir que preferir o rechazar un valor supone la escogencia de polos opuestos, los valores producen reacciones en las personas, ante ellos es imposible adoptar posiciones de neutralidad.

Por otra parte, es importante saber cuál es la imagen que tienen los empleados de su institución y cuál desearían tener, la diferencia es la zona desajuste o contradicción que debe ser aprovechada para lograr un avance en la satisfacción de los empleados. Esto es un indicador que señala hacia dónde debe trabajarse para lograrlo.

Según Guédez (2006), cada época ampara, genera, promueve, potencia, prolonga, recupera, solapa o prescribe determinados valores, y que en cada etapa histórica coexisten: valores permanentes, novedosos, recurrentes e influyentes. En donde los valores permanentes, son los que han atravesado la historia para prolongarse a lo largo del desenvolvimiento del ser humano, responden a un carácter universal y atienden a una vocación de perdurabilidad.

Del mismo modo, los valores novedosos, surgen en determinado momento pero no logran imponerse totalmente debido a la resistencia que encuentran y los bajos

índices de pertinencia que puedan reflejar. Mientras que los valores recurrentes, son aquellos que se consideraban superados y olvidados, pero que sin embargo, pueden ser desengavetados y desempolvados en un tiempo y los valores influyentes, son los que se sintonizan con las expectativas reales, razón por la cual se imponen con la reciedumbre necesaria como para aportar los perfiles propios de una época.

Según Cortina (2005), indica que los valores son cualidades que nos permiten acondicionar el mundo, hacerlo habitable. Según la autora los valores como la libertad, la solidaridad, la belleza valen realmente ya que permiten acondicionar el mundo para que sea posible vivir en él plenamente como personas. Por eso existe la necesidad de encarnarlos en la realidad creativamente. De allí que para acondicionar la vida contando con los valores, se han de tener en cuenta al menos dos instancias: el propio sentido creativo y el atendimiento a la realidad.

En virtud de ello, de ninguno de los dos es posible prescindir, porque ambos son necesarios para construir esa vivienda que es la vida humana. Por ello se debe reconocer que los valores valen y además ponen en condiciones el mundo para la habitabilidad de los seres humanos. Un valor entonces no es un objeto, no es una cosa, no es una persona, sino que está en la cosa, en la persona, en una sociedad, en un sistema y en las acciones. En este sentido, los valores son cualidades que califican a determinadas personas, acciones, situaciones, sistemas, sociedades y cosas, y por eso los expresamos mediante adjetivos calificativos.

De acuerdo con Cortina (2005), aceptar que los valores se van construyendo desde cada cultura y desde cada sociedad y son cualidades que nos permiten acondicionar

el mundo para hacerlo más habitable. Son tan importantes porque, cuando son los correctos, generan una ventaja competitiva, los directivos triunfadores consideran los valores como instrumentos para incrementar la competencia, ya que permiten a sus organizaciones responder rápida y debidamente. Estos ejecutivos invierten tiempo en estimular los valores que en su opinión, ayudarán a la organización, entre los cuales se pueden mencionar la honradez, la integridad, el trabajo en equipo y el hecho de correr riesgos. Otro valor central es satisfacer al cliente.

Es decir que los valores se construyen desde cada cultura, llevando inmediatamente a encontrar que habrá valores con los que se están de acuerdo y se integran al propio ser, pero que habrá otros que contradicen, porque no están de acuerdo con la realidad, de cada individuo. Éstos van a permitir dar la explicación y coherencia a la vida, ya que residen dentro del hombre, encarnándose en las realidades que él vive y se expresarán a través de ellas.

De acuerdo con la definición anterior el valor se refiere a una excelencia o una perfección, y en el sentido humanista se entiende por valor lo que hace al hombre sea tal sin perder su humanidad, y que van a orientar al sujeto en el mundo en el cual vive y éstos pueden ser subjetivos direccionados a la parte emocional o pueden ser sociales, los cuales estarán dirigidos al modo de comportarse social o culturalmente. Se han definido como normas de conductas y actitudes según las cuales se comporta el ser humano, que son coherentes con aquello que se considera correcto y que da forma a la manera de ser y de sentir.

Del mismo modo, para Cortina (2005), los valores pueden ser positivos y negativos, es decir nos atraen o nos repelen. Dentro de los valores positivos se encuentran: la

justicia, la utilidad y la belleza y la agilidad y la salud y dentro de los valores negativos, encontramos: la injusticia y la desigualdad, la inutilidad y la fealdad, la torpeza y la enfermedad. En este sentido entonces, los valores dinamizan nuestra acción en un doble sentido, ya que los positivos nos incitan a tratar de alcanzarlos, mientras que los negativos nos mueven a erradicarlos.

Por otro lado, para García y Dolan (2005), los valores se clasifican en finales e instrumentales. Los primeros a su vez se dividen en personales, referidos a lo que tiene más significado en la vida como: la felicidad, salud, éxito, realización personal, la vida, la paz, justicia social. Los valores instrumentales sirven según estos autores de medios para alcanzar los valores finales que se subdividen en valores éticos-morales, morales y valores de competencia. Y dentro de ellos están la honestidad, sinceridad, responsabilidad, confianza mutua, lealtad y solidaridad.

Responsabilidad social

Para iniciar este marco teórico se hace necesario comenzar por definir la responsabilidad social dejando claro que es difícil establecer un concepto uniforme, sin embargo con las definiciones presentadas por los autores que a continuación se señalan se presentan elementos comunes que las hace semejantes en algunos aspectos. Se inicia el recorrido de definiciones con:

Guédez (2006) considera que la responsabilidad social es una idea de plena secuencia de conformación que todavía se encuentra en búsqueda de historia, según este autor, puede decirse, que es un conjunto de estrategias que permite identificar, atender, anticipar y sobrepasar las necesidades, expectativas y capacidades

de los grupos de interés internos y externo. Por lo tanto, se puede entender como la repuesta de las organizaciones a las expectativas de los sectores y agentes con los que interactúan.

Según Soto (2007), refiere que la responsabilidad social, es un estilo de ser de la organización y de cada una de las personas que la integran, por ello hay que gestionarla; es decir se trata de conseguir que no solo la empresa sea responsable socialmente, sino que se establezcan normas y procedimientos que sirvan para movilizar y encauzar la sensibilidad social de cada uno de los empleados. En virtud de esto, el concepto de responsabilidad social es un concepto ético, dado que requiere de la modificación de las ideas acerca del bienestar humano y realza el interés de la actividad del negocio que se relaciona con el mejoramiento de la calidad de vida, desde el punto de vista social.

Conforme con González (2004), considera que una institución es realmente la mejor cuando además de lograr los objetivos empresariales, aporta beneficios a su entorno y cuando al hacer una retrospectiva vea que ha cumplido cabalmente con los principios cívicos con las reglas éticas y morales, con la normatividad legal a la cual pertenece a fin; de cuando a conciencia puedan estar seguros de que actuaron en la vía correcta y no causaron daño alguno.

Según González (2006), establece que la responsabilidad social es cumplir integralmente con la finalidad de la empresa en sus dimensiones económicas, sociales y ambientales, su contexto interno y externo, considerando las expectativas de todos sus participantes. Esta responsabilidad lleva, por tanto, a la actuación consciente y comprometida de mejora continua, media y consistente que permite a la empresa ser más competitiva no a costa de, sino

respetando y promoviendo el desarrollo pleno de las personas, de las comunidades en que operan y del entorno, atendiendo las expectativas de todos sus participantes, como pueden ser clientes y/o consumidores proveedores, competidores, personal, directivos y comunidades en que operan.

De acuerdo con Martín (2002), en mayo de 2000, en Lisboa, el Consejo de Europa introdujo en la agenda social europea, un tema inesperado para algunos pero ineludible, como es el de la responsabilidad social corporativa. El Consejo entendía con buen acuerdo que si las empresas asumen su responsabilidad social, podrán contribuir a enfrentar el reto que se impone a sí misma la Unión Europea de convertirse en la economía basada en el conocimiento más dinámica y competitiva del mundo, capaz de un crecimiento económico sostenido, con más y mejores empleos y mayor cohesión.

Es indudable que la responsabilidad social es una de las dimensiones éticas de la empresa, y que la Unión Europea, como muchas otras instituciones y organizaciones, continúa percatándose cada vez más, de que asumir esa responsabilidad es una apuesta por la ética y por la rentabilidad; que los distintos parámetros por los que se mide la responsabilidad social no son sólo dimensiones morales, sino también herramientas de gestión. En este sentido la Unión Europea tiene un baremo para caracterizar la gestión de empresas éticas u organizaciones vitales, las cuales deben cumplir con las siguientes condiciones:

- La empresa debe estar fundada en valores y orientada a la satisfacción del cliente interno y externo.
- Deben estar articuladas con la sociedad, participando en actividades comunitaria.

- Deben ser compatibles, trabajando de manera efectiva para mejorar el medio ambiente.

Justamente, en los umbrales del tercer milenio parece que la necesidad de la ética para la economía no ha hecho sino acrecentarse. En el ámbito empresarial existen los códigos, comités y auditorías éticas, se habla de banca ética, de fondos éticos y de fondos solidarios. ¿Es de la benevolencia de las empresas de donde surge todo esto o de su afán de lucro? ¿El mundo económico se ha hecho más desprendido o se ha dado cuenta de que la solidaridad da imagen?

Según Pelekais y Aguirre 2008, la responsabilidad social tiene su fundamento en el interior de la organización, la cual asume los valores y principios que la regulan dentro de su plataforma filosófica, y es a través de la internalización de éstos que se exterioriza hacia el entorno en el cual se encuentra asentada.

Según Guédez (2006), dice que es una idea de plena secuencia en búsqueda de historia. Según este autor, puede decirse que la responsabilidad social es un conjunto de estrategias que permite identificar, atender, anticipar y sobrepasar las necesidades, expectativas y capacidades de los grupos de interés internos y externos. Por lo tanto, se puede entender como la repuesta de las organizaciones a las expectativas de los sectores y agentes internos y externos con los que interactúa.

Sin embargo, es la mayor implicación de la empresa en los retos y problemas económicos, sociales y medioambientales de la sociedad actual. Ya que esta demanda a la empresa establece una responsabilidad con todos los grupos de interés con los que se relaciona, con el fin de contribuir al objetivo común de un desarrollo más sostenible del planeta. La responsabilidad social

puede ser concebida como el conjunto de obligaciones y compromisos legales, éticos, nacionales e internacionales con los grupos de interés.

Los autores anteriormente citados, coinciden en que la organización debe adoptar el concepto de Responsabilidad Social que no solo involucre los aspectos externos o resultantes de la gestión de la empresa sino los aspectos internos de la propia actividad empresarial: socios, accionistas, empleados, asociados, directivos; de allí, la importancia de analizar cada uno de estos conceptos, en los cuales pueden visualizar los elementos comunes y las divergencias entre las posiciones asumidas por sus autores.

Aspectos metodológicos

Investigación de tipo descriptiva, propositiva con un diseño no experimental transaccional. Para los efectos del presente estudio se cuenta con dos (2) poblaciones así: La población A, de cuatro (4) sujetos, constituida de la siguiente manera: por un decano y un coordinador, dos (2) personas que laboran en la facultad de Ingeniería, en la Universidad de La Guajira, en Colombia y dos (2) personas, un decano y un coordinador que laboran en la facultad de ingeniería en la Universidad del Zulia, en la República Bolivariana de Venezuela. Esta población se asume como un censo poblacional, por estar compuesta por la totalidad de las personas que trabajan en las dos (2) instituciones en estudio.

Por su parte, la población B, de ochenta (80) sujetos, la constituyen los treinta (30) estudiantes que se encuentran nivelados en su asignatura según el pensum en el noveno semestre en la jornada diurna (en la mañana) vinculados al programa de Ingeniería Industrial de la Universidad de La

Guajira, en Colombia, y por los cincuenta (50), estudiantes que se encuentran nivelados en su asignatura según el pensum en el noveno semestre en la jornada diurna (en la mañana), vinculados al programa de Ingeniería Industrial de la Universidad del Zulia, en la República Bolivariana de Venezuela. Esta población se asume como un censo poblacional, por estar compuesta por la totalidad de los estudiantes adscritos en el noveno semestre del programa de Ingeniería Industrial en las dos (2) instituciones en estudio.

Fueron diseñados dos (2) cuestionarios con formato tipo escala. El primero aplicable a la variable valores organizacionales, población A, empleados de la facultad de ingeniería, compuesto por 63 ítems; el segundo, aplicable a la variable responsabilidad social, población B, estudiantes del programa de Ingeniería Industrial, compuesto por 45 ítems.

Resultados

Fueron generados lineamientos estratégicos que permiten a las universidades públicas binacionales, Universidad de La Guajira, en Colombia y la Universidad del Zulia en Maracaibo, República de Venezuela, asumir sus valores organizacionales teniendo como horizonte la responsabilidad social. Estos lineamientos fueron propuestos en dos grupos: primero aquellos que están en relación directa con el quehacer de las universidades, denominado proceso académico y segundo los que orientan la gestión.

Considerando que la sociedad visualiza a las Universidades públicas binacionales, haciendo uso de la ciencia y la tecnología para generar y difundir conocimiento encaminado a dar respuesta a sus diferentes necesidades y requerimientos, coadyuvando de

esa manera a mejorar su calidad de vida. Siendo el desarrollo académico el eje central del quehacer de éstas, mediante la docencia, la investigación y la extensión con calidad. Por su parte la gestión comprende la planificación, los sistemas de información y control como factores coadyuvantes para asegurar el desarrollo académico y administrativo.

Para cumplir cabalmente con su tarea fundamental las Universidades públicas binacionales tienen la urgencia de articular sistémicamente sus funciones básicas: docencia, investigación y extensión, donde la academia sea gestionada mediante el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones o TIC's. Lo anterior requiere una sinergia permanente entre comunidad académica, personal técnico-administrativo y actores de la sociedad; en busca de atender satisfactoriamente las demandas actuales y futuras de la sociedad.

Conclusiones

En forma general se concluye, que tanto las variables como sus respectivas dimensiones e indicadores, tuvieron en promedio una media con un nivel moderado. Siendo refrendado por el comportamiento de la desviación estándar, la cual muestra en su gran mayoría una baja dispersión de los datos, garantizando consistencia y confiabilidad en el desarrollo de la investigación, y por ende, en los resultados obtenidos.

De igual forma, fueron formulados lineamientos estratégicos, tendientes a mejorar las situaciones que resultaron menos favorables, con el fin de que las universidades públicas binacionales logren un mayor posicionamiento, confianza y credibilidad, ante sus diferentes grupos de interés, los cuales se espera que estas

instituciones pongan en práctica a la mayor brevedad.

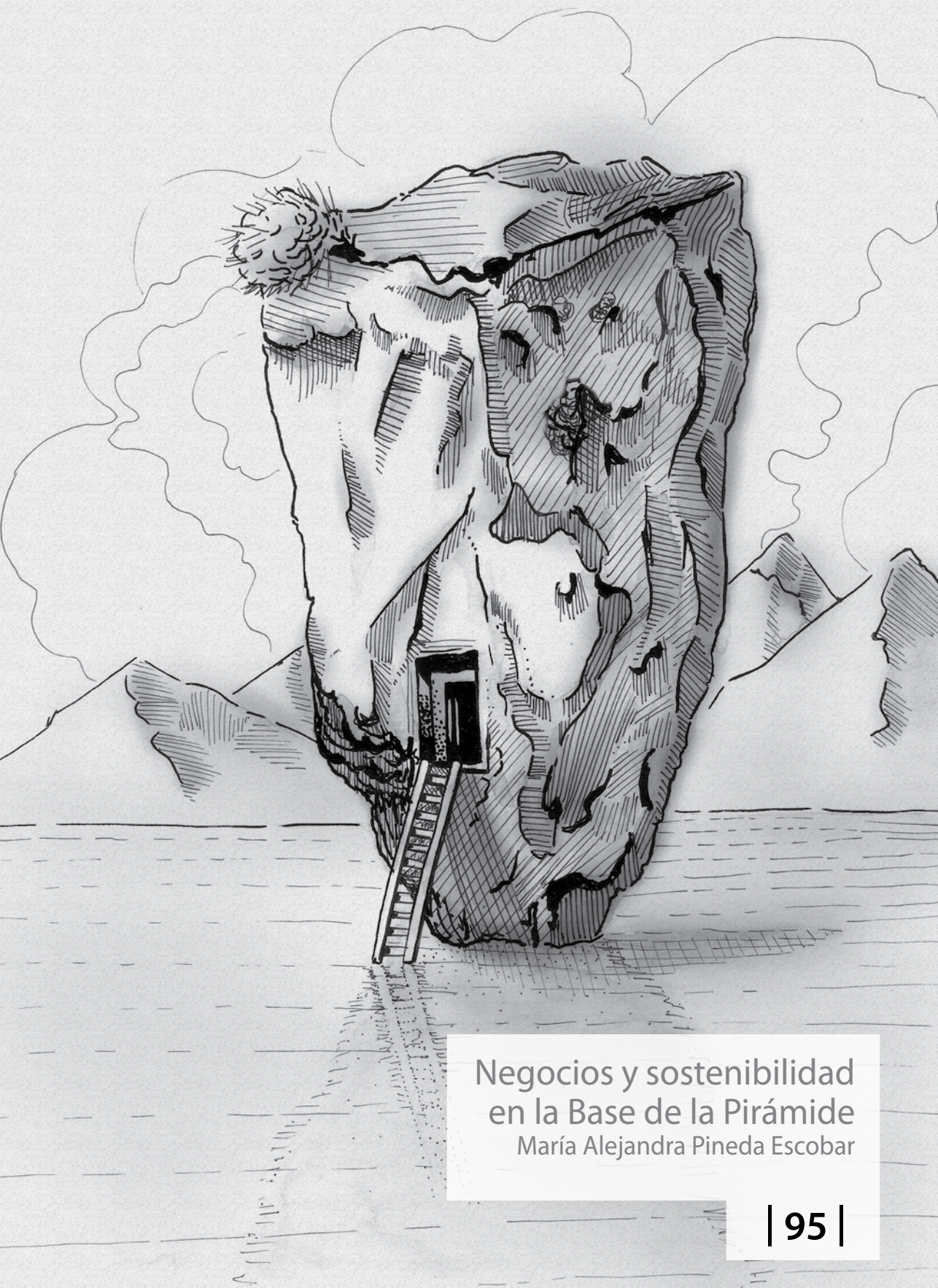
Recomendaciones

Se recomienda que las universidades públicas binacionales institucionalicen los lineamientos formulados, generando así un mayor compromiso institucional, actuando con responsabilidad social al momento de desarrollar sus programas, de tal manera que no solo se beneficien las comunidades donde actúan, sino también a sus clientes internos. De esta manera, se puede lograr un mejor desempeño y posicionamiento organizacional.

Referencias bibliográficas

- Carneiro, M. (2004). *La Responsabilidad Social Corporativa Interna: La Nueva Frontera de los recursos Humanos*. Editorial ESIC, España.
- Cortina, A. (2005a). *Educando en Valores y Responsabilidad Cívica*. 2da Edición. Bogotá :Editorial el Búho Ltda.
- Cortina (2005b). *El mundo de los valores: ética mínima y educación*. (5ta edición). Bogotá : Editorial el Búho Ltda.
- García, S. y Dolan, S. (2005). *Dirección por valores*. México: Editorial Prentice Hall.
- Garza T. y Cortés, E. (2006). *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo Nuevos Enfoques*. México: UAM.
- González, (2006). *Integración en el proceso docente-educativo*. Edición electrónica. Recuperado de: www.eumed.net/libros/2006c/217/. 4.

- Guédez, V. (2006). *Ética y Práctica de la Responsabilidad Social Empresarial*. Caracas: Editorial Planeta.
- Martín, V. (2002). *Ética de la Responsabilidad Como Plataforma Anticorrupción en la Función Pública, en ponencia Presentada en VII Congreso del CLAD sobre ética política y pertinencia de los códigos éticos como plataforma Anticorrupción de la gestión pública*. Italia.
- Pelekais, C; Aguirre, R. (2008). *Hacia una cultura de responsabilidad social*. México: editorial Pearson Prentice Hall.
- Soto, E. (2007). *Ética en las Organizaciones*. 2da edición. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Vallaey, F. (2008). *Programa de apoyo a iniciativas de Responsabilidad Social Universitaria, Ética y Desarrollo*. Banco Interamericano de Desarrollo.



Negocios y sostenibilidad
en la Base de la Pirámide
María Alejandra Pineda Escobar

Negocios y sostenibilidad en la Base de la Pirámide¹

Business and Sustainability at the Bottom of the Pyramid

Recibido: 17 de marzo de 2014

Evaluado: 28 de abril de 2014

Aceptado: 20 de junio de 2014

María Alejandra Pineda Escobar (Colombia)

Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano

mapineda@poligran.edu.co

Maestría en Ciencias (MSc.) en Política Pública y Desarrollo Humano (Países Bajos)
y Maestría en Sostenibilidad y RSC (España)

Resumen

El objetivo de este artículo de reflexión es explorar la relación existente entre la actividad empresarial y la sostenibilidad en contextos de Base de la Pirámide (BdP), con el propósito de esclarecer el papel que el sector empresarial puede tener para el alivio de la pobreza. Comenzando con una revisión exhaustiva de la evolución de la teoría de la BdP, el artículo examina de manera crítica la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) en contextos de pobreza, y sugiere la adopción de una interpretación más comprensiva de la RSE que incorpore por completo la sostenibilidad (ambiental, económica y socialmente) en la operación del negocio. A continuación, se explora la

Abstract

This article reflects on the relationship there is between business activities and sustainability within Bottom of the Pyramid (BoP) contexts in order to clarify the role the corporate sector may have to decrease poverty. The article starts with an exhaustive revision of the BoP theory and critically analyzes the corporate social responsibility (CSR) with respect to poverty. It also suggests adopting a new comprehensive interpretation of the CSR that fully incorporates environmental, economical, and social sustainability within the business operation. Then, we explore the concept "sustainable business" (Hart, 2010) as an improved type of corporation that adopts the

1 La versión original de este artículo fue publicada inicialmente por Emerald Group Publishing como: Pineda-Escobar (2013) "Business, Sustainability and Base of the Pyramid. En Leonard and Gonzalez-Perez (Ed.) *Principles and Strategies to Balance Ethical, Social and Environmental Concerns with Corporate Requirements*. Advances in Sustainability and Environmental Justice, Volume 12, 67-91. ISSN: 2051-5030/doi:10.1108/S2051-5030(2013)0000012009

noción de “empresa sostenible” (Hart, 2010) como un tipo mejorado de corporación que adopta el desarrollo sostenible, y se corresponde con los modelos de negocios para la BdP conocidos como negocios inclusivos. La sección final del artículo enfatiza la relevancia de los negocios inclusivos como empresas sostenibles con el potencial para mejorar de manera significativa las condiciones de vida para la mayoría de las comunidades pobres, siendo a su vez económicamente rentables y ambientalmente viables. Desde el punto de vista de la sostenibilidad, se sugiere que el mayor reto es alcanzar un balance entre un mayor consumo y producción en la BdP, y la limitada capacidad ambiental de la Tierra.

Palabras clave: Base de la Pirámide, negocios inclusivos, empresa sostenible, América Latina, Responsabilidad Social Empresarial.

sustainable development and corresponds to business models for BoPs known as inclusive businesses. The final part of the article makes emphasis on the importance of inclusive businesses as sustainable companies with the potential to improve life conditions significantly for the majority of unfortunate communities, becoming economically profitable and environmentally viable. Regarding sustainability, we suggest that the biggest challenge is to reach some balance between more consumption and BoP production and the environmental capacity of the Earth.

Keywords: Organizational values, social responsibility, public universities.

Introducción

Mucho se ha escrito, analizado y debatido en torno a la idea de que el sector empresarial sea partícipe en el alivio de la pobreza. Argumentos a favor y en contra han surgido tanto desde la academia, como de la sociedad civil y de las empresas. Y a pesar de que se evidencia una mayor conciencia acerca de la urgencia de proveer una respuesta sólida a las necesidades de los billones de pobres que habitan en el mundo, no ha sido posible alcanzar un acuerdo acerca del papel de las compañías con respecto a la pobreza. Profundizar en ese debate no es el propósito de este artículo. Lo que se sabe con certeza es que es parte de los intereses, tanto de las compañías como de las comunidades, el lograr que las empresas se involucren con las sociedades de las que hacen parte. Porque, como fue expresado de una manera muy acertada por Björn Stigson, antiguo presidente del Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible (WBCSD por sus siglas en inglés), “Los negocios no pueden tener éxito en sociedades que fracasan” (Stigson & Rendlen, 2006).

En ese contexto, el objetivo del presente artículo de reflexión es explorar la relación existente entre la actividad empresarial y la sostenibilidad en contextos de Base de la Pirámide (BdP), con el propósito de esclarecer el papel que el sector empresarial puede tener para el alivio de la pobreza. Comenzando con una revisión detallada de la literatura disponible acerca de la Base de la Pirámide (BdP), la segunda sección del artículo presenta una cuidadosa revisión de los diez años de trabajo académico en el campo, ilustrando su evolución conceptual desde un concepto lineal a uno multifacético. A continuación, la tercera sección explora el concepto de desarrollo

sostenible y expone la definición que es adoptada en este documento. La siguiente sección brinda un sucinto examen crítico de la evolución de la responsabilidad social empresarial (RSE) en lo que respecta a la BdP, a través de la exploración de cómo la población pobre ha sido generalmente considerada por las compañías con fines altruistas, y cómo muy raramente las corporaciones han considerado la BdP como una posibilidad para la expansión del negocio o como una fuente de innovación y crecimiento. A continuación, se hace énfasis en la necesidad de ir más allá de la filantropía, resaltando la importancia de tener una comprensión más holística de la noción de RSE, que vaya más allá de un carácter de bienestar social incorrectamente inferido, y que incorpore por completo la sostenibilidad (ambiental, económica y social) en la operación del negocio.

El artículo continúa con un análisis del recientemente propuesto concepto de Negocios Inclusivos (NI), explorando sus implicaciones como un ejemplo de modelos sostenibles de negocios con el potencial de mejorar significativamente las condiciones de vida para la mayoría de las comunidades pobres, a la vez que son rentables económicamente y viables ambientalmente. Finalmente, la conclusión trae a colación algunas preguntas pendientes que resultan significativas y propone rutas para la profundización investigativa con miras al fortalecimiento de los negocios inclusivos con la BdP.

Evolución de la BdP de un concepto lineal a uno multifacético T1

C. K. Prahalad y Stuart Hart son los mayores proponentes del trabajo teórico sobre la Base de la Pirámide (BdP), comenzando con su trabajo seminal publicado en (2002), el cual acuñó la expresión Base de la Pirámide y allanó el camino para los

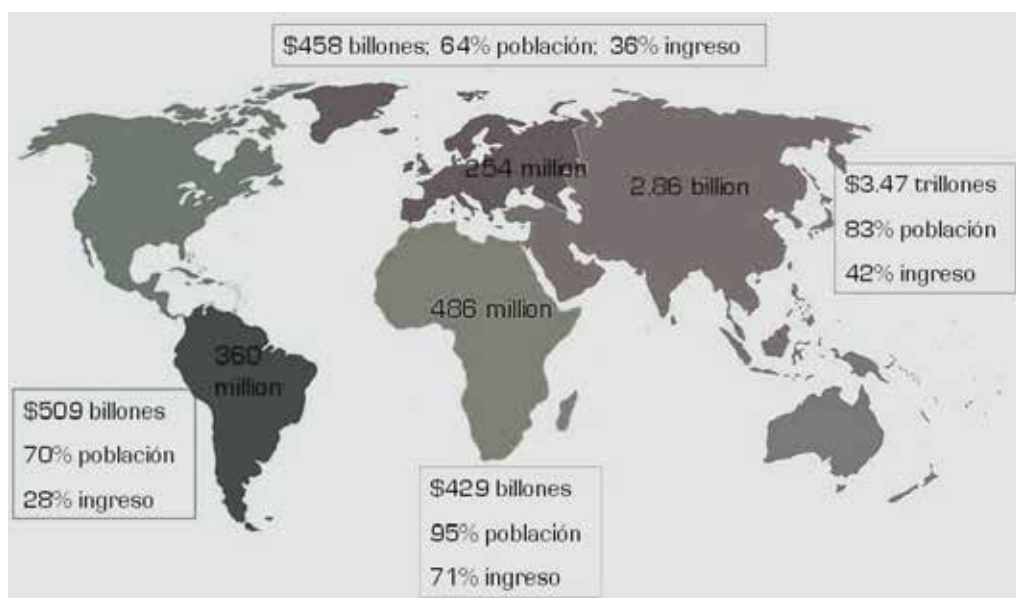
últimos 10 años de trabajo académico en la materia. El concepto tiene su origen en la idea de un mercado insatisfecho e inexplorado en la base de la pirámide económica; haciendo énfasis en un fuerte interés comercial atado a la interpretación de la población con bajos ingresos solamente en términos de su potencial como posibles consumidores.

Desde allí, el concepto evolucionó hacia una interpretación más amplia que no se enfoca solamente en los pobres como potenciales consumidores, sino que también considera su participación significativa en las iniciativas de negocio a través de su integración efectiva a lo largo de la cadena de valor de las empresas, actuando como proveedores, distribuidores o socios de negocio.

Distribución geográfica y demográfica de la BdP

En términos demográficos, la BdP representa un grupo poblacional de bajos ingresos, que vive en pobreza relativa y al cual no le es posible satisfacer algunas o incluso la mayoría de sus necesidades básicas. De acuerdo con Hammond A. et al. (2007), la metodología desarrollada en conjunto por el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Instituto Mundial de Recursos (WRI por sus siglas en inglés) define la base de la pirámide como el grupo demográfico que percibe ingresos menores a \$8 al día, lo cual es equivalente a USD\$3,000 por persona por año en poder adquisitivo local. Según esta definición, la BdP representa un grupo de población de cuatro mil millones de

Figura 1. Distribución mundial de la BdP



Fuente: Construcción propia basada en datos de Hammond, A. et al (2007).

personas (cerca del 60% de la población mundial actual, que alcanzó en 2012 el total de siete mil millones de personas) con un poder adquisitivo conjunto de USD\$5 trillones.

Como se muestra en la Figura 1, el mercado de la Bdp se encuentra localizado principalmente en Asia, incluyendo el Medio Oriente, tanto en términos de población como de poder adquisitivo. América Latina corresponde al segundo mercado en términos de ingreso, con una cifra cercana a los \$510 mil millones de dólares y es, después de África, el tercero mayor en tamaño, con 360 millones de personas. A este respecto es interesante resaltar que América Latina es la región con la mayor brecha población-ingresos, dado que, a pesar de que esos 360 millones de personas representan el 70% de su población total, ganan de manera conjunta sólo el 28% del ingreso regional total, lo cual corrobora la enorme disparidad de distribución del ingreso que existe en los países de la región.

Ahora bien, habiendo aclarado la dimensión del grupo poblacional que constituye la base de la pirámide, es importante hacer énfasis en el carácter multidimensional de la pobreza, dado que no es solamente una falta de ingresos lo que estos cuatro mil millones de personas tienen en común. La población de la Bdp vive en pobreza relativa y sin la posibilidad de responder a sus necesidades más básicas, lo que significa que carecen de acceso a “bienes, servicios y oportunidades económicas” fundamentales (Jenkins, B., E., Ishikawa, A., Geaneotes & Paul, J., 2010, pág. 2).

El retrato de la Bdp desarrollado por Hammond et al. identifica, además de sus bajos ingresos, varias características compartidas por la población de la Bdp incluyendo múltiples necesidades básicas

insatisfechas, puesto que “muchos viven en asentamientos informales (...) carecen de acceso al agua y servicios de saneamiento, electricidad y asistencia médica básica” (2007, pág. 18). A esto se suma su imposibilidad para garantizar acceso a la educación, su frecuente falta de nutrición adecuada y su dependencia de medios de vida de subsistencia y de pequeña escala.

Al comparar esta situación con los principios contenidos en la Declaración Universal de los Derechos Humanos,

Art. 3: Todo individuo tiene derecho a la vida, a la libertad y a la seguridad de su persona. (...) Art. 22: Toda persona, como miembro de la sociedad, tiene derecho a la seguridad social (...). Art. 25: 1. Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar y, en especial, la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios (...). Art. 26: 1. Toda persona tiene derecho a la educación. La educación debe ser gratuita, al menos en lo concerniente a la instrucción elemental y fundamental.

Hahn (2009, pág. 316) señala de manera precisa como las personas en la Bdp claramente carecen de la mayoría de las necesidades básicas que deberían ser satisfechas de acuerdo con los derechos humanos de la DUDH.

Sin embargo, relacionar el tema de los derechos humanos con los negocios es una tarea compleja y algunas precauciones importantes deben ser tenidas en cuenta. Como es ilustrado de manera ejemplar por Whelan, Moon y Orlitzky (2009, pág. 372), la más palpable es el hecho de que el carácter absoluto y universal de los

derechos humanos no deja de tener cuestionamientos. De hecho, como es señalado por los autores, “deberíamos (...) ser cautelosos al presumir que existe algún tipo de consenso a nivel mundial respecto a todos y cada uno de los derechos listados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos (DUDH)”. Adicionalmente, los derechos humanos son criticados por su carácter relativamente impreciso, mientras que algunos aseguran que la DUDH es un ideal enfocado en el Occidente.

Hecha esta salvedad, es apropiado afirmar que una creciente conciencia pública respecto al comportamiento corporativo es evidente, manifestada por ejemplo en la creciente preocupación alrededor de las violaciones de los derechos humanos por parte de las corporaciones. Anteriormente, los derechos humanos se consideraban bajo la responsabilidad exclusiva de los gobiernos y las organizaciones internacionales que los agrupan; pero las últimas décadas han traído consigo insistentes llamados al sector privado para que se involucre de manera activa y se haga responsable de materias sociales y de desarrollo. En ese sentido, se percibe al sector empresarial teniendo una participación relevante para el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) e iniciativas tangibles han madurado en el seno de las Naciones Unidas (ONU), específicamente el Pacto Mundial y el nombramiento del ‘Representante Especial del Secretario General en el tema de derechos humanos y corporaciones transnacionales y otras iniciativas de negocios’.

Esta visión debe ser leída como un rol complementario del Estado y el sector privado en respuesta a déficits sociales, y no debería ser malinterpretada como un reemplazo total del primero por parte del último. Lo anterior es referido por Maak

(2009) como una “corresponsabilidad política activa” (pág. 370) de los ciudadanos corporativos, en particular para aquellas situaciones relacionadas con justicia social y sostenibilidad ambiental que hasta ahora no han recibido una respuesta adecuada por parte de los gobiernos. Sin embargo, esta corresponsabilidad activa debe ser contrastada con la noción de que las compañías tienden a enfocarse en las utilidades. Por ende, cuando se insta a las corporaciones a lidiar con déficits sociales, es necesario reconocer el hecho de que sus actividades como instituciones de negocios están enmarcadas dentro de su objetivo de creación de valor económico. Por lo tanto, el compromiso activo de una corporación con la BdP debe ser el resultado de un interés propio del negocio que esté inmerso en su compromiso y su corresponsabilidad con la sociedad de la cual hace parte.

De esta manera, reconociendo la pobreza como un fenómeno multidimensional determinado no solamente por factores económicos sino también por fuerzas políticas y sociales que inhiben el desarrollo humano y el potencial empresarial (Tashman & Marano, 2010), los estudios de la BdP proponen una aproximación diferente al problema de la pobreza en estas sociedades, acercándose al mismo desde una nueva perspectiva de mercado. El argumento es que ambientes como estos, caracterizados por la falla de los derechos humanos dentro de sociedades política y económicamente débiles, pueden proveer al sector empresarial con nuevas oportunidades de mercado, con el potencial para mejorar estos problemas sociales al mismo tiempo que son económicamente rentables para la compañía. Un argumento central es que los pobres no deben seguir siendo vistos como entes pasivos caracterizados por sus carencias, sino que deberían ser

entendidos como miembros activos de la sociedad que son también capaces de comprometerse con sus propios procesos para salir de la pobreza.

La tabla No. 1 resume las principales contribuciones que han caracterizado la evolución del trabajo teórico en el campo de la BdP.

Tabla No. 1. Evolución del trabajo teórico en la BdP

Año	Autor(es)	Contribución principal
2002	Prahalad, C.K & Hart, S.	Artículo "The Fortune at the Bottom of the Pyramid" ("La fortuna en la base de la pirámide"). Considerado el trabajo seminal acerca de la BdP, corresponde a la primera publicación acerca del tema que provee la base fundamental para el desarrollo conceptual de la BdP.
2002	Prahalad, C.K & Hammond, A.	Artículo "Serving the world's poor, profitably" ("Sirviendo a los pobres del mundo, rentablemente"). En línea con la publicación previa, los autores hacen énfasis en lógica empresarial existente tras la participación del sector privado en comunidades pobres de la base de la pirámide.
2002	Hart, S. & Christensen, C.	Enfocando el análisis en el tema de la innovación, Hart y Christensen presentan el artículo "The Great Leap, driving innovation from the base of the pyramid" ("El gran salto, impulsando la innovación desde la base de la pirámide"), el cual amplía el concepto de innovación disruptiva acuñado por Christensen (1997) y lo propone como una característica esencial de los esfuerzos de negocios que apuntan a la base de la pirámide.
2005	Prahalad, C.K	Prahalad publica el libro titulado "The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits" ("La fortuna en la base de la pirámide: erradicando la pobreza a través de la rentabilidad"). En este trabajo, el autor detalla las virtudes de los modelos de negocio orientados a la población más vulnerable, presentando una serie de casos de estudio exitosos en varios países en vía de desarrollo.
2005	Hart, S.L. & London, T.	En su artículo "Developing Native Capability, what multinational corporations can learn from the base of the pyramid" ("Desarrollando capacidades nativas, lo que pueden aprender las corporaciones multinacionales de la base de la pirámide"), Hart y London desarrollan el concepto de 'capacidades nativas' e invitan a las compañías a evitar la imposición de estrategias extranjeras, entendiendo el contexto local y construyendo confianza y capital social con la población de la BdP.
2007	Anderson, J. & Billou, N. Anderson, J. & Markides, C.	Artículos "Serving the World's Poor: Innovation at the Base of the Economic Pyramid" ("Sirviendo a los pobres del mundo: innovación en la base de la pirámide") y "Strategic Innovation at the base of the pyramid" ("Innovación estratégica en la base de la pirámide"). Los autores presentan el marco conceptual de las 4As [por sus iniciales en inglés: disponibilidad, asequibilidad, conciencia y aceptabilidad], como un marco de trabajo para la innovación estratégica, detallando las áreas clave en las que las compañías actuando en la BdP deben enfocarse para ser exitosas.
2007	Hammond, A. et al.	Publicación conjunta del World Resources Institute y la Corporación Financiera Internacional titulada "The next 4 billion, market size and business strategy at the base of the pyramid" ("Los próximos cuatro mil millones, tamaño del mercado y estrategia de negocios en la base de la pirámide"). Presenta estimados empíricos acerca del poder adquisitivo de la población de la BdP como un todo, y acerca de sus comportamientos como consumidores. Así mismo, brinda una mirada al estado de los mercados de la BdP en el mundo e identifica cuatro estrategias principales que caracterizan a las compañías que están teniendo éxito en dichos mercados.

Año	Autor(es)	Contribución principal
2007	Karnani, A.	En su artículo "Misfortune at the Bottom of the Pyramid" ("Infortunio en la base de la pirámide"), el autor provee una de las críticas más citadas a la teoría acerca del potencial comercial de la BdP. Karnani llama la atención sobre la necesidad de aumentar realmente los ingresos de los pobres en lugar de simplemente enfocarse en su potencial como consumidores.
2008	Mendoza, R. & Thelen, N.	El artículo "Innovations to Make Markets More Inclusive for the Poor" ("Innovaciones para hacer los mercados más incluyentes para los pobres") propone una tipología de las estrategias e innovaciones que han contribuido a hacer los mercados más incluyentes para los pobres, no sólo en lo que respecta a su acceso a dichos mercados, sino también en lo relacionado con su participación significativa en formas que incrementen su empoderamiento y desarrollo humano.
2008	Simanis, E. & Hart, S.	A través de la publicación "The Base of the Pyramid Protocol: Toward Next Generation BoP Strategy" ("El protocolo Base de la Pirámide: Hacia una estrategia BdP de próxima generación"), los autores presentan una crítica a lo que ellos llaman estrategias para la BdP 'de primera generación' (BdP 1.0), que han estado enfocadas en explotar comercialmente los mercados de la base de la pirámide. Y en respuesta, proponen las estrategias 'de segunda generación' (BdP 2.0), basadas en un diálogo con gente local para permitir la inversión y creación conjuntas de oportunidades de negocio.
2008	Kandachar, P. & Halme, M. (Ed.)	"Sustainability Challenges and Solutions at the Base of the Pyramid: Business, Technology and the Poor" ("Retos y soluciones de sostenibilidad en la base de la pirámide: negocios, tecnología y los pobres") ofrece una recopilación de ensayos escritos por autores altamente renombrados de países desarrollados y en vía de desarrollo, quienes proveen un nutrido análisis de los potenciales retos y oportunidades creadas por la BdP, y exploran rutas de acción futura que pueden llevar a un desarrollo sostenible para los pobres.
2009	Hahn, R.	El artículo "The Ethical Rational of Business for the Poor - Integrating the concepts Bottom of the Pyramid, Sustainable Development, and Corporate Citizenship" ("Las justificativos éticos de los negocios para los pobres - integrando los conceptos Base de la Pirámide, desarrollo sostenible y ciudadanía corporativa"), conecta la idea de negocios en la base de la pirámide con el concepto de desarrollo sostenible, particularmente con la noción de justicia inter e intrageneracional.
2009	Simanis, E. & Hart, S.	Artículo "Innovation from the inside out" ("Innovación desde el interior"). Apoyándose en la experiencia ganada en la investigación acerca del "Protocolo de la BdP", los autores proponen el 'paradigma de innovación arraigada' como la mejor manera en la cual las compañías pueden generar confianza y ganar intimidad en sus negocios, generando una ventaja competitiva sostenible que resulta apropiada para los mercados de la BdP.
2010	Hart, S.	En la tercera edición de "Capitalism at the crossroads, next generation business strategies for a post-crisis world" ("Capitalismo en la encrucijada, estrategias de próxima generación para un mundo post-crisis"), Hart se enfoca en el mundo después de la crisis financiera y propone un modelo de capitalismo sostenible, basado en un nuevo paradigma de negocios que es socialmente responsable y viable ambientalmente, enfocándose en la población de la BdP.
2011	Berger, R. Choi, C. & Kim, J.	En el artículo "Responsible Leadership for Multinational Enterprises in Bottom of Pyramid Countries: The Knowledge of Local Managers" ("Liderazgo responsable para empresas multinacionales en países de la base de la pirámide: el conocimiento de los administradores locales"), los autores analizan y hacen énfasis en valorar el conocimiento, identidad y empuje de los administradores locales, en lugar de tener una dependencia excesiva en liderazgo expatriado cuando se tienen operaciones de negocios en mercados de la base de la pirámide.

Año	Autor(es)	Contribución principal
2012	Halme, M. Lindeman, S & Linna, P.	En su artículo "Innovation for Inclusive Business: Intrapreneurial Bricolage in Multinational Corporations" ("Innovación para negocios inclusivos: bricolaje intraemprendedor en las corporaciones multinacionales"), los autores introducen el concepto de 'bricolaje intraemprendedor' para analizar los aspectos internos de la gestión organizacional que pueden impulsar o frenar la innovación en modelos de negocios en la BdP.
2012	Schuster, T. & Holtbrügge, D.	Recurriendo a una aproximación metodológica de múltiples casos de estudio, los autores del artículo titulado "Market entry of multinational companies in markets at the bottom of the pyramid: A learning perspective" ("Entrada al mercado de compañías multinacionales en mercados en la base de la pirámide: una perspectiva de aprendizaje") analizan las actividades de corporaciones multinacionales (EMNs) en mercados de la BdP, desde una perspectiva de internacionalización.
2012	Hahn, R.	El artículo "Inclusive business, human rights and the dignity of the poor: a glance beyond economic impacts of adapted business models" ("Negocios inclusivos, derechos humanos y la dignidad de los pobres: una mirada más allá de los impactos económicos de los modelos de negocio adaptados"), explora las conexiones entre la dignidad humana y los modelos de negocios inclusivos, más allá de los resultados puramente económicos.

Fuente: construcción propia

Para resumir, podemos identificar de manera general dos estadios principales en la evolución del concepto de la BdP: i.) el primer estadio surge de las aproximaciones iniciales hechas por los profesores Hart y Prahalad, cuando la BdP fue concebida como un concepto unidimensional. Su carácter central mostró un interés fuertemente comercial, entendiendo la población de bajos ingresos solamente en términos de mercado, como un segmento consumidor no explotado que representa una "fortuna" potencial. Por tanto, la BdP fue primordialmente presentada como una nueva oportunidad de negocios para el sector privado. ii.) El segundo estadio evolucionó hacia una interpretación multidimensional de la BdP, ampliando el espectro de análisis y proveyendo más y más variadas posibilidades de acción para la población de bajos ingresos. De esta manera, la BdP pasó de ser entendida únicamente desde la perspectiva de la demanda, hacia una interpretación holística que incluye opciones que describen a los pobres como potenciales empleados, distribuidores, proveedores o socios de

negocios. Este entendimiento más amplio de la BdP corresponde a los modelos de negocios inclusivos, que serán discutidos en la tercera sección del presente artículo.

Sobre el desarrollo sostenible

Al igual que la responsabilidad social empresarial, el concepto de desarrollo sostenible continúa siendo debatido, refutado y reinterpretado en la literatura nacional e internacional. No siendo propósito de este documento el profundizar en un análisis conceptual de la materia, no se ahondará en dicha discusión. Sin embargo, si es necesario esclarecer las razones que han llevado a la sociedad humana a interesarse por estas temáticas; y exponer lo que en este artículo se entiende por desarrollo sostenible.

La crisis ambiental que enfrenta la humanidad ha sido ampliamente analizada y documentada tanto en la academia como en la literatura convencional (p. ej. Brown, 2011; Goodland, 1994; Ludevid,

1997; Velásquez, 2008). Para citar algunos ejemplos podemos recurrir a argumentos como los de Hawken, Lovins & Lovins (1999), quienes estiman que durante los últimos treinta años del siglo XX, cerca de un tercio de todos los recursos naturales del planeta fueron consumidos, llevando muchos de éstos a su extinción. Por su parte, Leonard (2010) y otros han calculado que la huella ecológica de la humanidad excede la capacidad de carga de la Tierra, siendo esta cifra para inicios del siglo XXI cercana a 25%. Tal desbalance lo reflejan Wackernagel y Rees, al estimar que si en todos los países tuviésemos los mismos niveles de consumo que manejan las naciones industrializadas, se haría necesario contar con el equivalente a cuatro planetas Tierra para suplir tan amplio nivel de demanda de recursos (Boada, Rocchi y Kuhndt, 2005). De la misma manera, las consecuencias del cambio climático se reflejan en afectaciones en diversos ecosistemas mundiales, incluyendo degradación de suelos, desertificación, deshielo, y alteraciones en los ciclos de producción agrícola; con implicaciones no sólo en la sostenibilidad ambiental, sino también en la geopolítica internacional y en las capacidades de asimilación de dichos cambios por las sociedades humanas (Brown, 2011; Dalby, 2013).

En respuesta a este desbalance, en las últimas décadas del siglo XX surge una tendencia de análisis del desarrollo que busca armonizar el crecimiento económico, con las necesidades sociales y la eficiencia ambiental; que ha pasado a ser reconocida como el desarrollo sostenible. Para los propósitos de este artículo de reflexión, adoptaremos la definición de desarrollo sostenible de mayor aceptación en esferas académicas y políticas, la cual corresponde a aquella dada por Gro Harlem Brundtland en el año de 1987, al liderar para la Organización de las Naciones

Unidas (ONU), la Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo (WCED por sus siglas en inglés), conocida en la historia de la sostenibilidad como la Comisión Brundtland. El reporte denominado “Nuestro Futuro Común” (ONU, 1987), fue publicado por esta Comisión brindando por primera vez en la agenda internacional una definición al término desarrollo sostenible, así: “Desarrollo que busca satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las futuras generaciones para atender sus propias necesidades”.

Complementando esta definición, y abordándola desde una perspectiva de justicia inter e intrageneracional, es preciso reconocer junto con Montes (2013), que el desarrollo sostenible debe propender por una correcta administración de los recursos, que tome en consideración las limitaciones de los bienes y servicios, no sólo en términos ambientales sino también económicos y socio-culturales. Tal reconocimiento de la importancia de los aspectos socio-culturales para abordar el desarrollo sostenible, resulta fundamental para comprender la sostenibilidad empresarial en la BdP, toda vez que como se expuso en el apartado anterior, los mercados de la BdP se caracterizan por unas condiciones socio-económicas y culturales específicas y muchas veces endógenas a tales contextos.

Acerca de la Responsabilidad Social Empresarial en la Base de la Pirámide

A pesar de que hay una aceptación creciente, tanto en países desarrollados como en vía

de desarrollo, del hecho que las compañías tienen responsabilidades que van más allá de sus accionistas para con un espectro más amplio de grupos de interés, la idea de la responsabilidad social empresarial (RSE) sigue siendo un concepto controversial y polisémico, encontrando sus críticos más reconocidos en los trabajos de Friedman, Henderson y Reich (Friedman, 1970; Henderson, 2001; Reich 1998).

Desde la perspectiva de los proponentes de la RSE, las décadas recientes ofrecen un nutrido compendio de literatura académica y gerencial con múltiples aproximaciones y reinterpretaciones conceptuales, cuya exploración detallada está más allá del propósito del presente artículo de reflexión (ver por ejemplo Dahlsrud, 2006, Freeman & Hasnaoui, 2011; Garriga & Mele, 2004; Gond & Moon, 2011; Visser, Matten, Pohl, & Tolhurst, 2010). Sin embargo, es posible percibir un terreno común entre todas las variadas definiciones que va en línea con lo propuesto por Carroll (uno de los estudiosos más reconocidos en este campo) en 1991, entendiendo las responsabilidades de los negocios como aquellas que emanan de cuatro dominios interrelacionados, a saber: el económico, el legal, el ético y el discrecional (filantrópico), y reconociendo la existencia de múltiples grupos de interés.

La Organización Internacional de Normalización (ISO) en su reciente Guía acerca de la responsabilidad social (2010), la define como:

La responsabilidad de una organización sobre los impactos de sus decisiones y actividades en la sociedad y el ambiente, a través de un comportamiento transparente y ético que:

- contribuye al desarrollo sostenible, incluyendo la salud y el bienestar de la sociedad;

- toma en cuenta las expectativas de los interesados;
- cumple con las leyes aplicables y es consistente con las normas internacionales de comportamiento y
- está integrada a lo largo de la organización y se practica en sus relaciones.

De otro lado, considerando las contribuciones por parte de estudiosos y administradores de países en vía de desarrollo, es importante resaltar que dado el carácter desigual y diverso de las naciones del hemisferio norte y sur, cualquier iniciativa de RSE debe ser sensible al contexto; tomando en cuenta posibles diferencias económicas, sociales, políticas, ambientales, culturales y organizacionales (Barke-meyer, 2011). De igual manera, al explorar el argumento generalmente aceptado de que la RSE se traduce en buenas prácticas de negocios que permiten que las compañías “hagan bien haciéndolo bien” (Prahalad, 2005), los estudiosos de la filosofía moral alertan acerca de la necesidad de reconocer la carencia de un acuerdo globalmente aceptado sobre qué constituye ‘buenas prácticas’ en primer lugar; lo cual resalta la necesidad de que la RSE sea sensible a la existencia de múltiples visiones respecto a la moralidad (Eabrasu, 2012).

Dado todo lo anterior, tal como acertadamente lo exponen Gond y Moon, la RSE es inherentemente “dinámica, superpuesta y contextual” (2011, pág. 3), así que se la interpreta mejor como un constructo sombrilla (un concepto comprensivo que explica un conjunto diverso de fenómenos (ver Hirsh & Levin, 1999)) cubriendo un amplio rango de fenómenos en las relaciones entre los negocios y la sociedad.

Habiendo ilustrado las complejidades de la RSE, es pertinente explorar también la relación entre filantropía y RSE. El rol

jugado por el sector privado en el alivio de la pobreza, particularmente aquel de las corporaciones multinacionales, ha sido sujeto de gran debate a nivel internacional tanto en espacios académicos como no académicos (Frynas, 2005; Frynas, 2008; Jamali, 2010; Lodge & Wilson, 2006; Muthuri, Moon, & Idemudia, 2012; VanSandt & Sud, 2012). En este escenario, como lo ilustra Barkemeyer (2011), la literatura académica sobre la relación entre el desarrollo y la RSE ha cuestionado la idoneidad de los “regímenes actuales de RSE para afrontar de manera efectiva algunos de los retos más apremiantes para la sostenibilidad global” (pág. 257).

Por regla general, lo que parece suceder en respuesta a las necesidades sociales características de países en desarrollo y menos desarrollados, es que las corporaciones y las organizaciones sin ánimo de lucro tienden a malinterpretar la RSE como equivalente a donaciones puramente filantrópicas por parte de las empresas para promover el bien social. En este sentido, es de la mayor importancia enfatizar que las compañías no deben entender la RSE como su forma de devolver a la sociedad, como si le hubiere substraído algo en primer lugar. Por el contrario, la RSE debe ser adoptada como la manera de actuar como parte de la sociedad, desde una perspectiva ganar-ganar que exhibe una lógica de mutuo beneficio. El pensar: ambos (i.e. la empresa y la sociedad) nos beneficiamos, es radicalmente opuesto a una línea de pensamiento que sugiere que una compañía se beneficia a expensas de la sociedad, de donde se desprende que es su deber devolver algo a la misma; como si se estuviese pagando por haber cometido un pecado.

Cuando las corporaciones caen en esta interpretación paternalista y equivocada, en la mayor parte de los casos terminan

llevando a cabo actividades filantrópicas —pero desligadas de su quehacer empresarial— que tienen la desventaja de ser percibidas como una forma de remordimiento corporativo o como un intento de apaciguar la conciencia corporativa (Cooke, 2010). De manera similar, las iniciativas altruistas son consideradas en ocasiones únicamente como una estrategia de relaciones públicas que apunta a mejorar la reputación corporativa y a ganar una licencia para operar (Gates & Steane, 2009). De hecho, algunas visiones críticas acerca de intervenciones de RSE por parte de corporaciones multinacionales en países en vía de desarrollo y menos desarrollados, ponen en duda su legitimidad y consideran que dichas intervenciones:

aún tienden a estar diseñadas para garantizar una rendición de cuentas frente a los consumidores en países desarrollados, organizaciones de denuncia y medios de comunicación, con el fin de mantener ante sus ojos la legitimidad de las corporaciones multinacionales (Jeppesen & Lund-Thomsen, 2010, pág.141).

Por otro lado, tanto el grado de efectividad de las donaciones filantrópicas, como su real contribución a la reducción de la pobreza, han sido sujeto de cuestionamientos (Canel, Idemudia, & North, 2010; Ite, 2005; Singer, 2006). Tal como lo señalan Kolk y van Tulder (2006), la sostenibilidad de las respuestas del sector privado que van dirigidas a los pobres puede ser alcanzada solamente al “ofrecer a los pobres ‘herramientas’ (conocimiento técnico, tecnología, recursos) para escapar de la trampa de la pobreza por ellos mismos” (pág. 797). Estas herramientas, sin embargo, aún no están siendo ofrecidas por completo a los pobres por parte de las corporaciones. De

esta manera, se da piso a percepciones de una falta de interés verdadero en el desarrollo de la comunidad en el largo plazo, y al uso abusivo del poder corporativo.

La migración hacia una comprensión más holística de la RSE: yendo más allá de la filantropía en la BdP

En respuesta a esta idea equivocada acerca de la RSE, varios autores han argumentado a favor de una evolución conceptual que nos lleve a una interpretación más holística de la noción de RSE. Tal evolución ha sido renombrada por algunos autores como responsabilidad y sostenibilidad empresarial (manteniendo el acrónimo RSE), o RSE 2.0 (Visser et al., 2010), haciendo énfasis en su inherente triple cuenta de resultados, y yendo más allá de un carácter puramente social, erróneamente inferido en la actualidad.

La RSE 2.0 implica, por tanto, dar consideración completa a la sostenibilidad cuando se hacen negocios, respondiendo a todas las cuestiones sociales, económicas y ambientales. De esta manera, la RSE viene a estar integrada a lo largo de la compañía, permeando cada práctica organizacional. Y las relaciones entre la empresa y la sociedad se mueven más allá de la donación filantrópica lineal, hacia relaciones más proactivas e interactivas que dejan de ver a las corporaciones como donantes paternalistas y a las comunidades como meros receptores pasivos. En las palabras de Visser, la “RSE 2.0 se trata de diseñar y adoptar un modelo de negocios inherentemente sostenible y responsable” (Visser et al., 2010, pág. 127).

Esta comprensión holística de la RSE se compagina con lo que Stuart Hart presenta

como una ‘empresa sostenible’, aquella con la habilidad de generar ideas de negocio rentables, que pueden al mismo tiempo “mejorar la calidad de vida de los pobres del mundo, respetar la diversidad cultural, inspirar a los empleados, construir comunidades y conservar la integridad ecológica del planeta para futuras generaciones” (Hart, 2010, pág. 17). Así, una empresa sostenible es un tipo nuevo y mejorado de corporación que acoge el desarrollo sostenible. En lugar de ver sus responsabilidades sociales como medios para obtener un objetivo —licencia pública para operar— entiende la sostenibilidad, y por tanto la RSE, como la razón de ser de la operación empresarial. Adopta la sostenibilidad como la única estrategia efectiva para la perdurabilidad corporativa. Por lo tanto, ve la obtención de utilidades como un resultado de su compromiso responsable con la sociedad, y no lo contrario.

Llevar el concepto de empresas sostenibles al terreno de la BdP implica un movimiento claro de las relaciones empresa-sociedad más allá de la filantropía. Un movimiento claro que, a su vez, resalta cómo la oportunidad para la participación activa de las compañías en la BdP implica el uso de nuevos modelos de negocios que permitan mejorar de manera significativa las condiciones humanas y ambientales para las regiones más pobres del mundo, a la vez que se genera rentabilidad para el negocio. Alcanzar esto requeriría reducir la focalización en el crecimiento del consumo, trasladando el énfasis hacia la elevación de los estándares de vida de los pobres, a través de una estrategia de negocios que permita la cobertura de las necesidades básicas insatisfechas de una manera que sea económicamente efectiva y ecológicamente viable; es decir, una estrategia de sostenibilidad.

Un ejemplo de este tipo de empresas sostenibles para la BdP es el esquema conocido como Negocios Inclusivos (NI): modelos de negocio sostenibles con el potencial de mejorar significativamente las condiciones de vida de la mayoría de las comunidades pobres, al mismo tiempo que son económicamente rentables y ambientalmente viables.

Los Negocios Inclusivos como empresas sostenibles en la Base de la Pirámide

De acuerdo con la definición dada por la Alianza para los Negocios Inclusivos, un negocio inclusivo es una iniciativa de negocios que busca construir puentes entre el negocio y las poblaciones de bajos ingresos para el beneficio de ambos (SNV-WBCSD, 2008). En otras palabras, los NI son modelos de negocio sostenibles que apuntan a mercados en la BdP. A través de la inclusión efectiva de las comunidades más pobres

dentro de sus cadenas de valor, el sector privado provee ocupaciones y riqueza a las comunidades de bajos ingresos, al mismo tiempo que genera utilidades para la compañía.

De esta manera, los NI son proyectados como una estrategia de negocio que más allá de encarnar el paternalismo o la filantropía, empodera a las poblaciones vulnerables, vinculando necesidades sociales a la creación de trabajos y fuentes estables de ingreso; ofreciendo un mecanismo más efectivo para reducir la pobreza y promover el desarrollo en el largo plazo.

El cuadro No. 1 presenta un compendio no exhaustivo de varias definiciones dadas al concepto de negocios inclusivos. Como se desprende de su lectura, las diferentes definiciones no alteran de manera significativa la interpretación del concepto y, con tonos similares, todas se enfocan principalmente en resaltar un acercamiento proactivo de mercado para superar la pobreza, basado en una administración sostenible de la cadena de valor.

Cuadro No. 1. Definiciones seleccionadas de negocios inclusivos.

Proponente	Definición
Alianza SNV- WBCSD	Negocio que busca contribuir al alivio de la pobreza mediante la inclusión de las comunidades de bajos ingresos en su cadena de valor, sin perder de vista el objetivo final de la empresa, que es la generación de ganancias. (SNV-WBCSD, 2008)
WBCSD	Soluciones de negocio sostenibles que van más allá de la filantropía y amplían el acceso a bienes, servicios y oportunidades de subsistencia para las comunidades de bajos ingresos en formas comercialmente viables; tratando de encontrar sinergias entre los objetivos de desarrollo y las operaciones de negocio de la compañía. (http://www.inclusive-business.org/inclusive-business.html)
PNUD	Modelos de negocio que incluyen a los pobres en varios puntos de la cadena de valor: en el lado de la demanda como clientes y consumidores, y en el lado de la oferta como empleados, productores y propietarios de negocios. Construyen puentes entre las empresas y las personas pobres para beneficio mutuo en la cadena de suministro, en el lugar de trabajo y en el mercado. (PNUD, 2010)
CFI	Modelos de negocios que amplían el acceso a bienes, servicios y oportunidades de subsistencia para aquellos en la base de la pirámide económica mundial (BdP), en formas comercialmente viables y escalables. (IFC, 2010)

Proponente	Definición
Fundación AVINA	Iniciativas rentables y ambiental y socialmente responsables, que buscan mejorar, a través de las fuerzas del mercado, la calidad de vida de las comunidades de bajos ingresos, fomentando su participación en todas las fases de la cadena de valor. (http://www.avina.net/eng/oportunidades/mercados-inclusivos/)
ENDEVA	Negocios que incluyen a las personas que viven en condición de pobreza como productores y consumidores, haciendo una contribución positiva al desarrollo de los negocios, la población local y el medio ambiente. (ENDEVA, 2009)

Fuente: Construcción propia basada en fuentes citadas

De esta manera, siendo empresas sostenibles, los NI tienen en consideración los tres pilares de la sostenibilidad, garantizando su factibilidad económica, ambiental y social.

Modos de implementación de un negocio inclusivo

Como fue propuesto por Lariú y Strandberg (2009), es posible identificar tres formas o modos de implementar un negocio inclusivo, dependiendo del papel jugado por la población de bajos ingresos, a saber:

- **1er modo:** Vincula el segmento de la base de la pirámide como un consumidor.

- **2do modo:** Vincula el segmento de la BdP como productores, proveedores o distribuidores.
- **3er modo:** Vincula el segmento de la base de la pirámide como un socio o aliado. “Es un proceso de co-creación de nuevos negocios con poblaciones de bajos ingresos”.

A manera de síntesis, el Cuadro No. 2 presenta una distinción entre los aspectos principales que corresponden con un negocio inclusivo y aquellos que no.

Cuadro No. 2. Aspectos clave de los negocios inclusivos

Si	No
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Propone soluciones sostenibles para las necesidades de los pobres. ✓ Utiliza las fuerzas del Mercado para el beneficio mutuo. ✓ Garantiza la provisión de bienes y servicios en mercados desatendidos. ✓ Vincula a la población de la BdP como participantes activos de la cadena de valor. ✓ Se enfoca en procesos de co-inversión y co-creación con la población de la BdP ✓ (Simanis & Hart, 2008). 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Se lucra de la pobreza. ✗ Depende de acciones filantrópicas y donaciones altruistas. ✗ Corresponde con esquemas de negocios tradicionales. ✗ Se limita a la interpretación de la BdP como potenciales consumidores. ✗ Desarrolla actividades dañinas para el medio ambiente.

Fuente: Construcción propia

Como se desprende del análisis del cuadro anterior, un aspecto crucial para el éxito de los modelos de NI es la creación de espacios de cooperación y desarrollo de esfuerzos conjuntos, beneficiándose de las sinergias que surgen durante el proceso. La sostenibilidad de este tipo de modelos de negocio para la base de la pirámide depende, en gran medida, de la posibilidad de permitir de manera real y efectiva la cocreación de ideas de negocio entre la compañía líder, la comunidad y otros potenciales aliados clave que pueden proveer la asistencia técnica, financiera o de desarrollo humano necesaria para cristalizar el modelo de negocio.

Conclusiones

Desde la inepción del concepto de Base de la Pirámide hace tan sólo una década, el concepto ha evolucionado de una interpretación puramente comercial de la población en condición de pobreza, hacia una interpretación más holística y multidimensional que percibe a las comunidades como actores tanto en su rol de consumidores como también desempeñando labores de oferta incluyendo la proveeduría o distribución de bienes y servicios. Los modelos de negocios inclusivos, entendidos como aquellos que bajo una lógica de mutuo beneficio permiten vincular a la población pobre en las cadenas de valor de las empresas para beneficios de ambas, se constituyen en una respuesta empresarial viable y sostenible para mejorar las condiciones de vida de la población mundial en situación de pobreza relativa.

De la misma manera, superando la visión puramente asistencialista de la RSE tradicional, los NI logran vincular el desarrollo sostenible con la superación de la

pobreza, toda vez que representan esquemas empresariales que permiten la generación de réditos económicos, con justicia social y eficiencia ambiental. Así pues, el potencial de los negocios inclusivos para superar las llamadas trampas de pobreza yace en su viabilidad y escalabilidad comercial. Los modelos de NI, a diferencia del paternalismo corporativo, empoderan a las comunidades al abrir oportunidades de mercado que responden a necesidades básicas insatisfechas, crean autosuficiencia y generan fuentes estables de ingresos. Pero, para ser realmente sostenibles, los NI no sólo requieren ser socialmente benéficos en términos de mejorar la calidad de vida de las comunidades pobres; sino también deben basar dicha mejora en soluciones ecológicamente viables.

En este escenario, el futuro plantea preguntas significativas, tanto para la academia como para la administración, que deben ser objeto de investigación más profunda de tal forma que se refuerce el avance de este naciente modelo en términos de estrategia de negocios. Quizás una de las preguntas principales es, dada la escala y magnitud de las respuestas de mercado necesarias para lograr la inclusión de dos tercios de la humanidad, ¿cómo alcanzar soluciones de negocio sostenibles para todos los ciudadanos del mundo que viven actualmente en la BdP?

En otras palabras, el mayor reto que yace en el futuro es cómo balancear el crecimiento en la producción y el consumo que implica el desarrollo de nuevos modelos de negocio en la BdP, con la limitada capacidad de carga de los ecosistemas del La Tierra. Porque, tal como fue señalado de manera precisa por el reconocido economista Nicholas Stern, “El desarrollo y el cambio climático son los problemas centrales del siglo 21. Si el mundo falla en

alguno de ellos, fallará en ambos” (citado en WBCSD, 2010, pág. 6). Así que, ¿cómo balancear el deseo de obtener desarrollo para todos con la capacidad ambiental de la Tierra?

Éste es precisamente el mayor reto planteado hoy al desarrollo de modelos de negocios inclusivos. Una mejor calidad de vida para todos los ciudadanos viviendo en condición de pobreza no puede venir a expensas de un deterioro indiscriminado de los recursos naturales, ya que esto tomaría la misma línea de desarrollo insostenible que no debemos emular. Como tampoco pueden la protección ambiental y la lucha contra el cambio climático darse en aislamiento de los problemas sociales que miles de millones de personas en la base de la pirámide tienen que enfrentar.

Como es evidente, el análisis aquí presentado no pretende ser exhaustivo ni brindar un modelo único para la interpretación de la sostenibilidad en los negocios inclusivos dirigidos a los mercados de la base de la pirámide, reconociendo sus limitaciones al tratarse de un estudio exploratorio de carácter cualitativo. Por el contrario, busca hacer una contribución preliminar a la escasa literatura existente en la materia, sirviendo de base e incentivo para el desarrollo de futuras investigaciones de la misma línea, que permitan probar y complementar las conclusiones y observaciones aquí contenidas. En particular, se recomienda que dichas investigaciones enfatizen en explorar las contradicciones existentes entre el aumento de la producción y el consumo en la BdP, y la protección ambiental.

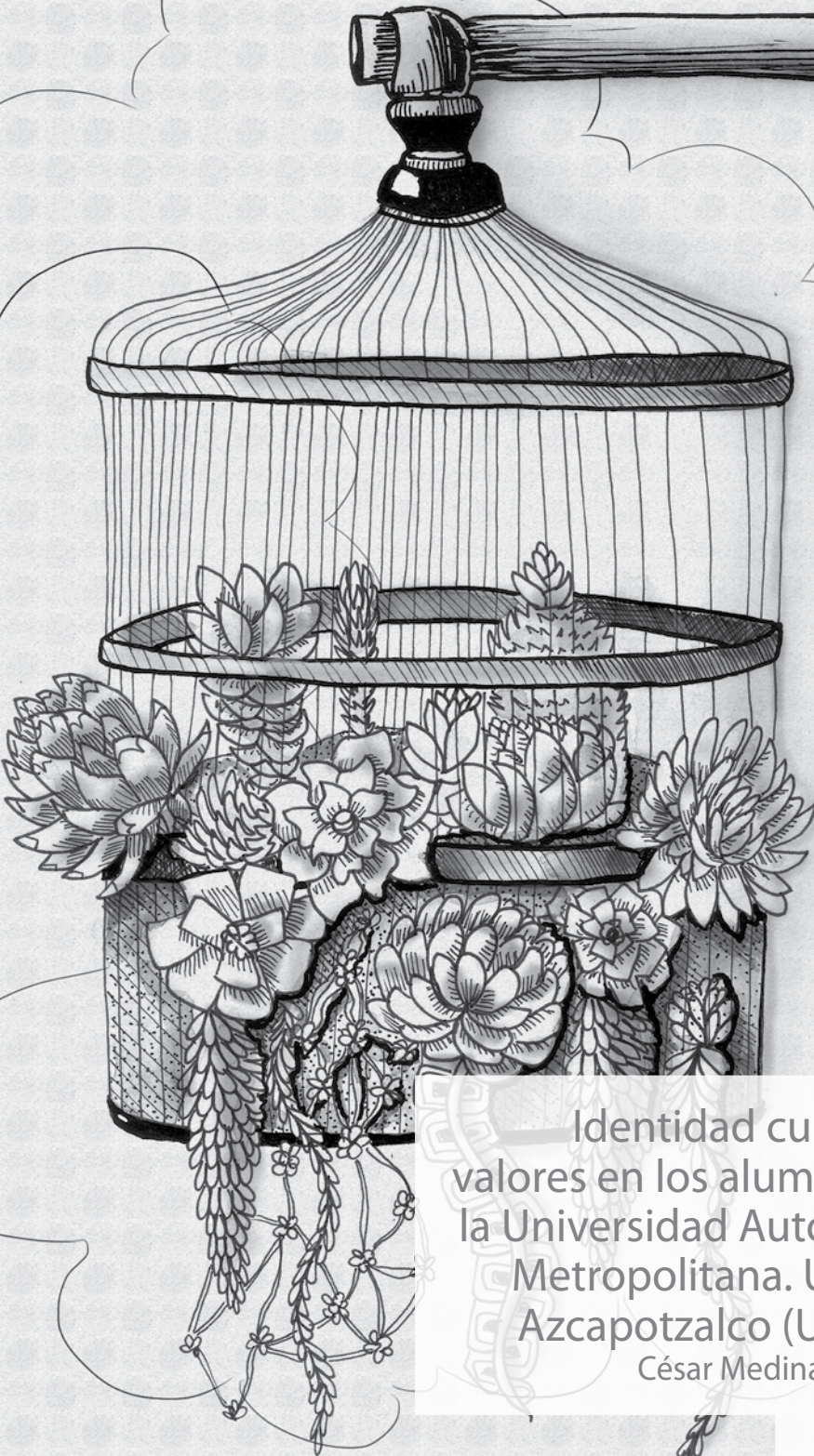
Bibliografía

- Anderson, J. & Billou, N. (2007). *Serving the World's Poor: Innovation at the Base of the Economic Pyramid*, Journal of Business Strategy, 28 (2), 14-21.
- Anderson, J. & Markides, C. (2007). *Strategic Innovation at the base of the pyramid*, MIT Sloan Management Review, Fall, 82-88.
- Barkemeyer, R. (2011). *Corporate perceptions of sustainability challenges in developed and developing countries: constituting a CSR divide?* Social Responsibility Journal, 7 (2), 257-281.
- Berger, R., Choi, C., & Kim, J. (2011). *Responsible Leadership for Multinational Enterprises in Bottom of Pyramid Countries: The Knowledge of Local Managers*. Journal of Business Ethics, 101, 553-561
- Boada, A., Rocchi, S., Kuhndt, M. (2005). *Negocios y Sostenibilidad más allá de la gestión ambiental*. Editorial Politécnico Gran Colombiano: Bogotá. 155 pp.
- Brown, L. R., (2011). *El mundo al borde del abismo: ¿Cómo evitar el declive ecológico y el colapso de la economía?* Traducción por: Rincón, G., Pineda, M.A. y Más-mela, T. Bogotá: Ecoe ediciones.
- Canel, E., Idemudia, U., & North, L. L. (2010). *Rethinking extractive industry: Regulation, dispossession, and emerging claims*. Canadian Journal of Development Studies, 30(1-2), 5-25.
- CECODES-SNV, (2008). *Los Negocios Inclusivos en Colombia*. Bogotá: CECODES.
- CECODES (2010). *Cambiando el rumbo. Casos de sostenibilidad en Colombia*. Bogotá: CECODES.
- CECODES (2011). *Sostenibilidad en Colombia. Casos empresariales*. Bogotá: CECODES

- Cooke, D. (2010). *Building social capital through corporate social investment*, *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 2 (1), 71-87.
- Dahlsrud, A. (2006). *How corporate social responsibility is defined: An analysis of 37 definitions*, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 15, 1-13.
- Dalby, S. (2013) *The geopolitics of climate change*, *Political Geography*, Volume 37, November 2013, pp 38-47.
- Eabrasu, M. (2012). *A Moral Pluralist Perspective on Corporate Social Responsibility: From Good to Controversial Practices*. *J Bus Ethics*. published online DOI 10.1007/s10551-012-1491-3.
- ENDEVA (2009). *Inclusive Business Guide, How to Develop Business and Fight Poverty*. Berlin: ENDEVA.
- Freeman, I. & Hasnaoui, A. (2011). *The Meaning of Corporate Social Responsibility: The Vision of Four Nations*, *Journal of Business Ethics*, 100, 419-443.
- Friedman, M. (13 de septiembre de 1970). *The social responsibility of business is to increase its profits*. *New York Times Magazine*, pp. 122-126.
- Frynas, J.G. (2005). *The false developmental promise of corporate social responsibility: evidence from multinational oil companies*, *International Affairs*, 81 (3), 581-98.
- Frynas, J.G. (2008). *Corporate social responsibility and international development: critical assessment*, *Corporate Governance*, 16 (4), 274-81.
- Garriga, E. & Melé, D. (2004). *Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory*, *Journal of Business Ethics*, 53, 51-71.
- Gates, D. & Steane, P. (2009). *Altruism-an alternative value in policy formation and decision making*, *International Journal of Social Economics*, 36 (10), 962-978.
- Goodland, R. (1994). *El argumento según el cual el mundo ha llegado a sus límites* en Goodland, Robert et al. (2003). *Desarrollo Económico Sostenible*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Gond, J-P. & Moon, J. (2011). *Corporate Social Responsibility in Retrospect and Prospect: Exploring the Life-Cycle of an Essentially Contested Concept*, in J-P Gond and J Moon eds *Corporate Social Responsibility: A Reader* Routledge. Available as ICCSR Research Paper No. 59, 1-40.
- Hahn, R. (2009). *The Ethical Rationale of Business for the Poor-Integrating the Concepts Bottom of the Pyramid, Sustainable Development, and Corporate Citizenship*, *Journal of Business Ethics*, 84, 313-324.
- Hahn, R. (2012). *Inclusive business, human rights and the dignity of the poor: a glance beyond economic impacts of adapted business models*, *Business Ethics: A European Review*, 21 (1), 47-63
- Halme, M., Linderman, S., & Linna, P. (2012). *Innovation for Inclusive Business: Intrapreneurial Bricolage in Multinational Corporations*. *Journal of Management Studies*, 1- 42.
- Hammond, A. e. (2007). *The Next 4 Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid*. Washington D.C.: World Resources Institute and International Finance Corporation.
- Hart, S. (2010). *Capitalism at the Crossroads. Next generation business strategies for a post-crisis world* (3rd ed.). New Jersey: Wharton School Publishing
- Hart, S. and Christensen, C. (2002). *The Great Leap, driving innovation from the base of the pyramid*. *MIT Sloan Management Review*, Fall, 51-56.
- Hart, S. and London, T. (2005). *Developing native capability: What multinational corporations can learn from the base of the*

- pyramid. Stanford Social Innovation Review, Summer, 28-33.
- Hawken, P., Lovins, A., Lovins, H. (1999). *Natural Capitalism: Creating the Next Industrial Revolution*. Little Brown and Company 396 pp.
- Henderson, D. (2001). *The case against 'corporate social responsibility'*. Policy, 17(2), 28-32.
- HiRSEh, P. M. & Levin, D. Z. (1999). "Umbrella Constructs Versus Validity Police: A Life Cycle Model", Organization Science, 10 (2), 199-212.
- ISO (2010). ISO 26000:2010 *Guidance on social responsibility*, 106. Geneva, Switzerland: ISO.
- Ite, U. E. (2005). *Poverty reduction in resource-rich developing countries: what have multinational corporations got to do with it?* Journal of International Development, 17 (7), 913-929.
- Jamali, D. (2010). *The CSR of MNC Subsidiaries in Developing Countries: Global, Local, Substantive or Diluted?*, Journal of Business Ethics, 93,181-200.
- Jenkins, B. & Eriko, I. (2009). *Business Linkages: Enabling Access to Markets at the Base of the Pyramid*. Report of a Roundtable Dialogue March 3-5, 2009, Jaipur, India. Washington, DC: International Finance Corporation, International Business Leaders Forum, and the CSR Initiative at the Harvard Kennedy School.
- Jenkins, B., Ishikawa, E., Geaneotes, A., & Paul, J. (2010). *Inclusive Business: Expanding Opportunity and Access at the Base of the Pyramid*. Report of a Conference held October 7-8, 2010 in Washington, DC. Washington, DC: IFC.
- Jeppesen, S. & Lund-thomsen, P. (2010), *Special Issue on "New Perspectives on Business, Development, and Society Research*, Journal of Business Ethics, 93, 139-142.
- Kandachar, P. & Halme, M. (2008). *Sustainability Challenges and Solutions at the Base of the Pyramid*. Sheffield: Greenleaf Publishing.
- Karnani, A. (2007). *Misfortune at the Bottom of the Pyramid*, Greener Management International, 51, 99-110.
- Kolk, A. & van Tulder, R. (2006). *Poverty Alleviation as Business Strategy? Evaluating Commitments of Frontrunner Multinational Corporations*, World Development, 34 (5), 789-801.
- Lariú, A. & Strandberg, L. (2009). *Negocios Inclusivos: Creando valor para las empresas y para la población de bajos ingresos*. Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo.
- Leonard, A. (2010). *La Historia De Las Cosas*. Fondo de cultura económica de España, S.L. 392 pp.
- Ludevid, M. (1997) *El cambio global en el medio ambiente: introducción a sus causas humanas*. Barcelona. Marcombo Boixareu Editores.
- Lodge, G. C., & Wilson, C. (2006). *A Corporate Solution to Global Poverty: How Multinationals Can Help the Poor and Invigorate Their Own Legitimacy*. Princeton University Press.
- Maak, T. (2009). *The cosmopolitan corporation*. Journal of Business Ethics, 84, 361-372.
- Mendoza, R. y Thelen, N. (2008). *Innovations to make markets more inclusive for the poor*. Development Policy Review, 26 (4), 427-458.
- Montes, A. (2013). *Análisis de la contribución de los sanitarios secos al saneamiento básico rural*. Caso: vereda chorillos. *Punto de Vista*, IV, 7, 133 -148.

- Muthuri, J. N., Moon, J., & Idemudia, U. (2012). *Corporate Innovation and Sustainable Community Development in Developing Countries*. Business Society, 51 (3), 355-381.
- Prahalad, C. K., & Hart, S. (2002). *The Fortune at the bottom of the pyramid*. Strategy+ Business, 26, 54-67.
- Prahalad, C.K., & Hammond, A. (2002). *Serving the world's poor profitably*. Harvard Business Review, 4-11.
- Prahalad, C.K. (2005). *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*. New Jersey: Wharton School Publishing.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD (2010). *Crecimiento de mercados inclusivos*, Bogota: PNUD.
- Reich, R. B. (1998). *The New Meaning of Corporate Social Responsibility*. California Management Review, 40 (2), 1-11.
- Schuster, T., & Holtbrügge, D. (2012). *Market entry of multinational companies in markets at the bottom of the pyramid: A learning perspective*. International Business Review, 21, 817-830.
- Sen, A. & Kliksberg, B. (2007). *Primero la Gente*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Simanis, E. and Hart, S. (2008). *The Base of the Pyramid Protocol: Toward Next Generation BoP Strategy*. (2nd ed.). New York: Cornell University.
- Simanis, E. and Hart, S. (2009). *Innovation from the inside out. Sustainability & Innovation* MIT Sloan Management Review, Summer, 77-86.
- Singer, A. (2006). *Business strategy and poverty alleviation*. Journal of Business Ethics, 66, 225-231.
- SNV y WBCSD (2008). *Negocios Inclusivos Iniciativas empresariales rentables con impacto en el desarrollo*. Quito: WBCSD
- Stigson, B., & Rendlen, B. (2006). *Drivers of Business Behaviour in the Realm of Sustainable Development: The Role and Influence of the WBCSD, a Global Business Network*. In F. Wijen, K. Zoeteman, & J. Pieters, A Handbook of Globalisation and Environmental Policy: National Government Interventions in a Global Arena (pp. 313-332). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Tashman, P. & Marano, V. (2010). *Dynamic Capabilities and Base of the Pyramid Business Strategies*. Journal of Business Ethics, 89, 495-514.
- VanSandt, C.V., & Sud, M. (2012). *Poverty Alleviation through Partnerships: A Road Less Travelled for Business, Governments, and Entrepreneurs*. Journal of Business Ethics, 110, 321-332.
- Velásquez, F. (2008) *¿Es posible la sostenibilidad? Reflexiones sobre el medio ambiente*. Madrid. Editorial popular.
- Visser, W. Matten, D. Pohl, M. & Tolhurst, N. 2010, *The A-Z of corporate social responsibility*. Rev. and updated ed. Great Britain: Wiley.
- Whelan, G., Moon, J. & Orlitzky, M. (2009). *Human Rights, Transnational Corporations and Embedded Liberalism: What Chance Consensus?* Journal of Business Ethics, 87, 367-383.
- World Business Council for Sustainable Development, WBCSD. 2010, *Business and development. Challenges and opportunities in a rapidly changing world*. Geneva: WBCSD.



Identidad cultural y
valores en los alumnos de
la Universidad Autónoma
Metropolitana. Unidad
Azcapotzalco (UAM-A)
César Medina Salgado

Identidad cultural y valores en los alumnos de la Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco (UAM-A)

Cultural Identity and Values in Students of *The Metropolitan Autonomous University, Azcapotzalco Unit (UAM-A)*

Recibido: 2 de octubre de 2014
Evaluado: 21 de octubre de 2014
Aceptado: 24 de noviembre de 2014

Dr. César Medina Salgado (México)

medina.cesar24@gmail.com

UAM-Azcapotzalco Departamento de Administración.

Dr. En estudios organizacionales por la UAM-Iztapalapa,

Maestro en Administración Pública por el CIDE, A.C.,

Licenciatura en Administración por la UAM-Azcapotzalco.

Resumen

El presente artículo forma parte del proyecto de investigación "Ética y Administración" en curso en la UAM-Azcapotzalco en México. La investigación es puntual, exploratoria, explicativa, cualitativa y cuantitativa. Nace de la percepción *a priori* de una falta de cohesión entre los alumnos de las distintas licenciaturas ofrecidas en esta institución educativa. La hipótesis subyacente afirma la inexistencia de elementos de identificación entre los estudiantes. Por ello se pretende indagar ¿cuál es la identidad de los alumnos de la UAM-A? Para tal efecto se realizó una investigación exploratoria a partir de la percepción de los alumnos sobre la posesión de un conjunto determinado de valores y así definir un posible perfil de su identidad individual.

Palabras clave: identidad, cultura, valores, moral.

Abstract

This article makes part of the research project "Ethics and Administration" being taught at UAM-Azcapotzalco in Mexico. This research is exceptional, exploratory, explanatory, qualitative, and quantitative. It comes from the *a priori* perception of the lack of cohesion between students of the different programs offered in the academic institution. The underlying hypothesis states the lack of identification elements among students. For this reason, we would like to examine the identity of the students that belong to the UAM-A by carrying out an exploratory research from their perception with respect to the idea of having a specific set of values in order to define a possible profile of their individual identity.

Keywords: Identity, culture, values, moral, universities.

Introducción

Baudolino le había preguntado a Abdul que estaba escribiendo durante la clase, y el compañero le había dicho que las notas en árabe concernían a ciertas cosas que decía el maestro sobre la dialéctica porque el árabe es sin duda la lengua más adecuada para la filosofía...

(UMBERTO ECO, 2001, p. 73)

El presente artículo forma parte del proyecto de investigación “Ética y Administración” en curso en la UAM-A en México. Como una primera decisión dentro de este proyecto fue el definir cómo abordar la realidad (Berger y Luckmann, 2006). Al hablar de ésta existen al menos dos posibilidades para hacer referencia al mundo de manera directa según lo hacen las proposiciones descriptivas, o bien mediante un rodeo metafórico (Suddaby y otros, 2011). A esto se debe agregar, el conocimiento empírico es un insumo para la problematización, por esta razón siempre se encuentra en disposición de ser revisado (Serrano, 2014). En este caso se prefirió el sendero directo así la investigación se caracteriza como puntual, exploratoria, explicativa, cualitativa y cuantitativa. Nace de una percepción *a priori* de una falta de cohesión entre los alumnos de las distintas licenciaturas ofrecidas en esta institución educativa. La hipótesis detrás de ella afirma la inexistencia de elementos de identificación entre los estudiantes. Por esta razón se pretende responder a la pregunta ¿cuál es la identidad de los alumnos de la UAM-A? Para tal efecto se realizó una investigación exploratoria a partir de la percepción de los alumnos sobre la posesión de un conjunto determinado de valores y definir así

un posible perfil de su identidad individual (Ainlay y otros, 1986; Islam y otros, 2011).

Por lo anterior cabría cuestionarse ¿qué se podría entender por identidad? Para obtener una posible respuesta se acudió a los diccionarios especializados obteniendo:

Identidad.- (Del latín *Identitas, -atis*, de *idem*, lo mismo). F. Calidad de idéntico. Der. Hecho de ser algo o alguien lo mismo que se supone o se busca. La última frase apunta de alguna manera hacia la palabra identificar. Entonces repitiendo el mismo ejercicio.

Identificar.- (Del latín escolástico *identificare*) Hacer que dos o más cosas que son distintas aparezcan y se consideren como una misma. For. Reconocer si algo o alguien es lo mismo que se supone se busca. Fil. Aplicase a las cosas que la razón aprehende como distintas, aunque en la realidad sean una misma. Frs. Llegar a tener las mismas creencias y ambiciones (Lexipedia Diccionario Enciclopédico; 361 y 594).

En la posmodernidad en opinión de Francisco Javier Gallego (2011: 182) aparecen dos maneras de crear la identidad, la primera es la de la identificación, como la desarrollada por Castells, seleccionando un atributo cultural de todas las posibilidades de grupos de pertenencia: mujer, homosexual, negra... Castells entiende el proceso de construcción de identidad atendiendo a la prioridad dada a un atributo o un conjunto de atributos culturales. Cualquier individuo o colectivo puede tener una gran pluralidad de identidades (o roles), lo que puede ser fuente de “tensión y contradicción tanto en la representación de uno mismo como en la acción social” (Castells, 1998, p. 28). La identidad de Castells se construye frente al Otro se ha pasado de una “lógica de la identidad a una lógica de la identificación” (Maffesoli, 2007, p. 106), Hirschman habla de

identidades percha, como la moda, *ready to wear* (lista para ponerse): “ejemplo de cómo todo lo sólido se disuelve en la modernidad líquida” (Béjar, 2007, p. 111). Las neotribus de Maffesoli serán también identidades efímeras, identidades palimpsestos (Bauman). En estos casos la identidad es la visibilidad.

Para los fines de este documento es pertinente recuperar de las precedentes definiciones la idea de “reconocer si algo o alguien es lo mismo que se supone o se busca”. Probablemente esta noción es una idea muy limitada. A fin de ampliarla se rescata *in extenso* la afirmación de Chris Barker (2003, pp. 33-34):

La identidad es un fenómeno social en dos aspectos importantes. En primer lugar, la formulación misma de lo que significa ser persona tiene de por sí un componente cultural. Por ejemplo, el individualismo es un rasgo distintivo de las sociedades occidentales modernas, mientras en otras culturas las personas no se conciben separadas de los nexos familiares (mediados incluso por lo químico/sensorial-Semin y Groot, 2013) y del lugar ocupado en el seno de toda una red de relaciones sociales. En segundo lugar, los mismos recursos que sirven de material para el proyecto identitario son sociales en la naturaleza, el lenguaje y en las prácticas sociales de manera que lo que significa ser mujer, niño, asiático o anciano difiere según los contextos culturales. En suma, la identidad tiene que ver con lo igual y lo diferente, con lo personal y lo social, con lo que tenemos en común con otras personas y que nos diferencia de otras.

La perspectiva positiva de la diferencia refleja el reconocimiento de la individualidad y las necesidades e intereses de las personas (Norwich, 2006).

La definición de Barker arroja un poco más de luz sobre la locución identidad al definirla como un fenómeno social y de manera concomitante muestra la complejidad intrínseca en ella. Destaca como un hallazgo la cobertura cultural implícita en la identidad y su orientación apunta hacia el sentido de ser persona. Además se observan los dos extremos de un continuo marcado por el individualismo y la colectividad. Entre ambos se entrecruzan un conjunto de relaciones sociales (Lovejoy y Sinha, 2010). También se aprecian las distintas aristas subyacentes en la construcción de la identidad a través del desdoblamiento de su naturaleza social, su expresión lingüística y la ejecución de las prácticas sociales. Aunque señala como elemento común la elevada dependencia con respecto a los contextos culturales.

De esta forma la cultura (Kessler, 2013) se transforma en la “piedra de toque” para el entendimiento de los procesos identitarios. En opinión de Anabella Dávila (1999: 45) citando a Laura Smircich quien sugiere: la cultura es un paradigma susceptible de ser usado para el entendimiento de las organizaciones. Pero no se debe soslayar la advertencia de Bonfil (1991, p. 29) sobre la cultura,

La cultura es dinámica se transforma constantemente, cambian hábitos, ideas, maneras de hacer las cosas y las cosas mismas para ajustarse a las transformaciones ocurridas en la realidad y para transformar la realidad misma. Las causas de esta dinámica cultural son diversas y tienen un peso relativo diferente en cada situación concreta de cambio.

A partir de las ideas anteriores en este trabajo se busca una aproximación al estudio de la cultura en una organización (Shultz, 1995) educativa mexicana de nivel superior. Porque la sociedad asiste al arribo de transformaciones mediadas por un conjunto de prácticas sociales. Estas mutaciones se han generado en todos los subsistemas de la sociedad (desde una visión Parsoniana adaptación, metas, integración y latencia) se acompañan con ímpetu por la sociedad del conocimiento. La educación superior se encuentra inmersa en este mismo proceso de cambios rápidos, inciertos, y con una temporalidad difícil de trazar (Allueva y Bueno, 2011; Salazar y Rivera, 2011).

Con esto en mente, la organización bajo estudio será la Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco (UAM-A) cuyo surgimiento en México, Distrito Federal ocurre en 1974 por decreto presidencial (ver chandra.uam.mx). Esta institución se seleccionó por su papel social como mercado simbólico y porque otorga y reproduce un conjunto de esquemas axiológicos en sus prácticas cotidianas. Para cumplir con este objetivo el documento se ha dividido en dos secciones: 1. Hacia la comprensión de la identidad cultural y 2. ¿Cuáles son los valores de los alumnos en la UAM-A? Por último se encuentra dirigido a todas las personas interesadas en el tema.

Hacia la comprensión de la identidad cultural

En esta sección se abordan dos conceptos orientados a la comprensión de un conjunto de prácticas sociales creadoras de significado: identidad cultural. La última idea

fragua en algún sentido una primera acepción de la palabra cultura. Sin embargo se requieren de otras acepciones para lograr consolidar el alcance implícito en su significado. De esta forma la cultura proviene del latín *colere* = cultivar, fomentar. En un sentido amplio es el modo como el hombre modela la naturaleza constituyéndola en su mundo. También la cultura es el sistema de ideas vivas que cada tiempo posee (Ortega y Gasset, 1930, p. 341). Asimismo la cultura es la configuración general de los comportamientos aprendidos y de sus resultados cuyos elementos son adoptados y transmitidos por los miembros de una sociedad dada.

Por otra parte un reforzamiento hacia la cultura y una posible explicación al nexo entre los significados individuales y los compartidos se puede encontrar en la propuesta funcionalista de Talcott Parsons sobre el sistema de acción. En ella se establece el logro de un vínculo decisivo entre el sistema de personalidad y el sistema social por medio del sistema cultural sobre todo de su componente principal: las orientaciones de valor involucradas en una racionalidad fáctica. Tanto las relaciones consistentes entre los sistemas de personalidad y social, y las relaciones internas dentro del sistema social son factibles en gran medida por la cultura. Aquí yace la condición extrasocial del sistema. Es decir se proveen los significados culturales como condicionantes de la acción socialmente relevante.

En este sentido Stephen Savage (1999: 108) comenta de acuerdo con la sociología de Parsons no puede ser negada la importancia decisiva de la cultura en las relaciones sociales. Al nivel más elemental su intervención es crucial en el establecimiento de procesos sociales. La forma más primitiva del sistema social la constituye

la interacción entre dos o más actores y su base conceptual la constituye el “rol”. Conceptualizado como el accionar del actor en relación con otros a la luz de su significado funcional dentro del sistema. Los ingredientes primarios del rol son: las expectativas, las pautas de evaluación como organizadoras de las reciprocidades, expectativas y respuestas. Estas pautas de evaluación son los interventores culturales a nivel social y las pautas de sentido posibilitan la interacción a cualquier nivel del sistema.

Por otra parte Ramon Folch (1998:50) opina:

...nuestra cultura en efecto es la de la civilización industrial. La Revolución Industrial ante todo fue una mutación cultural: la cultura y los valores rurales compilados por la aristocracia agraria se vieron sustituidos por una innovadora cultura urbana dotada de nuevos valores de referencia y liderada por la emergente burguesía industrial de la época. Nuestra civilización actual responde a este modelo: un microcosmos de conceptos, valores y productos industriales superpuestos a los escombros del mundo rural anterior. Una cultura que ha generado nuevas ideas ante los nuevos conflictos y se encuentra a las puertas de verse desplazada por una nueva escala de valores: los valores postindustriales del ecologismo.

En los párrafos subsecuentes se precisarán en primer término ¿qué son los valores?, y ¿cuáles de éstos son percibidos como importantes para los alumnos de la UAM-A? Pero con un especial énfasis por los adscritos a la licenciatura en administración.

Al haber ingresado dentro de los terrenos de la cultura es casi inevitable hablar de valores y normas. Ambas categorías servirán para definir un perfil axiológico de los

alumnos de la UAM-A. Por esta razón se busca lograr un entendimiento conceptual centrado en los valores. La razón principal para hacer este ejercicio intelectual descansa en la participación de los valores en el proceso cotidiano de toma de decisiones.

La palabra valor deriva del latín *valor, -oris*, cualidad o conjunto de cualidades de una persona o cosa en virtud de la cual es apreciada (Lexipedia, 1994-1995, p. 594). Lo calificado hoy como valor en el pasado se denominaba como modos del ser o perfecciones. Los valores morales son esencialmente relativos a la persona. Por esta naturaleza el valor moral de la acción humana depende de su objeto. Si éste es inmoral la acción fincada en él también lo es; de nada sirve invocar el motivo original de inspiración o el fin último perseguido.

Por último dentro de esta sección se recurre nuevamente a la visión de Parsons (1974: 16-17) con respecto a los valores. Para este autor:

la estructura de los sistemas sociales puede realizarse de acuerdo con cuatro tipos de componentes: valores, normas, colectividades y papeles (roles). Los valores tienen supremacía en el funcionamiento de conservación de patrones en los sistemas sociales. Consecuentemente rigen la aceptación de los compromisos por parte de las unidades sociales.

Las normas cuya función principal es integrar a los sistemas sociales con funciones específicas en determinadas situaciones sociales. No solo incluyen componentes de valores estipulados a niveles apropiados en la estructura de un sistema social, sino también modos específicos de orientación para actuar en las condiciones funcionales, de situación de papeles y colectividades particulares.

Las colectividades representan el tipo de componente estructural con preeminencia para lograr las metas del sistema. Haciendo a un lado los diversos casos de sistemas de grupos de gran fluidez como las multitudes. Para hablar de colectividad se requieren cubrir al menos dos requisitos. Deben existir reglas definidas de pertenencia para identificar claramente a los miembros, de los no adscritos. Este criterio se cumple desde la familia hasta las comunidades políticas. Además entre los miembros debe haber cierta diferenciación relativa correspondiente a su estatus y funciones desempeñadas dentro de la colectividad (Williams, 2005). Es decir, en una determinada categoría se espera el cumplimiento de ciertas tareas específicas para ellos y no para otros. Con respecto al papel (rol) es el componente íntimamente relacionado con la función de adaptación del sistema porque define la clase de individuos que mediante esperanzas recíprocas participan en una colectividad dada. Por consiguiente los papeles comprenden las zonas primarias de interpenetración entre el sistema social y la personalidad del individuo.

Como se puede observar los valores se constituyen como mecanismos de integración, cohesión, identificación y compromiso entre los distintos agentes sociales. Además de ser principios sociales, metas y normas de carácter general al interior de una cultura concreta. En el terreno organizacional definen la preocupación de los agentes sobre los temas importantes como la libertad, la democracia, la tradición, el bienestar o la lealtad. Los valores conforman la base para hacer juicios éticos sobre lo correcto o incorrecto. Por ello los valores se emplean como normas en los juicios morales (Hatch, 1997, p. 214).

En el siguiente apartado se construirá a través de los valores un perfil de los alumnos de la UAM-A. A fin de entender ¿qué se puede esperar de ellos como estudiantes y como futuros profesionistas? De esta forma determinar sus posibles mecanismos de integración, cohesión, identificación y compromiso hacia sus compañeros y a la sociedad en su conjunto. En algún sentido determinar su manera de ser y cómo asumen ellos el deber ser (normas y valores) en su quehacer cotidiano. También establecer sus nexos identitarios es decir conocer las reglas de pertenencia grupal y su grado de diferenciación funcional dentro del mercado simbólico definido por la Universidad. Por lo mismo, independientemente de los contenidos de los valores transmitidos por la escuela éstos se derivan y están íntimamente relacionados con los ideales o con las significaciones imaginarias elaboradas históricamente por cada grupo o sociedad, tanto de sí misma y de sus integrantes, como de lo esperado de ambos con miras a garantizar, a partir de su reproducción, un futuro común (Bertussi, s.f.).

¿Cuáles son los valores de los alumnos de la UAM-A?

En este apartado se escruta la realidad axiológica de los alumnos de la UAM-A. La hipótesis por confirmar presumía la ausencia de una identidad común de los estudiantes centrada en un código de valores común. Para indagar a este respecto se realizó una breve encuesta de carácter aleatorio con muestreo simple y dos grupos en su interior. La muestra se obtuvo en junio de 2014 a partir del universo de las licenciaturas impartidas en la UAM-A. Los alumnos encuestados fueron 80 previa

confirmación de su adscripción a la universidad con su credencial de estudiante. Los primeros 40 cuestionarios se aplicaron en dos áreas de reunión común de los alumnos cuando tienen tiempos muertos entre sus distintas clases. Las cuales se denominan coloquialmente por ellos como: la plaza roja y el quiosco (imagen 1 y 2). La distribución obtenida de las licenciaturas en este primer grupo fue la siguiente (figura 1): Derecho 7 (17,5%), Ingeniería ambiental 7 (17,5%), Ingeniería en electrónica 5 (12,5%), Economía 6 (15%), Ingeniería industrial 5 (12,5%), Ingeniería mecánica 5 (12,5%), Ingeniería química 3 (7,5%), Sociología 1 (2,5%), y Diseño Industrial 1 (2,5%). Las frecuencias absolutas y relativas de este grupo se determinaron sobre el total de los integrantes del mismo, en este caso 40 alumnos.

El segundo grupo con los restantes 40 estudiantes encuestados pertenecían a la licenciatura en administración y se aplicaron en sus aulas de clase. Aquí se reconoce cierto sesgo en la muestra al variar las condiciones de levantamiento de datos con respecto al primer grupo. Pero esto obedece a una preocupación particular de quien suscribe el presente trabajo —como observador externo— al tratar de determinar los valores manejados o deseados por los alumnos de esta licenciatura y establecer el segundo como grupo de control para efectuar algunas comparaciones.

A los alumnos se les efectuaron 10 preguntas pero la toral del estudio fue ¿cuáles son los conceptos que vienen a tu mente cuando piensas en los valores y normas fundamentales para guiar el comportamiento de las personas? El objetivo al formular esta pregunta fue el indagar si los alumnos tenían algún concepto prefijado con respecto a los valores y normas, y simultáneamente conocer cuáles eran los valores

propuestos por ellos como fundamentales para regir el comportamiento de las personas. También fue elegida como eje analítico porque las restantes se orientaban hacia la vida cotidiana y el lenguaje —dicha información se empleará en futuras colaboraciones.

Análisis de los datos

En este apartado se muestran los conceptos vertidos por ellos como respuesta abierta a la pregunta ¿cuáles son los conceptos que vienen a tu mente cuando piensas en los valores y normas fundamentales para el comportamiento de las personas?

1. Los conceptos son aquellos aprendidos en el núcleo familiar cuando esta es funcional y de ahí devienen las normas y el respeto hacia uno y hacia los demás.
2. Las normas nos hablan de lineamientos a seguir para una mejor convivencia y los valores los reduzco a los comportamientos éticos y culturales que se han dado en cada persona en función de su lugar o medio de desarrollo: Pero ambos conceptos constituyen una parte de la persona y la comodidad que puede tener para confrontar diferentes momentos.
3. Hay que entender la diferencia entre valor y norma. Un valor es algo que se considera valioso por un individuo, para algunos es bueno o malo, por ejemplo: algo valioso para un católico o cristiano o religioso pues en su religión y su fe, algo valioso para una persona corrupta es el dinero, los valores pueden o no ser ilegales. Las normas es lo que se te impone y se cree correcto según las autoridades a cargo.

4. Depende de cada persona ya que cada individuo se conserva en una ética diferente y conforme o dependiendo de la situación actuaríamos conforme a los valores que cada uno se inculcó.

5. Cada quien tiene y conserva los valores que quiere. Estamos en una edad que ya sabemos lo bueno y lo malo y el camino que queremos seguir.

6. En la educación que hemos recibido en casa de la familia y la que nos han dado.

7. Educación, comportamiento en donde se respete el pensar de las personas y la forma de convivir con otras.

8. Los valores los aprendí de la escuela con mis amigos, en la casa con mis familiares y de mi mamá que me llevaba a misa cada domingo.

9. Son todo el conjunto de reglas para alinear nuestro comportamiento en la sociedad.

10. Valores que tiene una persona en cuanto a sus costumbres y normas en cuanto a lo que rige a una persona.

11. Cuando pienso en valores, pienso en las formas que la gente tiene de actuar ante ciertas situaciones y se reflejan en cada acto de su vida. Por ejemplo: vida, autoestima, amor, honradez, etc. Cuando pienso en normas, pienso en lineamientos que limitan el actuar. Normas jurídicas, de conducta, etc.

12. Valores buenos y normas para lograr el bien común. En cuanto a valores, para mí los más importantes son el

respeto, la amistad, el compañerismo, la igualdad, la confianza y la cooperación.

13. Valores aprendidos en la casa para ser una persona bondadosa y honrada.

14. Valores es lo que traemos desde chicos ya sea porque nos los inculcaron en la casa o en la misma escuela. Normas son leyes ya establecidas y que debemos cumplir, pueden ser muy rígidas y de todos modos se tienen que aplicar.

15. Los valores son actitudes de las personas con respecto a una cosa determinada. Las normas son límites a ese comportamiento que se crea por medio de los valores.

16. Las normas y valores son reglas impuestas por la convivencia social.

17. Los valores los aprendí en casa y en la escuela con mis compañeros y maestros. Vengo de una escuela católica y allí nos enseñaron el respeto, la obediencia, el orden.

18. Primeramente definir a qué tipo de situación se enfrentan las personas pero hablando generalmente nos guiamos por valores como el respeto, tolerancia, libertad, solidaridad. Las normas que son dictadas de acuerdo a la ley aunque también cada persona seguirá o no las normas de acuerdo a los valores que le sean inculcados.

19. Para el buen comportamiento de una persona es necesario que cumpla con obligaciones y reglas esto requiere de responsabilidad y de los valores que la conforman.

20. Los valores me parecen un cerco que nos oprime en la sociedad. Las normas simplemente son reglas de conducta para las personas.

En las respuestas anteriores se ha tratado de respetar la forma de escritura de los encuestados. Ellas reflejan un conjunto de ideas disímboles y quizá no muy claras sobre los conceptos valor y norma. Pero les queda claro el origen familiar con respecto a los valores, su introyección temprana desde la niñez, los poseen y son firmes, rigen el “buen” comportamiento de las personas, son actitudinales, y pautas de conducta. Los valores mencionados por ellos se presentan a continuación en la tabla 1.

En la figura 3 se reflejan las frecuencias de respuesta obtenidas por cada uno de los valores. Las mayores frecuencias fueron para: respeto (60), honestidad (52), responsabilidad (34), ética (26), tolerancia (20), educación (18), compromiso (14), igualdad (12), sinceridad (12) y amistad (10). Al parecer los alumnos de la UAM-A tienen una fuerte inclinación por los valores precedentes. Las licenciaturas distintas de la de administración se etiquetaron como otras. A continuación se presentan las mayores frecuencias recabadas en los dos grupos de la muestra ordenados por las frecuencias más altas primero de otras licenciaturas (tabla 2) y después la de administración (tabla 3). En la tabla 4 se confrontan los perfiles de los dos grupos integrantes de la muestra (figura 4).

Tabla 1. Valores mencionados por los alumnos de la UAM-A

Valores introyectados en los alumnos de la UAM-A			
RESPECTO	IGUALDAD	TRABAJO	CORRUPCIÓN
HONESTIDAD	SINCERIDAD	EQUIDAD	DEMOCRACIA
ORDEN	AMISTAD	HUMILDAD	RESPONSABILIDAD
ÉTICA	SOLIDARIDAD	JUSTICIA	DISCIPLINA
TOLERANCIA	CONFIANZA	LIBERTAD	COOPERACIÓN
EDUCACIÓN	INTEGRIDAD	PACIENCIA	COMUNICACIÓN
COMPROMISO	MORAL	CONSTANCIA	FIDELIDAD
FRATERNIDAD	LIBERTINAJE	NO MENTIR	COMPAÑERISMO
HUMANISMO	LIMPIEZA	NO ROBAR	NO CONFORMARSE
INDIFERENCIA	RESTRICCIÓN	NO MATAR	AMABILIDAD
LEALTAD	NO EXPLOTAR	NOBLEZA	CONOCIMIENTO
ARMONÍA	PROTOCOLO	DIGNIDAD	REIVINDICACIÓN
FAMILIA	REGLAS	SENCILLEZ	PROHIBICIONES
PECADOS	CAPACIDAD	SERENIDAD	CLASE SOCIAL
PROFESIONAL	CALIDAD	VERACIDAD	COMPORTAMIENTO

Fuente: Elaboración propia. La relación se construyó siguiendo el orden de mención efectuado por los encuestados.

Tabla 2. Frecuencias más altas por cada valor en las otras licenciaturas

Valores	Otras	Administración	Total
RESPECTO	28	32	60
HONESTIDAD	26	26	52
ÉTICA	20	6	26
TOLERANCIA	14	6	34
RESPONSABILIDAD	12	22	20
EDUCACIÓN	10	8	18
COMPROMISO	10	4	14
IGUALDAD	8	4	12
SINCERIDAD	3	6	9
AMISTAD	3	4	7

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3. Frecuencias más altas por cada valor en la licenciatura en administración

Valores	Otras	Administración	Total
RESPECTO	28	32	60
HONESTIDAD	26	26	52
RESPONSABILIDAD	12	22	34
EDUCACIÓN	10	8	18
ÉTICA	20	6	26
TOLERANCIA	14	6	20
SINCERIDAD	3	6	9
COMPROMISO	10	4	14
IGUALDAD	8	4	12
AMISTAD	3	4	7

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Confrontando los perfiles axiológicos de cada grupo de la muestra

Valores	Otras	Administración	Valores
RESPECTO	28	32	RESPECTO
HONESTIDAD	26	26	HONESTIDAD
ÉTICA	20	22	RESPONSABILIDAD
TOLERANCIA	14	8	EDUCACIÓN
RESPONSABILIDAD	12	6	ÉTICA
EDUCACIÓN	10	6	TOLERANCIA
COMPROMISO	10	6	SINCERIDAD
IGUALDAD	8	4	COMPROMISO
SINCERIDAD	3	4	IGUALDAD
AMISTAD	3	4	AMISTAD

Fuente: Elaboración propia.

¿Qué se puede inferir de la tabla 4? Como se puede observar la escala de valores entre los dos grupos es distinta con tres puntos de convergencia: respeto, honestidad y amistad. Por los valores de frecuencias observadas se podrían establecer algunas oposiciones entre: ética y responsabilidad, tolerancia y educación, compromiso y sinceridad, igualdad y compromiso; y por último sinceridad e igualdad.

En la tabla 5 se hace un análisis horizontal de cada uno de los valores obtenidos en los dos grupos. Posteriormente se calcularon sus frecuencias relativas (%). Si se comparan la escala de valores obtenida originalmente contra el promedio individual por valor (octava columna) se tienen coincidencias en la escala de valores individual entre: respeto, honestidad, educación, compromiso, igualdad, sinceridad y amistad. También existen oposiciones entre ética, tolerancia y responsabilidad (figura 2).

Tabla 5. Análisis de frecuencias absoluta y relativa por valor

Valores	Otras	Admon	Otras %	Admon %	Total 100 %	Prom.	Perfil axiológico general del alumno UAM-A
RESPECTO	28	32	47	53	60	30	RESPECTO
HONESTIDAD	26	26	50	50	52	26	HONESTIDAD
ÉTICA	20	6	77	23	26	17*	RESPONSABILIDAD
TOLERANCIA	14	6	70	30	20	13*	ÉTICA
RESPONSABILIDAD	12	22	35	65	34	10*	TOLERANCIA
EDUCACIÓN	10	8	56	44	18	9	EDUCACIÓN
COMPROMISO	10	4	71	29	14	7	COMPROMISO
IGUALDAD	8	4	67	33	12	6	IGUALDAD
SINCERIDAD	3	6	33	67	9	4.5	SINCERIDAD
AMISTAD	3	4	43	57	7	3.5	AMISTAD

Fuente: Elaboración propia.

*Los promedios fueron calculados con la suma de frecuencias de las columnas 2 y 3.

Figura 2. Estructura de oposiciones axiológicas del alumno UAM-A



Ética. (Del lat. *ethicus*, y este del gr. *ἠθικός*). 1. adj. Recto, conforme a la moral. 2. Parte de la filosofía que trata de la moral y de las obligaciones del hombre.

Tolerancia. (Del lat. *tolerantia*). 1. f. Acción y efecto de tolerar. 2. f. Respeto a las ideas, creencias o prácticas de los demás cuando son diferentes o contrarias a las propias.

Responsabilidad. 1. f. Der. Capacidad existente en todo sujeto activo de derecho para reconocer y aceptar las consecuencias de un hecho realizado libremente.

A partir de la estructura triádica anterior y las definiciones de los conceptos involucrados en ella se infiere como la primera oposición la existente entre la moral y las obligaciones del hombre y el reconocer, y aceptar las consecuencias de un hecho realizado libremente. Aquí parece haber en el alumno UAM-A una problemática entre las obligaciones y el reconocer con aceptación las consecuencias de un acto. En la segunda se establece entre la moral y las obligaciones del hombre, y el respeto a las ideas, creencias o prácticas de los demás. En esta ocasión la ambigüedad es con respecto a las obligaciones y el respeto a las ideas diferentes de otras personas. La última contradicción se centra en el respeto a las ideas, creencias o prácticas de los demás y el reconocer y aceptar las consecuencias de un hecho realizado libremente. Como se puede observar en apariencia al alumno de la UAM-A le implica algún esfuerzo el estar obligado a cumplir ciertas normas, aceptar la diferencia de criterios y el asumir la consecuencia de sus actos.

Pero al ver el perfil completo del alumno de la UAM-A constituido por los siguientes valores: respeto, honestidad, responsabilidad, ética, tolerancia, educación, compromiso, igualdad, sinceridad y amistad. La contradicción se agudiza porque los valores involucrados en las discordancias figuran entre los que obtuvieron las mayores frecuencias absolutas. Aunque en su descargo los valores restantes suavizaran las contradicciones aquí deducidas. Por ejemplo si se analiza la connotación del respeto como valor. En su acepción más simple significa reverencia, acatamiento, miramiento, atención, causa, motivo particular (Sopena, 1970, p. 865). Además es sentirse suficientemente confiado de sí mismo para poderse sentir bien con otras personas, incluyendo sus sentimientos, importancia y opiniones.

Si se valora a cada persona y se aceptan aún con sus diferencias, esto no es malo sino necesario. El respeto no es una cosa colocada en algún lugar es un principio cuya práctica diaria es una necesidad.

Aceptando este valor como la moda estadística de los grupos se supondría un grado aunque fuese incipiente de tolerancia. La tolerancia tiene múltiples niveles. En un sentido general es el respeto a las convicciones, la conducta y las costumbres ajenas. Hoy se entiende como el respeto mutuo entre personas con respecto a sus opiniones. En un sentido político la tolerancia es una respuesta a la provocación contra una sociedad cerrada con su sistema de valores obligatorio para todos sus miembros, por parte de las minorías excluidas del sistema dominante.

Otro hallazgo curioso es con respecto a la honestidad donde se establece un equilibrio entre las dos muestras. Lo que permite aseverar un anclaje de este valor en el conjunto de alumnos UAM-A. En otros términos es un punto de acuerdo entre los estudiantes. La honestidad proviene del latín *honestus* es decir decente o decoroso. Para la ética se debe distinguir el bien honesto del útil y del deleitable. Constituye el bien honesto, el bien moral en *strictu sensu*, y está representado por todo aquello con valor intrínseco a diferencia de los bienes relativos. La honestidad de la acción moral depende de su conformidad con la recta razón o el ideal humano. Al parecer los alumnos tienen una legítima preocupación por la decencia, la recta razón y la bondad como un ideal por alcanzar. Si a esto se agregan los demás valores se puede afirmar las acciones de los alumnos de la UAM-A se buscan sustentar en la decencia, la bondad con reverencia, acatamiento y atención.

A pesar de su naturaleza metodológica los resultados han permitido arrojar

alguna luz sobre la hipótesis en torno a la identidad de los alumnos de la UAM-A. En general ellos comparten el conjunto de valores recabados en las encuestas con algunos matices como se observó en cada uno de los grupos integrantes de la muestra. Poseen como nexo común el intentar guiar sus acciones por la moral, la bondad y en lo posible asumir las consecuencias de sus actos dentro de un marco de libertad y respeto hacia los demás (Raelin, 2008). Comportarse con veracidad, sencillez y mostrando afecto hacia el resto de las personas.

En resumen los alumnos como individuos son seres sociales, integrantes necesariamente de grupos cada vez más diferenciados, actúan no según sus propios impulsos, sino dentro de los límites de los valores, reglas, normas y leyes establecidos por estos grupos y sus instituciones. Por lo tanto son libres para elegir, pero esta libertad está circunscrita a la gama de resquicios permitidos por la sociedad.

Conclusiones

En suma, el estudio hasta aquí realizado no pretende tener un carácter universalista sino descriptivo, explicativo y exploratorio tan solo es una primera aproximación al fenómeno de la cultura en una organización mexicana. Mediante este ejercicio práctico se buscan aportar algunos elementos para nutrir la discusión sobre la ética en las organizaciones.

También con la presente investigación (a pesar de sus limitaciones metodológicas) se ha corroborado la capacidad de la cultura como elemento de escrutinio e intelección de los problemas ocurridos en la sociedad y sus organizaciones (Rindova y otros, 2011). Porque no existe progreso

cultural si se ignoran las aptitudes y necesidades del hombre. Este último es el sustentador y creador de la cultura, pero no en aislamiento sino como un miembro más de la comunidad y de su dependencia histórica con respecto a la tradición (Trice, 2005). De esta frase se desprende la idea de la cultura desde el punto de vista histórico se encuentra determinada por el tiempo (época), prácticas, representaciones, lenguas y costumbres de una sociedad en particular.

A partir de lo anterior el puente entre el hombre y la cultura está representado por los valores vistos como principios sociales, normas y metas generales. También desde un punto de vista funcionalista se constituyen como mecanismos de integración, cohesión, identificación y compromiso de/entre los agentes sociales. Estas pautas de evaluación son los interventores culturales a nivel social y las creadoras de sentido, y posibilitan la interacción a cualquier nivel del sistema.

Con respecto a los alumnos de la UAM-A se conocía muy poco sobre el mapa de valores introyectados en ellos. Ahora se han encontrado algunas opiniones como el reconocimiento de la familia y la escuela como un elemento central en su formación personal, y ambas instituciones albergan el génesis de sus valores. En las respuestas los alumnos expresaron algunas confusiones y contradicciones en cuanto los valores y las normas.

Adicionalmente se identificó a la honestidad como un punto de acuerdo entre los alumnos. Porque se obtuvieron frecuencias iguales en ambos grupos integrantes de la muestra (ver figura 4). También existe un aprecio por el comportamiento ético y la educación.

Recomendaciones

Siguiendo las pistas obtenidas de la pesquisa aquí mostrada las autoridades educativas de la UAM-A quizá podrían definir y poner en operación un conjunto de políticas institucionales basadas en el reconocimiento o desarrollo de los valores propuestos por los alumnos de las distintas licenciaturas para acrecentar su identificación con sus compañeros y con la Universidad. Porque de no lograr esta identificación se impide la constitución de redes laborales orientadas a facilitar en alguna medida la inserción de los egresados de la UAM-A al mercado laboral. Como colofón las comunicaciones para lograr un mayor impacto deberían utilizar en el discurso los valores con las frecuencias muestrales más altas.

Bibliografía

- Ainlay, S., Becker, G., y Colman, L. (Ed) (1986). *The Dilemma of Difference*. New York: Plenum.
- Allueva, P. y Bueno, C. (2011). Estilos de aprendizaje y estilos de pensamiento en estudiantes universitarios: aprender a aprender y aprender a pensar. *Arbor: Ciencia, pensamiento y cultura*, Extra 3, 261-266.
- Barker, Ch. (2003). *Televisión, globalización e identidades culturales*, Madrid: Paidós.
- Bauman, Z. (2007). *Vida de consumo*. Madrid: Fondo de Cultura Económica
- Béjar, H. (2007). *Identidades inciertas. Zygmunt Bauman*. Barcelona: Herder.
- Berger, P. y Luckmann, T. (2006). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Bertussi, G. (s.f.). *Los valores y la Moral en la escuela*. Universidad Pedagógica Nacional. Revisado el 10/agosto/2014.
- Recuperado de: <http://portal.perueduca.edu.pe/Docentes/xtras/pdf/valescuola.pdf>.
- Bonfil, G. (1991). *Pensar nuestra cultura*, México: Alianza Editorial.
- Brugger, W. (1978). *Diccionario de Filosofía*, (9ª. ed.), Barcelona: Herder.
- Canclini, N. (1999). *Culturas híbridas*, México: CONACULTA/Grijalbo.
- Castells, M. (1998). *La era de la información*. T. 2. El poder de la identidad. Madrid: Alianza.
- Dávila, A. (1999). "Cultura organizacional en una escuela católica mexicana: un estudio de caso", en Dávila, A y Martínez, N. (Coords.). *Cultura en las Organizaciones Latinas*, México: Siglo XXI Editores, p. 44-70.
- Egan, T. M. (2002). Organization development: An examination of definitions and dependent variables. *Organization Development Journal*, 20(2), 59-71.
- Espasa Calpe (s.f.) *Enciclopedia Universal ilustrada Europeo-Americana*, T. XXVIII, Madrid: Espasa Calpe.
- Fagothey, J. (1980). *Ética, teoría y aplicación*, México: McGraw-Hill.
- Folch, R. (1998). *Ambiente, emoción y ética. Actitudes ante la cultura de la sostenibilidad*, Madrid: Ariel.
- Fouqué, P. (Coord.) (1967). *Diccionario del lenguaje filosófico*, Paris: Editorial Labor.
- Gallego, F. (2011). ¿Somos lo que escondemos? Sobre la identidad y el secreto. *Imagonautas*, 1 (1), España, 96-119.
- Hannan, M., Pólos, L., y Carroll, G. (2003). Cascading Organizational Change. *Organization Science*, 14, 463-482.
- Hatch, M. (1997). *Organization Theory. Control and ideology in organizations*. Oxford: Oxford University Press.
- Islam, Z., Ahmed, S., Hasan, I. y Ahmed, S. (2011). Organizational culture and knowledge sharing: Empirical evidence

- from service organizations. *African Journal of Business Management*, 5 (14), 5900-5909.
- Kessler, E. (2013). *Encyclopedia of Management Theory*, T. 1 y 2, New York: SAGE.
- Lovejoy, W., y Sinha, A. (2010). Efficient Structures for Innovative Social Networks. *Management Science*, 56, 1127-1145.
- Maffesoli, M. (2007). *En el crisol de las apariencias. Para una ética de la estética*. Madrid: Siglo XXI.
- Miller, J. (2010). *Extimidad*. Barcelona: Paidós.
- Norwich, B. (2006). *Dilemmas of difference, inclusion and disability: international perspectives*. Revisado el 30/agosto/2014. Recuperado de: <http://www.leeds.ac.uk/educol/documents/161083.htm>
- Ortega y Gasset, J. (1930). *Misión de la Universidad, Obras Completas*, T. IV, Madrid: Taurus.
- Raelin, J. (2008). Emancipatory discourse and liberation. *Management Learning*, 39, 519-540.
- Rindova, V., Dalpiaz, E., y Ravasi, D. (2011). A cultural quest: A study of organizational use of new resources in strategy formation. *Organizational Science*, 22, 413-431.
- Salazar, C. y Rivera, P. (2011). Los desafíos de la universidad en la formación del siglo XXI: del profesional al ciudadano universitario. *Imagonautas*, 1 (1), España, 52-75.
- Savage, S. (1999) *Las teorías de Talcott Parsons. Las relaciones sociales de la acción*. México: McGraw-Hill/UAM-Iztapalapa.
- Schultz, M. (1995). *On Studying Organizational Cultures. Culture in Organization Theory*. Berlin, New York: Walter de Gruyter.
- Semin, G., y de Groot, J. (2013). The chemical bases of human sociality. *Trends in Cognitive Sciences*, 17(9), 427-429.
- Serrano, Eduardo (2014). Movimiento prisionero y movimiento autónomo en la ciudad actual. URBS. *Revista de Estudios Urbanos y Ciencias Sociales*, 4(1), 65-77. Revisado el 30/agosto/2014. Recuperado de: <http://www2.ual.es/urbs/index.php/urbs/article/view/serrano>.
- Siegel, D., Waldman, D., y Link, A. (2003). Assessing the Impact of Organizational Practices on the Relative Productivity of University Technology Transfer Offices: An Exploratory Study. *Research Policy*, 32, 27-48.
- Smircich, L. (1983). Concepts of culture and organizational analysis. *Administrative Science Quarterly*, 28, 339-358.
- Sopena, R. (1970). *Nuevo Diccionario Ilustrado Sopena*. México: Editorial Ramón Sopena.
- Suddaby, R., Hardy, C., y Huy, Q. (2011) Where are the new theories of organization? *Academy of Management Review*, 36 (2), 236-246.
- Trice, H. (1985). Rites and ceremonials in organizational cultures. *Research in the Sociology of Organizations*, 4, 221-279.
- Williams, T. (2005). Cooperation by design: Structure and cooperation in interorganizational networks. *Journal of Business Research*, 58, 223-231.

Anexos

Figura 1. Composición del primer grupo de la muestra

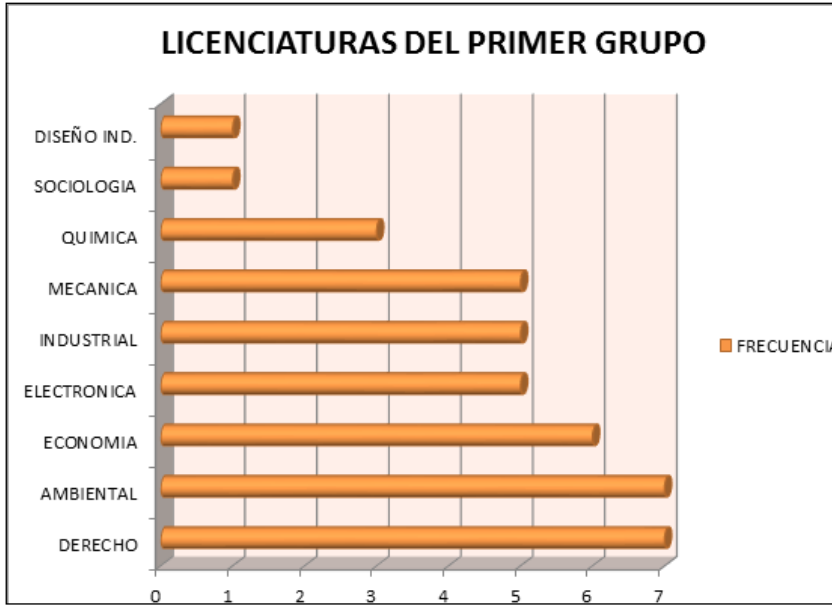


Figura 3. Lista de valores mencionados por los encuestados

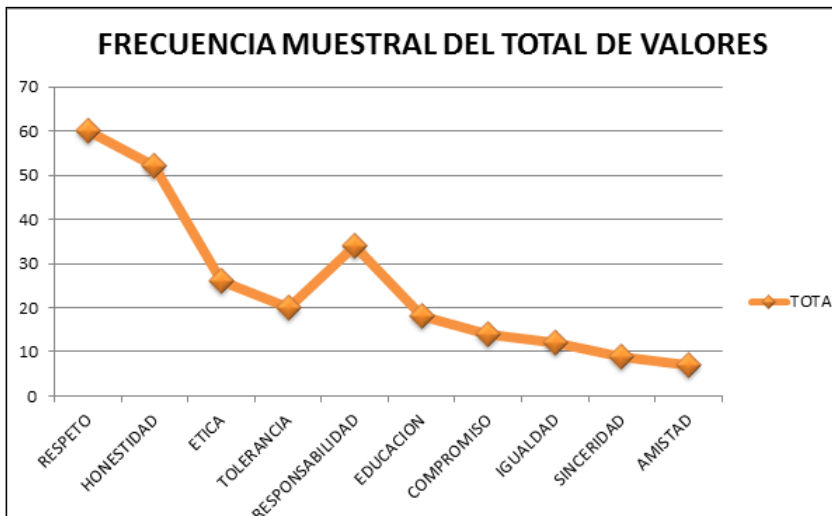


Figura 4. Confrontación de valores por cada grupo de licenciaturas

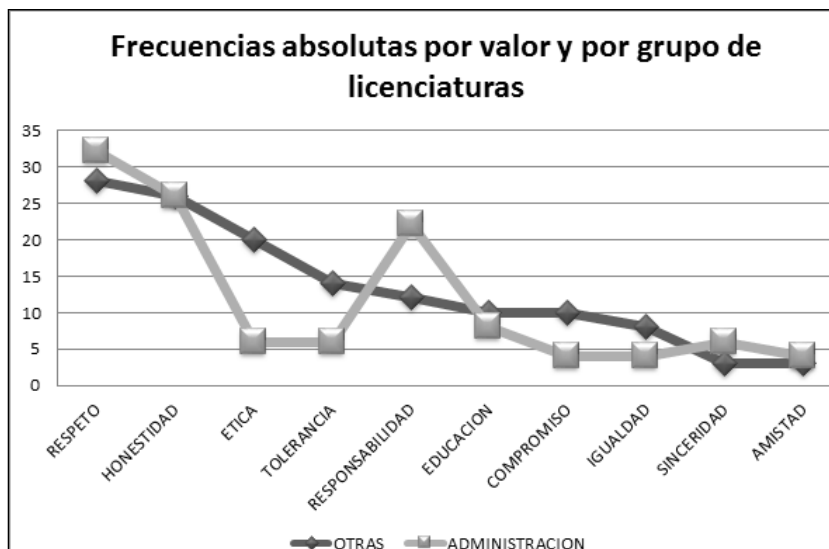
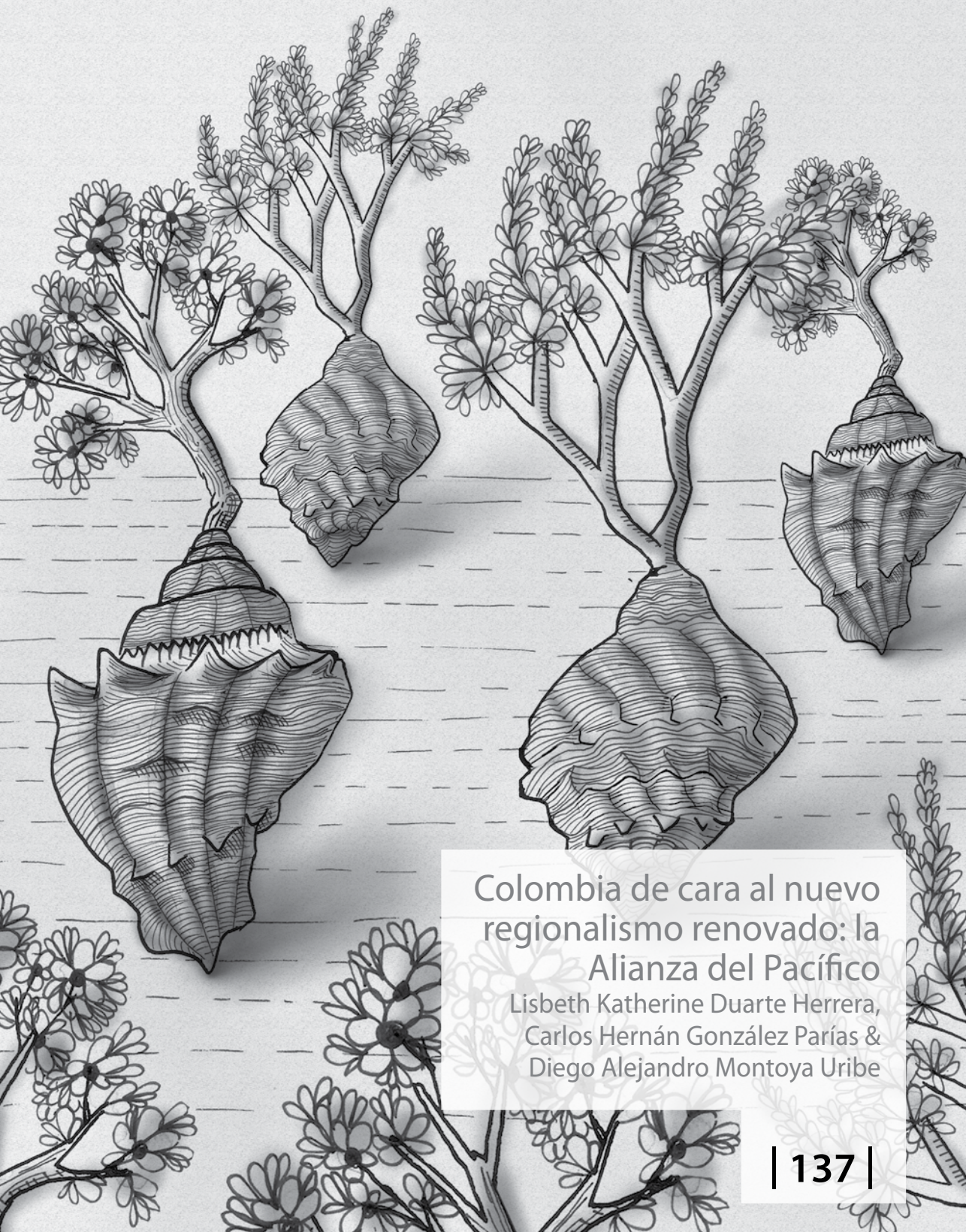


Imagen 1. La Plaza Roja en la UAM-A



Imagen 2. El quiosco en la UAM-A





Colombia de cara al nuevo
regionalismo renovado: la
Alianza del Pacífico

Lisbeth Katherine Duarte Herrera,
Carlos Hernán González Parías &
Diego Alejandro Montoya Uribe

Colombia de cara al nuevo regionalismo renovado: la Alianza del Pacífico¹

Colombia in View of the Renewed Regionalism: The Pacific Alliance

Recibido: 12 de marzo de 2015

Evaluado: 26 de marzo de 2015

Aceptado: 29 de marzo de 2015

Lisbeth Katherine Duarte Herrera (Colombia)

lisbeth.duarte@esumer.edu.co

Politóloga Universidad Nacional de Colombia y Magister en Ciencias Sociales con especialidad en Desarrollo municipal El Colegio Mexiquense A.C.
Institución Universitaria Esumer

Carlos Hernán González Parías (Colombia)

carlos.gonzalez88@esumer.edu.co

Politólogo Universidad Nacional de Colombia y Magister en Gobierno Universidad de Medellín
Institución Universitaria Esumer

Diego Alejandro Montoya Uribe (Colombia)

diego.montoya@esumer.edu.co

Negociador Internacional Universidad EAFIT y Magister en Comercio y Relaciones Internacionales Universidad Paris 12
Institución Universitaria Esumer

Resumen

La Alianza del Pacífico se presenta como un mecanismo de integración regional novedoso, ajustado a ciertas particularidades históricas de la región y de los Estados fundadores. Pero también, como proceso de integración comparte características con ciertas formas del regionalismo, especialmente con el regionalismo abierto característico de los años 90 del siglo XX, por lo cual, la Alianza del Pacífico se presenta como un nuevo regionalismo renovado, actualizado y autodenominado de integración profunda. La internacionalización económica por medio de inserción a nuevos mercados, es uno de los elementos que comparten los cuatro Estados fundadores: México, Colombia, Perú y Chile. En su conjunto estos países acaparan

Abstract

The Pacific Alliance is an original integration mechanism adjusted to specific historical peculiarities of the region and of the founding states. It also shares some features with certain regionalism indications, especially with the open regionalism that characterized the 90s of the XX century. For this reason, The Pacific Alliance is presented as a renewed and updated regionalism, which is considered of deep integration. Economic internationalization through the incorporation to new markets is one of the elements shared by the four founding states: Mexico, Colombia, Peru, and Chile. These countries control more than half of the Latin American foreign trade. Nevertheless,

¹ Este texto presenta los resultados parciales de la investigación: Observatorio de Comercio Exterior Colombiano, realizada en el año 2014 por el Grupo de Investigación en Estudios Internacionales de la Institución Universitaria Esumer.

más de la mitad del comercio exterior latinoamericano. No obstante, analizando en detalle se observa que países como Perú y especialmente Colombia, se encuentran un poco rezagados en dicha materia con respecto a sus similares de México y Chile, incluso si se mira a otros países de la región. Los acuerdos comerciales y en especial la Alianza del Pacífico se presenta como una importante oportunidad en la estrategia colombiana de internacionalización económica, pero se debe superar el aun aislamiento y dependencia mono exportadora del país, con el fin de maximizar los beneficios potenciales que estos presentan, ya que se evidencia un importante rezago de Colombia en términos comerciales con respecto a los demás miembros de la alianza, especialmente frente a México y Chile.

Palabras clave: Integración regional, Alianza del Pacífico, indicadores, comercio exterior.

by carefully analyzing this matter, it is possible to observe that countries such as Peru and Colombia are left behind with respect to Mexico and Chile, even when compared to other countries of the region. Commercial agreements –especially The Pacific Alliance– are presented as an important opportunity for the Colombian strategy to reach economic internationalization, but it is important to overcome the exporting isolation and dependence of the country in order to maximize its potential benefits. It was evidenced that Colombia is commercially left behind when compared to the other members of the Alliance, especially Mexico and Chile.

Keywords: Regional integration, Pacific Alliance, indicators, foreign trade.

Introducción

La Alianza del Pacífico, en adelante A.P., es una iniciativa de integración regional creada en el 2011 por Chile, Colombia, México y Perú.

A pesar de ser una iniciativa de integración relativamente reciente la A.P. pretende ser motor de la integración de América Latina. En consecuencia, ésta ya cuenta con resultados significativos, dentro de los que se encuentran la eliminación de los requisitos de visas de turismo y negocios, así como también, la implementación de programas especiales para facilitar el intercambio cultural y académico para los ciudadanos de los cuatro países miembros. Del mismo modo, a través de un nuevo tratado de libre comercio se pretende eliminar inmediatamente las tarifas para el 92% de los productos en común de los cuatro países miembros y la eliminación gradual del 8% restante. Con el fin de promover la libre circulación de capitales, las bolsas de valores de los cuatro países miembros fueron unificadas en el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) buscando diversificar los productos financieros a ofrecer.

Cabe resaltar cómo la Alianza del Pacífico, en su poco tiempo de existencia, ha despertado el interés de otros países. Es así, como a la fecha, la A.P. cuenta con 32 países como miembros observadores procedentes de los cinco continentes, algunos de ellos; Australia, Finlandia, India, Israel, Estados Unidos, entre otros. La alianza busca fortalecer las relaciones con estos países observadores a través de proyectos de gran impacto en materia de educación, comercio, innovación, ciencia y tecnología, infraestructura y fortalecimiento del capital empresarial.

Otro de los resultados que se han logrado materializar en el poco tiempo es el establecimiento de embajadas y oficinas

comerciales en instalaciones compartidas en el extranjero, la organización de misiones económicas y comerciales conjuntas, así como también, la creación de un fondo común para promover proyectos tanto entre los cuatro países miembros como con terceros Estados

En conjunto, los cuatro países miembros de la A.P. constituyen un mercado de 214 millones de personas con un PIB total de 2.1 billones de dólares. Esto representa 37% del total del PIB de América Latina, teniendo en los últimos cuatro años un promedio de crecimiento anual del 5,1%. El comercio exterior de esta iniciativa de integración genera más de 1.13 billones de dólares y los cuatro países reciben 45% del total del flujo de inversión extranjera directa de toda América Latina.

Hay tres aspectos importantes del orden económico-comercial característicos de los cuatro países miembros de la Alianza, a saber: 1) poseen políticas económicas neoliberales que propenden por el libre tránsito de personas, bienes, servicios y capital; 2) reconocen la importancia de la región Asia-Pacífico y buscan construir un puente con esta región que les permita penetrar dichos mercados; y finalmente, 3) poseen indicadores macroeconómicos estables y ritmos de crecimiento por encima del promedio mundial y regional en los últimos años.

En este sentido, este artículo busca realizar un análisis exploratorio del aspecto económico-comercial de la A.P. basado principalmente en indicadores comerciales haciendo particular énfasis en la situación de Colombia en el contexto de esta iniciativa de integración.

La metodología utilizada en este artículo fue principalmente la tabulación y el análisis de datos de fuentes secundarias como: organizaciones internacionales y agencias oficiales para cada uno de los

países miembros, con el fin de brindarle veracidad y contrarrestar la información recolectada con el fin de construir tablas e indicadores pertinentes para el análisis en cuestión.

Marco teórico y conceptual para entender la Alianza del Pacífico como proceso de integración

En cerca de cinco décadas de historia de los procesos regionales de integración en América Latina, éstos se han caracterizado por ser dinámicos y por responder a los diferentes contextos históricos, sociales y políticos particulares. A lo largo de dicha historia, se suelen reconocer diferentes etapas en las cuales se acostumbra a ubicar, según sus características generales, los diferentes esquemas regionales de integración existentes. Por lo tanto, y con la finalidad de brindar un soporte tanto histórico como teórico y conceptual, el presente apartado brinda un rápido pero minucioso recorrido por las diferentes etapas históricas de los procesos de integración, con la pretensión de ubicar teóricamente a la Alianza del Pacífico.

Regionalismo: viejo, nuevo y post-liberal

El adjetivo nuevo, indica la existencia de un regionalismo previo; el denominado viejo regionalismo. Los estudios referentes

a los procesos regionales de integración permiten hacer una primera distinción entre estos; viejo y nuevo regionalismo, lo anterior con el fin de realizar no sólo una distinción temporal de su existencia, sino también, contextual acerca de la forma de proceder y entender los esquemas de integración por medio de los fines y mecanismos empleados.

Se ubica como punto de inflexión del viejo al nuevo regionalismo, el año 1989 (De Lombaerde, Kochi, & Briceño, 2008, pág. 4) por los sucesos y reconfiguración de poderes que trajo consigo tanto la caída del muro de Berlín como la posterior disolución de la Unión Soviética y por ende el fin del sistema bipolar. Así por ejemplo, Hettne y Söderbaum, señalan que la transformación de un sistema bipolar a uno de estructura multipolar o tripolar con una nueva división de poder y del esquema de trabajo; el declive de la posición hegemónica de Estados Unidos; la caída del sistema Westfaliano del Estado-Nación a favor de una mayor interdependencia y globalización y, el cambio de actitud hacia un desarrollo económico neoliberal y un sistema político asociado en los países desarrollados, así como en los países pertenecientes al antiguo telón de acero (Hettne & Söderbaum, 2000) fueron hitos o elementos que marcaron claramente un salto en los procesos de integración.

A continuación algunos aspectos que permiten contrastar las diferencias sobresalientes entre viejo y nuevo regionalismo.

Tabla 1. Características del viejo y nuevo regionalismo

Características	Viejo Regionalismo	Nuevo Regionalismo
Contexto histórico	Se configuró durante y a causa de la guerra fría: (contexto bipolar).	Surge en buena medida por el fin de la confrontación bipolar, en el marco de un orden internacional en transición hacia una multipolaridad y del surgimiento de liderazgos regionales (contexto de globalización).
Ejercicio de poder	Fue creado “desde arriba” liderado por las súper potencias en la contienda bipolar para asegurar zonas de influencia. Procesos Norte-Sur verticales.	Proceso gestado “desde adentro” y/o “desde abajo”, con participación activa de Estados periféricos. Procesos sur-sur horizontales.
Orientación con teorías de las relaciones internacionales	Realismo Clásico.	Neorrealismo, tratando de dar cuenta de la interdependencia compleja.
Actores	Participación exclusiva de los Estados Nacionales soberanos.	Los Estados Nacionales continúan detentando alto protagonismo pero se incorporan diversos actores no estatales del sistema internacional.
Integración económica	Se caracterizó por un proceso de integración económica hacia adentro y proteccionista.	Abierta y compatible con una economía mundial interdependiente. Basada en acuerdos comerciales (cerca de 140 acuerdos entre 1990 y 2005 en América Latina) (Sanahuja, 2009).
Objetivos	Objetivos específicos: seguridad o de tipo económico.	Multidimensional acorde a la nueva agenda internacional y retos de un entorno globalizado.

Fuente: construcción propia con base en (De Lombaerde, Kochi, & Briceño, pág. 5)

Por lo tanto, como se muestra en el cuadro anterior, se puede señalar que el nuevo regionalismo adquiere un carácter político, sin abandonar, claro está, la orientación económica del regionalismo tradicional. Igualmente, es preciso destacar que éste se asume como una estrategia de política exterior y de integración para promover el desarrollo y mejorar la inserción internacional (Sanahuja, 2009).

Por otra parte, se marca como una diferencia sustancial el hecho de que los esquemas regionales de integración que se inscriben en el nuevo regionalismo, dejan de estar estrictamente orientados a hacer

más eficientes los intercambios económicos, ya que el nivel de los compromisos asumidos por los gobiernos mediante este tipo de arreglos novedosos propicia la cooperación en áreas políticas o sociales (Gambrell & Ruiz Nápoles, 2006, pág. 24) para atender problemáticas comunes. Sumado a lo anterior, se identifica también que el nuevo regionalismo propende por una inserción a las cadenas de valor global, principalmente por medio de atracción de inversiones, para de esta manera favorecer una mayor competitividad de la industria a nivel global, dejando a un lado la búsqueda exclusiva del aumento de la ganancia

derivada de un mayor flujo comercial en el seno del bloque (Díaz, 2010).

En este orden de ideas, Daniela Perrotta señala que de acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) el nuevo regionalismo posee como objetivos los siguientes: fortalecimiento de las reformas económicas estructurales, transformación económica gracias a nuevas oportunidades de exportación y diversificación de mercados, atracción de inversiones extranjeras, promoción de la democracia, desarme y aumento del poder negociador en foros mundiales y, finalmente, cooperación regional funcional (2013).

No obstante, en los últimos años, en la región latinoamericana se han creado esquemas integracionistas que tienen características particulares que no encajan en las anteriormente descritas, tal es el caso de iniciativas como Unasur y el ALBA principalmente. A estas iniciativas José Antonio Sanahuja las denomina como integración post liberal; en tanto son aquellas surgidas principalmente desde mediados de la década del 2000, bajo un contexto regional muy diferente al vivido en la década de los 90. Un contexto caracterizado a grandes rasgos por el distanciamiento de los Estados Unidos de la región a causa de su concentración geopolítica en los conflictos de oriente medio, también con la llegada al poder en varios de los países latinoamericanos de gobiernos denominados de izquierda y por otra parte, en estrecha relación al aspecto anterior, el surgimiento de liderazgos regionales como Venezuela y principalmente Brasil, quienes incorporan al interior de sus respectivas políticas exteriores, la promoción y creación de estos tipos de integración regional. Sanahuja las describe con las siguientes características:

- La primacía de la agenda política y una menor atención a la agenda económica y comercial, lo que no es ajeno a la llegada al poder de distintos gobiernos de izquierda, al tono marcadamente nacionalista de estos gobiernos y a los intentos de ejercer un mayor liderazgo en la región por parte de algunos países, en particular Venezuela y Brasil.
- El retorno de “agenda de desarrollo”, en el marco de las agendas económicas del “post-consenso de Washington”, con políticas que pretenden distanciarse de las estrategias del regionalismo abierto, centradas en la liberalización comercial.
- Un mayor papel de los actores estatales, frente al protagonismo de los actores privados y las fuerzas del mercado del modelo anterior.
- Un énfasis mayor en la agenda “positiva” de la integración, centrada en la creación de instituciones y políticas comunes y en una cooperación más intensa en ámbitos no comerciales, lo que, como se indicará, ha dado lugar a la ampliación de los mecanismos de cooperación sur-sur, o la aparición de una agenda renovada de paz y seguridad.
- Mayor preocupación por las dimensiones sociales y las asimetrías en cuanto a niveles de desarrollo, así como la vinculación entre la integración regional y la reducción de la pobreza, en un contexto político en el que la justicia social ha adquirido mayor relevancia pero en la agenda política de la región.
- Mayor preocupación por los “cuellos de botella” y las carencias de la infraestructura regional, con el objeto de mejorar la articulación de

los mercados regionales y, al tiempo, facilitar el acceso a mercados externos.

- Más énfasis en la seguridad energética y la búsqueda de complementariedades en este campo.
- La búsqueda de fórmulas para promover una participación y la legitimación social de los procesos de integración. (Sanahuja, 2009)

Casi en paralelo al surgimiento de estas iniciativas denominadas integracionistas posliberales, después de un periodo de estancamiento, surgen en la región iniciativas con fuertes características del nuevo regionalismo y del regionalismo abierto, es precisamente la Alianza del Pacífico, la cual, se autodenomina como un esquema de integración profunda.

La integración profunda, por su parte, describe el aumento de la interdependencia regida por las fuerzas de la internacionalización y la consecuente reducción de la brecha entre políticas nacionales. Sus derivaciones prácticas consisten en una lista de requisitos que las políticas regionales deben satisfacer para calificar como elementos de profundización de la integración: menores diferencias en estándar y producción regionales; la existencia de mecanismos gubernamentales estables; la eliminación de las barreras arancelarias y para arancelarias de los mercados importantes, y la supresión de trabas al comercio de servicios. (De la Reza, 2003)

La integración profunda se presenta de cara a lo que Richard Baldwin denomina comercio del siglo XXI, con una marcada

diferencia del aquel surgido en el siglo pasado. El comercio del siglo XX y del siglo XXI son dos conceptos diferentes. Para ponerlo en términos simples, el principal —y casi único propósito— del comercio del siglo XX era producir bienes en un país para después venderlos en otro. En este sentido, el comercio internacional se reducía a bienes que cruzaban las fronteras de los países. En el comercio del siglo XXI, sin embargo, se trata de bienes que son producidos en varios o muchos países para después ser exportados. El viejo paradigma de la coordinación global de la posguerra basado en la integración superficial se ha quebrado, y ha surgido un nuevo paradigma que impulsa a los Estados-nación hacia lo que se ha llamado una integración profunda, que toca a las políticas y regulaciones detrás de las fronteras (Arellanes, 2004, pág. 88). Es así como el comercio del siglo XXI no sólo incluye al del siglo XX sino además flujos transfronterizos más complejos relacionados con redes de producción internacionales. Incluye también el comercio de bienes intermedios, servicios, ideas, know-how, capital y personas (Baldwin, 2014).

Por lo tanto, los esquemas integracionistas denominados como profundos, lo hacen con el fin de marcar la diferencia con respecto al comercio del siglo pasado y también, del viejo regionalismo y en cierta medida del nuevo. Son esquemas de integración, que no abandonan su clara orientación liberal y aperturista, pero nacen bajo las características del comercio actual y de los escenarios planeados por la globalización económica. La globalización liberal ha puesto a competir a los Estados, y estos emplean el mecanismo de la integración como una forma de hacer cara a este reto, el cual sobrepasa la simple reducción arancelaria, si no que incluye aspectos

profundos. La integración profunda parte de la base lograda tanto del viejo como del nuevo regionalismo, pero supera a estos dos. Una vez reducidos los aranceles, algunos se mantienen altos por ser propios de sectores vulnerables o estratégicos, quedan cuestiones pendientes para dinamizar el comercio y lograr la inserción de las economías a las Cadenas Globales de Valor (CGV).

La firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco en Cartagena en febrero de 2014, está compuesto por 19 capítulos, incluye temas de nueva generación (facilitación del comercio y cooperación aduanera, obstáculos técnicos al comercio y comercio electrónico). Según None al interior de la Alianza del Pacífico, el concepto de integración profunda cobra sentido y pertinencia por medio de los compromisos de libre movilidad de bienes y servicios (financieros, marítimos, telecomunicaciones y comercio electrónico), en las acciones a favor de la libre circulación de personas en calidad de negocios, estudiantes, turistas y de capitales por medio del Mercado Integrado Latinoamericano, MILA (None, 2014).

En este sentido, se puede considerar que la integración profunda es todo un proceso de integración que pretende ir más allá que los tradicionales Tratados de Libre Comercio y de los acuerdos comerciales; es decir, busca superar la dimensión economicista, pero sin olvidarla, todo lo contrario, complementarla incluyendo aspectos más amplios como la cooperación internacional. Por lo tanto, no existe un modelo de integración profunda ya que estos esquemas se construyen así mismos y van tomando identidad propia.

Cuando los acuerdos sobrepasan los ámbitos comerciales e incluyen aspectos como de cooperación, éste empieza a tomar

tintes de integración profunda, es decir, se asumen compromisos en diferentes materias. Los acuerdos de libre comercio no constituyen por sí mismos la creación de institucionalidad sólida y con objetivos claramente establecidos.

Recapitulando, surge la pregunta acerca de considerar la Alianza del Pacífico como promotora de una nueva forma de integración regional. La caracterización anterior, permite responder a esta pregunta teniendo en cuenta que la Alianza del Pacífico se presenta como una nueva etapa del nuevo regionalismo abierto, lo cual se podría denominar como regionalismo abierto renovado. Conservar en esencia aspectos propios del nuevo regionalismo tales como: 1) la integración económica como columna vertebral, abierta y compatible con una economía mundial interdependiente, 2) los objetivos de carácter multidimensional acordes a la nueva agenda internacional y retos de un entorno globalizado y 3) los actores, aunque se debe tener en cuenta que si bien los Estados Nacionales continúan detentando alto protagonismo es preciso destacar que en el sistema internacional se incorporan diversos actores no estatales, principalmente el sector empresarial y comercial.

Si bien la Alianza del Pacífico, añade características propias como la carencia de una institucionalidad permanente y la conformación de una serie de áreas de trabajo (grupos técnicos) que van desde lo educativo hasta lo financiero¹, también

1 Los grupos técnicos abarcarían: comercio e integración, compras públicas, servicio de capitales, propiedad intelectual, movimiento de personas de negocios y facilitación para el tránsito migratorio, estrategia comunicacional, cooperación, Pymes, comité de expertos que analiza las propuestas del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP), transparencia fiscal internacional, turismo, asuntos institucionales y mejora regulatoria.

Figura 1. Cronología de iniciativas integracionistas: 1991-2012



Fuente: construcción propia

vale la pena señalar que a la Alianza no es posible ubicarla en las diferentes etapas de integración clásicas (zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración total). La A. P., es construida al margen de seguir a modo de recetario estas etapas, ya que sin duda alguna la idea es consolidar una zona de libre comercio partiendo de la armonización de los tratados de libre comercio bilaterales entre sus miembros, cosa que se logra con el protocolo adicional al acuerdo marco, de ninguna manera puede ni pretende constituirse en unión aduanera aunque tiene rasgos, no suficientes de mercado común y libre movilidad de capitales. No obstante, incluye aspectos propios como los abordados en los grupos técnicos especializados.

En la anterior figura, se propone una cronología que permite visualizar los más relevantes esquemas de integración, tanto por época de surgimiento como por sus características. Cada uno de ellos se inscriben en cada una de las categorías de regionalismo: abierto, posliberal o abierto renovado. Claramente, la Alianza del Pacífico se incluye en la última etapa.

Características Comerciales de la Alianza del Pacífico

Tres aspectos principales económico-comerciales, comparten los países fundadores de la Alianza del Pacífico: poseer políticas comerciales aperturistas, reconocer la importancia estratégica de penetrar los mercados del Asia-Pacífico y poseer en los últimos años indicadores macroeconómicos estables así como ritmos de crecimiento por encima del promedio mundial y regional. De acuerdo con el BBVA, la Alianza en su conjunto crecerá un promedio de 4,5% en los próximos diez años.

En este apartado se pretende realizar un análisis exploratorio basado en indicadores de comercio, haciendo énfasis en el reconocimiento de la situación colombiana en relación con el contexto de la Alianza.

Por ahora, con contadas excepciones, atrás han quedado los periodos en donde América Latina se caracterizaba a nivel internacional por altas inflaciones, tasas de crecimiento bajas, altas tasas de interés y de endeudamiento que no hacían más que rezañar cada vez más a la región en el contexto mundial. Son variados los motivos del buen

comportamiento económico de la región, en este sentido la Comisión económica para América Latina (CEPAL), destaca:

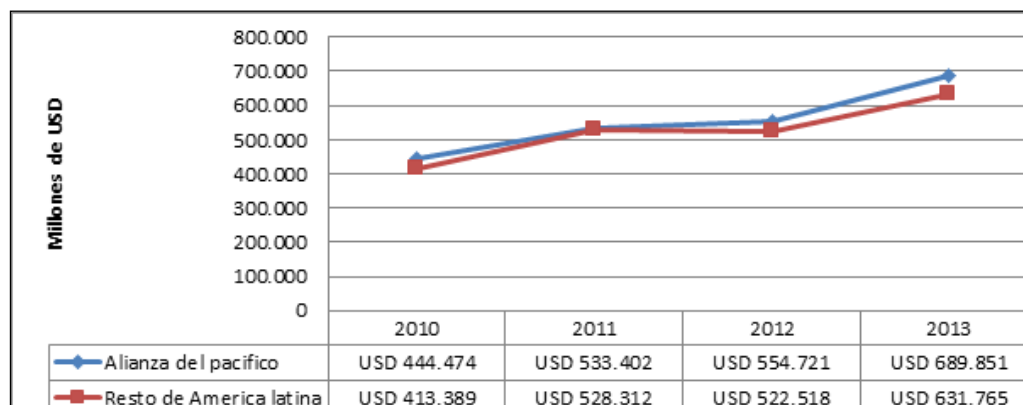
Mejores condiciones financieras han permitido a los países mejorar el perfil de la deuda, tanto en términos de plazos como de tasas de interés, e incrementar al mismo tiempo la proporción de la deuda denominada en moneda nacional [...] la conjunción de menores tasas de interés internacionales, mejores términos de intercambio y más remesas se han traducido en una tasa de crecimiento del ingreso nacional a precios constantes superior a la del PIB [...] el coeficiente de formación bruta de capital/PIB registra actualmente el nivel más elevado de los últimos 25 años (2008).

El buen comportamiento económico también se ha expresado en un mayor

dinamismo del comercio exterior, de acuerdo con la CEPAL, entre 2001 y 2013, las exportaciones de América Latina y el Caribe crecieron, en promedio, 10,1% anual, es decir, el crecimiento de las exportaciones podría doblar o triplicar el crecimiento de toda la economía (Galindo, 2014). Incluso las exportaciones de los países de la A.P. han crecido de forma sostenida en los últimos años, por encima del promedio Latinoamericano.

La gráfica 1, permite apreciar que las exportaciones de América Latina en conjunto han crecido gradualmente en los últimos años. En el año 2010 registraron un total de USD 857.863 millones y en el año 2013 fueron de USD 1.321.616 miles de millones, registrando un crecimiento de 54% y un promedio anual de 13%. No obstante, sobresale que los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico, años tras año, aportan más de la mitad de las exportaciones totales de la región latinoamericana; un 52% para el año 2013.

Gráfica 1. Exportaciones Alianza del Pacífico vs. resto de América Latina² (2010-2013) en Millones de USD (FOB)



Fuente: construcción propia con datos de la (CEPAL, 2014)

2 Los países de América Latina que se tuvieron en cuenta para hacer esta sumatoria son: Argentina, Bolivia, Brasil, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Uruguay, Venezuela.

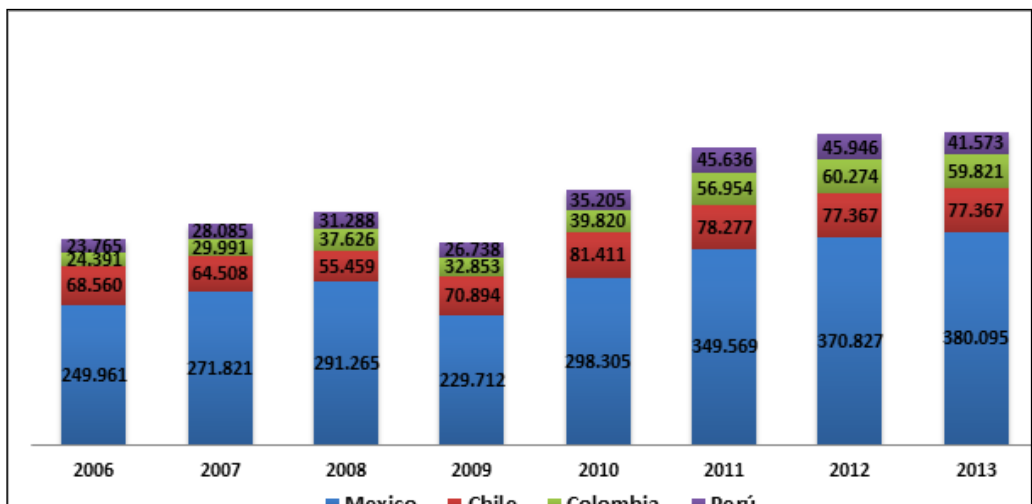
Lo anterior en términos poblacionales se traduce en que aproximadamente a 217 millones de habitantes corresponde el 52% del comercio de la región, versus un 48% correspondiente a 375 millones de habitantes, lo cual evidencia un claro adelanto de la Alianza en términos de exportaciones alrededor del mundo frente al resto de América Latina.

Tal diferencia en términos de exportaciones no es casual, ya que la inserción de México, Colombia, Perú y Chile a la economía mundial ha estado signada por una aceptación de la liberalización económica a partir de la eliminación de trabas o restricciones a la circulación de capitales y servicios. Como lo señala Actis “la apertura hacia la globalización económica es sin lugar a dudas un rasgo compartido” (Actis, 2014, pág. 75), previo a la creación de la Alianza, que incluso motivó a estos cuatro países para su conformación. Es decir, ha estado presente una clara orientación y apuesta hacia la internacionalización de las economías respectivas, por

medio de la firma de acuerdos comerciales de diferente naturaleza, sea del orden de los Tratados de Libre Comercio, Acuerdo de Alcance Parcial, Bloque Regional o Acuerdo Preferencial.

En este orden de ideas, la gráfica 2 permite evidenciar el buen comportamiento que han mantenido las exportaciones en la totalidad de los miembros de la A.P. durante el periodo analizado (2006-2013). En términos de crecimiento porcentual destacan los casos de Perú y Colombia. En el primero de estos, las exportaciones crecieron cerca del 75% en 7 años y para el caso de Colombia crecieron un 145% en el mismo lapso. Para estos dos países, buena parte de su crecimiento en exportaciones, sin desconocer los esfuerzos políticos aperturistas y de búsqueda de nuevos mercados, se debió en buena medida al buen ciclo en los precios de las materias primas y para el caso de Perú y Chile, Colombia y México en menor medida, la creciente demanda de estos productos por parte de China.

Gráfica 2. Exportaciones totales de países de la Alianza (2006-2013)



Fuente: construcción propia con base en datos de Agencias Oficiales

China importa fundamentalmente materias primas de América Latina, y a diferencia de Europa y Estados Unidos que importan una base más diversificada de materias primas, el grueso de las importaciones Chinas son metales y minerales [...] su participación en la demanda global de hierro, cobre, aluminio y carbón se estima cerca al 60%, 40%, 42% y 45%, respectivamente (CEPAL, 2014).

Sobresale el año 2009 el cual se caracterizó por una importante caída del comercio mundial como consecuencia de la crisis financiera internacional. Esto no fue ajeno a los cuatro miembros de la Alianza, sin embargo, en el año 2010 lograron retomar los ritmos previos a la crisis. En conjunto, las exportaciones de la A.P. presentaron un crecimiento del 53% o un 7% en promedio anual.

Tabla 1. Composición de las exportaciones de la Alianza del Pacífico en (%)

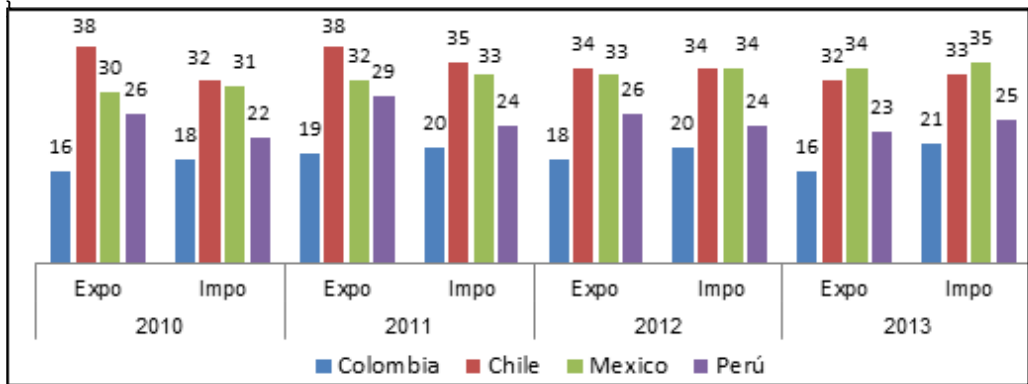
País	No Mineras	Mineras y petróleo
Chile	41,5	58,5
Perú	35	65
Colombia	46	54
México	85,8	14

Fuente: construcción propia con datos de agencias oficiales

Al observar la composición de las exportaciones de los países miembros de la A.P, se evidencia la alta participación del sector minero; incluyendo el sector petrolero, en tres de los cuatro países. Tanto en Chile, Colombia, Perú este tipo de exportaciones sobrepasa el 50%, registrando un 65% en el país Inca. Otra es la realidad de México, en donde, si bien es importante el sector minero-petrolero, su participación en el año 2013 fue cercano al 15% en la composición de las exportaciones del país azteca, mientras que el sector manufacturero fue de un 85% (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2014).

Ahora bien, analizar el comportamiento del comercio exterior de un Estado bajo la luz exclusivamente de los exportaciones es parcializado, por lo tanto el gráfico 3 muestra la relación existente entre exportaciones e importaciones en relación con el PIB, en el periodo de tiempo (2010-2013) para cada uno de los países de la A.P. Es evidente el rezago de Colombia en esta relación, en donde tanto las exportaciones como las importaciones se encuentran muy por debajo del promedio tanto de la alianza como de la región. Se torna más preocupante la situación de Colombia cuando se comprueba que el 75% de las exportaciones de este país para el 2013 correspondieron sólo a dos tipos de productos: mineros y café, lo que se traduce en una alta dependencia exportadora de pocos productos y también una marginal participación industrial y de bienes con valor agregado.

Gráfica 3. Relación entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios como porcentaje de PIB (2010-2013)³



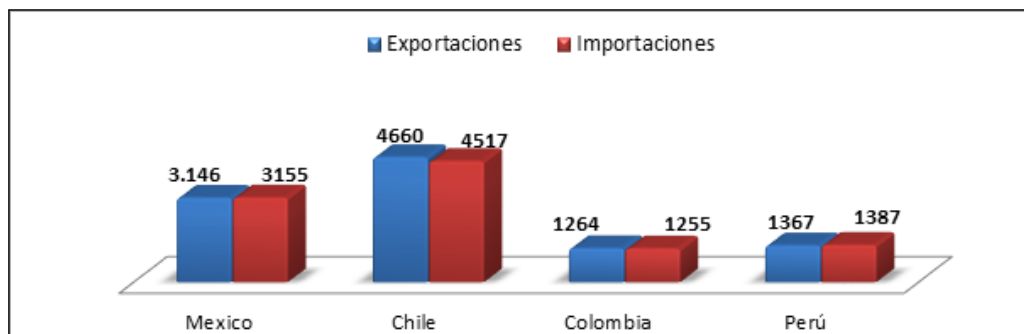
Fuente: construcción propia con base a datos del Banco Mundial

Si bien, la participación de Colombia en el comercio internacional ha mejorado en los últimos años, aún es notorio un rezago importante cuando miramos el contexto de la Alianza del Pacífico y de otras importantes economías de la región. La relación entre el valor total de la balanza comercial de cada país con respecto a su población, permite determinar el grado de apertura en

comercio exterior del país en específico y comparándolo con otros. Lo arrojado por la gráfica 4 es la reafirmación de lo que se evidencia en la gráfica 3; lo cerrada que aún permanece la economía colombiana en términos de comercio exterior ubicándose en el último lugar entre los países de la Alianza del Pacífico.

3 Las exportaciones de bienes y servicios representan el valor de todos los bienes y demás servicios de mercado prestados al resto del mundo. Incluyen el valor de las mercaderías, fletes, seguros, transporte, viajes, regalías, tarifas de licencia y otros servicios tales como los relativos a las comunicaciones, la construcción, los servicios financieros, los informativos, los empresariales, los personales y los del Gobierno. Excluyen la remuneración de los empleados y los ingresos por inversiones (anteriormente denominados servicios de los factores), como también los pagos de transferencias. Las importaciones de bienes y servicios representan el valor de todos los bienes y otros servicios de mercado recibidos del resto del mundo. Incluyen el valor de las mercaderías, fletes, seguros, transporte, viajes, regalías, tarifas de licencia y otros servicios tales como los relativos a las comunicaciones, la construcción, los servicios financieros, los informativos, los empresariales, los personales y los del Gobierno. Excluyen la remuneración de los empleados y los ingresos por inversiones (anteriormente denominados servicios de los factores), como también los pagos de transferencias (Banco Mundial, 2014).

Gráfico 4. Exportaciones per-cápita de cada país de la Alianza del Pacífico en miles de dólares durante el año 2013



Fuente: construcción propia con base en datos de Agencias Oficiales

En promedio las exportaciones per-cápita de la A.P. son de USD 2609 y las importaciones USD 2579. Si bien, Colombia desde hace algunos años ha manejado una política exterior comercial orientada en la diversificación de mercados, empleando como estrategia principal la

firma de acuerdos comerciales, destacándose la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y el Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea, aún no es prematuro evidenciar los impactos.

Tabla 2. Acuerdos comerciales de los miembros de la alianza del pacífico.

Colombia	Chile	México	Perú
AELC*	Acuerdo P4 (Transpacífico)	AELC	AELC
ALADI**	AELC	ALADI	ALADI
Canadá	ALADI	Chile	CAN
Chile	Australia	Colombia	Canadá
México	Canadá	Costa Rica	Chile
Triángulo del Norte	China	Israel	China
Estados Unidos	Colombia	Japón	Estados Unidos
SGPC***	Costa Rica	El Salvador	Japón
Unión Europea	El Salvador	Guatemala	México

* Asociación Europea de Libre Comercio.

** Asociación Latinoamericana de Integración.

*** Acuerdo que concede preferencias arancelarias y no arancelarias entre los países en desarrollo.

Colombia	Chile	México	Perú
Perú	Estados Unidos	Honduras	Panamá
CAN	Guatemala	Nicaragua	Corea del Sur
Mercosur****	Honduras	Perú	Singapur
Caricom*****	India	SGPC	SGPC
	Japón	TLCAN	Unión Europea
	Malasia	Unión Europea	Colombia
	México	Mercosur	Mercosur
	Panamá		
	Perú		
	Corea del Sur		
	SGPC		
	Turquía		
	Unión Europea		
	Mercosur		
	Hong Kong		

Fuente: construcción propia con base en datos de Agencias Oficiales

**** Mercado Común del Sur.

***** Comunidad del Caribe.

La cantidad de acuerdos comerciales firmados por un país da cuenta de la disposición y del interés de dicho país hacia el comercio internacional. Teniendo esto en cuenta, la tabla 2 confirma lo reflejado en las gráficas 3 y 4 en el sentido de que Colombia es el país de la Alianza del Pacífico que menos acuerdos comerciales tiene con otros países, la mayoría de ellos firmados hace menos de quince años. No se puede olvidar que durante gran parte del siglo XX Colombia ignoró la escena internacional y dio la espalda a un mundo que se conectaba con mayor facilidad gracias a los avances tecnológicos y a las políticas económicas liberales implementadas por los países desarrollados. Este tipo de

actitudes hicieron que Colombia fuera conocida como el Tíbet de Suramérica, en razón de su aislamiento y desconexión del mundo exterior.

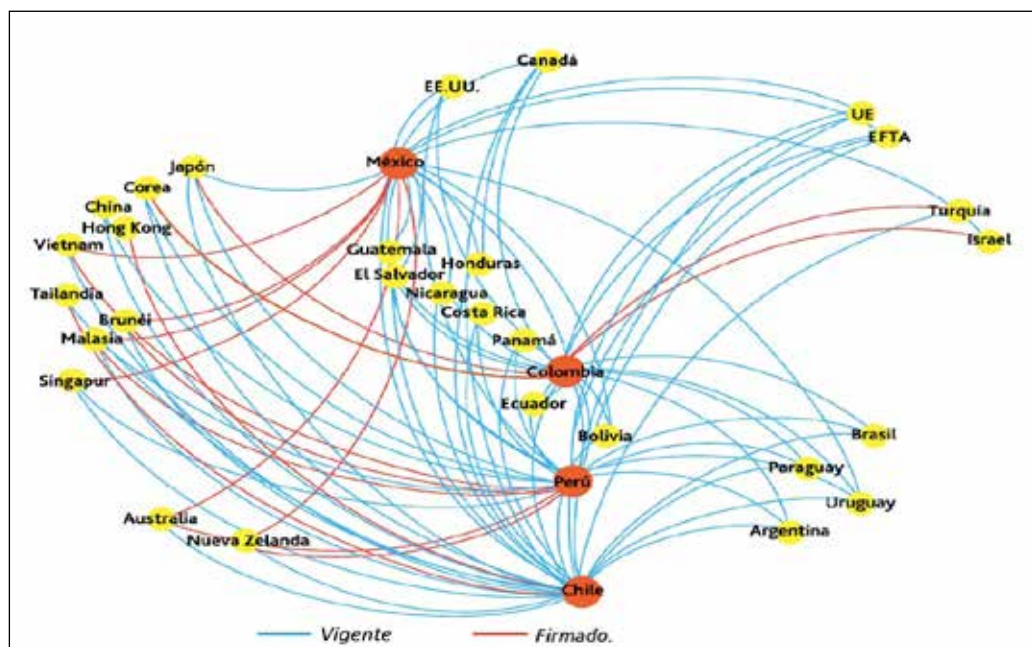
Chile, por el contrario, es el país, de los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico, que más acuerdos comerciales tiene firmados con otros países. Chile tiene acuerdos firmados con países con un importante poder adquisitivo como Australia, Canadá y Corea del Sur. Sin dejar de lado a China que en los últimos años ha tenido un crecimiento económico importante así como India que es un mercado atractivo.

Si bien, Colombia, al igual que buena parte de la región latinoamericana, durante décadas optó por un modelo de sustitución de importaciones de corte cepalino, no obstante bajo el marco del consenso

de Washington y las estrategias neoliberales, el país inicia un proceso de apertura desde inicios de la década de los noventa, la Ley marco de comercio exterior, Ley 07 de 1991, fue la encargada de materializar esta apertura, al permitir una reducción unilateral de aranceles como también la eliminación de barreras no arancelarias a las importaciones y exportaciones. Proceso que se vio seriamente interrumpido y afectado, entre otros factores por la baja competitividad del país en un entorno internacional y por la agudización y desbordamiento del conflicto armado de la mano del flagelo del narcotráfico.

La década del 2000, se inicia con un nuevo intento de internacionalizar la economía, esta vez, no por eliminación unilateral, sino principalmente por medio de los Tratados de Libre Comercio, como uno de los pilares para lograr el desarrollo económico del país. Por lo tanto, en comparación con países como México y Chile, cuya estrategia de inserción al comercio mundial basados en acuerdos comerciales, Colombia, inicia este proceso un poco tarde, lo cual explica por una parte el número de acuerdos como también el valor tanto de exportaciones como de importaciones.

Figura 2. Acuerdos Comerciales de la Alianza del Pacífico



Fuente: (World Economic Forum, 2014)

Finalmente, a modo de complemento de la tabla 2, la figura anterior, a modo gráfico detalla la compleja red de acuerdos comerciales que han logrado establecer los diferentes miembros de la A.P. en las últimas décadas. Acuerdos con países con diferentes niveles de ingresos y estructuras económicas.

Colombia de cara a la Alianza del Pacífico. Retos y desafíos

Se podría señalar que Colombia ha obtenido beneficios relativos pero oportunidades potenciales, interacción comercial con los países de la A.P., tanto antes como después de la creación de este esquema integracionista.

En este orden de ideas, la tabla 3, muestra la evolución en el presente siglo que han tenido los 10 principales socios comerciales de las exportaciones colombianas. En primer lugar, se evidencia, entre el año 2000 hasta el 2014 una disminución de la participación porcentual de estos socios. Para el año 2000 84,3% de las exportaciones colombianas se dirigían a 10 destinos, durante el 2014 fue cerca de un 79%, lo que muestra una pequeño aumento en la diversificación de socios comerciales generada especialmente por la entrada en vigencia de los diferentes TLC. Por otra parte, en particular con los miembros de la alianza, se observa una participación un poco marginal en las exportaciones colombianas con variaciones menores en los 15 años de observación.

Tabla 3. Participación porcentual de principales destinos de exportaciones colombianas (2000-2014)

País	2000	2005	País	2011	País	2014
Estados Unidos	49,6	40	Estados Unidos	37,6	Estados Unidos	25,7
Unión Europea	13,8	13,3	Unión Europea	15,5	Unión Europea	17,2
Venezuela	9,9	9,9	Chile	3,92	China	10,5
Ecuador	3,5	6,3	China	3,54	Panamá	6,6
Perú	2,8	3,4	Panamá	3,49	India	5
México	1,8	2,9	Ecuador	3,4	Venezuela	3,6
Japón	1,8	1,6	Venezuela	3,1	Ecuador	3,4
R. Dominicana	0,8	2,8	Aruba	3,0	Brasil	3,0
Suiza	0,1	0,7	Perú	2,5	Perú	2,2
China	0,2	1,1	Brasil	2,4	Chile	1,8
Total	84,3%	82%		78,45%		79%

Fuente: construcción propia con datos (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015)

Incluso la participación de los tres restantes miembros de la alianza ha disminuido en la presente década, a modo de ejemplo; teniendo presente que las exportaciones a México representaron un 1,2%, para dicho año los tres países representaron un 7,8% de las exportaciones colombianas y para el año 2014, cuando hacia México se exportó un 1,7% el total para los miembros de la alianza fue 5,7%, recordando que antes de la creación de la A.P. existían diferentes mecanismos y acuerdos comerciales de Colombia con estos países.

resaltar, que más del 40% de las importaciones colombianas de cada año de referencia se concentró en los dos primeros socios importadores.

Según lo anterior, se puede constatar cómo en los años 2000 y 2005, el 49,88% y el 42,53%, respectivamente, el origen de las importaciones colombianas fueron los Estados Unidos y los países de la Unión Europea. En los años 2011 y 2014 el 40,04% y el 46,78%, respectivamente, provinieron de Estados Unidos y de China, que relegó a la Unión

Tabla. Participación porcentual de principales orígenes de importaciones colombianas (2000-2014)

País	2000	País	2005	País	2011	País	2014*
Estados Unidos	33,14	Estados Unidos	28,61	Estados Unidos	25,17	Estados Unidos	28,69
Unión Europea	16,74	Unión Europea	13,92	China	14,87	China	18,09
Venezuela	8,19	México	8,50	Unión Europea	13,12	Unión Europea	13,80
México	4,70	China	7,39	México	11,35	México	8,21
Japón	4,65	Brasil	6,43	Brasil	5,08	Brasil	3,88
Brasil	4,31	Venezuela	5,87	Argentina	3,31	Japón	2,38
China	2,90	Japón	3,31	Japón	2,64	Corea del Sur	2,27
Ecuador	2,75	Corea del Sur	2,77	Corea del Sur	2,23	Perú	1,82
Canadá	2,38	Ecuador	2,58	Ecuador	2,02	Canadá	1,80
Chile	2,14	Argentina	1,81	Perú	1,92	Argentina	1,58
Total	81,9%		81,2%		81,7%		82,5%

Fuente: construcción propia con datos (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015)

* El año 2014 toma los meses de enero a noviembre.

En este orden de ideas, la Tabla 4 muestra la evolución de la participación porcentual de los diez primeros socios de las importaciones colombianas, tomando como referencia los años 2000, 2005, 2011 y 2014. En primer lugar, se puede apreciar que en cada uno de los cuatro años, más del 81% de las importaciones colombianas estuvieron concentradas en diez países. Estos diez países no siempre fueron los mismos y su participación porcentual no se distribuyó de manera simétrica. Cabe

Europea como segundo socio importador de Colombia. Vale la pena mencionar que en los cuatro años de referencia, Estados Unidos fue el principal origen de las importaciones colombianas, así como también el único país que ha conservado su lugar a lo largo de los años, aunque su porcentaje de participación en las importaciones

colombianas haya decrecido de un 33,14% en el año 2000 al 28,69% en el año 2014.

Si se analiza la participación porcentual de los miembros de la Alianza del Pacífico, se evidencia que en el año 2011, en conjunto, representaron el 14,91% del total de las importaciones colombianas, mientras que en el año 2014, representaron el 11,48%; siendo México el socio importador más relevante dentro de los países de la A. P., con participaciones del 11,35% (2005) y del 8,21% (2014), mientras que Perú y Chile sólo tuvieron participaciones residuales en dichos años.

Por lo tanto, es preciso recordar que para Colombia la Alianza del Pacífico representa un mercado de cerca de 160 millones de habitantes con una capacidad adquisitiva media-alta y en crecimiento, pero continúa siendo un mercado poco explotado por parte de Colombia, presentando oportunidades potenciales. No obstante, el aprovechamiento de este mercado radica también, en el reto que tiene Colombia de diversificar su oferta exportadora; si se remite nuevamente a la tabla 1, la cual muestra la composición de las exportaciones de los países miembros de la A. P., se puede explicar un poco el hecho de los pocos cambios evidenciados en la balanza comercial entre Colombia con Perú y Chile, en el sentido de la alta dependencia exportadora de estos tres países frente a los recursos mineros, energéticos, lo cual convierte a estos países andinos, en economías más cercanas a la competición que a la complementariedad.

Paralelamente, queda evidenciado que las exportaciones en relación con las importaciones, siguen siendo el talón de Aquiles para el país, en tanto pese a la decidida apertura económica a la que hemos asistido en los últimos años, a través de los tratados y acuerdos comerciales, el país sigue

gozando de poca vocación exportadora y de capital empresarial con apuestas de internacionalización; en términos porcentuales, Colombia importa el doble de los países de la A. P. (11,48% en 2014), de lo que exporta a estos destinos (5,7% en 2014). Por lo tanto, lograr una relación comercial más equilibrado es uno de los principales retos para la economía colombiana en el marco de esta iniciativa integracionista.

Ahora bien, no se pueden desconocer los beneficios que tiene esta iniciativa de nuevo regionalismo renovado concebido desde su nacimiento como un proceso con poca burocracia institucional. Entre los beneficios que se destacan figuran: la inserción con el Asia Pacífico, la cooperación entre los países miembros, la eliminación de visas de viajero, la puesta en funcionamiento del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), la liberalización de bienes, servicios e inversiones, la proyección internacional, la cooperación en asuntos de aduana, entre otros.

Colombia debe aprovechar y potenciar todos estos beneficios con el fin de obtener una mejor cosecha en sus procesos de negociación e integración regional. Según Trujillo Acosta, una de las principales ventajas de la A. P. para Colombia es que “le facilita profundizar sus relaciones regionales sin generar tensiones con terceros países ni otros grupos regionales” sumado a “la oportunidad para construir un liderazgo sobre la generación de consensos” asumiendo un papel protagónico e influyente dentro de las relaciones internacionales.

De acuerdo con Arévalo Luna, se podría indicar que los desafíos y retos para el país están primordialmente, en el campo comercial, económico y de las relaciones internacionales, en este sentido:

Colombia, deberá aunar esfuerzos y realizar políticas públicas adecuadas para superar su atraso en infraestructura, educación y sistemas de ciencia y tecnología y en lo concerniente al campo de las relaciones económicas internacionales, el país debe procurar una participación más activa dentro de los diversos organismos internacionales, aspecto que favorecerá el papel de Colombia como jugador global (2014, p. 171).

Algunos de los países del Asia Pacífico a los cuales se quiere llegar con la alianza son: Japón, India, China, Corea del Sur, Tailandia, por mencionar algunos, los cuales han realizado cambios estructurales en sus economías conforme a la dinámica de apertura económica a la que se han insertado. En consonancia con lo anterior, los países de la A. P. y de manera particular Colombia, debe consolidar una estructura productiva fuerte y diversificada de modo que le permita ser competitiva en una economía cada vez más exigente y globalizada, de no ser así, los beneficios seguirán siendo modestos.

Colombia encontró en el regionalismo renovado de la alianza, la ventana de oportunidad que le permite y permitirá acortar brechas para mejorar su participación en el mercado de Asia Pacífico (Tremolada, 2014), no obstante, de no acelerar y promover cambios como los citados previamente, nuestros propios socios nos seguirán desplazando.

Finalmente uno de los importantes retos que tiene Colombia, en sentido general de cara a la internacionalización de la economía es mejorar su desempeño logístico. Resulta contradictorio que la política de desarrollo de Colombia basada en la internacionalización de la economía y

de la inserción a las Cadenas Globales de Valores (CGV), no han sido acompañadas por mejoras significativas en los índices internacionales, especialmente en el índice de desempeño logístico que año a año desarrolla el Banco Mundial. Luego de alcanzar el puesto 64 entre 155 países en el *Logistics Performance Index* de 2012 (LPI), Colombia cayó al puesto 97 entre 160 países en el 2014. Las posiciones ocupadas por Colombia en cada emisión del LPI han sido: puesto 82 en 2007, puesto 72 en 2010, puesto 64 en 2012 y puesto 97 en 2014. Luego de un notorio avance de 2007 a 2012, el país, en solo dos años, pierde prácticamente todo lo que había avanzado. Desde el punto de vista del indicador integral de desempeño, que es el que sirve para posicionar cada nación, los valores han sido de 2,50, 2,77, 2,87 y 2,64 para 2007, 2010, 2012 y 2014 respectivamente. A manera de referencia, el máximo puntaje en el LPI de 2014 lo obtuvo Alemania con 4,12, de 5 puntos posibles. Chile, que encabeza el grupo de países latinoamericanos, obtuvo un puntaje de 3,26.

Conclusiones

Las exportaciones de América Latina en conjunto han crecido gradualmente en los últimos años, sin embargo, es de resaltar que los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico, aportan más de la mitad de las exportaciones totales de la región latinoamericana. Esto se debe principalmente a la inserción de los cuatro países miembros en la economía mundial a través de la eliminación de las restricciones a la circulación de personas, bienes, servicios y capitales.

Cabe resaltar el buen comportamiento que las exportaciones de los cuatro países miembros de la A.P. han mantenido

desde el 2006. Es notorio el crecimiento porcentual de las exportaciones tanto de Perú como de Colombia. Sin embargo, es preocupante que la oferta exportadores de los cuatro países se reduce al sector minero y al sector petróleo. En Chile, Colombia y Perú este tipo de exportaciones supera el 50%. En México, la participación del sector minero es cerca del 15% teniendo su sector manufacturero un peso importante con un 85% de la oferta exportadora del país Azteca.

Si bien es cierto que la participación de Colombia en el comercio internacional ha mejorado constantemente en los últimos años, su rezago con los demás países de la Alianza del Pacífico y de otras economías América Latina aún es considerable. Vimos cómo tanto las exportaciones como las importaciones se encuentran muy por debajo del promedio de la Alianza del Pacífico y de América Latina. Lo que es más preocupante aún, la mayor parte de la oferta exportadora de Colombia se reduce a dos tipos de productos: los mineros y a el café.

Finalmente, la Alianza del Pacífico, la cual se presenta como un nuevo regionalismo renovada o acorde con el contexto histórico e internacional particular de la región latinoamericana y especialmente de los países que hacen parte de esta alianza, se presenta como una importante ventana de oportunidades para sus miembros; en poco tiempo de existencia se pueden reconocer avances significativos para un esquema de integración, no obstante, para el caso colombiano, es preocupante el aislamiento en términos de comercio internacional que aun vive el país, a pesar de los numerosos tratados de libre comercio firmados y vigentes en la actualidad. Lo cual demuestra que la estrategia de internacionalización de la economía colombiana no

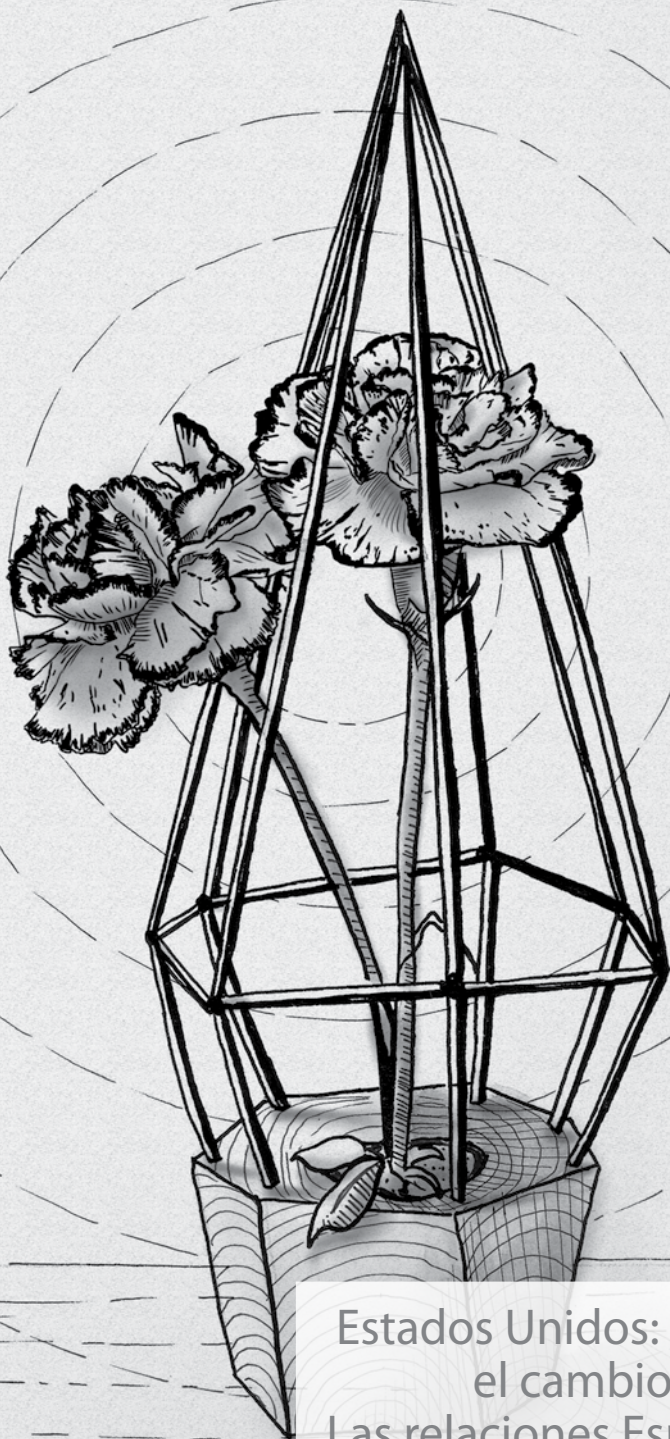
debe tener como fin la firma de este tipo de tratados, sino vistos como uno de las diversas herramientas para lograr este fin, herramientas como: promoción de exportaciones, ruedas de negocios, mejoría sustancial de la competitividad e infraestructura logística, por mencionar algunos.

Bibliografía

- Actis, E. (2014). Brasil y sus pares sudamericanos de la “Alianza del Pacífico”. Divergencias regionales en las opciones nacionales e internacionales. *Relaciones Internacionales*(46), 71-87.
- Alianza del Pacífico. (17 de Junio de 2014). *alianzapacifico*. Recuperado de <http://alianzapacifico.net/mexico-recibe-de-colombia-una-alianza-del-pacifico-fuerte/>
- Arellanes, P. E. (2004). Avances en la agenda Social del ALCA. *Geoenseñanza*, 9(1), 85-96.
- Arevalo G. (2014). La Alianza Pacífico: geopolítica e integración económica. *Revista Via Iuris*, Número 16, enero-junio, pp. 159-172
- Baldwin, R. (2014). *Multilateralising 21st century Regionalism*. Paris: OCDE.
- Banco de la República. (10 de julio de 2011). *www.banrep.gov.co*. Revisado el 15 de octubre de 2011. Recuperado de: <http://www.banrep.gov.co/estad/Balanza-pagos/III-Trim-2011.pdf>
- Banco de la República. Series estadísticas. (24 de 07 de 2010). *www.banrep.gov.co*. Revisado el 24 de 07 de 2010. Recuperado de: <http://discoverer.banrep.gov.co/discoverer/app/grid?event=displayData&stateStr=eNrtU01v2zAM/TOyL0YCSTH-S9eBbu50KDF3vgSzJthJ/>

- VVItO79\$IJQs2YatwLpDDwUMPoqiH/kEErmDaSxKaC6mnTCACd0\$t2Y3J5Rsk3dEzMsmbmn\$FGOWhrZW2bVFENCtgEfpOZMDFfBfv0\$LAOzpWh26oDwrlrTyU6KIHfVOLH
- Banco Mundial. (20 de Abril de 2014). *Banco Mundial*. Recuperado de: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS>
- BANCOLDDEX. (23 de 06 de 2007). <http://www.bancoldex.com>. Revisado el 08/04/2010, Recuperado de: <http://www.bancoldex.com/contenido/contenido.aspx?catID=261&conID=586>
- CEPAL. (20 de Diciembre de 2010). *www.eclac.org*. Revisado el 23 de Marzo de 2011. Recuperado de: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/41898/P41898.xml&xsl=/de/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>
- CEPAL. (20 de Mayo de 2014). *Comercio Internacional e Integración*. Recuperado de: http://www.cepal.org/comercio/notas_comercio/
- CEPAL. (2014). *Perspectivas económicas de América Latina 2014. Logística y competitividad para el desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Córdoba, J. (13 de Marzo de 2009). *www.bvc.com.co*. Recuperado el 24 de septiembre de 2010
- De la Reza, G. (2003). El regionalismo abierto en el hemisferio occidental. *Análisis Económico*, 297-312.
- De Lombaerde, P., Kochi, S., & Briceño, J. (2008). *Del regionalismo latinoamericano a la integración intrarregional*. Madrid: siglo XXI.
- Delegación de la Unión Europea en Colombia. (20 de 10 de 2013). *Delegación de la Unión Europea en Colombia*. Recuperado de: http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/trade_relation/eu_association_agreement/index_es.htm
- Diario La República. (07 de 11 de 2009). *La República.com*. Revisado el 19 de 02 de 2010. Recuperado de: http://rse.larepublica.com.co/archivos/EMPRESAS/2009-11-07/exportaciones-en-cero-ascoltex_87116.php
- Díaz, M. P. (2010). *Perspectivas del nuevo regionalismo latinoamericano desde el enfoque de los acuerdos "sur-norte": análisis de la experiencia mexicana*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Fedesarrollo. (2011). *Perspectivas Económicas 2011-2012. Conferencias ANIF* (pág. 44). Medellín: ANIF.
- FMI. (2011). *Perspectivas Económicas Globales*. Washington.
- Galindo, M. (2014). *América Latina: ¿Amenaza? ¿oportunidad?* Madrid: Debate.
- Gambrill, M., & Ruiz Nápoles, P. (2006). *Procesos de Integración en las Américas*. Mexico: Cisan.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos. (2010). *El dinero de hoy: dinero de plástico. Evolución, riesgos y ventajas*. México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (15 de Junio de 2014). *Inegi*. Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/externo/mensual/ece/bcmm.pdf
- Mincomercio. (19 de 02 de 2010). *Mincomercio.gov.co*. Revisado el 19 de 02 de 2010. Recuperado de <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=7216&IdCompany=23>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (27 de Febrero de 2015). *Mincomercio*. Recuperado de: <http://www.tlc.gov.co/>
- None, J. (Abril de 2014). *Foreign Affairs*. Recuperado de: <http://revistafal.com/la-alianza-del-pacifico-tres-anos-despues/>
- Periódico Portafolio. (18 de Febrero de 2010). *Portafolio.com*. Revisado el 19 de Febrero

- de 2010. Recuperado de: http://www.portafolio.com.co/opinion/editorial/ARTICULO-WEB-NOTA_INTE-RIOR_PORTA-7056167.html
- Perrotta, D. (2013). La integración regional como objeto de estudio. De las teorías tradicionales a los enfoques actuales. En E. Llerrozas, *Relaciones Internacionales: Teorías y Debates*. Buenos Aires : Eudeba, pp. 197-252.
- Sanahuja, J. A. (2009). del “regionalismo abierto al “regionalismo post-liberal”, crisis y cambio en la integración regional en América Latina. En L. Martínez, P. Lázaro, & V. Mariana, *Caribe, Anuario de la integración Regional de América Latina y el Gran Caribe* (págs. 11-54). Buenos Aires: Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales.
- Tremolada E. (2014) ¿La Alianza del Pacífico facilita la inserción de Colombia en la región Asia-Pacífico?. *Papel Político*, Julio-Diciembre, 721-752.
- Trujillo Acosta, Iván Alejandro. (2014). Sobre las ventajas de la alianza del pacífico para Colombia. *Prolegómenos. Derechos y Valores*, XVII Enero-Junio, 159-172.
- World Economic Forum. (2014). *Enabling Trade from valuation to action*. Ginebra: World Economic Forum.



Estados Unidos: ¿un aliado por
el cambio democrático?
Las relaciones España - Estados
Unidos durante el Franquismo

Rocco Sodo

Estados Unidos: ¿un aliado por el cambio democrático? Las relaciones España - Estados Unidos durante el Franquismo

The United States: An Ally for Democratic Change? Relationships between Spain and the United States during Francoism

Rocco Sodo (España)

Universidad de Sevilla
r.sodo@dantemiami.org

Resumen

El término de la guerra civil en España había confirmado la dictadura como forma de Gobierno. A partir de este momento el país vivió una larga temporada de aislamiento internacional, causa sobre todo de la política de cierre ejercida por Franco.

Sin embargo, España mantuvo una serie de relaciones con otros países, sobre todo con EE.UU. Unos lazos que, a la muerte del dictador en 1975, se desvelaron de fundamental importancia en la óptica de legitimar el proceso democrático que se realizó durante la que se ha dado a llamar Transición a la Democracia.

Este artículo muestra los primeros resultados de nuestro estudio, recopilando las etapas de mayor importancia en las relaciones entre los dos países, con un enfoque particular a la Transición, periodo durante el cual EE.UU. se desveló como el 'amigo', testigo de los cambios que maduraron en seno a la sociedad española.

Palabras claves: Relaciones España-EE.UU., Política exterior, Franquismo, Transición a la Democracia.

Abstract

The end of the Spanish civil war confirmed dictatorship as a way of government, from that moment on, the country experienced a long period of international isolation (caused mainly by the closing policy carried out by Franco.)

However, Spain kept a series of relationships with other countries, especially the USA. These relationships were disclosed, with the death of the dictator in 1975, as of vital importance when legitimating the democratic process developed during the period known as Transition to Democracy.

This article shows the first results of our study. We gathered information regarding the most important stages of the relationship between these two countries –focused mainly on the Transition– period during which the USA were revealed as the “friend” that witnessed the changes experienced by the Spanish society.

Keywords: Spain-USA relationship, foreign policy, Francoism, transition.

La cercanía norteamericana a la vigilia del proceso de Transición a la Democracia representó una sólida base para el reconocimiento de España a nivel internacional. En este contexto, Estados Unidos fue el primer país en ratificar legalmente la apertura del nuevo curso histórico español con la firma del Tratado de Amistad y Cooperación en 1976. Aunque este escenario aparecía idílico, las relaciones entre los dos países habían sufrido un periodo oscuro durante algunos años, tras el fin del Segunda Guerra Mundial.

La colaboración de España con las dos potencias del Eje durante parte del conflicto, generó una postura adversa por parte de los Estados Unidos, contrario a cualquier política pro-fascista (la que inspiraba los principios franquistas), en su apuesta por la defensa de los máximos valores liberales y democráticos. La política conservadora del régimen y la voluntad (y necesidad) de no amenazar el orden internacional, que ya sufría una elevada tensión entre los estadounidenses y la URSS, empujaron al Gobierno americano de Harry S. Truman a la 'no intervención' en España.

Sin embargo el estallido de la guerra fría modificaba la posición inicial de los EE.UU. frente a los españoles. Según un estudio realizado en octubre de 1947 por la Sección de Planificación Política del Departamento de Estado, encabezado por George Kennan, EE.UU. tenía que enlazar una relación con España, fundada en la cooperación política, económica y militar, sin cuestionar el régimen de Franco (Jarque Iniguez, 1998). Representaba una obligación para el Gobierno Truman en una situación política tensa, donde era siempre mayor el peligro de un conflicto con los comunistas soviéticos.

Por otro lado, Franco, vaticinando el estallido de un nuevo conflicto, y haciendo

hincapié en el carácter anticomunista de su régimen, preveía una apertura del gobierno americano, gracias a la posición geoestratégica que España ocupaba.

El detonante de la nueva política estadounidense hacia el régimen español encontró sus directrices en el informe *NSC 72/2*, preparado por el *Senior Staff of the National Council* a final de 1950, donde se pusieron de manifiesto las nuevas pautas a adoptar.

El documento representaba un adelanto de las negociaciones oficiales que comenzaron a partir del año siguiente de manera informal, y en abril de 1952 de forma oficial. La utilización de las bases militares españolas por parte de EE.UU., a cambio de aportaciones monetarias a la economía española, eran las bases del acuerdo, que tras largas negociaciones, se firmó el 26 de septiembre de 1953.

Los Acuerdos (o Pactos de Madrid) se firmaron gracias también al cambio que se había producido entretanto en la presidencia estadounidense a final de 1952, con el republicano Eisenhower que había sucedido al anti-franquista Truman. Unos Acuerdos que establecían el suministro a España de una ayuda de 465 millones de dólares el primer año y 1.523 millones de dólares totales entre 1953 y 1963, a través del Export-Import Bank, en forma de créditos para la adquisición de productos americanos, a cambio de la construcción y utilización de las bases militares españolas por parte del ejército norteamericano. En concreto se construyeron cuatro grandes complejos militares en Torrejón de Ardoz, Morón, Sevilla y Rota en tres años, entre 1957 y 1959 (Powell, 2011).

Se inauguró de esta forma un periodo de distensión entre los dos países. El principio de unas relaciones que si bien, según la opinión española, no otorgó iguales

condiciones para ambos, representó la base para el futuro apoyo ‘democrático’ durante la Transición. Al mismo tiempo constituyó para España el primer intento aperturista hacia una potencia del bloque occidental, tras el fin de la segunda Guerra Mundial —en las palabras de Ángel Viñas (2003), “Ya somos alguien”— y la base para los Acuerdos de Bretton Woods y la siguiente entrada en la OTAN en 1955.

De este convenio económico se derivaron repercusiones para la política exterior de los dos países. Fechan en este periodo las siguientes declaraciones del Jefe de Estado español: “los pueblos no pueden vivir sin una política exterior”, denunciando “la falta de una política internacional en la vida de nuestra patria” (Viñas, 2003). Sin embargo, a pesar de estas palabras, seguirá vigente en España una política muy conservadora a nivel internacional.

La tónica imperante de aquellos años seguirá siendo “consolidación del poder nacional y poca importancia por lo que estaba pasando más allá de las fronteras”.

Los estadounidenses, por contra, habían arriesgado su equilibrio con las otras potencias europeas (Inglaterra y Holanda sobre todo) en establecer una relación con un régimen de matriz fascista, aunque habían conseguido lo que deseaban: un punto estratégico para organizar una hábil y rápida defensa en caso de ataque soviético.

La alianza así asentada entre los dos países fue larga y duradera. Franco, de esta forma, había acomodado una primera e histórica apertura del régimen. Una concesión que representará la génesis de un proceso de renovación que gradualmente envolverá el país desde un punto de vista

económico y político. Un avance económico que se realizará en breve término, a través de un cambio estructural hacia una economía de mercado, garantizado por la adhesión antes al FMI (Fondo Monetario Internacional) en 1958, y después a la OCSE, Organización Europea para la Cooperación y Desarrollo (hoy OCDE), en 1959; la renovación política se realizará más tarde, a través el apoyo norteamericano en el proceso de Transición.

Algunos problemas se presentaron solo durante el renuevo de los acuerdos en 1963 cuando Franco abrió a un posible abandono norteamericano de las bases españolas (que en realidad no se concretizó) por la escasez de la aportación económica estadounidense que rodeaba los 250 millones de dólares en total. Este descontento de los españoles irá creciendo durante años, llegando a ser más fuerte en las negociaciones entre los dos países durante la Transición.

Las relaciones estadounidenses con el régimen cambiaron de rumbo a finales de los años sesenta, cuando se fortaleció la idea de establecer un contacto también con las fuerzas políticas lejanas del sistema, con el objetivo de apoyar la evolución hacia la democracia que se estaba preparando en España. Los estadounidenses, para favorecer este cambio, intervinieron sobre todo a nivel social y cultural, ya que las fuerzas militares, que representaban uno de los pilares del régimen, eran inviolables.

La experiencia americana en esta segunda etapa tenía el objetivo de “animar el desarrollo de un sistema de Gobierno estable y con base popular en la España posfranquista, junto a su completa integración en Europa y en la comunidad atlántica”, intentando convencer a los protagonistas de aquel proceso que el reto consistiría en “olvidar el amargo pasado y concentrarse para el futuro” (Delgado Escalonilla, 2003).

La posición estadounidense antes de la muerte de Franco

Los primeros estudios sobre los procesos de transición demostraron que no existía una conexión entre la dimensión internacional y una transición, representando este último un aspecto fundamentalmente interior de un país. Sin embargo, Whithead (1986) señalaba que en algunos procesos de redemocratización había una fuerte influencia y control desde el exterior resultando éste ser de fundamental importancia a la hora de cumplirse dicho proceso.

Pereira Castañares, en relación al caso español en particular, afirma que hubo en España un proceso de promoción de la democracia desde el exterior, a través la intervención de varios actores internacionales durante todo el proceso de transición, lo que condicionó la política exterior del país, incidiendo, en algunos momentos, de forma trascendental sobre la política exterior y sus protagonistas. A su juicio,

Ser admitido en «Europa» significaba, sin ninguna duda, ser miembro de la Comunidad Europea y ser homologado como un Estado democrático como aquellos que en ese momento integraban la Comunidad. Por ello, la actitud de las principales potencias europeas occidentales era fundamental para la joven democracia española (Pereira Castañares, 2004, pp.185-224).

La firma del Acta de Helsinki en el tema de Seguridad y Cooperación en Europa por parte de los Ministros de Asuntos Exteriores de todas la grandes potencias occidentales en agosto de 1975, representaba el reflejo

de una situación de relativa distensión que se estaba viviendo a nivel internacional, tras la cumbre celebrada en Vladivostok en el noviembre de 1974 entre el Presidente de Estados Unidos Ford y de la URSS Brezhnev.

En este escenario mundial de tranquilidad, España estaba experimentando algunos cambios que habían madurado en seno al régimen en los últimos años, donde la Comisión Europea (CE) se convirtió en el símbolo de los derechos negados a todos los españoles durante la dictadura (Lemus, 2011).

La posición española había sido bien definida por el Rey en su discurso de coronación, cuando declaró abiertamente la voluntad ‘europea’ de la nación. Sin embargo lo que no quedaba claro era la postura de los otros gobiernos frente a este propósito.

La posición de las potencias de Europa Occidental era distinta de la de EE.UU., que consideraban a España casi exclusivamente por una cuestión geoestratégica de seguridad. Los primeros por su parte, centraron las atenciones en la posibilidad de construcción de un Estado democrático, con el nombramiento de Juan Carlos como sucesor de Franco a la muerte del dictador. Era una acción dirigida a intervenir en apoyo de la oposición democrática para construir el tejido político necesario para cumplir el gran paso.

Estos intentos demócratas no se tradujeron en un ingreso inmediato en las instituciones europeas. Mientras algunos países como Francia, eran muy favorables al ingreso de España en la ‘elite’ europea, había otros, como los escandinavos y Bélgica, que siguieron en sus posiciones de rechazo. “Solamente los Estados que garanticen en sus territorios prácticas auténticamente democráticas así como el respeto

a los derecho y libertades fundamentales pueden convertirse en miembros de la Comunidad” (Powell, 1994, pp. 76-116). Con este informe, el portavoz del grupo socialista al Parlamento Europeo Willy Birkelbach, contestaba a la solicitud de apertura de negociaciones presentada por el Gobierno Español.

A la muerte de Franco, la política exterior española experimentó una nueva fase después muchos años de acotamiento en los principios franquistas de defensa de la nación. En las palabras de Arénal (1992, p. 393) “se produjo un cambio tanto en la filosofía inspiradora y en el diseño global de la acción exterior como en la forma y el modo, convirtiéndola en una política exterior más eficaz y realista”. Sin embargo la sola muerte del dictador no representó la garantía de renovación en el seno del gobierno, no pudiendo ésta ser considerada como el despliegue de las puertas ‘europeas’ sin el cumplimiento de los requisitos que las democracias occidentales pedían.

A fecha del 12 de mayo de 1976 un nuevo informe negativo emitido en Estrasburgo por Maurice Faure, rechazando la adhesión española a Europa, motivada por la ausencia suficientes garantías, sostenía lo siguiente:

[...] la existencia legal de partidos comunistas es una característica común a las democracias de la Europa occidental y por tanto una condición sine qua non para un gobierno que desease solicitar el ingreso en la CEE. El parlamento europeo aprueba por unanimidad una resolución en la que exige a España el pronto y completo restablecimiento de los derechos individuales, políticos y sindicales, y la legalización de todos los partidos

políticos sin excepción y una amnistía general que permitiera el retorno de los exiliados (Lemus, 2011, p. 86).

Solo la llegada de Suárez al Gobierno favoreció una apertura de las instituciones europeas, tras sus promesas democratizadoras en julio de 1976, y el reanudarse de las relaciones con la República Democrática Alemana.

El objetivo de Estados Unidos era evitar que la muerte de Franco se tradujese en un cambio del equilibrio internacional a favor de la URSS. La relación bilateral entre los dos países en los años de nuestro estudio (1974-1977) se fundaron en la necesidad de los americanos de mantener sus bases militares, expresión tangible del poderío, de la identidad y de la diplomacia de EE.UU. tanto para los gobernantes como para los ciudadanos del país anfitrión (Cooley, A., 2008).

La cercanía estadounidense al régimen durante muchos años llevó en 1974, cuando ya comenzaba a trazarse un nuevo camino por España, a un cruce: seguir apoyando la política ‘pro-franquista’ o dar una vuelta hacia el camino democrático que España se preparaba a experimentar.

Si bien hay muchas tesis que defienden la idea de que los Estados Unidos apoyaron este entorno democrático de España desde el margen, porque la situación internacional lo requería, este estudio respalda la idea de que, si bien desde el exterior, Richard Nixon, Gerald Ford y ‘Jimmy’ Carter (un papel importante lo ocupó también el Secretario de Estado de los dos primeros gobiernos, Henry Kissinger) tuvieron un rol relevante en este cambio del sistema

español, así como lo señalaba el mismo Secretario de Estado estadounidense Kissinger (1979, p. 870) a través lo siguiente: “la contribución americana a la evolución española durante los años setenta constituyó uno de los principales logros de nuestra política exterior”.

El pre-concepto del presidente Nixon de pensar que solo las sociedades blancas y de habla inglesa (con la adjunta de algunos pueblos nórdicos) tenían las cualidades para vivir en democracia, caracterizaron su política hacia el sur de Europa y en el caso particular hacia los españoles que él mismo definió como a quienes “no se les da nada bien la gobernanza” (Powell, 2011, pp. 44-45).

En estas afirmaciones se encontraban las raíces de su apoyo al régimen y de su escasa propensión en acelerar el proceso democrático. Las buenas relaciones mantenidas con el régimen hasta aquel entonces habían enredado cualquier otro contacto con la oposición española.

Una posición partidaria que había sido objeto de crítica por parte de los gobiernos europeos que señalaban: “para que puedan estar ustedes seguros de sus bases y sus vínculos estratégicos con España pasado mañana, también debería hablar sobre ello con quienes estarán en el poder en el futuro” (Schmidt, 1989, pp. 167-168).

El Rey, Ford y el cambio de las relaciones entre los dos países

La llegada a la presidencia del republicano Gerald Ford, ya vicepresidente desde el noviembre 1973, entreabrió la puerta al desarrollo de unas relaciones con los

partidarios de una transición sin ruptura en España, encabezadas por el Rey mismo.

Estados Unidos intensificó sus relaciones con Madrid gracias a la labor de Kissinger y del nuevo embajador estadounidense en España, Well Stabler (que entretanto había relevado a Horacio Rivero, tras su dimisión), preocupados sobre todo por la grave situación política de Portugal y su posible repercusión en España.

Un entorno que llevó a Kissinger a mostrarse contrario, por lo menos en esta etapa, a la participación del Partido Comunista Español en el proceso democrático, representando éste un signo evidente de la presencia norteamericana a respaldar e invertir en el proceso democrático español en vísperas de la muerte del dictador.

El fallecimiento de Franco produjo un cambio de posición gradual de los americanos que respaldaron la postura de “una evolución política gradual en términos aceptables para el pueblo español, que conduzca a una sociedad más abierta y plural” pero sin pronunciarse por ninguna fuerza política. De esta forma EE.UU. se comprometía a tener un papel de apoyo a una transición gradual sin “forzar cambios rápidos que habría podido provocar una reacción grave” por parte de la estructura franquista (Powell, 2011, pp. 301-302).

Este telegrama bien resume la posición de EE.UU en esta etapa: una acción/no acción que miraba a una ayuda incondicionada a los españoles, aunque sin forzar ningún proceso y ninguna acción activista por su parte, que al contrario habría podido provocar una reacción de las fuerzas más conservadoras.

Una prueba ulterior que refuerza y apoya la tesis ya expuesta en precedencia, y que vendrá puesta de manifiesto por el mismo gobierno americano: un rol activo

estadounidense en este proceso reafirmado antes en la rueda de prensa siguiente a la firma del Tratado de Amistad y Cooperación, donde Kissinger señaló el “apoyo moral en esta nueva etapa de evolución y estabilidad” (Powell, 2011, p. 323) y después en una carta enviada al Ministro de Asuntos Exteriores español Areilza, donde el mismo Kissinger reiteraba como un error la posible presión de los gobiernos europeos hacía el proceso de transición en España, afirmando:

No haga caso a las exigencias de los europeos más que en aquello que realmente les convenga a ustedes. Bastarán probablemente para que entren en la Comunidad y luego en la Alianza Atlántica [...] Hagan usted cambios y reformas y den libertades. Pero el calendario lo fijan ustedes [...]. ¡Vayan despacio! *Go slowly!* (Areilza, 1977, pp. 61-64).

En el ínterin se reanudaron las negociaciones entre los dos países por el renuevo de los acuerdos sobre las bases militares. Los fundamentos de este acuerdo ya habían sido establecidas en un acuerdo marco por Kissinger y Cortina Mauri antes de la muerte del dictador. Tras unas negociaciones cerradas el Tratado fue firmado el 24 de enero de 1976, y entró en vigor el 21 de junio de de 1976, tras la ratificación de la Cámara de Representantes estadounidense, con los siguientes acuerdos: EE.UU. logró renovar la tan necesitada utilización de las bases militares españolas, mientras España obtuvo el reconocimiento delante la Alianza Atlántica, amén de un préstamo directo de 600 millones de dólares más otros 450 millones negociados con el Export-Import Bank.

En este nuevo escenario, la administración Ford se demostró partidaria de un ingreso de España en la Comisión Europea, si bien ésta, con unas declaraciones de su presidente Ortoli, había rechazado su posible adhesión hasta el momento en el que España se demostrase suficientemente democrática. La presión de Ford sobre el presidente de la Comisión y su vice, el británico Soanes, no tuvo el efecto esperado, aunque comenzaba a difundirse la sensación que algo estaba cambiando.

En esta óptica importante fue el viaje efectuado por el Ministro de Asuntos Exteriores Areilza, por las nueve capitales de los estados miembros de la CE entre enero y abril de 1976. Representaba uno de los primeros signos de aperturas por parte de los varios gobiernos.

En el proceso interno Kissinger apoyaba un cambio gradual, aunque sus posiciones comenzaron a vacilar frente al rechazo del gobierno Arias de algunas medidas democráticas impulsadas por el Rey. Sin embargo el inminente viaje de los Reyes a Washington contribuyó a asegurar EE.UU una vez más de los intentos del monarca. De manera particular tuvo gran efecto el discurso que el Rey pronunció el 2 de junio de 1976 delante Del Congreso de EE.UU, donde reiteró la posición de la monarquía y su compromiso desde el primer día a ser una institución de todos, garante de la paz social y de la estabilidad política.

La posterior dimisión de Arias, decidida por el Rey al regreso de su viaje, y el nombramiento de Adolfo Suárez como nuevo presidente fue recibido con entusiasmo desde EE.UU. porque representó un ademán de la voluntad de cambio y del nuevo programa que el Rey había anunciado en su discurso delante el Congreso.

Suárez, Carter y el ‘apoyo democrático’

La preocupación mayor para Kissinger continuaba siendo la legalización de los partidos (a excepción del comunista) para llegar a unas elecciones democráticas a todos los efectos: apoyaron la legalización del PSOE mientras seguían manifestando su hostilidad y aversión al comunismo, aunque subrayando el concepto que la eventual legalización de éste no era cuestión americana sino solo de los españoles.

Sin embargo Kissinger reiteró más veces su posición contraria a la legalización del partido comunista: antes en un encuentro con el Ministro Oreja a Nueva York, afirmó: “[...] espero que no reconocierais el Partido comunista, del que no se puede fiar” (Oreja Aguirre, 2011, p. 94), y después en un telegrama de respuesta a una Carta del Rey, que lo informaba de la evolución española, escribiendo: “[...] hay que fortalecer cuidadosamente a todas las fuerzas democráticas a fin de mantener bajo control a los extremistas de izquierda (comunistas) y de derecha” (Powell, 2011, p. 408).

La aprobación de la Ley de Reforma política el 18 de diciembre de 1976 contribuyó a aumentar el prestigio que el Rey había logrado a los ojos de los americanos, que por su parte harán de él una figura internacional. Todos sus esfuerzos por la creación de un Gobierno representativo de las distintas fuerzas políticas existentes estaban para ser premiados con las inminentes elecciones.

Entretanto la victoria de Carter en las elecciones presidenciales del 2 de noviembre del mismo año, produjo el estreno de una posición más liberal del nuevo presidente hacia las fuerzas comunistas españolas, tras la apertura ‘transitoria’ al diálogo con el comunismo europeo.

Mientras Ford y Nixon habían mantenido siempre una posición frente al comunismo, definido como una grave amenaza para los principios liberales (compartida también por Franco, si bien a partir de otros presupuestos), Carter recibió la legalización del Partido Comunista de España (PCE) casi con indiferencia, quedándose al margen de la cuestión.

Por su parte el nuevo Secretario de Estado Cyrus Vance, quedó muy impresionado por Suárez, al punto de intermediar para que el presidente Carter le concediese una entrevista antes de la celebración de las elecciones. El encuentro, realizado el 29 de abril, ocasión durante la cual se celebró también la primera entrevista de un Presidente del Gobierno Español en EE.UU. (‘Carter y Suárez, en la Casa Blanca’, *ABC*, 30 de abril de 1977, portada) puso de relieve lo que ya había sido reiterado más veces: la cercanía de los Estados Unidos y su apoyo a la acción democratizadora protagonizada por el nuevo Gobierno y por el Rey.

Sin embargo, cuando la celebración del momento más importante de un compromiso democrático vaticinaba el reforzarse de esta cercanía, las relaciones se fueron enfriando. Por una parte el Ejecutivo español, que el presidente Suárez formó, se distanció de la postura internacional de estos años, sobre todo por los crecientes problemas económicos que afectaban a la nación. Por otro lado, los americanos aceptaron con resignación la legalización del PCE, que seguía siendo considerado como uno de los peores enemigos de un estado liberal.

Conclusiones

A través este artículo hemos recopilado las etapas más importantes de las relaciones

entre los dos países durante el franquismo, poniendo de relieve el rol fundamental de EE.UU. en el proceso de democratización en España.

Sin embargo, las relaciones entre los dos países a lo largo del franquismo no se asentaron siempre sobre las mismas bases. Si en principio los norteamericanos estaban preocupados mayormente por la firmas de unos acuerdos que habrían podido garantizar la utilización de las bases militares en territorio español, este interés se transformó de manera patente en la última etapa del franquismo y durante la Transición hacia la Democracia.

La muerte de Franco en noviembre de 1975 y con ella el fin de una de las dictaduras más larga de la historia reciente de Europa, tornaron un cambio en España también afuera de sus confines nacionales, restableciendo una propensión hacia las relaciones con otros países.

Durante más de cuarenta años los intereses del país se habían enfocado solamente en preservar aquellos que eran los intereses nacionales y a ocultar cualquier información que pudiese alterar el ánimo del pueblo y de la nación.

Todavía, la muerte del Caudillo entreabrió las puertas para un nuevo curso histórico en el país, que se concretó con la construcción de un Estado de derecho y la voluntad del cambio democrático que España pedía desde hace años, y que fueron los principios que inspiraron la acción del Rey Juan Carlos I y del nuevo Presidente del Gobierno Adolfo Suárez.

Unos intentos demócratas que el Rey legitimó con el viaje que hizo a Washington a principio de 1976, donde habló delante el Congreso Americano, obteniendo un gran suceso y reforzando su posición a nivel internacional.

En este escenario se abrió una nueva etapa en las relaciones entre los dos países:

Estados Unidos había apoyado a España en la realización del ‘sueño’ democrático. Ahora eran los españoles quienes tenían que ‘caminar solos’ para su consolidación.

Bibliografía

- Areliza, J.M. (1977). *Diario de un ministro de la Monarquía*. Barcelona: Planeta.
- Arenal, C.: ‘La posición exterior de España’ en COTARELO, R. (1992). *Transición política y consolidación democrática en España (1975-1986)*. Madrid: CIS.
- Cooley, A. (2008). *Base Politics. Democratic Change and the U.S. Military Overseas*. Ithaca: Cornell University Press.
- Delgado Gómez Escalonilla, L (2003): “El «amigo americano»? España y Estados Unidos durante el franquismo”. *Studia Histórica*, n.21, pp. 231-276.
- Jarque Iniguez, A. (1998). «Queremos esas bases». *El acercamiento de Estados Unidos a la España de Franco*. Alcalá de Henares: Centro de Estudios Norteamericanos.
- Kissinger, H. (1979). *The Withe House Years*. New York: Brown and Company.
- Lemus, E. (2001). *En Hamelin. La Transición Española más allá de la frontera*. Oviedo: Septem.
- O'Donnel G., Schmitter, P. y Whitehead, L. (1986). *Transitions from Authoritarian Rule: Tentative conclusions about uncertain Democracies*. London: Johns Hopkins University Press.
- Oreja Aguirre, M. (2011). *Memoria y esperanza. Relato de una vida*. Madrid: La Esfera de los Libros.
- Pereira Castanares, J. C. (2004). “El factor internacional en la Transición Española: la influencia del contexto internacional y el papel de las potencias centrales”. *Studia Histórica*, n. 22, pp.185-224.

- Powell C. (2011). *El amigo americano. España y Estados Unidos: de la dictadura a la democracia*. Madrid: Galaxia de Gutenberg.
- Powell, C. (1994). “La dimensión exterior de la Transición política española”. *Revista del Centro de Estudios Constitucionales*, n.18, pp. 76-116.
- Schmidt, H. (1989). *Men and Powers .A political retrospective*. London: Random House.
- Viñas, A. (2003). *En las garras del águila. Los pactos con Estados Unidos de Francisco Franco a Felipe González (1945-1995)*. Barcelona: Crítica.



MISIÓN

¿Cuál es nuestro PUNTO DE VISTA?

Trazando el norte de nuestra publicación

La Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables del Politécnico Grancolombiano ofrece al lector, a través de esta publicación, un espacio académico donde se presentan investigaciones, reflexiones y reseñas propias de las ciencias económicas. Es este orden de ideas, *Punto de Vista* es una publicación heterogénea en sus contenidos; pero al mismo tiempo homogénea en calidad, toda vez que los artículos publicados proceden de una selección juiciosa por parte del comité científico y de pares académicos idóneos.

Los ejes temáticos que soportan este producto editorial son:

- a. *Análisis de organizaciones privadas*: los artículos de esta temática corresponden a la presentación de estudio de casos exitosos de emprendimiento, prácticas innovadoras, estrategias organizacionales, relaciones empresa-consumidor, sinergias universidad-empresa, entre otros.
- b. *Análisis de los sistemas económicos*: la economía puede estudiarse desde perspectivas individuales hasta dinámicas agregadas. Dado lo anterior, en estas páginas también se plasman inquietudes de orden micro, meso y macroeconómico; se cubren temáticas que incluyen desde las contraposiciones básicas de oferta y demanda hasta política económica.
- c. *Análisis de la administración del Estado*: entre los ámbitos de estudio más importantes que abordamos aquí y que involucran la actuación de la Administración Pública y el Estado, se incluyen las políticas públicas, la descentralización, las relaciones intergubernamentales y la gestión de las organizaciones públicas.
- d. *Análisis de negocios internacionales*: el país cuenta con varias empresas que han realizado esfuerzos para internacionalizar sus productos y servicios. Así mismo, el Gobierno nacional ha emprendido varias negociaciones con diferentes bloques comerciales para facilitar las transacciones de Colombia con el exterior. Algunas de estas experiencias, iniciativas y posibilidades se documentan aquí.
- e. *Análisis de sostenibilidad*: finalmente, se exploran las relaciones, conflictos y soluciones que surgen de la interacción empresa y medio ambiente. En estos artículos se plantean los papeles de los diferentes actores interesados y se estudian políticas que apuntan a un mejoramiento del sistema de producción y consumo que regula las relaciones previamente mencionadas.

Así pues, amablemente se invita la participación de diversos autores y lectores que quieran contribuir a construir este ejercicio intelectual llamado *Punto de Vista*.



What is our point of view?

Devising the north of our publication

The School of Administrative, Economic, and Accounting Sciences of *Politécnico Grancolombiano* offers our readers, through this journal, a technical and academic space, where research, reviews, and reflections around economic sciences are presented. This is why *Punto de Vista* is a heterogeneous publication regarding its contents, but at the same time homogeneous in quality because all published material goes through a rigorous selection of our scientific committee and qualified academic peers.

We work based on five central themes:

- a. *Private Organization Analysis*: All papers under this line correspond to entrepreneurial case studies, innovative practices, organizational strategies, relationships consumer-firm, and university-enterprise synergies, among others.
- b. *Economic System Analysis*: Economics can be studied from an individual perspective to aggregate dynamics. Given that, within these pages there are also some questions asked regarding micro, meso, and macroeconomics. Some of the topics covered here include basic comparison between supply and demand and economic policies.
- c. *Government Management Analysis*: Public policies, decentralization, intergovernmental relationships, and public organization management are among the most outstanding studies that involve an active role of Public Administration and Governance.
- d. *International Business Analysis*: Colombia accounts for several firms that have undertaken efforts in order to internationalize their goods and services. In the same way, the national government has started several negotiations with various commercial sectors, looking for the enhancement of international trade. Some of those experiences, initiatives, and possibilities are documented here.
- e. *Analysis in Sustainability*: Finally, there are relationships, conflicts, and solutions that emerge from the interaction between firm and environment. In these papers, the role of the stakeholders is established and some policy suggestions that search for the improvement of a production-consumption system that frames the relationships mentioned above.

Thereafter, we invite readers and authors to embrace the invitation to participate in the construction of this intellectual exercise called *Punto de Vista*.



INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

Las instrucciones que a continuación se presentan tienen el propósito de estandarizar la presentación de artículos para ser sometidos al proceso de evaluación del comité editorial. Pretenden establecer una coherencia en la presentación que dé identidad y estructura a la publicación y, además, tener presente variables importantes en el momento de evaluar la calidad de los artículos por autoridades externas.

TIPOS DE ARTÍCULOS

Se dará prioridad a artículos de investigación científica y tecnológica, de reflexión y de revisión. Se recibirán textos en las áreas de Administración, Economía, Contaduría, Negocios Internacionales y Desarrollo Sostenible. Aunque se pueden publicar artículos de cualquiera de los once tipos existentes, el mayor énfasis se hará en artículos de los tipos: 1, 2 y 3. A saber:

1. Artículo de investigación científica y tecnológica. Documento que presenta de manera detallada los resultados originales de un proyecto de investigación. La estructura por lo general utilizada contiene cuatro apartes importantes: introducción, metodología, resultados y discusión. Debe tener como mínimo treinta referencias.

2. Artículo de reflexión. Documento que presenta resultados de investigación, desde una perspectiva analítica, interpretativa o crítica del autor, sobre un tema específico, recurriendo a fuentes originales. Debe tener como mínimo treinta referencias.

3. Artículo de revisión. Documento que surge de una investigación en la que se analizan, sistematizan e integran los resultados de investigaciones, publicadas o no, sobre un campo en ciencia o tecnología con el fin de dar cuenta de los avances y las tendencias de desarrollo. Se caracteriza por presentar una cuidadosa revisión bibliográfica de por lo menos cincuenta referencias.

Presentación de los artículos

Originalidad de los textos

Los trabajos presentados deben ser inéditos y no pueden ser sometidos simultáneamente a consideración por parte de otras revistas. De la misma manera, no se recibirá ningún texto que haya sido publicado total o parcialmente en otra revista.

El proceso editorial correspondiente solo iniciará cuando se haga entrega del formato de presentación de artículos (disponible en <http://www.poligran.edu.co/editorial>), en el cual los autores avalan su publicación en *Punto de Vista* y asumen la autoría del mismo.

Arbitraje

Los textos que han atravesado el proceso de entrega serán sometidos a un proceso de evaluación por parte de expertos (árbitros o pares académicos) bajo la modalidad doble ciego. Así como el par desconoce la identidad del autor, este desconoce la identidad sus evaluadores.

Los árbitros son expertos en el área, seleccionados por el comité editorial y científico, que revisarán cada artículo y emitirán un dictamen sobre la viabilidad de su publicación.

Los autores serán notificados sobre los resultados de la evaluación y se les brindará un plazo para la entrega de los ajustes, determinado por el comité editorial. Este plazo puede variar de acuerdo a la cantidad de correcciones que requiera el texto.

Los pares académicos determinarían si el artículo puede publicarse tal como está, si requiere ligeras modificaciones, si es necesario incluir importantes modificaciones o si es rechazado. En caso de ser aceptado, los autores conocerán la decisión sobre el artículo y se adelantará el proceso editorial correspondiente.

Características de recepción de los artículos

Presentación

El autor o los autores deben presentar el artículo original en formato digital, o enviarlo por correo electrónico en una versión reciente de Microsoft Word, en tamaño carta, por una sola cara, a espacio doble y en letra Arial de 12 puntos.

Extensión

El artículo debe tener una extensión máxima de 25 páginas y una mínima de 15 páginas. Debe contener una introducción, cuerpo del trabajo: marco teórico, materiales y métodos, resultados, discusión o recomendaciones y bibliografía.

Información sobre autores

En la primera página debe estar la siguiente información: título del artículo (en español), datos del autor o los autores con los nombres y apellidos completos, fecha de recepción y aceptación del artículo, una corta reseña con una extensión máxima de 800 caracteres, correo electrónico, teléfono fijo, celular y filiación institucional.

Imágenes, gráficos y tablas

En caso de contener mapas, cuadros, tablas, fórmulas o ilustraciones, estas deben estar claramente descritas, y en orden, en los programas originales o en los formatos gráficos: jpg, tiff o bmp, con resolución de 300 dpi (*dots per inch* o puntos por pulgada), en el caso de tratarse de cuadros, tablas o gráficos de elaboración propia, es indispensable presentarlos en formato editable. La información de texto, gráficos e imágenes debe ser presentada en una sola tinta y tener la correspondiente autorización para su publicación.

Cada tabla, cuadro, figura o imagen debe llevar una leyenda que describa con claridad el material presentado y la fuente en metodología APA si procede de una distinta al autor o a los autores. En caso de ser necesario, se deben anexar los permisos para la reproducción de tablas, cuadros, figuras e imágenes que estén protegidos por el derecho de autor.

Resumen

El artículo debe traer un resumen en español con una extensión máxima de 700 caracteres, en el que se sinteticen los objetivos, métodos de estudio, resultados y conclusiones. Se deben adicionar las palabras clave (de 4 a 6). Además, se debe presentar el resumen (*abstract*) y las palabras clave (*Keywords*) en inglés. En caso de no contener esto, la editorial procederá a realizar la traducción por medio del Departamento Académico de Idiomas de la institución.

Referencias

La revista *Punto de Vista* usa el sistema de referencias APA, de la manera descrita a continuación (un manual de referencias más detallado lo encuentra en www.poligran.edu.co/editorial).

1. **Citación:** El estilo APA utilizado en la revista *Punto de Vista*, presenta las citas dentro del texto del trabajo, utilizando el apellido del autor, la fecha de publicación y la página citada entre paréntesis. Este sistema NO requiere utilizar las citas a pie de página y funciona de la siguiente manera:

Williams (1995, p. 45) sostuvo que “al comparar los desórdenes de la personalidad se debe tener en cuenta la edad del paciente”

O bien:

Un autor sostuvo que “al comprar los desórdenes de la personalidad se debe tener en cuenta la edad del paciente” (Williams, 1995, p. 45).

Cuando la cita es indirecta (es decir, que se menciona la idea del autor pero no se cita textualmente), no se coloca la página de la referencia. Se hace de la siguiente manera:

Es oportuno considerar la edad de los pacientes al estudiar los desórdenes de la personalidad (Williams, 1995).

Si usted necesita citar una investigación que encontró en otro trabajo, puede hacerlo de las siguientes maneras:

Duarte (2006, p. 17) cita a Phillips (2001), quien descubrió que...

2. **Bibliografía:** El listado de referencias debe presentarse en orden alfabético. El utilizado en *Punto de Vista* exige que los títulos de

las publicaciones sean destacados con cursiva. Las referencias bibliográficas se deben presentar de la siguiente manera:

- ~ **Libros:** Apellido, Nombre (año). *Título del libro*. Lugar de la publicación: Editor. / Strunk, W., & Blanco, E. B. (1979). *Los elementos del estilo* (3ra ed.). Nueva York: Macmillan.
- ~ **Publicaciones oficiales gubernamentales:** País. Entidad gubernamental. (año). *Título*. Ciudad: Editorial / Gran Bretaña. Ministerio del Interior. (1994). *Política de las prisiones para Inglaterra*. Londres: HMSO. Orquídeas.
- ~ **Informes:** Apellido, Nombre, (año). Título del informe. (Código del informe). Entidad/Birney, A. J., & Pasillo, M. Del M. (1981). Identificación temprana de niños con dificultades para escribir una lengua (Informe No. 81-502). C.C. De Washington: Asociación Educativa Nacional.
- ~ **Actas de congresos:** Apellido, Nombre. (año). *Título*. Nombre y edición del congreso (rango de páginas). Ciudad: Editorial.
- ~ **Artículos de revistas científicas (Journals):** Apellido, Nombre. (año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen, número (rango de páginas) / Popper, E. Del S., Y McCloskey, K. (1993).
- ~ **Artículo de una publicación semanal:** Apellido, Nombre (Año, día y mes de publicación). Título del artículo. En *Título de la publicación*, rango de páginas.
- ~ **Artículos de periódico:** Título del artículo. (Año, día y mes de publicación). *Título del periódico*, rango de páginas. / Young, H. (1996, 25 de julio). La batalla entre serpientes y escaleras. *The Guardian*, p. 15.
- ~ **Entrevistas:** debido a que el material de una entrevista no se puede reproducir para quien lee un trabajo de investigación no es obligatorio que se cite en la bibliografía final. Sin embargo, sería muy apropiado hacer una referencia a la entrevista dentro del cuerpo principal de su trabajo, a manera de comunicación personal:

... y este punto fue concedido (J. Bloggs, entrevista personal, 22 de agosto de 2001).

- ~ **Fuentes electrónicas:** Apellido, Nombre. (fecha). Título del artículo. Mes, día y año de consulta, de dirección en Internet. / Bancos, I. (n.d.). Los NHS marcan la pauta del cuidado de la salud. Obtenida el 29 de agosto de 2001, de <http://www.health-careguide.nhsdirect.nhs.uk/>



INSTRUCTIONS FOR THE AUTHORS

The following instructions are intended to standardize the presentation of articles in order to be submitted to the evaluation process of the editorial committee. These instructions aim to establish coherence within the presentation to identify and structure the publication, and also to maintain important variables when external authorities evaluate the quality of the articles.

TYPES OF ARTICLES

Priority will be given to articles of scientific and technological research, reflection and review. Texts will be received in the areas of Management, Economy, Accounting, International Business and Sustainable Development. Although any article of the eleven existing types can be published, major emphasis will be given on items of types 1, 2 and 3. Like this:

1. Article of Scientific and Technological Investigation. This is a document that presents in detail the results of an original research project. The structure that is generally used contains four major sections: introduction, methodology, results, and conclusions. It should have at least thirty references.

2. Article of Reflection. This document presents research results from an analytical, interpretative, or critical perspective of the author on a specific topic by using original sources. It should have at least thirty references.

3. Article of Review. This document is the result of a research where the published or unpublished research findings on a field of science or technology are analyzed, systematized, and integrated in order to mention development trends and progress. It is characterized for presenting a complete literature review of at least 50 references.

SUBMISSION OF ARTICLES

ARTICLE PRESENTATION

Originality of the text

All submitted papers must be unpublished and cannot be submitted simultaneously for consideration in other magazines. Similarly, *Punto de Vista* will not receive any papers that have been whole or partially published in another journal.

The editorial process will only initiate when the article presentation form is received (available at: <http://www.poligran.edu.co/editorial>), in this form the authors approve the publication of the paper in the magazine and assume their authorship.

Refereeing

Papers that have been delivered will undergo a review process by experts (referees or academic peers) under the double-blind mode. Both the peer and the author are unaware of each other's identity.

Referees are experts in the area, selected by the editorial and scientific committee, who review each paper and issue an opinion on the viability of its publication. Authors will be notified of the results of the evaluation and will be notified with a deadline for delivery of the adjustments. This period may vary according to the amount of corrections required.

If accepted, authors will know the decision on the article and the editorial process will advance accordingly.

CHARACTERISTICS OF ARTICLE SUBMITTING

Presentation

The author(s) must submit the original article in digital format in a recent version of Microsoft Word. The article should be letter sized, one-sided, double-spaced, and in Arial 12.

Extension

The article should have a maximum length of 25 pages and a minimum of 15 pages. It should have an introduction, body of work: theoretical framework, materials and methods, results, discussion or recommendations, and bibliography.

Information About the Authors:

The first page must have the following information: title of the article (in Spanish), author(s) personal data with full name, dates when the article was received and accepted, a profile of the author(s) with a maximum of 800 characters, email, address, phone, cell phone, and institutional affiliation.

Images, Graphics, and Tables: In case of containing maps, charts, tables, formulas, or illustrations, they should be clearly described and in order. Also, they should be in original or graphic formats: jpeg, tiff or bmp, or with a resolution of 300 dpi (dots per inch). If there are charts, tables, or graphs made by the author(s), it is mandatory to present them in an editable format. Text information, graphics, and images must be submitted in single ink, and should have their respective authorization for publication.

Each table, figure, or image must have a caption that clearly describes the material presented and the source in APA methodology in case of being different from the author. If necessary, the required permissions for the reproduction of charts, tables, figures, and images that are protected by copyright must be attached.

Abstract

The article must have a summary in Spanish with a maximum of 700 characters, which synthesize the objectives, study methods, results, and conclusions. It must include key words (4 to 6). In addition, an abstract and keywords in English must be submitted. If not presented, the publisher will translate them through the Language Department.

References

The magazine *Punto de Vista* uses the APA reference system, as follows: (a more detailed reference manual can be found at www.poli-gran.edu.co/editorial)

- 1. Quotation:** The APA style used in the magazine *Punto de Vista* presents the quotations within the text of the paper, using the last name of the author, the publishing date, and the quoted page between parentheses. This system does NOT require the use of footnotes, and it works as follows:

Williams (1995, p. 45) said that “when comparing personality disorders, the age of the patient should be taken into account.”

Or:

An author said that “when comparing personality disorders, the age of the patient should be taken into account.” (Williams, 1995, p. 45)

When the quote is indirect (this means that the idea of the author is not mentioned, but it is not quoted), the page of the reference is not written. It is used as follows:

It is useful to take into account the age of the patients when studying personality disorders (Williams, 1995).

If you need to quote a research you found in another work, you can do it as follows:

Duarte (2006, p. 17) quotes Phillips (2001), who discovered that...

2. **Bibliography:** The list of references should be presented in alphabetical order. The one used in *Punto de Vista* requires the titles of the publications to be highlighted and in italics. The bibliographic references should be presented as follows:

- **Books:** Last name, Name (year). *Title of the book*. Publication Place: Publisher. / Strunk, W., & Blanco, E. B. (1979). *The Elements of Style* (3ra ed.). New York: Macmillan.
- **Official Publications of the Government:** Country. Government Institution. (year). *Title*. City: Publisher / Great Britain. Ministry of the Interior. (1994). *Policy of Prisons for England*. London: HMSO.
- **Reports:** Last name, Name. (Year). *Title of the Report*. (Code of the report). Entity / Birney, A. J., & Pasillo, M. Del M. (1981). *Early Identification of Children with Difficulties to Write a Language* (Report No. 81-502). C.C. Washington: National Educative Association.
- **Congress Minutes:** Last name, Name. (Year). *Title*. Name and publication of the congress (Page range). City: Publisher.
- **Articles of Scientific Magazines (Journals):** Last name, Name. (Year). *Title of the Article*. *Name of the Magazine*, Volume, number, (page range) / Popper, E. Del S., and McCloskey, K. (1993).
- **Article of a Weekly Publication:** Last name, Name (Publication year, day, and month). *Title of the Article*. In *Title of the Publication*, page range.
- **Newspaper Articles:** *Title of the Article*. (Publication year, day, and month). *Title of the newspaper*, page range. / Young, H. (1996, July 25th). The Battle between Snakes and Ladders. *The Guardian*, p. 15.

- ~ **Interviews:** Due to the fact that it is not possible to reproduce the material of an interview, it is not mandatory for the person who reads a research work to quote it in the final Bibliography. However, it would be very convenient to mention the magazine within the main body of the work, as personal communication: ... and this point was granted (J. Bloggs, personal interview, August 22nd, 2001).
- ~ **Electronic Sources:** Last name, name. (Date). Title of the Article. Inquiry month, day, and year, Web address. / Bancos, I. (n.d.). NHS indicates the guidelines for taking care of health. Received on August 29th, 2001, from <http://www.healthcareguide.nhsdirect.nhs.uk/>

Listado de evaluadores. PUNTO DE VISTA número 8 (enero-junio 2014)

PUNTO DE VISTA agradece a los siguientes colaboradores por sus valiosos aportes:

Oscar Alvarado Muñoz (Colombia)

Corporación Universitaria Autónoma del Cauca
Especialista en Gerencia de la Calidad

Juan Fernando Reinoso Lastra (Colombia)

Universidad del Tolima
Magíster en Administración

Carlos Fernando Cuevas Villegas (Colombia)

Universidad Autónoma de Occidente
Magíster en Finanzas

Andrés Mauricio Castro Figueroa (Colombia)

Universidad del Rosario
Magíster en Gestión de Organizaciones

Maria Cristina Useche Aguirre (Venezuela)

Universidad del Zulia
Doctora en Ciencias Económicas

Catherine Armande André

Krauss Delorme (Uruguay)

Universidad Católica Del Uruguay
Doctor en Economía y Dirección de Empresas

José María Larrú Ramos (España)

Universidad CEU San Pablo
Doctor en Ciencias Económicas

Armando Martín Jiménez

Rodríguez (Venezuela)

Universidad Simón Bolívar
Máster en Integración Regional y Relaciones
Económicas Internacionales

Jemay Mosquera Téllez (Colombia)

Universidad de Pamplona
Doctor en Arquitectura

Mónica Silvana Maria Varón Parra (Colombia)

Universidad Nacional
Magíster en Ingeniería Industrial



¿TE QUEDASTE EN EL PASADO?

ACTUALÍZATE

*ESTUDIA UNO DE LOS DIPLOMADOS DEL POLI
Y PREPÁRATE PARA CRECER PROFESIONALMENTE*

■ DIPLOMADO EN PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADEO

Modalidad Presencial / 120 horas
Facultad de Mercadeo, Comunicación y Artes

■ DIPLOMADO EN NUEVOS DESAFÍOS DE LA RESPONSABILIDAD EMPRESARIAL

Modalidad Presencial / 120 horas
Facultad de Ciencias Sociales

■ DIPLOMADO EN GERENCIA ESTRATÉGICA DE CADENAS DE SUMINISTRO

Modalidad Presencial / 120 horas
Facultad de Ingeniería y Ciencias Básicas

**■ DIPLOMADO EN APLICACIÓN DE LAS NORMAS INTERNACIONALES
PARA LA GESTIÓN CONTABLE Y FINANCIERA NIIF**

Modalidad Presencial / 120 horas

■ DIPLOMADO EN GERENCIA DE FINANZAS

Modalidad Presencial / 120 horas

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

> INSCRIPCIONES ABIERTAS

Sede Bogotá: (1) 744 0740

Línea Gratuita Nacional: 01 8000 180 779