

PUNTO DE VISTA

Revista de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables de la Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano. Volumen IV. Número 7. Julio-diciembre 2013. ISSN: 0123-580X



Punto de vista

Volumen IV, Número 7
Julio- diciembre 2013

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

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

Rector

Fernando Dávila Ladrón de Guevara

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Decano

Jurgen Chiari Escovar

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 A Coruña, España)

Liliana Chicaíza, Ph.D

Universidad Nacional, Colombia)

Xpress. Estudio gráfico y digital

Suscripciones

Departamento Editorial

Calle 57 No. 3-00 este Bloque A, primer piso, 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

ULRICH'S PERIODICALS

CLASE: Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y
Humanidades. Universidad Autónoma de México.

E-LIBRO

Comité científico

Carlos Juárez 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

Traducciones

Departamento de Idiomas

Raquel Bretón de Schultze-Kraft

Jaime Soler

Ilustraciones

Sara Patiño Sierra

Corrección de estilo

Eduardo Franco Martínez

Diseño y armada electrónica

Taller de Edición • Rocca® S.A

Impresión



Punto de Vista por Institución universitaria
Politécnico Gran Colombiano 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 150 ejemplares en
papel 100 % reciclable, libre de ácido y cloro elemental.

Para reducir los impactos ambientales del proceso de
impresión, le invitamos a conocer la versión digital,
disponible en <http://www.poligran.edu.co/puntodevista>

Contenido / Contents

- 5 Editorial
Editorial
Carlos Ariel Ramírez Triana
- 7-30 El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización
The entrepreneur: An approach to its definition and characterization
Carmen Estela Herrera Guerra & Luz Alexandra Montoya Restrepo
- 31-50 Consideraciones del enfoque *stakeholder*
Considerations of the stakeholder approach *Xiomara Cervera*
Aura Uribe Arévalo & Rocío Requena
- 51-72 La calidad del servicio: un recorrido histórico conceptual, sus modelos más representativos y su aplicación en las universidades
The service quality: A conceptual historical journey, its most representative models and their application in universities
Cristian Villalba Sánchez
- 73-93 Estructura y fundamentos de los laboratorios de investigación empresarial para la estrategia y la gestión organizacional en Colombia
Structure and foundations of corporate research labs for strategy and organizational management in Colombia
Jahir Alexander Gutiérrez Ossa & Rubén Darío Manrique Hernandez
- 95-119 Un estudio empírico sobre la relación entre religión y desarrollo económico
An empirical study on the relation between religion and economic development
Jonathan Moreno Medina
- 121-132 Una integración dividida: las múltiples iniciativas que generan dificultades para lograr una integración regional en Latinoamérica
An integration divided: the many initiatives that create difficulties to achieve regional integration in Latin America
Julio César Botero Robayo
- 133-148 Análisis de la contribución de los sanitarios secos al saneamiento básico rural. Caso: vereda Chorrillos
Analysis of the contribution of dry toilets to rural basic sanitation. Case: village Chorrillos
Ana Karina Montes

- 149-167 Comportamiento del sector lechero en el departamento de Boyacá: una aproximación desde la metáfora biológica
Behavior of the dairy sector in the Boyacá department: an approach from the biological metaphor
Luri Suárez Pineda
- 169-185 Reflexiones en torno a la autonomía tributaria de las entidades territoriales, en el contexto del Estado social de derecho
Reflections on tax autonomy of local authorities, in the context of the Social State based on the Rule of Law
Omar Alfonso Ochoa Maldonado
- 187 Misión
- 187 ¿Cuál es nuestro PUNTO DE VISTA?
- 188 What is our point of view?
- 189 Instrucciones para los autores
- 195 Instructions for the authors
- 200 Listado de evaluadores. PUNTO DE VISTA número 4 (enero-junio 2012)

La universidad tiene cada vez un compromiso mas fuerte con la sociedad, a través de su proyección social y a través de sus resultados de investigación. Las universidades deben ser el centro de debate de las ideas, pero también deben trascender de allí. Medios de difusión como el que usted tiene en este momento hacen la vez de puente entre esas ideas y su puesta en marcha. Socializar resultados es fundamental para crecer intelectualmente, pero por encima de todo es clave para propender por un desarrollo social.

Los autores que quieren compartir con usted, apreciado(a) lector(a), su Punto de Vista, han hecho de este número un ejemplar muy entretenido y variado. Hay estudios a nivel micro y macro. De lo público y de lo privado. De lo general y de la particularidad.

En esta edición se hacen estudios muy juiciosos desde la academia del rol de la empresa: Por un lado se presenta una caracterización del papel del empresario (entrepreneur) como la persona detrás de esa iniciativa de negocio, por otro el concepto de Stakeholder se muestra como convergencia entre la empresa y la sociedad. Así mismo se enfatiza en la necesidad de estudiar el desempeño empresarial de manera esquemática y detallada en centros de investigación que permitan fortalecer lazos universidad-empresa. Los resultados anteriores se presentan de forma general, como resultados de amplias revisiones bibliográficas. También son esquemáticos en términos de la estructura desarrollada; y finalmente son provocadores, ya que dejan abiertos muchos interrogantes que exhortan a continuar el debate que suscitan estos temas.

Colombia es mirada de puertas para afuera y de puertas para adentro dentro de esta edición: Hacia afuera se ilustra el caso de la incidencia del país dentro del cono sur como agente comercial, indicando riesgos y potencialidades de participar en distintos bloques de negociación. Hacia adentro hay varios casos: en lo privado se muestra un análisis

de un sector específico a partir de una metáfora biológica, y el efecto de implementación de innovaciones con impacto en el sector rural; y en lo público un estudio de la autonomía tributaria de las entidades territoriales.

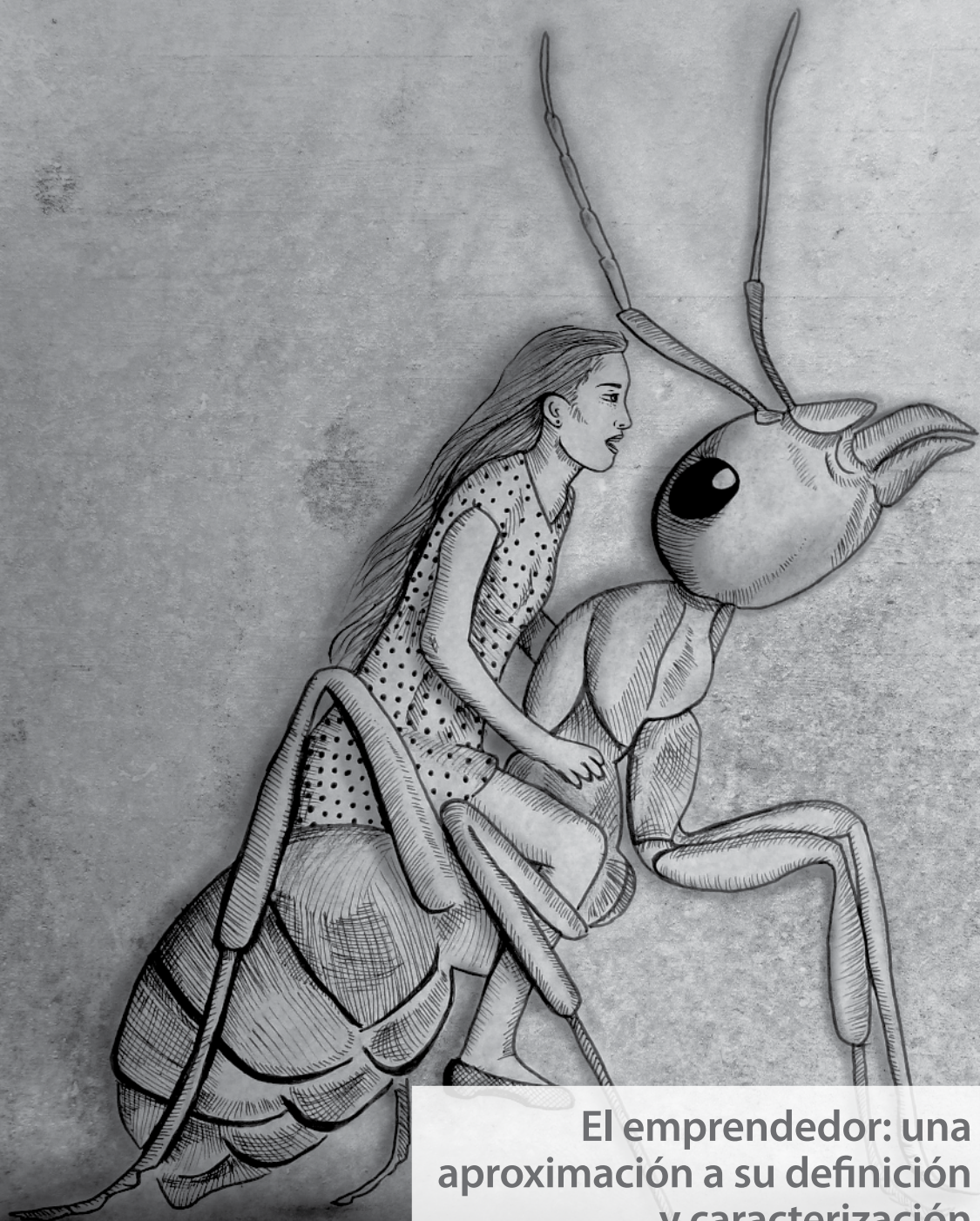
Por último, como cosa curiosa, se presenta una investigación empírica que da cuenta del efecto de la religión como agente obstructor/dinamizador del desarrollo económico de las sociedades.

Como ya es costumbre, queremos enfatizar que nuestro Punto de Vista ha sido manifestado y quedamos una vez más a la espera del suyo, como lector, autor y/o evaluador.

Muchas gracias,

CARLOS ARIEL RAMÍREZ TRIANA

Director revista Punto de Vista



El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización

Carmen Estela Herrera Guerra,
Luz Alexandra Montoya Restrepo

El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización¹

The entrepreneur: An approach to its definition and characterization

Recibido: 19 de octubre de 2012

Evaluado: 18 de febrero de 2013

Aceptado: 15 de marzo de 2013

Carmen Estela Herrera Guerra (Colombia)

Candidata a Magíster en Administración

Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá

cherrera-44@hotmail.com

Luz Alexandra Montoya Restrepo (Colombia)

Ph.D, Profesora Asociada, Coordinadora Nacional del Concurso Docente,

Vicerrectoría General, Grupo de Investigación en Mercadeo, Innovación y

Competitividad en Gestión Agropecuaria (Milagro).

Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá

lamontoyar@unal.edu.co

Resumen

El emprendimiento como campo de investigación se encuentra en proceso para consolidar un escenario conceptual; muchos estudios giran alrededor de la empresa, desconociendo a la persona, y al emprendimiento se le nombra en la literatura como *entrepreneur*, conservando este término su origen francés por la inadecuada traducción a otros idiomas. Esta problemática motiva la realización de una revisión bibliográfica con el objetivo de recopilar y sistematizar los conceptos emitidos por diferentes autores acerca de la definición y caracterización del emprendedor, lo que servirá de soporte para futuras investigaciones. El documento se desarrolla en tres secciones: la primera, trata del emprendimiento como campo de investigación, su legitimidad, producción literaria, y el emprendi-

Abstract

Entrepreneurship as a field of research is on its way to consolidate a conceptual stage, many studies revolve around the company (Shane and Venkataraman, 2000; Gámez, 2008, Murphy, 2009), ignoring the person, and entrepreneurship is addressed in literature as *entrepreneur* (Formichella, 2004; Moncayo, 2008; Gamez, 2008; Castillo, 1999, Gonzalez et al., 2010), this term keeps its French origin due to inadequate translation into other languages. This problem motivates the realization of a literature review in order to collect and systematize the concepts expressed by different authors about the definition and characterization of the entrepreneur, which will support future research. The document is divided into three sections: the first is the entrepreneurship as a

1 Artículo de revisión. Documento resultado de una investigación realizada en el ámbito de la Maestría en Administración, dentro de la línea de investigación en Mercadeo, Innovación y Competitividad en Gestión Agropecuaria (Milagro).

miento en Asia Pacífico; en la segunda parte se sistematizan los aportes de cada autor; finalmente, se ofrecen las conclusiones.

Palabras clave: emprendimiento, campo de investigación, Asia Pacífico, emprendedor, caracterización.

research field, its legitimacy, literary production, and entrepreneurship in Pacific Asia; in the second part we systematize the contributions from each author, and finally the conclusions are presented.

Keywords: entrepreneurship, field of research, Pacific Asia, entrepreneur, characterization.

Introducción

En la sociedad contemporánea, la estrategia utilizada por los países y regiones en desarrollo es el fomento de su capacidad competitiva a través de la innovación (Loilier y Tellier, 1999, citado por Aktouf, 2009), la capacidad emprendedora y la flexibilidad del sistema productivo (Díaz *et al.*, 2005), con el fin de conseguir una ventaja competitiva con relación a otros países y regiones (Porter, 1991, citado por Díaz *et al.*, 2005; Porter y Stern, 2001, citados por Aktouf, 2009). Algunos autores se aventuran a decir que se vive en la era de la iniciativa empresarial (Aidar, 2007 y Dornelas, 2008, citados por Mello *et al.*, 2011).

En efecto, el creciente interés que se ha despertado por la creación de empresas como vía de solución a los problemas del desempleo (David Birch, citado por: Varela, 2001; Díaz *et al.*, 2005; Reynolds *et al.*, 2005; Moncayo, 2008; Barros y Pereira, 2008, citados por Mello *et al.*, 2011), del desarrollo económico y regional, y del fomento de la innovación, ha llevado a organizaciones públicas y privadas de todos los países a arbitrar medidas y programas de apoyo a la creación de empresas (Shapero, 1985; Thornton, 1999; Díaz *et al.*, 2005; Amorós, 2011; Sánchez y Gutiérrez, 2011).

Es relevante colocar la mirada en el campo del emprendimiento, y mucho más en la persona que posee la actitud emprendedora, la cual genera nuevos negocios y el crecimiento de unidades empresariales (Moncayo, 2008; Vera y Mora, 2011) y activa el capital humano e intelectual (Shane *et al.*, 2003; Aktouf, 2009). Por esto, el presente documento recopila y sistematiza los principales

conceptos emitidos por cada autor, respecto a la definición y caracterización del emprendedor, permitiéndole al lector una mayor comprensión de cada uno de sus planteamientos, y la identificación con ellos.

Metodología

La investigación universitaria genera diferentes productos que resumen sus resultados y recomendaciones (Rosado, 2008, citado por Vera y Mora, 2011). Este documento presenta una revisión literaria bajo un enfoque cualitativo, de tipo exploratorio y descriptivo, que tiene como objetivo revisar los artículos académicos publicados en el campo del emprendimiento, utilizando como fuente los diarios y revistas o *journals*, libros, ponencias y artículos disponibles en las bases electrónicas de datos Emerald, Jstor, Ebsco Hot, e-libro, entre otras revistas indexadas por el Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación (Colciencias), a fin de tener una aproximación a la definición y caracterización del emprendedor.

El tema se desarrolla en tres secciones: la primera hace referencia al emprendimiento como campo de investigación, su legitimidad y análisis bibliométrico; en la segunda sección se desarrollan las diferentes definiciones y la caracterización del emprendedor, para ello se seleccionaron y sistematizaron los autores más representativos; y finaliza con unas breves conclusiones y desafíos.

El emprendimiento como campo de investigación

El emprendimiento, o *entrepreneurship*, es un área del conocimiento nueva en el ámbito global de la investigación (Matiz, 2009); a partir de los años ochenta la creación de empresas comenzó a tomar un importante auge como campo de investigación científica (Stevenson y Jarillo, 1990; Bygrave y Hofer, 1991; Díaz *et al.*, 2005), razón por la cual es frecuente que se piense que no hay un acuerdo acerca del objeto de investigación en este campo (Bruyat-Julien, 2000, citado por Matiz, 2009).

Las investigaciones en emprendimiento han adoptado teorías de otras disciplinas y las han adaptado para diversos fenómenos del emprendimiento (Shane y Venkataraman, 2000; Díaz *et al.*, 2005; Zahra, 2006, citado por Matiz, 2009; Murphy, 2009), característica que facilita el intercambio intelectual con otras áreas de la gestión pero que a su vez dificulta el desarrollo de la teoría del emprendimiento y la legitimidad de esta (Busenitz *et al.*, 2003, citado por Matiz, 2009).

Es así como, a lo largo del tiempo han surgido teorías del emprendimiento; tanto así, que algunas veces es descrito como una subdisciplina de la estrategia, por lo cual puede decirse que no se ha logrado acordar una sola definición de él (Reynolds *et al.*, 2005; Mello *et al.*, 2011), pero todas las definiciones se complementan. Los trabajos de investigación sobre el emprendimiento se han multiplicado durante los últimos años, aunque se ha desarrollado poco el análisis de la génesis del proyecto del emprendedor (Rodríguez y Jiménez, 2005).

A partir de los años ochenta la promesa de un paradigma teórico diferente ha persistido (Bygrave y Hofer, 1991) y la creación de empresas está tomando un importante auge como campo de investigación científica. Desde distintas ramas de las ciencias sociales (psicología, gestión estratégica, sociología, antropología y psicología social) se analizan los tipos de personas, las formas de explicar diferentes fenómenos empresariales (Shane y Venkataraman, 2000; Murphy, 2009) y se plantea que los empresarios a la hora de decidir crear una empresa se verán influenciados por los factores del entorno (Thornton, 1999; Lounsbury y Glynn, 2001; Díaz *et al.*, 2005).

Resulta interesante tener en cuenta que, además de la riqueza publicada de la que se dispone en el campo del emprendimiento, los académicos que han trabajado en este campo vienen realizando una serie de aportaciones prácticas de enorme riqueza y extraordinaria utilidad (Ronsstadt, 1987; Nueno, 2009). El concepto del *venture capital* (capital riesgo) tiene su origen en el mundo académico (Nueno, 2009) y hoy se ha convertido para la industria a nivel mundial en una ayuda fundamental para que los emprendedores concreten sus ideas y puedan ponerse en contacto con posibles financiadores (Gartner, 1985; Stevenson y Jarillo, 1990; Bygrave y Hofer, 1991; Cable y Shane, 1997; Thornton, 1999; Zahra y Nambisan, 2011).

Legitimidad de las teorías emprendedoras

El emprendimiento como campo de estudio no es mayor de 30 años, pero se ha desarrollado significativamente durante este período de tiempo. Pese a esto, el

conocimiento está bastante fragmentado, debido a la falta de un marco conceptual (Venkataraman, 1997, citado por Shane y Venkataraman, 2000; Sánchez y Gutiérrez, 2011), y los débiles fundamentos conceptuales, que disminuyen su contribución a la ciencias de gestión (Grégoire *et al.*, 2011). Es así como ha luchado desde la década de los setenta para definirse como un campo y ganar legitimidad como un área válida académica de la investigación (Cooper, 2003, citado por Acs y Audretsch, 2003).

Bygrave y Hofer (1991, p. 13) inician su artículo indicando que hacia la década de los ochenta el emprendimiento fue en el mejor de los casos un campo prometedor de la investigación académica. Sin embargo, a finales de esa década, debido principalmente a los impresionantes avances en su cuerpo de conocimiento empírico, el emprendimiento pretende ser un campo legítimo de la investigación académica en todos los aspectos (Stevenson y Jarillo, 1990), excepto en uno: le falta una parte sustancial de fundamentación teórica.

Con todo, el emprendimiento es una gran promesa como área distinta de la investigación (Murphy, 2009), en la que se espera la unión de otros investigadores eruditos en diferentes campos para lograr crear un cuerpo sistemático de información sobre el emprendimiento y de esta forma mostrar a los escépticos que es posible la creación y posterior ensamble de un cuerpo de teoría al respecto (Shane y Venkataraman, 2000).

Análisis bibliométrico en emprendimiento

Casson (1982, p. xiii, citado por Stevenson y Jarillo, 1990, p. 22) ha señalado que

la tarea de revisar la literatura sobre el emprendimiento se vuelve sumamente difícil por el hecho de que en la mayoría de los estudios académicos no aparece la palabra 'empresario' en los títulos, mientras que la mayor parte de la literatura con el título 'empresario' no es académica, o no todo trata del empresario debidamente. Algunos trabajos hacen referencia al estudio bibliométrico en el campo del emprendimiento (Kent, 1989; Van y Versloot, 2007; Matiz, 2009; Kuskova *et al.*, 2011; Sánchez y Gutiérrez, 2011).

Para realizar el análisis bibliométrico se toma como fuente la base de datos Scopus, con fecha 24 de mayo de 2012, indicando en la ecuación de búsqueda la palabra 'entrepreneurship', lo cual arrojó una serie de datos desde 1958 hasta la fecha de consulta, sobre los autores, asociaciones y países con más publicaciones sobre el tema, por lo cual en este documento solo se referencian los diez primeros resultados sobre las dimensiones de año, autor, asignatura, tipo de documento, título en los journals, asociación, país e idioma, con la respectiva publicación. Los resultados presentados en la tabla no guardan ninguna relación de forma horizontal, dado que solo se presenta la dimensión con su publicación en orden vertical.

De acuerdo con las cifras reportadas en la base de Scopus, se clasificó la información en el cuadro 1, evidenciándose que, a partir de 2009 hasta esta fecha, el número de publicaciones sobre el emprendimiento se ha incrementado de forma significativa, pasando de 862 publicaciones en 2008 a 1024 en 2009 y 1497 en 2011, lo que refleja un mayor interés por parte de los investigadores en este tema.

El autor más destacado es David Audretsch, con 47 publicaciones, seguido

por Shane Scott, Zahra Shaker y Acs Zoltan J., con 28 publicaciones cada uno. Las asignaturas en la cuales se presentan más publicaciones sobre el emprendimiento son Negocios, Administración y Contaduría, con 4699, seguida de Ciencias Sociales con 2723, y Economía, Econometría y Finanzas con 2639 publicaciones.

El tipo de documento más utilizado para publicar sobre el emprendimiento es el artículo en revistas indexadas, con 7493 publicaciones, seguida de las memorias ofrecidas después de una conferencia, con 1260 y las reseñas críticas, con 977.

Tabla 1. Análisis de año, autores, asignatura y tipo de documento por publicación

Año	N.º Pub.	Autor	N.º Pub.	Asignatura	N.º Pub.	Tipo de documento	N.º Pub.
2013	2	Audretsch, D. B.	47	Negocios, Administración y contabilidad	4699	Artículo	7493
2012	481	Shane, S.	28	Ciencias Sociales	2723	Artículo de conferencia	1260
2011	1497	Zahra, S. A.	28	Economía, Econometría y finanzas	2639	Reseña	977
2010	1322	Acs, Z. J.	27	Ingeniería	1141	Sin definir	243
2009	1024	Nijkamp, P.	24	Medicina	791	Artículo en prensa	220
2008	862	Wright, M.	24	Ciencias ambientales	501	Editorial	174
2007	794	Urbano, D.	23	Informática	483	Encuesta corta	125
2006	704	Dana, L. P.	21	Sin definir	438	Nota	111
2005	634	Welter, F.	21	Ciencias de la Decisión	383	Reseña de conferencia	35
2004	451	Ireland, R. D.	20	Psicología	285	Carta	28

Tomado de Scopus.

Los tres journals que más titulares tienen en el tema de emprendimiento son: *Journal of Business Venturing*, con 320 artículos; *Small Business Economics*, con 281, y el *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, con 214 artículos.

Las tres asociaciones que más publican en emprendimiento son: Indiana University, 127 artículos; Max-Planck-Institut

für Ökonomik, 96, y George Mason University, 88.

El país que más publica sobre el emprendimiento es Estados Unidos, con un total de 3072 publicaciones, seguido del Reino Unido, con 1127. Por lo tanto, no es de extrañar que el idioma más utilizado sea el inglés, en 10 473 artículos, seguido del español, en tan solo 98 publicaciones (ver tabla 2).

Tabla 2. Análisis de título en los journals, asociación, país e idioma por publicación

Título en los journals	N.º Pub.	Asociación	N.º Pub.	País	N.º Pub.	Idioma	N.º Pub.
Journal of Business Venturing	320	Indiana University	127	Estados Unidos	3072	Inglés	10 473
Small Business Economics	281	Max-Planck-Institut für Ökonomik	96	Reino Unido	1127	Español	98
International Journal of Entrepreneurship and Small Business	214	George Mason University	88	Alemania	473	Francés	75
Nature Biotechnology	195	Erasmus University Rotterdam	68	Canadá	422	Alemán	72
ASEE Annual Conference and Exposition Conference Proceedings	181	Babson College	61	Países Bajos	337	Portugués	43
Entrepreneurship Theory and Practice	171	Rensselaer Polytechnic Institute	55	China	335	Chino	27
Entrepreneurship and Regional Development	147	Stanford University	55	España	295	Croata	24
International Entrepreneurship and Management Journal	119	University of Maryland	53	Australia	290	Checo	20
Journal of Small Business and Enterprise Development	98	Case Western Reserve University	52	Suecia	271	Ruso	20
International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management	91	Nueva York University	52	Francia	163	Ucraniano	19

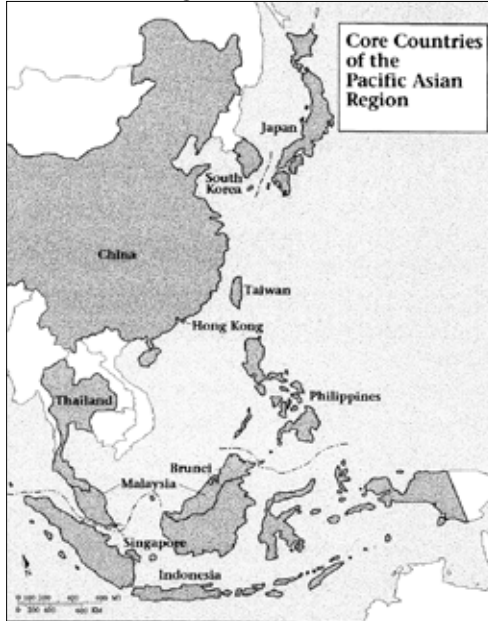
Tomado de Scopus.

El emprendimiento en Asia Pacífico

Asia es una región heterogénea, con países que difieren en sus niveles de actividad empresarial, económica y exportadora. Por ejemplo, al medir el producto interno bruto (PIB) per cápita de Japón, Singapur y Australia, estos resultan muy ricos, mientras que países como India, Indonesia y Filipinas resultan relativamente pobres (Dana, 2007, citado por Terjesen y Hessels, 2009).

A continuación, se presenta la ubicación geográfica de estos países, teniendo en cuenta que la expresión cuenca del Pacífico es utilizada en el entorno político y académico para demarcar un área geográfica compuesta por los países de Asia Pacífico y América Latina (ver figura 1).

Figura 1. Países centrales de la región Asia Pacífico



Tomado de Murphy (1995) (Asia Pacífico).

El emprendimiento es uno de los motores utilizados para el crecimiento de las economías desarrolladas y en desarrollo, especialmente en Asia, donde los empresarios buscan introducir innovaciones que se valoricen tanto en sus países de origen como en el extranjero (Terjesen y Hessels, 2009), motivo por el cual Asia Pacífico es reconocida como una de las potencias de la nueva economía mundial, resaltando la participación de Japón y China (Murphy, 1995; Kshetri y Dholakia, 2011; Wielemaker y Gedajlovic, 2011).

En la actualidad las empresas asiáticas imitan a sus homólogas de las economías avanzadas de Europa y Estados Unidos. Mediante alianzas estratégicas con empresas conjuntas (*joint ventures*), fabricación de equipos originales (OEM), o contratos específicos de abastecimiento

han ido adquiriendo rápidamente conocimientos críticos y tecnologías, permitiendo que empresas como Acer, Haier, Huawei, Hutchison Whampoa, Hyundai, Lenovo y Samsung se hayan convertido en actores globales gracias a su rápido crecimiento durante los últimos treinta años (Lu *et al.*, 2008).

Durante las últimas décadas, y bajo la influencia ideológica de un mercado global, el pensamiento centrado en la Administración Pública ha sido reemplazado en el sudeste de Asia con teorías sesgadas al mercado. Esta tendencia de gobierno refleja el renacimiento mundial de un estilo neoclásico, actualizado con lenguajes como joint venture, asociación, calidad de servicio, satisfacción del cliente (Haque, 2004). En China, el Gobierno genera un ambiente institucional propicio para la creación y explotación de oportunidades (Phan *et al.*, 2010; Gupta *et al.*, 2012), mientras que Australia posee un sistema de innovación relativamente débil, por la falta de financiación, conocimiento y el uso de incubadoras (Milton, 2001).

Asociado con el surgimiento de las economías de Asia Pacífico, Japón y los cuatro pequeños dragones (Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán) desde 1960 hasta 1980, China y la India han atraído una atención internacional considerable por sus altas tasas de crecimiento del PIB en los últimos veinte años (Lu *et al.*, 2008). Sin embargo, la mayoría de los artículos nombran al Asia Pacífico o China como opción de contexto, antes que a la India, a pesar de la amplia cobertura que se le ha dado por parte de los medios de comunicación en los últimos años (Pleggenkuhle-Miles *et al.*, 2007).

Una de las tendencias más importantes en la región Asia Pacífico es la rápida difusión de Internet y el crecimiento

del mercado de las aplicaciones de comercio electrónico, ya que esta región intenta utilizar la red para comercializar sus productos como un medio que le permita obtener una ventaja competitiva en el mercado global (Wood, 2004; Lu *et al.*, 2008), lo que llevó a los Gobiernos asiáticos a aumentar las inversiones en capital humano y tecnología con las cuales construir estructuras que apoyen la búsqueda de oportunidades de alto crecimiento empresarial (Terjesen y Hessels, 2009).

Es importante conocer la dinámica del emprendimiento en los países de la región del Asia Pacífico, por la importancia que tienen en el comercio mundial, las exportaciones y los tratados de libre comercio, los cuales han activado favorablemente la economía de América Latina durante los últimos años, pues representan una fuente de capital importante a través de la inversión extranjera, así como una motivación para los emprendedores de fortalecer vínculos que mejoren y faciliten las relaciones económicas.

Aproximación a la definición y caracterización del emprendedor

Existen varias teorías acerca del emprendimiento; en sí los primeros estudios sobre el emprendedor hay que situarlos históricamente a finales del siglo XIX y principios del XX. Sin embargo, debe aclararse que no hay consenso sobre la teoría empresarial, pero sí se ha generado una variedad de aportes sobre el emprendedor (Flor y Lara, 2012).

Actualmente se han dado varios enfoques investigativos que abordan las

teorías del emprendimiento: desde la psicología social, que asume que los empresarios son individuos con rasgos diferentes a los del resto de la sociedad (psicológicos: motivación, carácter; biográficos: orígenes familiares y sociales, educación, experiencia); los que hacen referencia a las condiciones del entorno: económico-financieros, geográficos, institucionales, funcionamiento de los mercados, sistemas de educación y de ciencia y tecnología, valores predominantes en la sociedad), determinantes en la creación empresarial; y un tercer enfoque ecléctico, que considera tanto los rasgos psicológicos y biográficos como los factores del entorno (Gartner, 1985; Stevenson y Jarillo, 1990; Valdalisio y López, 2000).

En este trabajo, las diversas teorías asociadas al emprendedor y su función serán abordadas y sistematizadas de acuerdo con la siguiente categorización: los clásicos, los neoclásicos, la escuela de Schumpeter, la escuela austriaca, las escuelas del pensamiento según Fonrouge (2002), y otros aportes al tema del emprendedor realizados por diferentes autores.

Definición del emprendedor

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en el que sea empleado; se encuentran varias maneras de definirlo y entenderlo, pero, muchos autores coinciden en que dicho vocablo se deriva de *entrepreneur*, que a su vez se origina del verbo francés *entreprendre*, que significa “encargarse de” (Moncayo, 2008), empleado para designar a los responsables de expediciones militares. En Inglaterra los emprendedores recibieron diversos nombres, como: *undertakers*, *adventurers* y *projectors* (Valdalisio y López, 2000). En el Reino Unido

entrepreneur es quien dirige una empresa o es empresario, mientras que en Estados Unidos y Canadá es quien negocia o financia negocios, los dirige u organiza. En inglés las acepciones de *entrepreneur* aluden al productor (*producer*). En francés, es el hombre de empresa (Gámez, 2008).

Como se comentaba al inicio, la palabra emprendedor proviene del francés *entrepreneur* (pionero), utilizada inicialmente para referirse a aventureros que, como Colón, arribaron al Nuevo Mundo sin saber con certeza qué esperar en él. Hoy en día, esta misma actitud hacia la incertidumbre es lo que caracteriza al emprendedor. Posteriormente fue usado el término para identificar a quien comenzaba una empresa, y fue ligado a empresarios innovadores (Castillo, 1999; González *et al.*, 2010), especialmente a quienes comienzan una empresa comercial, pero también puede relacionarse con cualquier persona que decida llevar adelante un proyecto, aunque este no tenga fines económicos (Formichella, 2004).

Actualmente se hace distinciones entre el emprendedor, el inversionista y el empresario. Así, Zorrilla (2009) hace referencia a ellos así: emprendedor, quien tiene la idea, el concepto, de un producto o servicio a realizar; inversionista, quien pone a disposición el capital necesario para el sostenimiento inicial y la puesta en marcha del negocio; y, finalmente y no menos importante, el empresario, es la persona que se encarga de administrar y rendir cuentas del negocio.

También se hace necesario enfatizar que no existe una receta única y mágica que a todos les dé el mismo resultado, puesto que las personas pueden tomar decisiones diferentes cuando se enfrentan a las mismas oportunidades, siendo los factores externos un papel importante

en las decisiones a tomar (Shane *et al.*, 2003). Otros afirman que “cada cabeza es un mundo” y por lo tanto cada quien pensamos y nos comportamos de manera distinta (Zorrilla, 2009).

El conocimiento y la forma que toma un significado en un contexto particular puede llegar a perder su sentido y valor cuando se retira de la configuración original (Zahra y Nambisan, 2011), lo cual significa que las recetas simplistas generalmente se basan en las experiencias o los rasgos de un tipo de empresario que no se aplican necesariamente a otros (Ronstadt, 1987). Un empresario puede ser emprendedor, pero, por ejemplo, el emprendedor nunca deja de ser innovador, así que no hay unidad de criterios en la definición del término, ni en la caracterización de quien emprende y crea empresa (Gámez, 2008).

Caracterización del emprendedor

La mayoría de los artículos y libros publicados se enfocan en las características típicas que se deben tener para poder llegar a ser buenos emprendedores (Zorrilla, 2009). Pero, las investigaciones recientes señalan que el emprendimiento no está relacionado con características particulares de la personalidad, sino con una forma de comportamiento que puede ser cambiado y aprendido (Amit y Muller, 1994, citado por Castillo, 1999).

Se puede afirmar que la creatividad no es tan solo una característica de la personalidad, sino que también puede ser vista como un proceso, un producto, incluso como una construcción social (López, 2000), lo cual significa que la actividad creadora debe tener un valor para alguien diferente de la persona creativa (Moncayo, 2008).

En el contexto de este artículo se define al emprendedor como aquel que mediante un proceso, y teniendo en cuenta los factores endógenos (cualidades, habilidades, conocimiento, experiencia, formación, entre otros) y exógenos (las mutaciones del entorno), lleva a cabo un proyecto, bien sea económico, social, político, ambiental, etcétera. A continuación se presentan estas definiciones y caracterizaciones en seis cuadros, de acuerdo con la clasificación propuesta.

Los clásicos

La mayoría de historiadores coinciden al afirmar que la economía actual tuvo sus orígenes a comienzos del siglo XVIII en Francia, con los fisiócratas, desprendiéndose de este fenómeno el *entrepreneurs*, con Richard Cantillon; posteriormente los economistas políticos perfeccionaron la definición de este concepto y complementaron los planteamientos con la innovación y el riesgo (ver tabla 3).

Tabla 3. Aporte de los clásicos

Autor	Definición	Caracterización
Richard Cantillon (1680-1734)	Persona que toma la responsabilidad de poner en marcha y llevar a término un proyecto (Nuevo, 2009); persona que toma el riesgo de comprar a determinados precios y la venta en precios inciertos (Stevenson y Jarillo, 1990); persona que compra los medios de producción a un precio, los mezcla y vende a otro precio no previsible cuando combina los factores (Gámez, 2008).	Asume el riesgo, es sumamente inteligente (Valdalisio y López, 2000; Rodríguez y Jiménez, 2005); no posee un retorno seguro, asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado (Formichella, 2004).
Jean-Baptiste Say (1767-1832)	Protagonista del desarrollo económico en la actividad en general (Stevenson y Jarillo, 1990); agente productivo que compra servicios de los demás agentes, los combina en el proceso productivo para generar productos que tengan valor superior a la suma de los servicios utilizados (Gámez, 2008); individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad (Formichella, 2004); agente que reúne y combina los medios de producción (recursos naturales y recursos financieros) para constituir un ente productivo, y encuentra en el valor recibido de los productos la recuperación del capital que emplea y la utilidad que busca (Varela, 2001).	Trabajador superior (Rodríguez y Jiménez, 2005); el beneficio representa un premio por la asunción de riesgos (Valdalisio y López, 2000).
Adam Smith (1723-1790)	Identifica al emprendedor como <i>business management</i> para hacer referencia a las "fuerzas externas" (Formichella, 2004).	Trabajador superior, innovador (Rodríguez y Jiménez, 2005).
J. H. von Thunen (1783-1850)	Persona que toma decisiones sobre la base de lo complicado del riesgo, y el ingenio usado (Rodríguez y Jiménez, 2005).	Toma el riesgo, es sumamente inteligente (Rodríguez y Jiménez, 2005).
H. K. von Mangoldt (1824-1868)	Entendida como renta de la capacidad o el talento (Valdalisio y López, 2000).	Innovador (Rodríguez y Jiménez, 2005).

Esta concepción del emprendedor continuó hasta comienzos del siglo XX; sin haber consenso en la definición y caracterización de los clásicos, pero en términos generales —sin que esto reduzca todos los aportes— se le puede resumir como la persona que crea empresas asumiendo riesgos.

Los neoclásicos

Las ideas de los neoclásicos empiezan a principio del siglo XX, destacándose el

autor alemán Max Weber, quien analiza la actuación del emprendedor en la economía en su ensayo *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, además de otros autores que surgieron con el florecimiento de la economía estadounidense, como Francis Walter, Frederick Hawley, John Bates Clark y Frank Knight (ver tabla 4).

Tabla 4. Aporte de los neoclásicos

Autor	Definición	Caracterización
Max Weber (1864-1920)	Sujeto con una ética, una mentalidad y un código de conducta diferente, que le impulsa a la frugalidad en busca de la multiplicación de su riqueza, transformando así su actividad en una profesión de vida, guiada por una moral puritana (Rodríguez y Jiménez, 2005).	Líder superior (carismático), trabajador superior (Rodríguez y Jiménez, 2005).
Alfred Marshall (1842-1924)	Poseedor de caracteres y retribuciones propias del capitalista y de trabajador cualificado (gerente) (Valdaliso y López, 2000); es el elemento que dirige la organización, líder por naturaleza, que está dispuesto a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información completa (Formichella, 2004).	Líder superior (carismático) (Rodríguez y Jiménez, 2005); una persona puede aprender y adquirir habilidades para ser emprendedora (Formichella, 2004).
John M. Keynes (1883-1946)	Continúa con la doctrina marshaliana en lo referente a considerar al emprendedor como un trabajador superior y expone el concepto original de <i>animal spirits</i> —o impulso espontáneo a la acción— (Rodríguez y Jiménez, 2005).	Líder superior, (carismático), actor espontáneo (Rodríguez y Jiménez, 2005).
Francis Walter (1840-1897)	Sigue con los postulados marshalianos considerando a la persona como tomadora de riesgo y en calidad de liderazgo (Rodríguez y Jiménez, 2005).	Acentuó los elementos de toma de decisiones y el líder superior (Rodríguez y Jiménez, 2005).
Frederick Hawley (1843-1929)	Reiteró la vieja doctrina de Cantillon, al considerar a la persona como tomadora de riesgo, pero hizo énfasis en la importancia del emprendedor en el crecimiento económico (Rodríguez y Jiménez, 2005).	Tomador de riesgo (Rodríguez y Jiménez, 2005).
Bates Clark (1847-1938)	Es la persona coordinadora de la actividad económica (Rodríguez y Jiménez, 2005).	No es tomadora de riesgo (Rodríguez y Jiménez, 2005).
Frank Knight (1885-1897)	Es la persona que percibe los riesgos asegurables y la incertidumbre no asegurable, tomando una decisión sobre las ganancias que relaciona a la incertidumbre (Rodríguez y Jiménez, 2005).	No es tomadora de riesgo (Rodríguez y Jiménez, 2005); las capacidades son innatas —su conocimiento mejora con el aprendizaje de la experiencia— y no son susceptibles de ser comercializadas (Valdaliso y López, 2000); toma de decisiones bajo riesgo con la ausencia de las cualidades de la imaginación y la audacia (Kirzner, 1997).

A pesar del esfuerzo realizado por los eruditos durante este periodo, fue muy poco el avance realizado al aporte de la definición y caracterización del emprendedor; al igual que con los clásicos, no se llegó a un acuerdo en general, pero, en resumen, sin que esto reduzca todos los aportes, se continúa con la visión de trabajador superior, tomador de riesgo, con especial diferencia en los riesgos asegurable; autores como Clark y Knight consideran que el emprendedor no es tomador de riesgos, porque los asegura o transfiere.

La escuela de Schumpeter

Joseph Schumpeter, economista austro-estadounidense, fue ministro de Finanzas en Austria, entre 1919 y 1920; profesor de la Universidad de Harvard desde 1932, hasta su fallecimiento en 1950. Habló de las fuerzas que generan inestabilidad o desequilibrio en los mercados, de acuerdo con el concepto de destrucción creativa, como forma para describir el proceso de transformación que acompaña las innovaciones (ver tabla 5).

Tabla 5. Aporte de Joseph Schumpeter

Autor	Definición	Caracterización
Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)	Persona extraordinaria que promueve nuevas combinaciones o innovaciones, no obstante, sus actividades generan inestabilidades en los mercados (Schumpeter, 1950; Valdaliso y López, 2000; Ocampo, 2008; Formichella, 2004; González <i>et al.</i> , 2010); persona con idea de negocio, el innovador, el que pone las ideas en movimiento, haciéndolas poderosas y potencialmente rentables —destrucción creativa— (Rodríguez y Jiménez, 2005); individuo iniciador del cambio y generador de nuevas oportunidades (Castillo, 1999; Mccaffrey, 2009); persona que perturba el equilibrio del mercado con su innovación (Stevenson y Jarillo, 1990); no es un inventor, aunque puede explotar una invención; tampoco es un capitalista (quien presta fondos al emprendedor), mas sí asigna recursos, toma decisiones y organiza innovadoramente la actividad económica (Nueno, 2009); innova mediante la introducción de nuevos productos o la mejora de productos existentes, con la introducción de nuevos métodos de producción, la apertura de un nuevo mercado, el acceso a una nueva fuente de abastecimiento para materias o productos semielaborados, e incluso mediante la creación de nuevas formas de organización o estructuración de la actividad económica, incluyendo la organización de un monopolio (Goss, 2005; Nueno, 2009).	Posee aptitudes fuera de las actividades rutinarias que están presentes solo en una pequeña fracción de la población, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera (Schumpeter, 1950; Kirzner, 1973, 1999; Formichella, 2004; González <i>et al.</i> , 2010); posee capacidades para resolver problemas y tomar decisiones, su tarea consiste en romper con la tradición y construir una nueva forma de interpretar las interacciones (Ocampo, 2008); se caracteriza por realizar nuevas combinaciones (Valdaliso y López, 2000); es brillante, imaginativo, innovador, atrevido, lleno de recursos (Mccaffrey, 2009); le da importancia a la voluntad individual y la motivación, a la capacidad de alterar el <i>statu quo</i> económico por medio de innovaciones (Goss, 2005); más que la creatividad o la invención, es volverla realidad al llevarla al mercado, vencer las dificultades del entorno y, sobre todo, lograr el éxito continuo y prolongado, todo esto está asociado al liderazgo (Varela, 2001; Ocampo, 2008).

En resumen, se puede afirmar que, aunque Schumpeter no desarrolla propiamente una teoría sobre el emprendimiento, introduce un elemento importante como es la innovación, la cual involucra algo más que creatividad o invención; de esta forma se crea la diferenciación entre el emprendedor, el inventor y el capitalista, el emprendedor como alguien innovador más que inventor y que quien financia el proyecto.

La escuela austriaca

Actualmente el pensamiento de la escuela austriaca es mucho más conocido

que en la época en la cual se produjo la revolución marginalista, a fines del siglo XIX, debido en parte al idioma alemán y a la persecución nazi que obligó a las principales figuras a abandonar Viena, a mediados de 1930. Y si bien es cierto que Carl Menger fundó la Escuela Austríaca de Economía, fue con Ludwig von Mises con quien empezó a perfeccionarse el término emprendedor; más tarde el máximo representante de esta escuela fue su alumno Israel Kirzner (ver tabla 6).

Tabla 6. Aporte de la escuela austriaca

Autor	Definición	Caracterización
Ludwig von Mises (1881-1973)	Aquel que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas (Kirzner, 1997; Castillo, 1999; González <i>et al.</i> , 2010).	Cualidades de imaginación, audacia y sorpresa (Kirzner, 1997); debe poseer tres características esenciales: ser evaluador (calcular beneficios y costos), ser empresario (construir decisiones para utilizar los factores), y “soportar” la incertidumbre (Formichella, 2004); el factor emprendedor está presente en todas las acciones humanas debido a las incertidumbres presentes en el contexto de estas acciones, y no se limita a las acciones de un tipo particular de personas (González <i>et al.</i> , 2010).
Freidrich Hayek (1899-1992)	Aquel participante del mercado que adquiere una mejor información que le permite reconocer y aprovechar oportunidades (Kirzner, 1997).	Siempre está listo para la sorpresa, dispuesto a tomar las medidas que le permitan beneficiarse de estas sorpresas; genera acciones especulativas en las que ve oportunidades de ganancia, las decisiones puede corregirlas como resultado del descubrimiento (conocimiento) de un antiguo error, cada uno de estos descubrimiento es acompañado por un sentido de sorpresa (Kirzner, 1997); ágil, captador y utilizador de información, lo cual le lleva a encontrar oportunidades (Nuevo, 2009).
Israel Kirzner (1930-)	Aquel sujeto que descubre en el mundo de conocimiento imperfecto una oportunidad que otros no han percibido (Kirzner, 1997, 1999).	Capacidad de percibir nuevas oportunidades que otros no hayan notado, es la habilidad para ver cuándo un nuevo producto tiene un valor inimaginado para el cliente, y cuándo un nuevo método de producción es desconocido para los demás (Kirzner, 1973; Castillo, 1999; Rodríguez y Jiménez, 2005; González <i>et al.</i> , 2010); darse cuenta de la alerta (el “descubrimiento”), de los errores que se han producido, pasar a tomar ventaja de estos descubrimientos y fortalecer así el mercado de forma sistemáticamente equilibradora (Kirzner, 1997, 1999; Castillo, 1999; González <i>et al.</i> , 2010); del estado de alerta se derivan oportunidades hasta ahora inadvertidas (Kirzner, 1973); tiene un conocimiento superior de las imperfecciones del mercado, que utiliza para su ventaja (Stevenson y Jarillo, 1990); permanece alerta a los cambios y condiciones del mercado, anticipándolas de la mejor manera posible (Rodríguez y Jiménez, 2005).

En resumen, se defiende el equilibrio que genera el emprendedor en el mercado al lograr mejorar y hacer más eficiente la red comercial, anular las turbulencias y crear nuevas riquezas, caracterizándose por su estado de alerta a las oportunidades. Kirzner manifiesta que sus planeamientos se complementan con los de Schumpeter.

Otras escuelas de pensamiento, según Fonrouge (2002)

El *American Journal of Small Business* en presentó 1988 una amplia discusión

sobre la función del emprendedor, siendo este un punto de partida para reconocer la complejidad y variedad de su análisis. Resultado de esto fue el aporte de investigadores críticos con relación al tema de las escuelas de pensamiento empresarial. Esto es retomado por Fonrouge (2002), citado por Rodríguez y Jiménez (2005), quien destaca cuatro corrientes: la comportamental, la psicológica (cognitiva), la económica y la de procesos, sin desconocer lo que aportan otros autores (ver tabla 7).

Tabla 7. Aportes de las escuelas del pensamiento según Fonrouge (2002)

Escuela	Definición	Caracterización
Escuela psicológica con las corrientes personalistas y cognitivas	Se define por un cierto número de atributos psicológicos descritos tanto por la personalidad como por los procesos cognitivos activados por las circunstancias (Shaver y Scott, 1991; Rodríguez y Jiménez, 2005).	Las características psicológicas se han desacreditado, pero se requiere una persona en cuya mente todas las posibilidades se junten, que crea que la innovación es posible, y que tenga la motivación para persistir hasta que el trabajo esté hecho (Shaver y Scott, 1991).
Escuela comportamental	Se define por el conjunto de actividades que se ponen en marcha para crear una organización (Gartner, 1988; Rodríguez y Jiménez, 2005).	Presentan necesidades de cumplimiento y de dependencia, un gusto por el riesgo y un sentimiento por controlar su destino en algunas ocasiones más enmarcados que en los administradores (Gartner, 1988; Rodríguez y Jiménez, 2005).
Escuela económica	Se especializa en la toma de decisiones pensadas, relativas a la coordinación de recursos escasos (Casson, 1991, citado por Rodríguez y Jiménez, 2005), que son el resultado de un juicio, es decir, los resultados de las decisiones dependen de quien las toma (Casson, 1982, citado por Nueno, 2009).	Se requiere que las personas tengan diferentes conceptos acerca del valor de los recursos, porque deben tener el control sobre estos (los cuales intervienen en el proceso de producción de un nuevo producto o servicio) para hacer que la oportunidad sea rentable (Casson, 1982, citado por Shane y Venkataraman, 2000).
Escuela de procesos	Es aquel que desarrolla oportunidades y crea una organización para explotarlas (Bygrave y Hofer, 1991; Rodríguez y Jiménez, 2005), sin preocuparse por los recursos que en aquel momento él mismo controla (Hofer, 1988 citado por Nueno, 2009).	Algunas de las características importantes son las de iniciar con un acto de voluntad humana, encontrarse en un ámbito de la empresa individual; dar un cambio de estado, una discontinuidad, un proceso holístico, dinámico, único; numerosas variables antecedentes y sus resultados son extremadamente sensibles a las condiciones iniciales de estas variables (Bygrave y Hofer, 1991).

Tomado de Fonrouge (2002), citado por Rodríguez y Jiménez (2005, p. 83).

En resumen, la escuela psicológica proporciona cierto número de atributos psicológicos descritos tanto por la personalidad como por los procesos cognitivos; la escuela comportamental presenta un conjunto de actividades que al ponerse en marcha crean una organización; la escuela económica se basa en la toma intuitiva de decisiones pensadas, relativas a la coordinación de recursos; y la escuela de procesos muestra cómo se desarrollan las oportunidades a fin de crear una organización para ser aprovechadas.

Aportes generales de otros autores

Los anteriores planteamiento, resultan “insuficiente” para explicar todo lo referente al emprendedor y su actividad, es por esto que se recopilan en la tabla 8 algunos aportes realizados por otros autores en el tema del emprendimiento, desde investigaciones empírica hasta otras más teóricas, todo esto con el propósito de construir un cuerpo teórico más nutrido alrededor del emprendedor.

Tabla 8. Aportes generales de otros autores

Autor	Contribución	Autor	Contribución
Investigaciones de percepciones ejecutivas	Las investigaciones de percepciones de los ejecutivos describen al emprendedor con términos como: innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento (Castillo, 1999; González <i>et al.</i> , 2010).	Prensa popular	La prensa popular también ha escrito extensamente acerca de las especiales “características psicológicas de los empresarios”, generalmente se le entiende como alguien que comienza su negocio particular con éxito, lo que algunos no hacen (Stevenson y Jarillo, 1990; Castillo, 1999; González <i>et al.</i> , 2010).
William Baumol	Es identificar nueva ideas y ponerlas en marcha. Es la persona que lidera y es fuente de inspiración en el desarrollo de una nueva empresa (Varela, 2001).	John Hornaday y John Aboud	Hombre o mujer que empiezan y desarrollan un negocio donde antes no existía (Varela, 2001).
Orvis Collins y David G. Moore	Es el hombre que ha creado de la nada una organización (Varela, 2001).	Gordon Baty	Es la guía, la integración, y el inicio de la fuerza, en otras palabras, es el control de la producción (Kirzner, 1973; Varela, 2001).

(continúa)

Tabla 8. Aportes generales de otros autores (continuación)

Autor	Contribución	Autor	Contribución
Global Entrepreneurship Monitor - GEM ² Colombia Caribe 2010	El GEM utiliza tres tipologías para los emprendedores de acuerdo con la Nueva Actividad Empresarial (TEA): emprendedores potenciales, empresarios nacientes y nuevos empresarios. Los emprendedores se caracterizan en su gran mayoría por ser hombres, jóvenes de 25 a 34 años, con educación secundaria completa, ingresos bajos; reciben información o experiencia de una persona cercana; participan en redes de emprendimiento; son innovadores, atentos a las oportunidades, tomadores de riesgos y que consideran que la creación de empresas es la "carrera" ideal.	Ley 1014 de 2006, Colombia.	Es una persona con capacidad de innovar, entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.
		Robert D. Hisrich y Michael P. Peters	Es el procedimiento de crear algo diferente con valor, dedicando los esfuerzos y el tiempo necesarios; asimilando los riesgos financieros, físicos y sociales; recibiendo las recompensas monetarias y la satisfacción personal del éxito (Varela, 2001).
		Daniel Goleman	Creador de un nuevo concepto aplicado al emprendedor, denominado "inteligencia emocional", la cual promueve la excelencia personal y profesional, niveles superiores de liderazgo, eficiencia, autoconocimiento, autoestima, autocontrol, compromiso, integridad, habilidades comunicativas, empatía, iniciativa, adaptabilidad y persuasión (Zorilla, 2009).

² El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es un proyecto de investigación que se realiza a través de un consorcio internacional de investigadores con el fin de monitorear la actividad de creación de empresas en los países que de él hagan parte. En 2010 el proyecto contó con representantes de 59 países de los cinco continentes. En Colombia, el reporte GEM Colombia Caribe 2010 se realiza mediante un convenio entre la Universidad del Norte, la Universidad de Cartagena, la Fundación Universitaria Tecnológico Comfenalco, Coosalud Cartagena, Comfenalco Cartagena, la Corporación Universitaria del Caribe (Cecar) y Universidad de Magdalena. Colombia se vinculó a GEM a partir de 2006, con la creación de un equipo integrado por las universidades Andes, Icesi, Javeriana-Cali y Norte.

Autor	Contribución	Autor	Contribución
Howard H. Stevenson	Define al emprendedor como "un individuo que persigue la oportunidad sin tener en cuenta los recursos que tiene bajo su control" (Varela, 2001); crear una empresa no es suficiente para ser considerado emprendedor, debe ser innovador no solo en la creación de un nuevo producto, sino, ser creador de una nueva organización o una nueva forma de producción (Stevenson y Jarillo, 1990; Castillo, 1999; Formichella, 2004). Tiene como características una sensibilidad especial para detectar oportunidades y la capacidad de adentrarse en ellas aun cuando es consciente de que no dispone de recursos para enfrentarse a la oportunidad (Nuño, 2009).	Robert Ronstadt	Individuos que asumen los principales riesgos en términos de capital, tiempo y compromiso personal para proveer valor incremental a sus productos o servicios que pueden o no ser nuevos o únicos, pero el valor debe ser de alguna forma infundido por el empresario, consiguiendo y asignando los recursos y desplegando las habilidades necesarias (Varela, 2001). No se debe buscar un perfil psicológico determinado, ya que el empresario está sujeto a los cambios y cada empresario es único (Ocampo, 2008).

(continúa)

Tabla 8. Aportes generales de otros autores (continuación)

Autor	Contribución	Autor	Contribución
David McClelland	Define al emprendedor como “alguien que ejerce algún control sobre los medios de producción y produce más de lo que consume a fin de vender este exceso para conseguir un ingreso” (Varela, 2001). Las características del emprendedor son: un tipo especial de comportamiento e interés por ocuparse en actividades que implican emprender por su prestigio y por su riesgo (Nueno, 2009).	Peter Drucker	Define al entrepreneur como aquel empresario que es innovador, destaca que aunque alguien abra un pequeño negocio y corra riesgos, eso no quiere decir que sea innovador y represente un emprendimiento (Formichella, 2004; Nueno, 2009). Traduce la acción empresarial como una conducta más que un rasgo del carácter (Varela, 2001).
Kirk Draiheim	Es el iniciador activo de una nueva organización, quien desempeña un papel básico al empezar la compañía, administrarla y tener una participación en ella (Varela, 2001).	Harvey Leibenstein	Aquel que realiza las actividades necesarias para crear una empresa donde los mercados no están establecidos o definidos y en los cuales la función de producción no es completamente conocida (Varela, 2001).
Albert Shapero	Define al emprendedor a partir de una serie de combinaciones de factores, las cuales denomina como el “evento empresarial”, siempre y cuando permitan la generación de una nueva empresa, estos eventos son: toma de iniciativa, acumulación de recursos, administración, autonomía relativa y toma de riesgo (Varela, 2001; Ocampo, 2008).	Jeffry A. Timmons	Persona con habilidad de crear y construir algo a partir de casi nada; es un acto creativo propio del género humano (Ocampo, 2008); toma riesgos calculados y luego hace todo lo que sea posible para evitar fallas; percibe oportunidades donde otros ven caos; posee conocimiento para controlar los recursos que a menudo son propiedad de otros (Varela, 2001).
Richard T. Elis y Ralph H. Hess	Persona o conjunto de personas que toman para sí la tarea y la responsabilidad de combinar los factores de producción en una organización de negocios y de mantener la organización en operación; contribuye con su iniciativa, habilidad e ingenio para planear, organizar y administrar la empresa (Varela, 2001).	Arthur Cole	Es la actividad intencional (incluyendo una secuencia lógica de decisiones) de un individuo o de un grupo de individuos que toman la iniciativa, mantienen y crecen una unidad de negocios orientada a la producción o distribución de bienes y servicios (Varela, 2001).
Karl Vesper	Estableció definiciones según diversos profesionales: “para economista, es alguien que reúne recursos, mano de obra, materiales, y otros activos para generar unos productos de mayor valor mediante cambios, innovaciones y nuevos ordenamientos; para un empresario, es un competidor agresivo y una amenaza o un aliado, un cliente, un proveedor y un gran prospecto de inversión; para algunos políticos, es un rebelde, descarriado y muy difícil de controlar; pero, otros lo ven como una persona que logra que las cosas se hagan; para un filósofo capitalista, es una persona que crea riquezas para él y para otros, que encuentra las mejores formas de utilizar recursos y reducir desperdicios, alguien que produce trabajos que otros están felices de conseguir” (Varela, 2001).	John Stuart Mill	Autor de origen británico, enfatizó la importancia del emprendimiento para el crecimiento económico. Expresó que el desarrollo del entrepreneurship requiere de habilidades no comunes y lamentó la inexistencia de una palabra en el idioma inglés que tenga el mismo significado que el término “entrepreneur” en francés (Burnett, 2000, citado por Formichella, 2004; Valdalis y López, 2000).

Luego de presentar estos aportes, se puede afirmar que en general el emprendedor es considerado como una persona creativa, persistente, innovadora, flexible, dinámica, capaz de asumir riesgos, generadora de empleo, transformadora de recursos, entre otras actividades económicas, sociales, ambientales y políticas.

Asimismo, estos aportes indican que las nuevas investigaciones del emprendedor se están preocupando por su entorno y contexto; por la visión holística, sistémica y compleja (escuelas del pensamiento), presentándose como una fortaleza para estas corrientes, lo que permite hablar de responsabilidad social (y otro tipo de emprendedores, como el social, cívico). Todo esto difiere de los primeros pensadores (clásicos, neoclásicos, Schumpeter, austriacos), en el sentido de que su debilidad fue enfocar al emprendedor de forma simplista, solo relacionado con la parte económica y los cambios que este generaba en el mercado.

De los enfoques presentados, el más completo, preciso y confiable es el propuesto por la organización Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en el cual un equipo de expertos rinde la evaluación anual sobre las actividades empresariales y las aspiraciones y aptitudes de los individuos en una amplia gama de países. Este estudio es el más grande sobre la dinámica emprendedora en el mundo, revelando las características detalladas relacionadas con la actividad empresarial (www.gemconsortium.org/).

Conclusiones y desafíos

El emprendimiento como campo de investigación está en proceso de legitimación,

pese al gran interés por parte de investigadores de diversas disciplinas, académicos y organizaciones públicas y privadas. Gartner (1988) afirma que por numerosas que sean las investigaciones sobre la persona del emprendedor, ellas son vanas y no contribuyen a su definición, siendo necesario volver al origen, “al estudio de los mecanismos por los cuales se da vida a las organizaciones”.

La complejidad del tema no ha permitido que los investigadores se pongan de acuerdo en los conceptos y en una única teoría. Pero, en su conjunto, se complementan una de la otra; por tanto, el emprendedor y el emprendimiento deben verse como un evento contextual en un ecosistema, bajo un pensamiento sistémico que difiere de una persona a otra, de ahí que no se deba buscar una receta mágica que conduzca al éxito.

Esta situación reta a los interesados en el tema a unir esfuerzo con los eruditos de otros campos, en la búsqueda de crear un cuerpo teórico y sistemático de información sobre el emprendimiento, debido a que en estos momentos las investigaciones son empíricas y se requiere mayor soporte teórico. De esta forma, se demuestra a los escépticos que es posible crear las bases teóricas y contrastarlas con investigaciones empíricas.

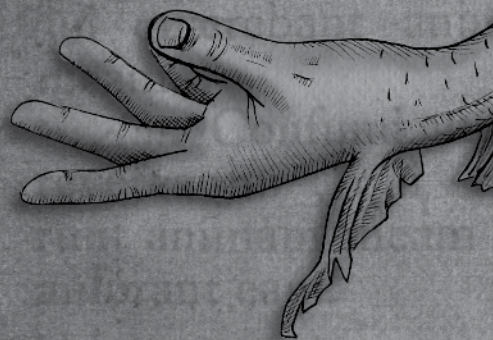
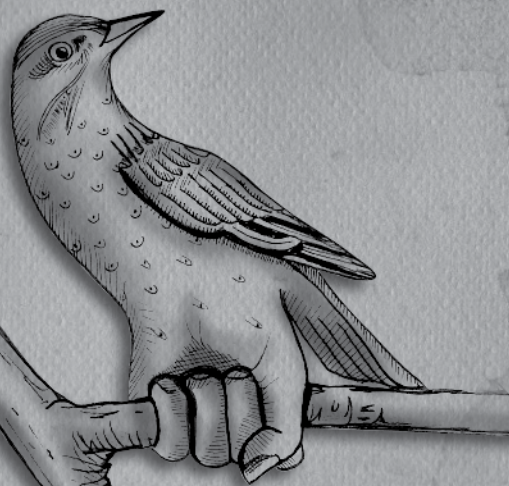
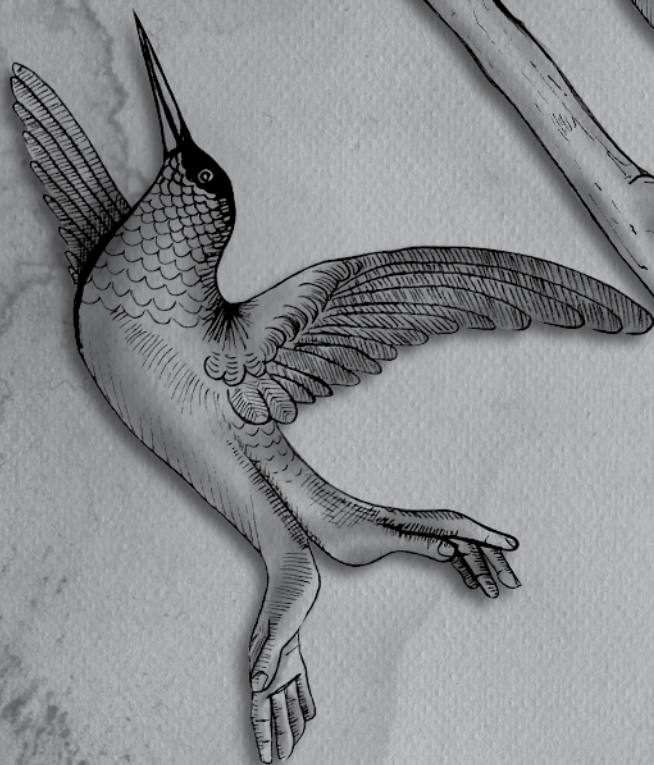
Referencias

1. Acs, Z. J. y Audretsch, D. B (2003). *Handbook of Entrepreneurship Research, International Handbook Series on Entrepreneurship* (2.^a ed.). Nueva York, NY: Kluwer Academic Publishers.

2. Aktouf, O. (2009). *La administración, entre tradición y renovación* (4.^a ed.). Cali: Artes Gráficas del Valle.
3. Amorós, L. (2011). El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Una aproximación desde el contexto latinoamericano. *Revista Latinoamericana de Administración*, 46, 1-15.
4. Bygrave, W. y Hofer, C. (1991). Theorizing about entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13-22.
5. Cable, D. y Shane, S. (1997, enero). A Prisoner's Dilemma Approach to Entrepreneur-Venture Capitalist Relationships. *The Academy of Management Review*, 22(1), 142-176.
6. Castillo, A. (1999). *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional Intec*. Chile: Intec.
7. Díaz, J.; Urbano, D. y Hernández, R. (2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), 209-230.
8. Flor, G. y Lara, A. (2012). Diagnóstico del capital emprendedor y su influencia en la creación de empresas y desarrollo socioeconómico en la región sierra-centro del Ecuador. *XXII Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial*. Quito, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
9. Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires, Argentina: Publicación INTA.
10. Gartner, W. (1985, octubre). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *The Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
11. Gartner, W. (1988). "Who is an entrepreneur" is the wrong question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47-67.
12. Gámez, J. (enero-junio de 2008). El emprendedor, hacia una nueva caracterización en Colombia. *Management. Revista de la Facultad de Ciencias Empresariales*, XVII(29), 17-32.
13. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Colombia Caribe 2010. *Reporte de resultados GEM Colombia Caribe 2010*.
14. González, J. et al. (2010). Caracterización emprendedora de los empresarios en los valles de Tundama y Sugamuxi, Boyacá (Colombia). *Pensamiento & Gestión*, 29, 163-189.
15. Goss, D. (2005). Schumpeter's Legacy? Interaction and Emotions in the Sociology of Entrepreneurship. *Entrepreneurship. Theory and Practice*, 205-218.
16. Grégoire, D.; Corbett, A. y McMullen, J. (septiembre de 2011). The Cognitive Perspective in Entrepreneurship: An Agenda for Future Research. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1443-1477.
17. Gupta, V. K. et al. (2012, 12 de mayo). Institutional environment for entrepreneurship in rapidly emerging major economies: the case of Brazil, China, India, and Korea. *Springer, Int Entrep Manag J*. DOI 10.1007/s11365-012-0221-8.
18. Haque, M. S. (2004). Reforming Public Administration in Southeast Asia: Trends and Impacts. *A Global Journal*, 4, 361-371.
19. Kent, C. (primavera de 1989). The Treatment of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks. *The Journal of Economic Education*, 20(2), 153-164.

20. Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Londres, Reino Unido: The University of Chicago Press.
21. Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60-85.
22. Kirzner, I. (1999). Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur. *Review of Austrian Economics*, 11, 5-17.
23. Kshetri, N. y Dholakia, N. (2011). Regulatory institutions supporting Entrepreneurship in emerging economies: A comparison of China and India. *J Int Entrep*, 110-132. DOI 10.1007/s10843-010-0070-x.
24. Kuskova, V.; Podsakoff, N. y Podsakoff, P. (2011). Effects of theoretical contribution, methodological rigor, and journal quality, on the impact of scale development articles in the field of entrepreneurship. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 5, 10-36.
25. República de Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2006). Ley 1014, De fomento a la cultura del emprendimiento.
26. Lounsbury, M. y Glynn, M. (2001, junio-julio). Cultural Entrepreneurship: Stories, Legitimacy, and the Acquisition of Resources. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 545-564.
27. Lu, Y. et al. (2008). Knowledge management and innovation strategy in the Asia Pacific: Toward an institution-based view. *Asia Pacific J Manage* 25, 361-374.
28. Matiz, F. (2009, mayo-agosto). Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento. *Revista EAN*, 66, 169-182.
29. McCaffrey, M. (2009). Entrepreneurship, economic evolution, and the end of capitalism: reconsidering schumpeter's thesis. *The quarterly journal of austrian economics*, 12(4), 3-21.
30. Mello et al. (2011, marzo-abril). A Dimensão Histórica dos Discursos acerca do Empreendedor e do Empreendedorismo. *RAC, Curitiba*, 15(2), 179-197.
31. Milton, J. (2001). The Role of SMEs in Commercialising University Research & Development: The Asia-Pacific Experience. *Small Business Economics* 16, 141-148.
32. Moncayo, P. (2008, enero-junio). Emprendimiento: un concepto que integra el ser y el hacer del sujeto. *Management, Revista de la Facultad de Ciencias Empresariales, XVII(29)*, 33-48.
33. Murphy, A. (abril de 1995). Economic Regionalization and Pacific Asia. *Geographical Review*, 85(2), 127-140.
34. Murphy, P. (2009). Entrepreneurship theory and the poverty of historicism. *Journal of Management History*, 15(2), 109-133.
35. Nueno, P. (2009). *Emprendiendo hacia el 2020: una renovada perspectiva global del arte de crear empresas y sus artistas*. Deusto.
36. Ocampo, J. (2008, enero-abril). Aproximación conceptual a la preparación en emprendimiento. *Eos*, 2, 33-53.
37. Phan, P.; Zhou, J. y Abrahamson, E. (2010). Entrepreneurship in China. *Management and Organization, USA*, 175-194.
38. Pleggenkuhle-Miles, E. et al. (2007). The adolescence of Asia management research: APJM, 1997-2006. *Asia Pacific J Manage*, 24, 467-489. DOI 10.1007/s10490-007-9058-z.
39. Praag, C. M. van y Versloot, P. H. (2007). What is the value of

- entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economy*, 351-382.
40. Reynolds, P. D. *et al.* (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24, 205-231.
 41. Rodríguez, C. y Jiménez, M. F. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia. Revisión de la literatura. *Innovar*, 15(26), 73-89.
 42. Rodríguez, A. (2008, julio-diciembre). El emprendimiento en Colombia. *Entramado*, 4(2), 20-37.
 43. Ronstadt, R. (1987). The Educated Entrepreneurs: A New Era of Entrepreneurial Education is Beginning. *American Journal of Small Business*, 37-53.
 44. Shapero, A. (1985, octubre). Why entrepreneurship? A worldwide perspective. *Journal of Small Business Management*, 1-5.
 45. Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *The Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
 46. Shane, S. *et al.* (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review* 13, 257-279.
 47. Shaver, K. y Scott, L. (1991). Person, Process, Choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23-45.
 48. Sánchez, J. y Gutiérrez, A. (2011). Entrepreneurship research in Spain: Developments and distinctiveness. *Psicothema*, 23(3), 458-463.
 49. Schumpeter, J. (1950). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nueva York, NY: Harper & Row, Publishers.
 50. Stevenson, H. H y Jarillo J. C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*, 11, 17-27.
 51. Terjesen, S. y Hessels, J. (2009). Varieties of export-oriented entrepreneurship in Asia. *Asia Pac J Manag* 26, 537-561. DOI 10.1007/s10490-009-9138-3.
 52. Thornton, P. (1999). The Sociology of Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 25, 19-46.
 53. Valdalisio, J. M. y López, S. (2000). *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Crítica.
 54. Varela, R. (2001). *Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas*. (2.^a ed.) Bogotá, Colombia: Pearson Educación.
 55. Vera, M. y Mora, E. (2011). Líneas de investigación en micro, pequeñas y medianas empresas. Revisión documental y desarrollo en Colombia. *Tendencias*, XII(1), 213-226.
 56. Wielemaker, M. y Gedajlovic, E. (2011). Governance and capabilities: Asia's Entrepreneurial performance and stock of venture forms. *Asia Pac J Manag*, 157-185. DOI 10.1007/s10490-010-9221-9.
 57. Wood, C. (2004). Marketing and e-commerce as tools of development in the Asia-Pacific region: a dual path. *International Marketing Review*, 21(3), 301-320.
 58. Zahra, S. A. y Nambisan, S. (2011). Entrepreneurship in global innovation ecosystems. *Academy of Marketing Science Rev.*, 1, 4-17.
 59. Zorrilla, J. (2009). *Las etapas del empresario moderno*. Buenos Aires, Argentina: El Cid Editor. www.gemconsortium.org/



Consideraciones del enfoque *stakeholder*

Aura Uribe Arévalo, Rocío Requena

Consideraciones del enfoque *stakeholder*

Considerations of the stakeholder approach

Recibido: 25 de octubre de 2012
Evaluado: 26 de noviembre de 2012
Aceptado: 6 de febrero de 2013

Aura Uribe Arévalo (Colombia)

Máster en Educación
Universidad de Valladolid
uribea@hotmail.com

Rocío Requena (Venezuela)

Máster en Administración de Empresas
Universidad de Valladolid
karhenina@aol.com

Resumen

El concepto de *stakeholder* ha sido debatido en diversos ambientes académicos y empresariales, y abordado por estudiosos y críticos que ven en este oportunidades para ampliar y vincular a toda la comunidad académica en la consolidación de una perspectiva más integradora de él, que busca dar oportunidad a la empresa y espacio de participación a la sociedad en general. El enfoque en sí mismo despierta interés por ese paso en dar una perspectiva dinámica del papel de la empresa en la sociedad y las relaciones que se derivan con sus socios, sean estos directos o indirectos, que les lleva a establecer acciones estratégicas para garantizar su sostenibilidad y viabilidad de sus negocios y el bienestar de la sociedad. El presente artículo pretende realizar un recorrido de los conceptos fundamentales del enfoque *stakeholder*; precisamos que no hacemos aún una apuesta por una teoría

Abstract

The stakeholder concept has been discussed in various academic and business environments and addressed by scholars and critics who see in this an opportunity to expand and link the entire academic community and build a more inclusive perspective for those who seek to give an opportunity to the enterprise and some space for participation in the society in general.

The approach itself generates interest for taking a step forward to give a dynamic perspective of the role of business in society and the relationships derived with its partners, whether direct or indirect, which lead them to establish strategic actions to ensure sustainability and viability of their business and the welfare of society.

This article aims to revise the fundamental concepts of the stakeholder approach, we need to clarify we do not intend to make a bet for a

de *stakeholder*, por la construcción teórica que aún es hoy mesa de debate. Es, pues, una invitación a revisar la literatura existente y una mirada desde el aporte que se hace a la maximización de valor a la empresa.

Palabras clave: *stakeholder*, maximización de valor, gobierno corporativo.

stakeholder theory, for its theoretical construction is still subject of discussion today.

Therefore, it is an invitation to review the existing literature and to take a look from the contribution that is made to the maximization of value of the company.

Keywords: *stakeholder*, value maximization, corporate governance.

Introducción

En los últimos años, el enfoque *stakeholder* ha ganado un gran número de seguidores en los ámbitos académico y empresarial. Su interés radica en la nueva concepción de empresa plural y dinámica propuesta en sus postulados y a la visión global en la que está inmersa la empresa del actual milenio, con nuevas dinámicas y relaciones. Asimismo, se ha utilizado para dar cuenta de las relaciones de empresa con su medio y ha proporcionado estrategias de acción para las empresas de hoy.

Tradicionalmente la gestión empresarial se ha orientado desde perspectivas financieras de comportamiento y de relaciones, pero no se ha avanzado en la construcción de una teoría integradora que permita a la gestión cumplir con los objetivos de todos sus implicados sin dar preferencias a algunos. El presente documento pretende, a partir de una revisión bibliográfica de conceptos e investigaciones empíricas del desarrollo y trascendencia que ha tenido el enfoque stakeholder, dejar en evidencia que la gestión empresarial sí puede lograrse bajo un enfoque pluralista en el que todos los participantes se vean reflejados en el ejercicio empresarial, orientado como una forma de cumplir objetivos de maximización. En la primera parte se exponen sus antecedentes, en la segunda se hace énfasis en los postulados y lo que significa la maximización del valor, y en la tercera parte se presenta un breve resumen de las recientes investigaciones y avances.

Origen del enfoque stakeholder

Definición de stakeholder

La literatura existente del enfoque stakeholder acerca de su origen no es quizá la más abundante, pues está más encaminada a estudiar sus efectos; sin embargo, la mejor fuente de información es Freeman y McVea (2001), quien en su artículo “A stakeholder Approach to Strategic Management” plantea que hacia mediados de los ochenta surge el enfoque stakeholder, que para ese momento buscaba dar respuestas a los cambios sufridos por los gerentes en las empresas.

De acuerdo con Freeman (1984), el término realmente surgió como un juego de palabras, debido a que los académicos de entonces buscaban ir más allá de las tradicionales líneas de gerencia, y al involucrar a todos los participantes de la empresa surgió el término *stake*, que derivó luego a *stakeholder* a manera de vincularlo más íntimamente con la empresa. Para quienes necesitan un poco más de detalle, el diccionario define la palabra *stake* como algo sobre lo que las apuestas recaen. Igualmente, aparece *stake a claim*, que se refiere a establecer un título o derecho sobre algo por medio de, o como si se establecieran límites, usualmente para satisfacer un requerimiento legal.

Con base en lo anterior, se puede citar la definición de stake dada por Reed (1999, p. 467): “Los stakes se entienden que imponen obligaciones normativas [...] nosotros definiremos stake como “un interés por el cual una demanda normativa válida puede ser adelantada””.

El término stakeholder, de acuerdo con Freeman (1984), aparece a partir de 1960 con los trabajos de Stanford Research

Institute, pero más tarde Freeman (1984) plantea: “Un stakeholder en una organización es (por definición) cualquier grupo o individuo que pueda afectar o que es afectado por el logro de los objetivos de la organización”. A partir de esta definición se estudian los diferentes stakeholders de las organizaciones en diferentes líneas de investigación, puesto que su desarrollo se debió mayormente a la práctica empresarial (Freeman, 1984). A continuación se define quiénes son esos stakeholders o participantes y cómo se clasifican según su relación con la organización.

Clasificación de los stakeholders

Básicamente, cuando se habla de los stakeholders, se piensa en aquellos grupos que afectan o son afectados por una organización. Existen diferentes grupos alrededor de una organización, algunos asociados directamente y otros ajenos, aunque dentro del proceso productivo. Los primeros se conocen como *stakeholders* internos, y los segundos, como *stakeholders* externos. Dentro de cada clasificación se encuentran los siguientes grupos:

- 1) Stakeholders internos: trabajadores, directivos, accionistas.
- 2) Stakeholders externos: clientes, proveedores, Estado, sociedad, ONG, competidores.

En relación con la teoría organizacional (Simon, 1947), los participantes (externos e internos) aceptan pertenecer a una organización cuando su actividad en ella contribuye al logro de sus metas personales; de ahí la importancia de tener

en cuenta que cada participante reclamará una compensación por su participación. Siguiendo la tesis de Joseph Mahoney en su libro *Economic foundations of Strategy* (2004), un ejemplo simple de las compensaciones solicitadas por cada participante de la organización sería (ver cuadro 1):

Cuadro 1. Ejemplo simple de compensaciones

Participantes	Compensaciones	Aportaciones
Propietario	Ganancia de las ventas	Costo de producción
Empleados	Salario	Trabajo
Clientes	Bienes	Precio de compra

Ampliando este ejemplo de Mahoney (2004) a los grupos mencionados en la clasificación, se obtendría (ver cuadro 2):

Cuadro 2. Ejemplo ampliado de compensaciones

Participantes	Compensaciones	Aportaciones
Accionistas	Capital	Rentabilidad financiera
Administración Pública	Infraestructura	Impuestos
Clientes	Dinero	Calidad / Precio
Directivos	Conocimiento	Crecimiento
Proveedores	Factores de producción	Dinero
Trabajadores	Especialización	Remuneración

Identificando entonces las aportaciones y las posibles compensaciones de los participantes, se podría utilizar el enfoque stakeholder para una gerencia estratégica de la organización, como se muestra a continuación:

Ideas principales del enfoque stakeholder

Al hablar de los pilares fundamentales del enfoque stakeholder se busca mencionar su interés y su aplicabilidad principal. Aparte de verse como un postulado con múltiples objetivos, se trata de un enfoque estratégico que busca un balance en el ciclo de vida empresarial. Existen diferentes conceptos derivados de esta propuesta. El término “equilibrio”, por ejemplo, si bien no se encuentra frecuentemente, se menciona por Simon (1947) en su postulado acerca del equilibrio organizacional, refiriéndose a este como una condición de supervivencia.

Siguiendo a Freeman (1984) y viendo el enfoque de stakeholder como una herramienta de la gerencia estratégica, se puede establecer que la primera idea principal dentro del enfoque stakeholder está dirigida hacia los gerentes con el fin de que estos diseñen e implementen procesos satisfactorios para los shareholders y los stakeholders. La segunda idea consiste en compartir intereses entre los participantes a fin de alcanzar objetivos mediante la sinergia. La tercera idea es la supervivencia de la organización (antes mencionada), que satisfaga los intereses de los stakeholders y la supervivencia de la organización. Aparece el “equilibrio organizacional” (Simon, 1947), que se traduce en el éxito de la organización mediante el arreglo equitativo de la compensación de todos sus participantes, lo que los motiva a la participación en la organización (Mahoney, 2004).

March y Simon (1958) identifican a los empleados, inversores, proveedores, distribuidores y consumidores como los stakeholders más significativos de la

organización. El enfoque stakeholder rechaza el principio de maximización de una sola función objetiva, puesto que resulta inútil dentro de la gerencia estratégica. Evidentemente, el objetivo de maximización de valor debe alcanzarse y el camino para hacerlo dentro del enfoque stakeholder es considerar a todos los participantes como un elemento clave.

El surgimiento de este enfoque pone de manifiesto que se deben perseguir objetivos en función de las necesidades de los grupos interesados (stakeholders), una función de los directores basada en el bienestar común. Igualmente, se deben tener en cuenta aspectos relacionados con la dirección y el control de incentivos para cada uno de los stakeholder, conducentes a la creación de riqueza para todos (Jensen, 2000).

A pesar de que se han dado avances en la literatura revisada, aún existen vacíos, como por ejemplo, determinar la mejor forma de dar respuesta a todos los stakeholder sin perjuicio de la empresa y sin darle al director una sobrecarga de responsabilidades para evitar conflictos de intereses entre los stakeholder. Del mismo modo, establecer la orientación que tenga el director (Jensen, 2000), sin que se presuma un descuido de la maximización de valor de la empresa, para lo cual es importante involucrar a los stakeholder en la dirección estratégica, desarrollar planes de acción para cada uno y colocar recursos apropiadamente (Freeman, 1984).

En Berman (1999) se muestra cómo desde Donaldson y Preston (1995) se propuso la normativa concerniente a la forma como los gerentes deberían trabajar con los stakeholders corporativos. Las discusiones sobre el asunto han sido continuas frente a cuáles deben ser los

principios normativos que la empresa debería usar para dar forma a su relación con los stakeholders (Collins y Porras, 1994; Freeman, 1984; Paine, 1994). En contraste, relativamente pocos estudios han avanzado en la parte instrumental sobre los efectos del trato de los gerentes hacia los stakeholders.

Se han generado herramientas de trabajo muy interesantes, como las de los profesores Kaplan y Norton, y el Balance Score Card, o cuadro de mando integral, planteado por Jensen (2000) como una forma de ver los stakeholders; aunque consista en una herramienta de trabajo para medir la gestión, no necesariamente se involucra a todos los stakeholder; cada uno de ellos debe ser identificado en la participación y así lograr una medición global empresarial (Charreaux, 2001).

Con los anteriores planteamientos se puede demostrar y garantizar que un enfoque stakeholder, de empresas plurales, conduce a acciones de responsabilidad social de la empresa siempre y cuando fomente la creación de riqueza a todas las partes que intervienen en ella. Esta propuesta trasciende el modelo financiero tradicional de creación de valor para los accionistas.

Es de anotar que fue Freeman (1984) el impulsor de una teoría de los stakeholder (o grupos de interés), pero el mayor desarrollo y aplicación en el mundo de la empresa se observa desde el trabajo de Donaldson y Preston (1995), pues en él se presentan relaciones que proponen relaciones más activas entre la organización y sus stakeholders (Donaldson y Preston; 1995), incluso las de poder.

La maximización de valor de la empresa

El enfoque neoclásico de dirección empresarial ha dedicado su atención a ver en la gestión empresarial una responsabilidad hacia los accionistas, lo cual se logra mediante la maximización del valor. En la literatura de los últimos años se plantea la necesidad de medir el valor de la empresa sobre la base de que la empresa es un nexo de contratos que el director debe identificar, no solo desde el punto de vista de los accionistas (Charreaux, 2001).

Jensen y Meckling (1976) revolucionan los conceptos neoclásicos al dar una nueva mirada a la teoría de la empresa con la teoría de la agencia, que permite considerar el comportamiento del individuo en el proceso de la maximización de beneficios, específicamente de los papeles del agente frente a su rendición de cuentas con el principal, sin alejarse de la maximización de valor de la empresa para los accionistas.

Desde finales del siglo XX han surgido propuestas de dirección empresarial conducentes a dar respuestas a todos los stakeholder para evitar posibles conductas inapropiadas en la toma de decisiones. Varios autores han cuestionado el papel del director. Friedman (1970), por ejemplo, cuestiona la atención a los intereses de los stakeholders en la empresa. Jensen (2000) cuestiona la imposibilidad de atender más de un objetivo en la dirección. En este sentido, es más difícil para el director (agente) maximizar la empresa en más de una dimensión (productividad, eficiencia, bienestar social, responsabilidad), ya que según estos autores el objetivo central debe orientarse a maximizar el valor de la empresa.

En contraste con lo anterior, Goll (2002) considera que cada compañía debe satisfacer las necesidades de sus stakeholders y presenta un nuevo concepto, la responsabilidad social discrecional, donde se consideran variables del ambiente empresarial como el dinamismo, que modera la responsabilidad social discrecional de la empresa frente a sus resultados. Se puede concluir que el enfoque stakeholder considera a los stakeholders como componentes estratégicos en relación con los beneficios económicos para sus accionistas, pues facilitan la rentabilidad sin que se trate de una función “utilitaria”.

Gobierno corporativo

El nacimiento del concepto de gobierno corporativo está acompañado de los sucesos que enmarcaron los finales de los años noventa (Rodríguez, 2004), pues se hicieron públicas las prácticas financieras y administrativas en algunas empresas y se dejó al descubierto la necesidad de una nueva forma de ver la empresa, desde una óptica de responsabilidad. A mayor calidad del gobierno corporativo, mayor la confiabilidad de los informes financieros que se emitan. Asimismo, la pluralidad de los miembros en las juntas directivas aumenta la confiabilidad y responsabilidad. En línea con estos problemas actuales, el gobierno corporativo debe generar los instrumentos apropiados para reducir los costos de agencia en los que se incurre al tratar de evitar la discrecionalidad directiva.

El gobierno corporativo ha evolucionado a partir de un concepto financiero desde el retorno de inversión a los

accionistas (maximización de valor) hasta el diseño de dirección en la empresa. El punto de partida para profundizar en la investigación sobre gobierno corporativo está dado por el artículo de Jensen y Meckling (1976), en el que se ponen de manifiesto los posibles problemas de agencia y los conflictos de intereses entre el agente y el dueño de capital, con lo cual se hace necesario el establecimiento de medidas de control (disciplinarias). De esta forma se canalizan adecuadamente las relaciones entre los contratos de las empresas (teoría de agencia) en el campo de la dirección, gestión y control empresarial con el fin de alcanzar los objetivos fijados.

Charreaux (2001) deja constancia de cómo lograr que los consejos de gobierno permitan que los directivos materialicen el concepto de gobierno corporativo. Plantea que una de las salidas consiste en darle participación a los stakeholder en los consejos de dirección para lograr mayor pluralidad y evitar la concentración de poder (de alguna forma). Expone el caso de las empresas anglosajonas frente a las empresas europeas y japonesas, estas dos últimas con mayor participación de los stakeholders, e identifica el valor de cada uno y cómo logran sus objetivos mediante estructuras de gobierno eficientes.

Desde la óptica de gobierno corporativo, la creación de valor va más allá de lo que consideran los shareholder. Se busca un acercamiento de los stakeholder para entender la creación de valor, lo que requiere la alineación de intereses. Para ello, el director (agente) debe liderar los procesos de creación de valor a la luz de las políticas de gobierno corporativo y orientar así el ejercicio de las empresas.

La Organización de las Naciones Unidas para la Cooperación y el Desarrollo

Económico (OCDE) ha trabajado en los principios del buen gobierno frente a las necesidades de manejo transparente de las grandes empresas y de la economía global, orientados a las relaciones entre administradores, accionistas, grupos de interés, empleados y acreedores. El fin de un buen gobierno corporativo es contribuir al crecimiento y la estabilidad financiera, la confianza en el mercado, la integridad en el mercado financiero y la eficiencia económica. La OCDE en 1999 plantea las pautas de buen gobierno, ajustadas a los contextos económicos, políticos y legales de cada país. A continuación se presentan los seis principios claves:

- 1) Seguridad para las bases de un marco para un gobierno corporativo eficaz.
- 2) Derecho de los accionistas.
- 3) Trato equitativo para los accionistas.
- 4) Papel de los grupos de interés en el gobierno corporativo.
- 5) La revelación y la transparencia de la información corporativa relevante.
- 6) Responsabilidades del consejo de administración.

Luego de haber ahondado sobre los anteriores conceptos, surge la inquietud de si es compatible un enfoque de stakeholder con los principios de gobierno corporativo. Para ello se han revisado los planteamientos de Sternberg (1999), quien invita a conocer los orígenes del concepto stakeholder (Freeman, 1984), que se refiere a aquellos grupos involucrados directamente con los objetivos y las actividades de la empresa. Asimismo, argumenta que en los últimos años el grupo de stakeholders ha crecido, ha llegado incluso a sectores muy distantes de la empresa, se ha transformado en una doctrina que dista mucho de la realidad

económica y pretende que las empresas asuman papeles que no estaban contemplados en sus orígenes.

Según lo anterior, de acuerdo con Stenberg (1999), esta nueva visión genera dificultades en la actividad empresarial. Igualmente, plantea la importancia de estudiar el nuevo gobierno corporativo de la empresa, la articulación de la actividad empresarial con la participación de los stakeholders, y así propiciar un ambiente en el que todos se vean reflejados. Contrario a lo anterior, Charreux (2001) evidencia el beneficio de la transparencia de las empresas plurales. En el siguiente apartado se muestra la importancia del enfoque *stakeholder* y la relevancia que va tomando día a día en el entorno empresarial.

Recientes investigaciones y aplicaciones del enfoque stakeholder

El presente apartado se divide en tres líneas: la responsabilidad social y los resultados empresariales, la relación estratégica con los stakeholders y el gobierno corporativo orientado a los stakeholders.

Responsabilidad social y resultados empresariales

Muchos estudios han dedicado su atención a cómo influye la relación con los stakeholders en los resultados empresariales. El trabajo de Hill y Jones (1992) propone la teoría agencia-stakeholder, basada en la habilidad para explicar la relación entre los contratos implícitos y

explícitos existentes entre los stakeholders de la organización y la denomina Enfoque de la agencia - stakeholder, en la cual se propone que otros grupos de stakeholder hagan solicitudes a la firma de que, si se satisfacen, se reduzca la cantidad de recursos que la gerencia puede o debe destinar para alcanzar el crecimiento por medio de la diversificación (Hill y Jones 1992).

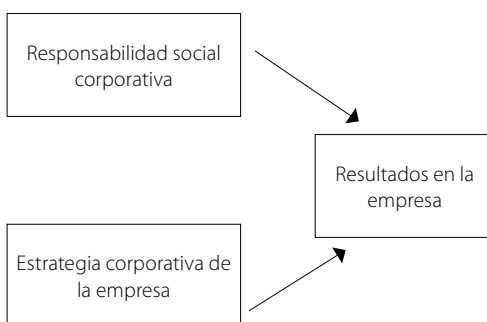
Hill y Jones (1992) hablan además de la “utilidad-pérdida”, definiéndola como “La diferencia entre la utilidad que los stakeholder podrían alcanzar si los gerentes actuaran para obtener sus intereses, de tal forma que en la ausencia de estructuras de incentivo, supervisión y regulación, la utilidad-pérdida sea sustancial” (Hill y Jones 1992). También se refieren a los “costos contractuales” como la reducción de la utilidad que soportan los stakeholders para apoyar las mismas estructuras en vez de utilizar esos recursos directamente para satisfacer su función de utilidad, más cualquier otra “utilidad-pérdida residual” (Hill y Jones 1992).

Por otra parte, el trabajo de Berman (1999) establece tres modelos de relación con los stakeholders, revela los efectos en los resultados de la firma y considera los cinco stakeholders más importantes en la operación de la empresa: empleados, ambiente, diversidad en el lugar de trabajo, clientes y aspectos de seguridad en los productos y relaciones con la comunidad (Berman, 1999). Incluye además variables de estrategia y variables de crecimiento de la empresa para poder comprobar sus hipótesis.

Modelos de orientación hacia los stakeholders (Berman, 1999)

Hipótesis 1A: Las variables de estrategia y la relación con los stakeholders tendrán efectos directos y separados sobre los resultados financieros de la empresa. (ver figura 1).

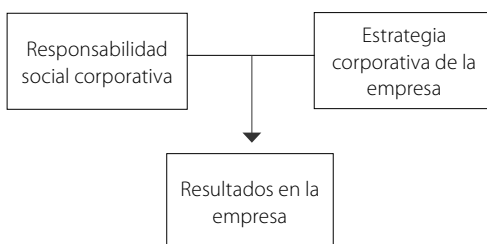
Figura 1.
Modelo de efectos directos



Tomado de Berman (1999).

Hipótesis 1B: Las variables de estrategia tendrán un efecto directo sobre los resultados financieros de la empresa, que serán moderados por las variables de relación de los stakeholders (ver figura 2).

Figura 2
Modelo de moderación

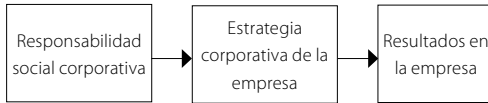


Tomado de Berman (1999).

Hipótesis 2: El compromiso de los gerentes hacia los intereses de los

stakeholders dirigirá las decisiones estratégicas y, en consecuencia, afectará los resultados financieros de la empresa (ver figura 3).

Figura 3
Modelo de compromiso intrínseco con los stakeholders



Tomado de Berman (1999).

En los resultados Berman encuentra:

- 1) Solo la relación con los empleados y la seguridad/calidad del producto tienen una relación positiva y significativa con los resultados financieros de la empresa.
- 2) Se contrasta que la relación con los stakeholders modera la relación entre la estrategia y los resultados financieros de la empresa.
- 3) La relación con los stakeholders tiene efectos directos e indirectos (moderadores) sobre los resultados financieros de la empresa (Berman, 1999).

En la línea de la responsabilidad social han surgido diversos estudios de formas y metodología para lograr un acercamiento con la rentabilidad financiera de la empresa y de esta forma lograr que los empresarios o dueños de capital adquieran, en sus políticas de gestión, políticas de responsabilidad social corporativa. En el trabajo de Waddock y Groves (2002) se muestra un acercamiento positivo a este planteamiento, diferenciando los stakeholder de primer nivel con los de segundo nivel. Los autores plantean la práctica de responsabilidad y transparencia

en la gestión mediante iniciativas dadas en el ejercicio empresarial y de nuevas orientaciones en la responsabilidad social corporativa con códigos, principios y estándares internacionales. Todas estas iniciativas han ido tomando forma en los últimos diez años y se visualiza la creación de normas ISO y otros códigos de calidad que, si bien no son de obligatoriedad, dan una pauta o una tendencia en las prácticas de buena empresa.

Continuando con la línea de cómo lograr la rentabilidad con acciones de responsabilidad social, la investigación de Goll y Rasheed (2002) muestra que el ambiente es un moderador de esta relación con los resultados de las firmas. Hillman y Keim (2001) también ahondan en buscar la relación entre una gestión de responsabilidad social con la rentabilidad, para lo cual proponen distinguir bien los grupos de stakeholders primarios (los directos) y secundarios. Contrastan y concluyen las acciones de los stakeholders primarios que traen beneficios a los accionistas.

Relación estratégica con los stakeholders

Harrison (1996) en su artículo considera el tipo de gerencia empleado con los stakeholders externos y establece varios cuestionamientos.

Primero, ¿por qué las firmas deberían enfocar su atención a la gerencia de los stakeholders externos? En este sentido, expone varias razones: 1) porque mejora la predicción de los cambios en el ambiente exterior; 2) porque genera un porcentaje más alto de innovaciones exitosas; y 3) porque reduce el número de incidentes en los movimientos dañinos de los

stakeholders (huelgas, mala reputación, etcétera).

Segundo, ¿cuáles stakeholder merecen altos niveles de atención por la gerencia? En este aspecto afirma que la naturaleza de interdependencia entre una firma y un stakeholder particular está influenciada por la estrategia de la firma. Básicamente, la firma debe seleccionar cuál de sus stakeholder es más importante en relación con el mercado, la industria y su estrategia.

En cuanto a las tendencias de gerencia más importantes de acuerdo con los stakeholders externos, Harrison resume en una tabla las diversas formas según el tipo de stakeholder (ver tabla 3).

Asimismo concluye que las diferencias existentes entre las personas de gerencia con los stakeholders son comprometedoras, pues requieren mucho juicio en cada momento. Se debe comenzar por identificar a los stakeholders de mayor interés para el proceso operativo, determinar su naturaleza y tender un puente entre la organización y los stakeholders. Sobre este particular, el autor indica varias técnicas para lograrlo:

- 1) Comunicación frecuente.
- 2) Evitar formalización y supervisión de contractuales.
- 3) Crear compromiso.
- 4) Evitar excesiva confianza.
- 5) Compartir información.
- 6) Resolver posibles conflictos.

Más adelante Waddock (1997) ilustra “la calidad de la gerencia y la calidad de las relaciones con los stakeholders” presentando un escenario conceptual en el que vincula la actividad social corporativa y la calidad de la gerencia. De igual manera, comprueba empíricamente que la calidad

de la gerencia puede explicarse por la calidad de la relación con los stakeholders. Su modelo establece la descripción de la calidad de la gerencia mediante el retorno en la inversión de los stakeholders, la relación con los empleados, la diversidad entre los empleados, las relaciones con la comunidad, los productos, las relaciones con los clientes y la relación con el medio ambiente.

Los hallazgos de Waddock conducen a estudiar la calidad de la gerencia y a dejar de lado los resultados financieros, pues se consideran un conjunto de características que producen una gerencia de calidad en varios aspectos, no solo el financiero, tomando en cuenta a los stakeholders. Para los gerentes, la investigación demuestra que no solo es importante tratar bien a los accionistas con el fin de garantizar unos “buenos resultados”, sino también a los stakeholders. De igual forma, estos postulados revelan que día a día se toma más interés por la participación de los stakeholders en la empresa, según el índice KLD, relacionado con la calidad de gerencia, en el que se incluyen medidas como comunidad, diversidad, relación con los empleados, medio ambiente, productos (tabla 4).

Finalmente, el autor determina una escala de posicionamiento en relación con la calidad de la gerencia elaborada por la revista *Fortune*, que incluye la calidad de gerencia, la calidad del producto, la solidez financiera, el valor a largo plazo de las inversiones, el uso de los activos corporativos, la innovación, la habilidad para mantener gente talentosa y la responsabilidad social.

Gobierno corporativo orientado a los stakeholders

Los conceptos de gobierno corporativo desde una óptica de responsabilidad aún se encuentran en construcción e implementación en empresas. Los avances han llegado a aquella empresa que por su tamaño e impacto en la sociedad es susceptible y viable para asumir una gestión de este tipo.

Las propuestas de líneas de investigación no son muy claras y se podría entrar a descubrir que algunas vías podrían ser: 1) construir políticas de gobiernos corporativos de impacto en línea con la libertad de empresa, con lo cual Rodríguez (2004) hace reflexionar acerca de que la empresa no puede perder su condición de entidad independiente y libre, pues el capital es de sus accionistas y no se debe ir en contra de los principios organizacionales; las acciones de responsabilidad dadas por el enfoque stakeholder deben adaptarse a la realidad de la empresa para garantizar su supervivencia y el capital de los accionistas; 2) avanzar en una integración de la teoría de agencia con el enfoque stakeholder (Hill y Jones 1992), en la cual la empresa adquiere mayores responsabilidades con sus stakeholders.

Ideas acerca del futuro del enfoque stakeholder

Dentro de la literatura revisada, los autores son consistentes en invitar a seguir ahondando en sus planteamientos y darles mayor coherencia y viabilidad, ya que

si bien se ha avanzado, existen ejercicios de adaptación en algunas empresas; se trata de un terreno en construcción.

Uno de los aspectos más importantes es dar claridad a los conceptos existentes, algunos complejos y poco viables para la gestión empresarial, pero, como lo muestran algunos autores, definitivamente se cuenta con salidas para lograr integrar los intereses de los stakeholders y los intereses de maximización de valor para los accionistas.

Algunas líneas concretas de futuras investigaciones podrían ser las siguientes:

- 1) En el tema de gobierno corporativo, la propuesta para ahondar en la investigación consiste en articular institucionalmente la dirección y la gestión stakeholder, orientada en función de la responsabilidad empresarial (Rodríguez, 2004), lo cual necesariamente conduce a evaluar los mecanismos de participación en la empresa, la revisión de contratos, los tipos de incentivos, las tareas de los directivos, entre otras acciones a seguir.
- 2) Trabajar a corto plazo en la construcción de indicadores de gestión de tipo cualitativo y cuantitativo permite a la empresa hacer sus programas de implementación del enfoque stakeholder, sin desviar el objetivo de maximización de valor.
- 3) Es fundamental publicar prácticas de gerencias usadas por compañías que presentan buenos resultados globales.
- 4) Ampliar la estrategia de gerencia usada para tratar con los stakeholder; de acuerdo con los sectores industriales, sería provechoso para encontrar tendencias hacia algunos stakeholders según el tipo de industria.

Conclusiones

Se considera que aún existe un dilema en el ambiente académico y en el empresarial sobre el significado de guiar una empresa desde un enfoque *stakeholder*, de sus beneficios y, más aún, de cómo hacerlo. Aunque han surgido orientaciones, no es claro para el accionista el cómo y para qué hacerlo, pues se ha mostrado a la empresa, quizá, con matices filantrópicos que distan mucho de su función y su razón y del significado real del enfoque. Es por esto que no se puede afirmar del todo que existe claridad en el concepto y en la integración con la maximización de valor para los accionistas, puesto que aún queda mucho trabajo por hacer para llegar a esta integridad.

El gobierno corporativo está presente en las relaciones con los diferentes stakeholders de la empresa. A partir de este concepto se definen las acciones de agregar valor a la empresa y los mecanismos de control sobre los encargados.

Investigaciones recientes han demostrado que día a día en el ámbito empresarial se toma más interés por la participación de los stakeholders en la empresa, tal y como se demostró con el artículo de Waddock (1997), mediante el índice KLD y la escala usada por *Fortune*.

La realidad empresarial vigente se ve afectada por las influencias directas o indirectas que hacen los distintos grupos de interés (stakeholders), cada uno con sus intereses particulares que, en ocasiones, no son coincidentes con los de las empresas, lo cual lleva a que se desarrollen diferentes estrategias en la búsqueda de sus objetivos.

Una buena gestión de los stakeholders por parte de la empresa puede originar

beneficios para ella, e incluso se pueden alcanzar ventajas competitivas. Los stakeholders representan una fuente de información que canalizada de manera adecuada ha de propiciar desarrollo en innovación en la empresa.

Finalmente, aún queda mucho por andar en el desarrollo del enfoque stakeholder, inevitable para cualquier empresa. Sus implicaciones son claras y, como el mundo de hoy es mucho más dinámico y participativo, la estructura cerrada y meramente productiva de la empresa pasa ahora a interactuar con el contexto, no para formular múltiples objetivos, como pensó Friedman, ni para sobrevivir, como lo mencionan otros autores, sino más bien para convivir en un equilibrio organizacional. En la llamada “caja negra de la empresa” la existencia de los stakeholders es innegable, puesto que sin estos no se podría concebir una organización.

Referencias

1. Berman, S. (1999). Does stakeholder orientation matter? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance. *Academy of Management Journal*, 42(5), 488-506.
2. Card, D. (2007). Stockholders and stakeholders: The battle for control of the corporation. *Cato Journal*, 27(1).
3. Charreaux, G. (2001). *Corporate Governance: Stakeholder vs. Shareholder value*. Bourgogne, Francia: Université de Bourgogne.
4. Cornell, B. y Shapiro, A. (primavera de 1987). *Corporate Stakeholders and*

- Corporate finance. *Financial Management*, 5-14
5. Donaldson, T. y Preston, L. (1995). The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence and implications. *Academy of Management Review*, 20(1), 65-92.
 6. Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A stakeholder approach*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
 7. Freeman, R. E. y McVea, J. (2001). A Stakeholder Approach to Strategic Management. *Darden Business School Working Paper*. Recuperado de <http://ssrn.com/abstract=263511> o DOI: 10.2139/ssrn.263511
 8. Friedman, M. (1970, 13 de septiembre). The social responsibility of business is to increase profits. *New York Times Magazine*.
 9. Goll, I. y Rasheed, A. (2002). The effect of environment on the relationship between social responsibility and performance. *Academy of Management Proceedings SIM:A1-AG*.
 10. Harrison, J. y St. John, C. (1996). Managing and partnering with external stakeholders. *Academy of Management Executive*, 10, 46-60.
 11. Hill, C. y Jones, T. (1992). Stakeholder-agency theory. *Journal of Management Studies*, 29, 131-154.
 12. Hillman, A. y Keim, G. (2001). Shareholder value, stakeholder management, and social issues: what's the bottom line? *Strategic Management Journal*, 22(2), 125-139.
 13. Jensen, M. (1976). Theory of the firm; managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
 14. Jensen, M. (2001). *Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function*. *Journal of Applied Corporate Finance*, 14(3), 8-21.
 15. Mahoney, J. (2004). *Economic Foundations of Strategy*. Thousand Oaks, California: Sage.
 16. Rajan, R. y Zingales, L. (1998). *The Governance of the New Enterprise*. Chicago, Ill.: Universidad de Chicago.
 17. Reed, D. (1999). Stakeholder management theory: A critical theory perspective. *Business Ethics Quarterly*, 9(3), 453.
 18. Rodríguez, J. (2004). *Los modelos de gobierno de la empresa: nuevas aportaciones desde el análisis económico de la firma*. Valladolid, España: Universidad de Valladolid.
 19. Rowley, T. y Moldoveanu, M. (2003). When will stakeholder groups act? An interest and identity-based model of stakeholder group mobilization. *Academy of Management Review*, 28(2), 204-218.
 20. Sternberg, E. (1999). *The stakeholder concept: A mistaken Doctrine*. Foundation for Business Responsibilities.
 21. Waddock, S.; Bodwell, C. y Graves, S. (2002). Responsibility: The new business imperative. *Academy of Management Executive*, 16(2).
 22. Waddock, S. y Graves, S. (1997). Quality of management and quality of stakeholder relations. *Business and Society*, 36(3), 250-279.

Tabla 3: Tácticas de gerencia y asociación con stakeholders externos

Stakeholder	Tácticas de gerencia	Tácticas de asociación
Clientes	Departamento de servicio al cliente Investigación de mercados Publicidad Visitas en sitio Contratos a largo plazo Desarrollo de productos/ servicios Desarrollo de mercados	Participación de cliente en el diseño de equipos Participación en pruebas de productos Sesiones conjuntas de planeación Mejora de canales de comunicación Capacitación conjunta/Programa de servicios Compartir las instalaciones Inversiones financieras en los clientes Nombramiento en la junta directiva
Proveedores	Departamento de compra Fomento de la competencia entre proveedores Respaldar nuevos proveedores Contratos a largo plazo	Participación de los proveedores en el diseño de equipos Integración del sistema de pedidos con el de manufactura (p. e. JIT) Juntar Sistemas de información. Desarrollo en conjunto de nuevos productos y aplicaciones Control de calidad coordinado Producciones simultáneas
Competidores	Diferenciación en productos y servicios Avances tecnológicos Innovación Rapidez Reducción de precios Segmentación de mercado Espionaje corporativo	<i>Kieretsu</i> Join ventures para investigación y desarrollo Joint ventures para desarrollo de mercados Ejercer presión colectivamente Colusión o liderazgo de precios informal Equipo de industria para intercambio de trabajo u otro Fusiones (integración horizontal)
Gobierno/ Administración	Departamentos legales Departamentos de impuestos Departamentos de relaciones gubernamentales Empresas individuales que ejercen presión Contribuciones de campaña Empresas individuales con comités políticos Autorregulación Regalos personales o a políticos*	Consorcios internacionales sobre comercio y competitividad Investigación conjunta o patrocinada por el Gobierno Joint ventures para trabajo social y problemas como Delincuencia y polución Desarrollo de proyectos con externos Sesiones de seguridad de productos Nombramiento de jubilados del Gobierno en la junta directiva Participación en iniciativa patrocinadas por el Gobierno

(continúa)

Tabla 3: Tácticas de gerencia y asociación con stakeholders externos (continuación)

Stakeholder	Tácticas de gerencia	Tácticas de asociación
Comunidad Local/ Gobierno	Oficinas de relaciones con la comunidad Publicidad de las relaciones públicas Participación con la comunidad servicio/política Compras locales de suministros Empleo a trabajadores locales Donaciones a organizaciones gubernamentales locales Donaciones a organizaciones benéficas locales Regalos a oficiales gubernamentales locales*	Grupos de trabajo para resolver la escasez de mano de obra cualificada Participación en programas para renovación urbana Cooperación en programas de capacitación Desarrollo de comités/consejos Desarrollo de programas para trabajadores con necesidades especiales como los discapacitados Cooperación en programas de educación
Grupos Activistas	Programas internos para satisfacer demandas Relaciones públicas/políticas Donaciones económicas	Consulta con los miembros sobre temas sensibles Joint Venture para investigar y consorcios de investigación Nombramiento de representantes en el consejo de administración Conjuntamente patrocinar los esfuerzos de relaciones públicas
Sindicatos	Evitar sindicatos mediante altos niveles de satisfacción de los empleados Evitar sindicatos frustrando su organización Contratar profesionales en negociación Publicidad de las relaciones públicas Protección a través del capítulo XI	Satisfacción mutua (gana-gana) en los contratos laborales Cláusulas contractuales que relacionan pago con rendimientos Participar en comités de seguridad y otros de interés para los empleados Desarrollo de programas para empleados Participar en sesiones de industria y empleo Líderes sindicales nombrados en el consejo directivo

Tabla 4: Descripción del índice de KLD
Kinder, Lydenberg, Domini & Co. Screening criteria

Áreas de preocupación	Áreas de fortaleza
Categoría: Comunidad	
La empresa ha pagado multas o sanciones o está en conflictos con la comunidad	La compañía ha dado 1,5% de los ingresos brutos a la caridad o ha demostrado ser generosa
Las relaciones de la empresa con la comunidad son tensas por cierre de la planta o no cumplimiento de acuerdos	La empresa es conocida por sus innovadas donaciones

(continúa)

Tabla 4: Descripción del índice de KLD *Kinder, Lydenberg, Domini & Co. Screening criteria* (continuación)

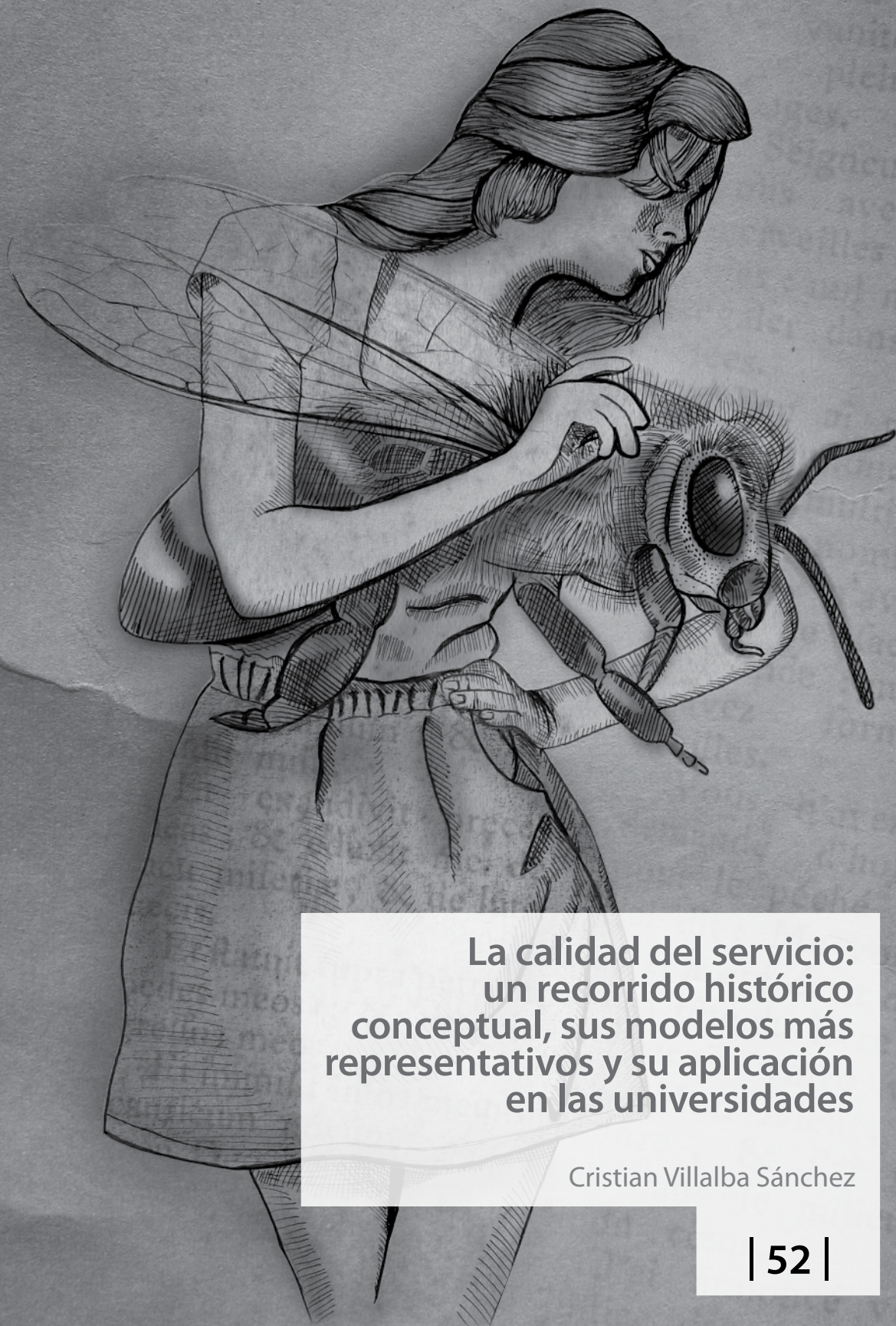
Áreas de preocupación	Áreas de fortaleza
	La empresa es una participante activa en las asociaciones públicas o privadas que promueve la iniciativas inmobiliarias
La empresa es una institución financiera con inversión controversial de la comunidad	La empresas apoya la educación a través de compromisos a largo plazo con educación primaria y secundaria
Categoría: Diversidad	
La empresa ha pagado multas o participado en controversias relacionadas con su acción	El CEO de la empresa es una mujer o un miembro del grupo minoritario
La empresa no tiene mujeres en su consejo de dirección o en la línea de dirección	La empresa ha realizado notables progresos en la promoción de mujeres y minorías
	Las mujeres, minorías y limitados físicos tienen una proporción de puestos en el consejo de dirección
	La empresa posee beneficios extras para los empleados (p. e., como cuidado de niños, cuidado de adultos, horarios flexibles)
	La empresa tiene lazos de inversión o compra en empresas propiedad de mujeres o minorías
	La empresa ha tomado iniciativas innovadoras en contratar personal con discapacidad
	La empresa adquiere un política progresista frente a empleados homosexuales, lesbianas y bisexuales.
Categoría: Relación con los empleados	
La empresa tiene malas relaciones sindicales, en relación con otras empresas de la industria	La empresas tiene fuertes relaciones con el sindicato, en relación con otras empresas de la industria
La empresa ha pagado recientemente significativas multas o sanciones civiles con relación a la seguridad de los empleados o ha estado involucrada en controversias importantes en relación con seguridad	La empresa ha mantenido por largo plazo una política de beneficio en efectivo
La empresa ha tenido recientemente despidos de empleados en 15 % en un año o de 25 % en dos años	La empresas tiene un importante sentido de la participación de sus empleados en la propiedad a través de la repartición de ganancias, propiedad de <i>stock</i> , compartir información financiera con los empleados, o participación de los empleados en la toma de decisiones de gerencia
La empresas tiene un fondo de pensión insuficiente o un inadecuado plan de beneficios	La empresas ofrece atractiva prestaciones u otros beneficios con relación a la industria
Categoría: Medio ambiente	
La empresa supera su pasivo por residuos peligrosos en USD\$ 30 millones	La empresa obtiene recursos por programas de recuperación del medio ambiente, productos que hacen uso eficiente de la energía. Ha desarrollado productos innovadores con beneficios para el medio ambiente

(continúa)

Tabla 4: Descripción del índice de KLD *Kinder, Lydenberg, Domini & Co. Screening criteria* (continuación)

Áreas de preocupación	Áreas de fortaleza
La empresa ha pagado recientemente multas o penalidades civiles, tiene una tendencia de problemas regulatorios o ha estado involucrada en conflictos de relaciones con la degradación del medio ambiente	La empresa ha realizado cambios en el proceso de producción, para conseguir una reducción de sustancias químicas tóxicas.
La empresa se encuentra entre los primeros productores o emisores legales de clorofluorcarbonatos, hidroclorofluorcarbonatos, metil cloroformo u otra sustancia tóxica que agota la capa de ozono	La empresa utiliza materiales reciclados en su industria o es parte de la industria del reciclaje
Las emisiones de la empresa son tóxicas y están entre los niveles más altos considerados en EE. UU, o su emisión desempeña un papel sustancial en la formación de lluvia ácida	La empresa obtiene recursos por desarrollar, usar o mercadear combustibles con ventajas medioambientales
La empresa es una productora de productos químicos agrícolas	La empresa es ambientalmente sensible cuenta con los equipos y planta más nuevos de la industria
Categoría: Producto	
La empresa enfrenta controversias por seguridad de sus productos, demandas por la responsabilidad de los productos, o acciones reguladoras relacionadas con los productos o servicios	La empresa cuenta con un programa de calidad considerado entre los mejores de la industria
La empresa enfrenta controversias mayores por el <i>marketing</i> , ha pagado multas relacionadas con el fraude al consumidor o prácticas contractuales con el Gobierno	La empresa es líder en investigación y desarrollo en aspectos como desarrollo de nuevos productos
La empresa ha pagado multas por práctica antimonopolio, como la fijación abusiva de precios, colusión, precios predatorios, etc.	Los productos o servicios benefician particularmente a desfavorecidos económicamente

Fuente: adaptación de Harrison y St John (KLD & Co.), 1996



**La calidad del servicio:
un recorrido histórico
conceptual, sus modelos más
representativos y su aplicación
en las universidades**

Cristian Villalba Sánchez

in
8
m
1
in
pe
v
C
P

La calidad del servicio: un recorrido histórico conceptual, sus modelos más representativos y su aplicación en las universidades

The service quality: A conceptual historical journey, its most representative models and their application in universities

Recibido: 1 de julio de 2013
Evaluado: 8 de julio de 2013
Aceptado: 8 de agosto de 2013

Cristian Villalba Sánchez (Colombia)

Administrador de Empresas, Magíster en Administración (c)
Universidad Nacional de Colombia
cvillalbas@unal.edu.co

Resumen

Para la elaboración de este documento se tienen en cuenta las diferentes conceptualizaciones sobre servicio y lo que de este concepto se desprende (calidad del servicio), realizando un recorrido histórico que posibilite comprender cómo ha sido su evolución y los modelos más utilizados a la hora de evaluar la percepción de la calidad del servicio. Para ello, se lleva a cabo una breve revisión sobre las propuestas conceptuales más difundidas y de mayor impacto en el mundo académico, haciendo especial énfasis en las características que componen dichos modelos, sus diferencias y limitaciones, así como su aplicación en el contexto universitario. Esto, con el objetivo de reconocer que la percepción de la calidad del servicio y sus modelos de evaluación es una muy buena alternativa de gestión organizacional, capaz de generar valor al servicio educativo.

Palabras clave: calidad, calidad del servicio, modelos de medición, percepción de calidad del servicio.

Abstract

For the preparation of this document different conceptualizations of service are taken into account and also what derives from this concept (quality of service), making a historical review that enables us to understand how it has evolved and the most used models when evaluating the perceived service quality. To do this, a brief review is conducted on the most widespread conceptual proposals with greater impact in the academic world, with particular emphasis on the characteristics that define these models, their differences and limitations, and their application in a university context. The former is done in order to recognize that the service quality perception and its assessment models are a very good organizational management alternative, capable of generating value for the educational service.

Keywords: quality, service quality measurement models, perception of service quality.

Introducción

Durante las últimas dos décadas un nuevo vocabulario se ha venido arraigando en la gestión universitaria, de modo que se observa un progresivo incremento en el uso de conceptos tales como: servicio, calidad del servicio, percepción de la calidad del servicio, términos que vienen siendo acuñados desde el mundo de los negocios y que se ha extendido rápidamente en el sistema universitario.

Es así que, múltiples investigaciones planteadas desde diferentes enfoques epistémicos han dado paso a la comprensión de lo que el estudiante realmente percibe una vez se le ofrecen los servicios.

Por tanto, es importante comprender por qué hasta ahora se ha despertado el interés del mundo académico por tratar de medir la calidad del servicio en las universidades. Esto en gran parte puede deberse a la falta de una estructura conceptual consensuada para la gestión de la calidad en la educación, a la novedad del tema o a las diferencias sustanciales en las características de la educación en comparación con los sistemas de servicios generales (Owlia y Aspinwall, 1996, p. 162).

Al respecto, académicos como Fox y Kotler (1985) proponen desde la gestión del *marketing* o mercadotecnia de servicios cuatro beneficios claves en la aplicación de estrategias que benefician la gestión en las instituciones de educación superior, estas son:

- 1) Mayor resultado en la consideración de la gestión de la institución.
- 2) Mejora la satisfacción del público de la institución.
- 3) Mejora la atracción de recursos de marketing.

- 4) Mejora la eficiencia de las actividades de marketing.

De las estrategias citadas, a los efectos de delimitar la influencia del marketing de servicios en las instituciones de educación superior, se toma el segundo beneficio, por cuanto a partir de *la satisfacción del público de la institución* es posible comprender la importancia de medir y satisfacer las necesidades de los consumidores, lo cual tiende a producir un mejor nivel de servicios al cliente y de satisfacción (Fox y Kotler, 1985).

De manera que, diversos investigadores como Parasuraman, Zeithaml y Berry (1984, 1988, 1991, 1994), Boulding *et al.* (1993), Cronin y Taylor (1992), DeSarbo *et al.* (1994), Carman (1990), Grönroos (1982), Eiglier y Langeard (1994), Rust y Oliver (1994), McDougall y Levesque (1994), Mayer, Bowen y Moulton (2003), Dabholkar, Thorpe y Rentz (1996), entre otros, han propuesto desde el marketing de servicios elementos conceptuales comunes que parten de la teoría del comportamiento del consumidor y cuyo punto de llegada se concentra en la percepción de la calidad del servicio.

Es necesario entonces señalar que en este documento se expondrán de manera sucinta las conceptualizaciones que giran en torno al servicio, los modelos más representativos para la medición de la percepción de la calidad del servicio, las líneas de investigación, así como la aplicación de dichos modelos en el contexto universitario, sus limitaciones y beneficios.

Se parte entonces de la detección de diversas fuentes bibliográficas que se encuentran en algunos artículos. Se identifican a partir de una ficha bibliográfica (ver anexo 1) los aportes más relevantes

en los trabajos relacionados con los siguientes temas: *service quality* (calidad del servicio), *perceived service quality* (percepción de la calidad del servicio) y *service quality in universities* (calidad del servicio en las universidades). Se emplean para ello bases de datos como: Abi inform, EBSCOhost Business Source Premier, JSTOR, Scholar Google, Science Direct, para el periodo comprendido entre 1998-2012.

Esto, con el objetivo de reconocer que la percepción de la calidad del servicio y sus modelos de evaluación son una muy buena alternativa de gestión organizacional, capaz de generar valor al servicio educativo.

La calidad del servicio

Cuando se habla de calidad de servicio se debe tener en cuenta que su aplicación en la literatura es variada, por ello una forma de comprender el concepto en su totalidad es jerarquizar las ideas que lo sustentan.

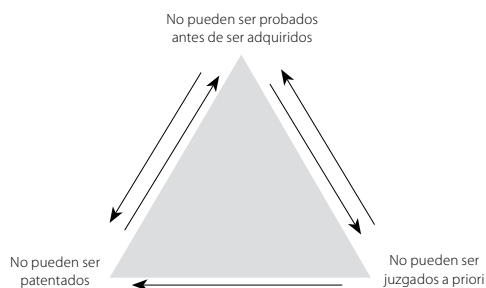
Para este propósito, el servicio como concepto en primera instancia es el que sustenta el orden jerárquico, así, para Fisher (1988, p. 175) el servicio se define como el conjunto de actividades, beneficios o satisfactores que se ofrecen para su venta o que se suministran en relación con las ventas; años más tarde Fisher y Navarro (1994, p. 185) lo exponen como “un tipo de bien económico; constituye lo que denomina el sector terciario, todo el que trabaja y no produce bienes se supone que produce servicios”; autores como (Kotler, 1997; Lovelock, 1983; Parasuraman *et al.*, 1985; Grönroos, 1978), sustentan sus ideas a partir de las características propias de los servicios; por lo

tanto, es importante tener en cuenta que la intangibilidad, inseparabilidad, heterogeneidad y caducidad son elementos diferenciadores que pueden estar vinculados o no con un producto físico (Kotler, 1997, p. 656), es decir, los servicios no pueden ser comprobados por el consumidor antes de su compra, por lo tanto no pueden asegurar su calidad, convirtiéndose el acto mismo en un resultado (Lovelock, 1983).

Es importante entender entonces cómo las características de los servicios son factores indispensables en la construcción y comprensión de la calidad del servicio como constructo que fija las pautas para comprender de qué manera el marketing de servicios se convierte en una herramienta estratégica para medir el servicio universitario.

Características de los servicios Intangibilidad

Una de las condiciones esenciales de los servicios es la intangibilidad; este factor se aprecia básicamente por estar o no vinculado a un producto físico, por lo tanto se le considera la primera dimensión de diferenciación entre un bien y un servicio; el resultado en la prestación o toma de un servicio permite determinar si el cliente se encuentra satisfecho o no, es decir, no se puede apreciar con los sentidos antes de ser adquirido y por tanto esto implica ciertas cualidades (ver figura 1)

Figura 1: Características de los servicios

De manera que la intangibilidad posiblemente sea la característica más definitoria de los servicios, esto en gran medida porque “a consecuencia de la intangibilidad, la empresa podría encontrar difícil comprender cómo los consumidores perciben y evalúan sus servicios y la calidad en la prestación de esos servicios” (Zeithaml, 1981); en otras palabras, supone un mayor riesgo percibido para los consumidores o temor al verse insatisfechos tras la adquisición de los servicios (Grande, 2005, p. 36).

Inseparabilidad

Los servicios en su mayoría mantienen una relación de doble vía entre quien consume y crea el servicio, es por esto que la producción es un esfuerzo conjunto del consumidor y el vendedor, volviéndose esto un acto indisoluble (Gronroos, 1978).

Heterogeneidad o inconsistencia

Los servicios, especialmente, son poco estandarizables, lo cual quiere decir que quien presta un servicio puede variar frente a otro, y por tanto la calidad varía de acuerdo con la percepción que se tenga de determinado servicio. Al respecto, Duque (2005) manifiesta que “es difícil asegurar una calidad uniforme, porque

lo que la empresa cree prestar puede ser muy diferente a lo que el cliente percibe que recibe de ella”.

Como consecuencia, la diferenciación entre un bien y un servicio, establecida a través de las características anteriores, proporciona las bases para comprender cómo debe ser evaluada la calidad del servicio.

En segunda instancia, en la literatura académica, al hablar sobre calidad se debe tener en cuenta la concepción epistemológica con que se observe dicho concepto, es decir, por un lado se entiende como “aquella actividad enfocada en una visión determinista, propia del muestreo estadístico, en búsqueda de control a través de la medición objetiva de la calidad” (Duque, 2005), y por otro lado:

La calidad subjetiva enfocada más hacia una visión externa compuesta en esencia por la necesidad de querer satisfacer las necesidades, deseos y expectativas de los clientes, tomando como punto focal a las actividades de servicio y su relación con el personal de contacto, es decir, con los clientes (Vásquez *et al.*, 1996).

La calidad de un bien o servicio requiere entonces de características que facilitan su comprensión, y es el cliente quien define a partir de su interacción con un producto o servicio, si se satisfacen o no sus necesidades.

Así pues, se hace necesario detallar cada uno de los enfoques en mención, con el firme propósito de comprender hasta dónde han llegado los postulados y cómo estos han permitido el desarrollo de algunos modelos que vienen siendo utilizados para medir dicho constructo.

De manera que, Deming (1989) propone la calidad como la traducción de las necesidades futuras de los usuarios en características medibles, esto significa de cierta manera que antes de entregar un producto, el productor certifica que este satisface ciertos requisitos. Bajo la misma línea objetiva, Garvin (1984, 1988, p. 40), uno de los principales exponentes de la calidad enfocada desde el producto, presenta la calidad a partir de cinco grupos —trascendente, basada en el producto (características medibles), basada en la utilización, basada en la producción (características medibles), *value-based*—, aporte muy importante por cuanto el autor propone definir el concepto de calidad desde diferentes aristas, todas enfocadas desde y hacia el producto.

Sin embargo, dichas definiciones demuestran lo complejo e indeterminado que resulta ser el concepto de calidad, como también se evidencia el hecho de haber considerado la calidad de servicio como un fenómeno marginal y muy próximo al servicio de mantenimiento y reparación de maquinaria, siendo esta última apreciación una de las más fuertes críticas a los postulados de Garvin, por cuanto presenta sus dimensiones como si fueran generales una vez que estas sean basadas enteramente en material empírico obtenido del sector industrial (Caetano, 2003, p. 67).

Por otro lado, la literatura académica muestra la dimensión de la calidad del servicio (Zeithaml, Parasuraman y Berry, 1990) como uno de los mayores exponentes, que, a partir de la calidad percibida, busca responder a las necesidades de los consumidores, por tanto la calidad queda supeditada “al juicio que el consumidor emite sobre la excelencia y superioridad de un producto” (Zeithaml, 1988, p. 3).

Es así que Zeithaml, Parasuraman y Berry, al referirse a dicho concepto, basan sus postulados en una visión externa, de la cual se habla en líneas anteriores, en la que recae mayormente la importancia de medir la calidad del servicio, resultando ser un tema de análisis mucho más complejo, por cuanto la subjetividad emitida por los consumidores requiere de características multidimensionales que se salen de los criterios que evalúan un producto tangible.

Es por esto que, partir de la diferenciación entre un bien y un servicio, se logra determinar cómo el concepto de calidad del servicio difiere del de calidad del producto; así pues, Lewis y Brooms (1983) describen por primera vez el concepto de calidad de servicio como el ajuste del servicio entregado a los consumidores con sus expectativas.

Esta primera definición es considerada fundamental dentro de la gestión del marketing de servicios, por cuanto funda las bases para desarrollar un constructo que recoja los fundamentos de una nueva forma de comprender cómo perciben los clientes los servicios ofrecidos. Es así que, partir de aquí, autores como Grönroos (1994), Rust y Oliver (1994), Parasuraman et al. (1985), se apoyan en Lewis y Brooms para plantear que la calidad del servicio depende de la comparación del servicio esperado con el servicio percibido.

De acuerdo con lo anterior, esta visión subjetiva de la calidad del servicio es orientada desde la teoría del comportamiento del consumidor, en la que, mediante la brecha entre las expectativas y la percepción del consumidor se comprueban los juicios de satisfacción emitidos sobre los servicios ofrecidos (Rust y Oliver, 1994).

Dadas entonces las condiciones teóricas y conceptuales para comprender la percepción de la calidad del servicio, los autores señalados proponen la elaboración de escalas multidimensionales que cobran alto valor para el mundo académico y organizacional en la medida en que medir la calidad del servicio suele incrementar la satisfacción y lealtad de los clientes (Fox y Kotler, 1985).

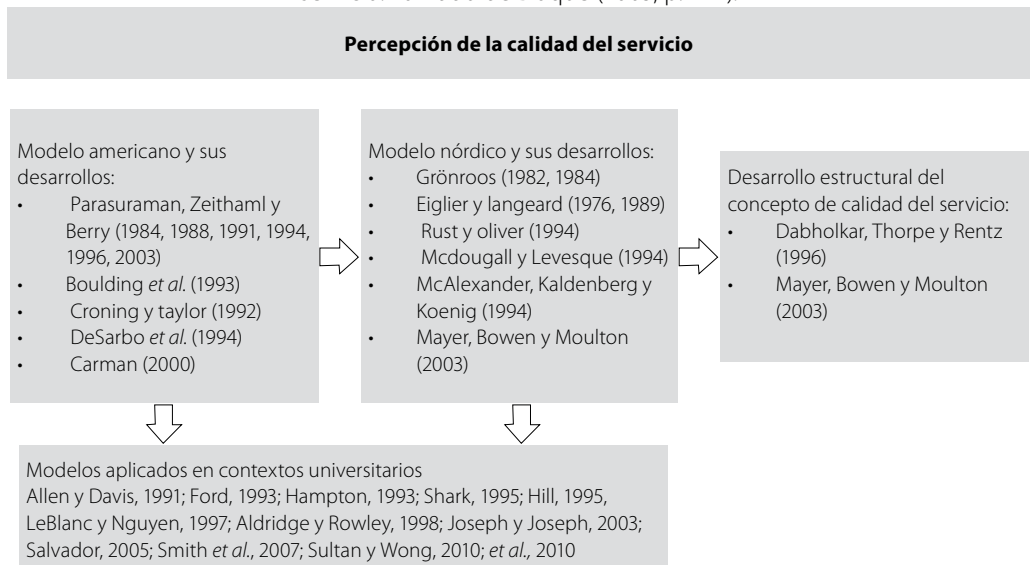
El anterior análisis abre las puertas para que la medición de la calidad del servicio como proceso contemple diferentes dimensiones. Al respecto, Bou (1997) complementa al decir que las dimensiones son elementos de comparación que utilizan los sujetos para evaluar los diferentes objetos. Es decir, al considerar desde una postura subjetiva las dimensiones de calidad, el usuario, con sus juicios de valor sobre la calidad, genera una evaluación que logra ser más confiable, aun

cuando estas “no sean tan fáciles de observar, sino que son abstracciones realizadas a partir de atributos o características que estos perciben (Duque, 2005).

Por otro lado, para Cronin y Taylor (1992) solo es suficiente conocer el desempeño estimado desde las percepciones y no desde la brecha surgida entre las expectativas y el desempeño, basándose de esta manera en las apreciaciones de Carman (1990) para explicar que la escala Servqual no es suficiente para medir la calidad del servicio percibido. Esto se debe en gran parte por no contar con suficiente apoyo teórico y evidencia empírica que respalde la aplicación del Servqual como instrumento de medición.

A partir de las apreciaciones anteriores, en la figura 2 se muestran las tendencias de percepción de la calidad del servicio.

Figura 2. Tendencias de la percepción de la calidad del servicio. Tomado de Duque (2005, p. 227).



La calidad del servicio: modelos más representativos

Al observar la figura 2, y teniendo en cuenta la estructura que Duque (2005) presenta para caracterizar los autores más representativos y los modelos que representan, se puede analizar la variedad de enfoques, siendo esta una de las críticas más distintivas, por cuanto no existe a partir de estos modelos una escala estandarizada que evalúe la percepción de calidad del servicio.

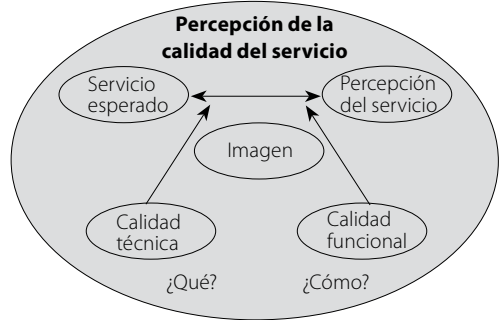
Sin embargo, autores como Kolele-meijer (1992), Bigne *et al.* (1997), Capalleras y Veciana (2001) y Gómez y Cristóbal (2003), concluyen que al utilizar cualquiera de los modelos van a existir resultados disímiles; así, lo verdaderamente importante no es el modelo, “sino que las dimensiones a tener en cuenta y los ítems a evaluar correspondan a los momentos de verdad y permitan contrastar realmente las expectativas de los clientes contra el servicio prestado y/o desempeño” (Duque, 2005).

Modelo nórdico o también llamado modelo de la imagen

Este modelo, representado principalmente por Gronroos (1982, 1994), se encarga de relacionar la calidad con la imagen corporativa, teniendo en cuenta que dicha imagen puede determinar aquello que se espera del servicio prestado por una organización (ver figura 3). El modelo plantea que la calidad total percibida

por los clientes es la integración de la calidad técnica (qué se da), la calidad funcional (cómo se da) y la imagen corporativa. Es decir, Gronroos muestra la imagen como un elemento diferenciador más a tener en cuenta para medir la calidad.

Figura 3. Modelo nórdico de la calidad del servicio. Tomado de Gronroos (1994, p. 40).



El escenario que se muestra en la figura 3 presenta tres elementos: se describe la calidad técnica como la forma correcta en que se debe prestar un servicio, el qué; la calidad funcional como el valor agregado que la organización ofrece al consumidor durante el proceso de producción del servicio, el cómo; y por último, la imagen se convierte en el elemento que integra en un solo punto la forma como los consumidores ven la organización. Por tanto, el consumidor, al realizar el proceso, percibe el servicio de manera global, generando los elementos de juicio necesarios para generar un resultado.

Modelo americano y sus desarrollos

Al revisar las investigaciones relacionadas con la percepción de la calidad del servicio se logra identificar con facilidad que en su gran mayoría los académicos utilizan el modelo americano como fuente

conceptual y empírica para comprender lo que sucede al momento de medir la calidad del servicio percibida.

De manera que las escalas de valoración Servqual y Servperf son las más utilizadas y difundidas. Parasuraman, Zeithaml y Berry (1984, 1988, 1991, 1994), y Gronroos (1982, 1994), respectivamente, son los exponentes de dichos modelos.

Ahora bien, valga hacer referencia a la escala más utilizada en la literatura para medir la calidad del servicio percibida, Servqual, escala multidimensional desarrollada por Parasuraman, Zeithaml

y Berry (1984). Este instrumento tiene como objetivo evaluar por separado las expectativas y percepciones de un cliente, apoyándose en los comentarios hechos por los consumidores, lo que facilita el diagnóstico de las fortalezas o debilidades presentes en el acto mismo de la prestación del servicio.

Para desarrollar este instrumento Parasuraman, Zeithaml y Berry (1984, 1988, 1991, 1994), durante las tres últimas décadas, han aportado de manera progresiva en su construcción, como se registra en la tabla 1.

Tabla 1. Evolución cronológica del Servqual

Periodo	Descripción	Dimensiones	Ajustes
1983-1985	Los autores del Servqual iniciaron su investigación a partir de definir la estructura de la calidad de servicio con una serie de reuniones de grupo, en las que los participantes eran seleccionados para representar un largo espectro de servicios y de contextos geográficos distintos.	Diez dimensiones que formaban la estructura de la calidad del servicio: acceso, comunicación, competencia, cortesía, credibilidad, fiabilidad, responsabilidad, seguridad, tangibilidad y comprensión.	
1986-1988	El desarrollo del Servqual surgió como consecuencia del test de las diez dimensiones, presentadas bajo la forma de un esquema de 97 ítems.	De diez dimensiones originales, los investigadores redujeron el número de estas a solo cinco: tangibilidad, fiabilidad, responsabilidad, empatía y seguridad.	Los ajustes se dan básicamente a partir de las dimensiones utilizadas para medir la percepción de la calidad del servicio.
1989-1990	En esta fase se desarrolló el modelo gaps de la calidad de servicio.	La calidad de servicio estaba ahora definida por las cinco dimensiones comprobadas en el Servqual.	Los autores identificaron barreras organizacionales de la calidad del servicio en el gap 1; mala comunicación descendente, en el gap 2; percepción de inviabilidad a causa de la gestión, en el gap 3; poca aplicación en la realización de las funciones a llevar a cabo, en el gap 4; y mala comunicación horizontal, en el gap 5. Los gaps 1 a 4 contribuyen a la existencia del gap 5.

(continúa)

Tabla 1. Evolución cronológica del Servqual (continuación)

Periodo	Descripción	Dimensiones	Ajustes
1991-1994	A principios de la década de los noventa los investigadores siguieron desarrollando y estudiando la naturaleza de las expectativas del servicio.	Descubrieron que entre el nivel deseado y el nivel adecuado habría una franja que se denominaría "zona de tolerancia".	Se señalaron los factores que afectaban los niveles de expectativa y la zona de tolerancia: necesidades personales, experiencia pasada, comunicación boca a boca, promesas implícitas y explícitas del servicio, percepción propia sobre el papel del servicio, percepción de alternativas de servicio y factores situacionales.
1995	El equipo de investigación intentó estimar la importancia relativa de cada una de las dimensiones, con la introducción de una medida de evaluación del "peso" de las dimensiones.	Los encuestados debían responder a cada uno de los veintidós ítems en tres escalas: nivel de servicio mínimo, percibido y deseado.	La práctica de incluir afirmaciones con lenguaje negativo en el cuestionario se abandonó, y se introdujeron tres columnas, además, para facilitar una amplia gama de posibilidades de respuesta, la escala de siete puntos se cambió por una escala aumentada a nueve puntos.
1996	Centraron su atención en el estudio del impacto de la calidad del servicio en las intenciones de comportamiento.		Se añadió una sección a la encuesta original de intenciones de comportamiento que permitía cruzar los análisis de la calidad percibida del servicio con los indicadores de comportamiento
1997	Los investigadores estudiaron el papel del instrumento Servqual englobado en un sistema de información de calidad de servicio, llamado método de análisis múltiple.		Parasuraman señaló once métodos que pueden ser utilizados para analizar de los consumidores su visión sobre la calidad del servicio
1998-2000	Significó el esfuerzo de los autores en la investigación de un área vital y de interés inmediato para los servicios de educación.		Ajustes con base en el contexto universitario, mediante la validez de constructo y confiabilidad orientada por quien investigue.
2001-	Significó el esfuerzo de los autores en la investigación de un área vital y de interés inmediato para los servicios de Internet.		Ajustes con base en el contexto universitario, por medio de validez de constructo y confiabilidad orientada por quien investigue.

Tomado de Caetano (2003), descripción cronológica del Servqual como escala de medición de la percepción de la calidad del servicio.

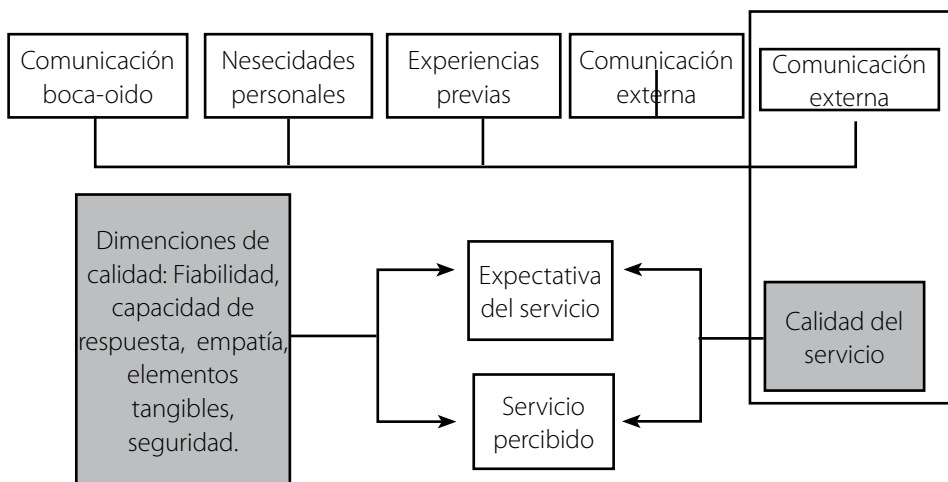
Dada la evolución descrita en la tabla 1, y teniendo en cuenta las investigaciones que han surgido en este campo, al Servqual se le considera una de las medidas más populares de la calidad del servicio; este instrumento mide la calidad del servicio como diferencia entre las percepciones y las expectativas de los usuarios de los servicios, componiéndose generalmente de cinco dimensiones y veintidós ítems que estructuran su funcionamiento, descritas por Parasuraman *et al.* (1988, p. 23) de la siguiente manera:

- 1) Tangibilidad: las instalaciones físicas, equipos, y el aspecto del personal.
- 2) Fiabilidad: habilidad para realizar el servicio prometido en forma fiable y precisa.
- 3) Capacidad de respuesta: disposición para ayudar a los clientes y proporcionar rápido servicio.
- 4) Seguridad: el conocimiento y la cortesía de los empleados y su capacidad para inspirar confianza y seguridad.

- 5) Empatía: el cuidado, la atención individualizada que la empresa proporciona a sus clientes.

A lo anterior, Parasuraman *et al.* (1985), y como se demuestra en la tabla, encontraron barreras organizacionales de la calidad de servicio, como consecuencia de los vacíos surgidos en los momentos de la prestación del servicio; surgió un modelo mucho más integral que se desarrolla y perfecciona a partir de la implementación del estudio de los cinco gaps: gap 1 (mala comunicación descendente), gap 2 (percepción de inviabilidad a causa de la gestión), gap 3 (poca aplicación en la realización de las funciones a llevar a cabo), gap 4 (mala comunicación horizontal); los gaps 1 a 4 contribuyen a la existencia del gap 5. Así, a los gaps Parasuraman *et al.* (1985) los define como una serie de discrepancias o deficiencias existentes entre las percepciones de la calidad de los ejecutivos y las tareas asociadas con el servicio que se presta a los consumidores (ver figura 4).

Figura 4. Barreras organizacionales de la calidad del servicio



Tomado de Parasuraman, Zeithaml y Berry (1993, p. 23).

Parasuraman *et al.* (1985) describen inicialmente cuatro gaps:

- 1) Gap 1: la diferencia entre las expectativas de calidad de servicio del consumidor y la percepción del proveedor sobre las expectativas del consumidor.
- 2) Gap 2: la diferencia entre el entendimiento del proveedor sobre las expectativas del consumidor y las especificaciones de calidad del servicio.
- 3) Gap 3: la diferencia entre las especificaciones de calidad del servicio y el servicio efectivamente disponible.
- 4) Gap 4: la diferencia entre el nivel actual del servicio y las promesas de servicio hechas al consumidor.

Las consideraciones expuestas por Parasuraman y su grupo de colaboradores contribuyeron para que se diera una apreciación parcial de la experiencia de servicios. Posteriormente, surge el gaps 5, a partir de la diferencia entre el servicio esperado y el servicio percibido.

El desarrollo instrumental final hasta la fecha no ha dejado de tener ajustes, adaptándose a diferentes contextos y por tanto aplicándose en un amplio espectro de servicios, para finalmente con ello generar desde la gestión del marketing las estrategias necesarias que permitan mejorar la calidad del servicio.

Extensión del Servqual

El Servqual como instrumento de medición de la percepción de la calidad del servicio ha sido el más difundido entre el mundo académico; sin embargo, muy a pesar de sus numerosas citaciones este instrumento ha sido fuertemente criticado por cuanto debe ser adaptado según su contexto (Carman, 1990).

Es así que, a partir de Carman, autores como Cronin y Taylor (1992) critican el Servqual, basándose en cuestiones conceptuales, metodológicas, analíticas y prácticas que fueron demostradas aplicando una encuesta a clientes de las industrias bancarias, control de higiene, limpieza en seco, y *fast-food*¹, que cuestionó la participación de las expectativas como elemento no indispensable para medir la calidad del servicio.

Adicionalmente, Buttle (1996) destaca que varios estudios demuestran la poca validez de dicho instrumento, debiéndose esto básicamente por la definición y operacionalización de la calidad de servicio, la generalidad de la escala y de sus cinco dimensiones y las propiedades psicométricas de esta.

De modo que el Servperf se convierte en una de las alternativas propuestas, por cuanto una medida basada solo en las percepciones podría ser una mejor forma de evaluar la calidad de servicio, al presentar menores problemas de validez, ya que solo tiene en cuenta las percepciones de los clientes (Cronin y Taylor, 1992).

Aplicación de modelos de medición de la calidad en la universidades

En la actualidad gran parte de las instituciones universitarias han orientado sus esfuerzos al fortalecimiento de la relación cliente-estudiante,² con el propósito

1 Comidas rápidas

2 La connotación cliente-estudiantes hace referencia a la conceptualización que ha predominado en la literatura especializada, por ello el investigador invita

principal de ofrecer una educación de calidad. De manera que el servicio de educación universitario desde un enfoque pragmático busca promover mediante un adecuado proceso de planeación, gestión y control administrativo, los elementos necesarios para satisfacer las necesidades de los estudiantes.

Entonces, al hablar de calidad, los enfoques predominantes que surgen para dar respuesta a los problemas de la calidad en la educación deben su estructura a la concepción epistemológica con la que fueron creados.

El primer enfoque surge a partir del ámbito empresarial y concibe la calidad desde una mirada objetiva que puede ser transferible al ámbito de la universidad. A este propósito la European Foundation for Quality Management, o EFQM (1995), al adoptar el enfoque de la calidad total proporciona las bases para describir desde tres características la esencia del servicio universitario:

- 1) El *producto* de la enseñanza es la adquisición de conocimientos o el valor añadido a los conocimientos, habilidades y desarrollo personal del que aprende. En este sentido, Capelleras y Veciana (2001) describen que la calidad total implica la necesidad de que, no solo el profesor, sino también el estudiante, sean partes activas en el diseño y la creación y mejora continua de su proceso de aprendizaje.
- 2) Entre tanto, Barnett (1992) considera que la *actividad institucional* se convierte en una de las características

que afectan o ayudan el servicio de educar, al considerar que actividades como la calidad del método de enseñanza, del proceso de evaluación del alumno, de los cursos y del programa de desarrollo del profesorado influyen en el aprendizaje del estudiante y su desarrollo educativo, convirtiéndose en los elementos que más se citan al momento de evaluar las condiciones de calidad en una universidad.

- 3) Finalmente, el cliente, en este caso el estudiante por ser el usuario directo del servicio, es quien a través de su opinión se convierte en el agente principal (Hill, 1995; Owlia y Aspinwall, 1996). No obstante, el estudiante no solo debe verse como una mera representación en el proceso educativo, es decir, el receptor pasivo de un *producto*, sino más bien ser un agente de cambio que debe ser tenido en cuenta en el proceso de enseñanza-aprendizaje (Hansen y Jackson, 1996, p. 212).

A partir de lo anterior, autores como Bemowski (1991) exponen la importancia de aplicar modelos de calidad total en las instituciones educativas con el fin de sobrevivir en el futuro. Ahora, si la discusión se centra en las instituciones universitarias, se destacan estudios a partir de autores como Helms y Key (1994), Shargel (1994), Burgar (1994), Leigh (1995), Ensby y Mahmoodi (1997), cuyo punto de referencia conceptual y empírica se enfatiza en la implementación de la calidad total y de algunas técnicas particulares de dicho enfoque; al respecto Zornoza *et al.* (1999) proponen que la calidad total permite “la mejora de la enseñanza en la clase, es decir, didácticas especializadas o metodologías de enseñanza en general”, no obstante estos estudios solo tienen en

al lector a no dejarse confundir por dicho concepto; sin embargo, teniendo en cuenta el contexto universitario, sería más apropiado llamar usuario al estudiante y no cliente.

cuenta las condiciones académicas y no administrativas.

En sentido más amplio, autores como Horine, Hailey y Rubach (1993), Coate (1993) y Morris y Haigh (1996) centran sus estudios desde un enfoque administrativo, acompañado de las fases que componen el proceso educativo (Divoky y Taylor, 1996). Todo lo anterior se cristaliza en un modelo de calidad total global que se esfuerza por tomar varios aspectos de las instituciones universitarias: estudiantes, profesores y empleadores (Owlia y Aspinwall, 1996).

Ahora bien, el segundo enfoque surge a partir del

aumento de la sensibilidad de los estudiantes, una intensificación de la competencia y un énfasis cada vez más creciente en la responsabilización por parte de los órganos dirigentes de los institutos superiores y universidades, surgiendo así la calidad del servicio en la educación superior como un asunto con necesidad de investigación (Caetano, 2003).

A este propósito, la calidad propuesta desde los modelos de calidad total han enfocado sus esfuerzos siempre hacia los productos, tratando así de permear las empresas de servicios; sin embargo, las características propias del servicio, en este caso el servicio educativo, hacen que dicha medición se desarrolle desde un enfoque subjetivo (análisis de la calidad percibida por el cliente-estudiante).

En relación con las investigaciones empíricas realizadas en las universidades, se destacan estudios que miden la calidad del servicio desde los diferentes focos; así, al medir la calidad del servicio,

Capelleras y Veciana (2001) sostienen que tradicionalmente han estado centradas en el papel del profesor, en el proceso de enseñanza/aprendizaje.

Por otro lado, cuando se trata de medir la calidad del servicio educativo desde la percepción del estudiante, surgen estudios a partir de una experiencia global que busca determinar el grado de satisfacción o no del servicio prestado. Al respecto, autores como Allen y Davis (1991), Ford (1993), Hampton (1993), Shank (1995), Hill (1995), LeBlanc y Nguyen (1997), Aldridge y Rowley (1998), Joseph y Joseph (2003), Salvador (2005), Smith *et al.* (2007), Sultan y Wong (2010), Chowdhury *et al.* (2010), Chaparro y Duque (2012), han tomado como punto de partida común al estudiante para medir no solo los servicios educativos representados en el docente, sino también los servicios de apoyo (biblioteca, salones de clase, laboratorios y talleres, aulas informáticas, espacios para prácticas deportivas y culturales, espacios para estudiar, entre otros). Para ello, utilizan los modelos representados en las distintas escuelas y hacen especial énfasis en el modelo estadounidense por ser el más difundido y utilizado por el circuito académico.

En resumen, se distinguen con respecto a los estudios empíricos, dos grandes modelos que desde la percepción de la calidad del servicio se convierten en los referentes para estudiar lo que sucede al momento de evaluar la calidad del servicio universitario; es así que, por un lado, surge el Servperf desarrollado por Cronin y Taylor (1992, 1994), el cual describe la calidad de un servicio como la medida de un resultado, es decir, solo por medio de las acciones (percepciones) y no comparando las expectativas con las acciones; y por otro, el Servqual desarrollado por Parasuraman,

Zeithaml y Berry (1985, 1988, 1990, 1994), siendo este último el más utilizado para medir la calidad del servicio, ya que su propósito se centra en identificar y comprender mejor las expectativas y percepciones, y a partir de esta comprensión, mejorar la calidad del servicio.

Concepto de calidad en el contexto universitario

En Colombia, durante los últimos treinta años, se han formado alrededor del concepto calidad diferentes conceptualizaciones que han respondido en ocasiones a las propuestas que los gobiernos de turno han implementado en torno a las políticas en materia de educación.

Al hablar de calidad se alude a un concepto meramente subjetivo, por cuanto es a partir de los diferentes enfoques teóricos y de sus aplicaciones en contextos históricos lo que determina su funcionalidad.

Es así como, en la ultimada década, las políticas educativas en Colombia han estado planteadas desde tres grandes objetivos: ampliar la cobertura y mejorar la equidad, aumentar la calidad y la pertinencia, y hacer que la gobernabilidad y las finanzas funcionen mejor.

De los objetivos mencionados, el que apunta al *aumento de la calidad y la pertinencia* se convierte en un punto muy complejo de tratar, por cuanto en el ámbito educativo al hablar de calidad este se refiere a la formación en distintos niveles, lo cual indica subjetividad por parte de los individuos involucrados, y más aún cuando desde diferentes enfoques teóricos se vienen desarrollando medidas tendientes a evaluar la calidad de la educación.

Como consecuencia, se podría afirmar que el concepto de calidad, al ser emitido desde diferentes perspectivas y ángulos, se convierte en un tema igualmente difícil de evaluar al no existir una única medida de la calidad que logre articular el sistema educativo, “obligando a los evaluadores a definir este concepto y tomar decisiones en relación con el tipo de información necesaria para efectuar su valoración” (Giraldo *et al.*, 2002). Es decir, según sea el objeto de estudio, en todo procedimiento que implique una evaluación esta se hará de acuerdo con el punto de vista o enfoque que le dé el investigador.

De aquí que autores como Jacques Hallak definan calidad como “una de las palabras más honorables, pero también una de las más resbaladizas en el léxico educativo”, por cuanto posee características que la hacen relativa, compleja e integral.

El compromiso con la calidad de la educación superior se convierte entonces en un “concepto multidimensional, que depende en gran medida del marco contextual de un sistema determinado, de la misión institucional o de las condiciones o normas dentro de una disciplina dada” (documento de políticas de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, Unesco, 1998).

De manera que para comprender el concepto de calidad en las instituciones educativas se hace necesario, de acuerdo con su carácter multidimensional, buscar a través de los referentes teóricos y conceptuales más comunes en el mundo académico, conceptos que logren generalizar lo antes expuesto, y para ello autores como Díaz (1994), Garvin (1983), Harvey y Green (1993) proponen las siguientes opciones:

Calidad como prestigio/excelencia: la connotación que da este primer concepto corresponde a la forma como la calidad está supeditada al prestigio o reputación académica y social que tienen determinadas instituciones acreditadas, distinguiéndose unas de otras. De manera que al ser una característica muy difícil de evaluar objetivamente por procedimientos estandarizables, el juicio de expertos cobra importancia en la forma como debe ser evaluada, convirtiéndose así en juicios de valor subjetivo que en algunos casos se establecen de forma engañosa.

Calidad en función de los recursos: desde esta perspectiva se puede observar cómo la calidad es considerada meramente un producto, que solo puede ser ofrecido si se tienen los recursos económicos, físicos y el talento humano, entre otros, estableciéndose de esta manera la diferenciación de un centro educativo respecto de otro. De manera que, al momento de valorar la calidad, esta se evalúa en función de la modernización de su infraestructura y equipos, la cualificación y productividad académica de los docentes, y el desempeño de los estudiantes.

Calidad como resultado: el interés general que se persigue por medio de esta perspectiva consiste en que a partir del éxito de los egresados es que se logra valorar la calidad de los centros educativos. Sin embargo, promover la función misional de la universidad mediante los resultados laborales de los egresados sigue siendo una mirada reduccionista.

Calidad como cambio (valor agregado): una las principales características que hay que tener en cuenta para determina el valor de las instituciones educativas sobre la calidad, se explica por como estas influyen positivamente en el cambio de conducta de los estudiantes. Sin embargo, al

momento de evaluar la calidad de la educación desde esta perspectiva, resulta difícil de realizar por cuanto existen fuerzas sociales externas a la universidad que son condicionantes en la conducta de los estudiantes.

Calidad como adecuación de propósitos: desde este enfoque en particular, la estimación de calidad de una institución siempre estará definida a partir del ámbito legal y normativo, lo cual posibilita valorar objetivamente a partir de la ley la calidad educativa; sin embargo, supone efectos negativos al no dejar margen de flexibilidad a las instituciones en la toma de decisiones que emergen a partir del mundo globalizado y competitivo de hoy.

Calidad como perfección o mérito: para comprender la calidad desde este enfoque, las instituciones, en primera medida, deben promover e implementar una “cultura de la calidad” que logre ser sostenible en el tiempo, para que a partir de la perfección de los procesos se logren excelentes resultados.

Al llegar a este punto surgen enfoques que se deben en gran parte a los momentos coyunturales por los que pasa la educación en el mundo, en los que se les da una acentuada ponderación a los procesos que sean capaces de generalizar los contenidos programáticos y de esta manera lograr adecuados procesos de estandarización que lleven a las instituciones a ofrecer los servicios educativos en cualquier lugar del mundo.

Adicionalmente, aunque siempre han estado implícitos los factores administrativo y financiero como factores de calidad, las instituciones educativas, en especial a partir del efecto de la globalización, deben velar por que las relaciones costos/beneficios sean las más eficientes, si

se quiere ser sostenible en el mundo competitivo de hoy.

Finalmente, la relación con los grupos de interés, llámense Estado, empresas, proveedores, padres de familia, estudiantes, entre otros, debe forjarse desde las capacidades que cada uno pueda ofrecer con la finalidad de que a partir del *valor compartido* puedan generar estrategias que potencien la calidad de la educación y sostengan el ritmo que se necesita para que el país en materia de competitividad pueda cumplir con los estándares internacionales de calidad de resultados. Con base en lo expresado, se presentan a continuación tres nuevos enfoques que surgen como resultado de las nuevas tendencias en materia de gestión de la calidad de la educación (Ospina, 2008).

- 1) *Calidad como conformidad de un programa con unos estándares previos de calidad con los procesos de acreditación*: a partir de este enfoque las instituciones educativas enfilan todos sus esfuerzos para que los estudiantes logren aprobar el plan de estudios designado, generando todas las condiciones necesarias a los fines de que puedan obtener el título que los acredita como graduados.
- 2) *Calidad como relación valor-costo*: la competitividad se convierte en un factor determinante para la gestión financiera y administrativa; por ello, este enfoque promueve la optimización de la relación costo/beneficio; se cuantifica por el retorno sobre la inversión.
- 3) *Calidad como aptitud para satisfacer las necesidades de los destinatarios o clientes*: la institución educativa como organización hoy en día opera bajo las condiciones de competitividad, esto

trae consigo una serie de consideraciones administrativas que tornan aún más complejo el tema de la calidad de la educación, debiéndose esto en gran medida a la forma en que dichas instituciones deben resolver cómo trabajar sinérgicamente con los diferentes grupos de interés, y a partir de ello, cómo generar valor.

Se puede inferir, a partir de los enfoques expuestos, que la calidad de la educación efectivamente es multidimensional, y que es desde los contextos temporal y espacial que se puede llegar a comprender su influencia en el desarrollo social y económico de un país.

Por ello, una educación superior de calidad se convierte en uno de los motores principales que jalonan el desarrollo, generando las oportunidades para que los profesionales se cualifiquen y participen positivamente desde todos los sectores económicos y sociales.

Conclusiones

Alrededor del concepto calidad del servicio se ha desarrollado un gran número de investigaciones en los últimos treinta años; su existencia se demuestra por medio de las diferentes escuelas que han examinado cómo a partir de la acción (quien presta el servicio) y reacción (quien recibe el servicio), es posible comprender lo que sucede en las empresas de servicios.

Por lo tanto, al hablar de servicios, y específicamente de calidad del servicio, al revisar la literatura se encuentran posturas que coinciden en un punto común: la medición de la calidad del servicio requiere ser vista inicialmente como un

constructo subjetivo que debe su esencia a la forma como los consumidores perciben dicha calidad, de manera que la mejor manera de medirla es mediante la percepción emitida por el juez final, que es el consumidor.

Sin embargo, a pesar de que pueden existir algunos atributos conceptuales comunes sobre la calidad del servicio, los estudios empíricos han demostrado que algunos de ellos únicamente pueden aplicarse de acuerdo con el contexto.

Como consecuencia, el Servqual, por ser el modelo más utilizado para medir la percepción de la calidad del servicio, se convierte en este estudio en el referente más importante, ya que sienta las bases empíricas y conceptuales para evaluar el servicio educativo desde la perspectiva del estudiante. Además, conviene decir que al ser el más utilizado, se convierte en el centro de críticas, al encontrar en el mundo académico resistencia en gran parte por la forma como este instrumento debe ser adaptado según las necesidades del servicio a evaluar; al respecto, Carman (1990) y Buttle (1996) sostienen que cuestiones conceptuales, metodológicas, analíticas y prácticas limitan la validez y confiabilidad del constructo.

Dentro de este planteamiento, los modelos de medición más utilizados en el sector de la educación, especialmente en las universidades, muestran deficiencias puntuales que a continuación se describen:

1) Al no existir una escala de medición generalizada, la construcción de estos instrumentos varía en cuanto al número de preguntas o ítems, lo cual indica que, de acuerdo con el ámbito de aplicación, los ítems no siempre se agrupan en las mismas variables.

2) Los conceptos utilizados en el ámbito universitario con relación a la calidad del servicio desde la visión de los usuarios, es decir, los estudiantes, no son generalizables. Sin embargo, existe consenso en cuanto a que la percepción sí es factor determinante para ayudar a comprender la satisfacción o no satisfacción del servicio ofrecido en las universidades.

Es a partir de las causas anteriores que este trabajo, desde el marketing de servicios, es de vital importancia para la gestión empresarial, al considerar que la calidad del servicio como constructo debe proponer puntos conceptuales comunes que posibiliten modelos de medición capaces de obtener el estatus académico y empírico que se requiere para medir el servicio de educación superior, de manera que al extrapolar hacia el servicio universitario dichos constructos y modelos se haga más confiable su utilización en ambientes en los cuales el usuario, esto es, el estudiante, se considere no solo un usuario del servicio, sino que también participe de forma activa en la producción. Y, por tanto, al ser juez y parte se convierte en un tema de estudio que se hace necesario investigar para demostrar el grado de participación relevante que este tiene.

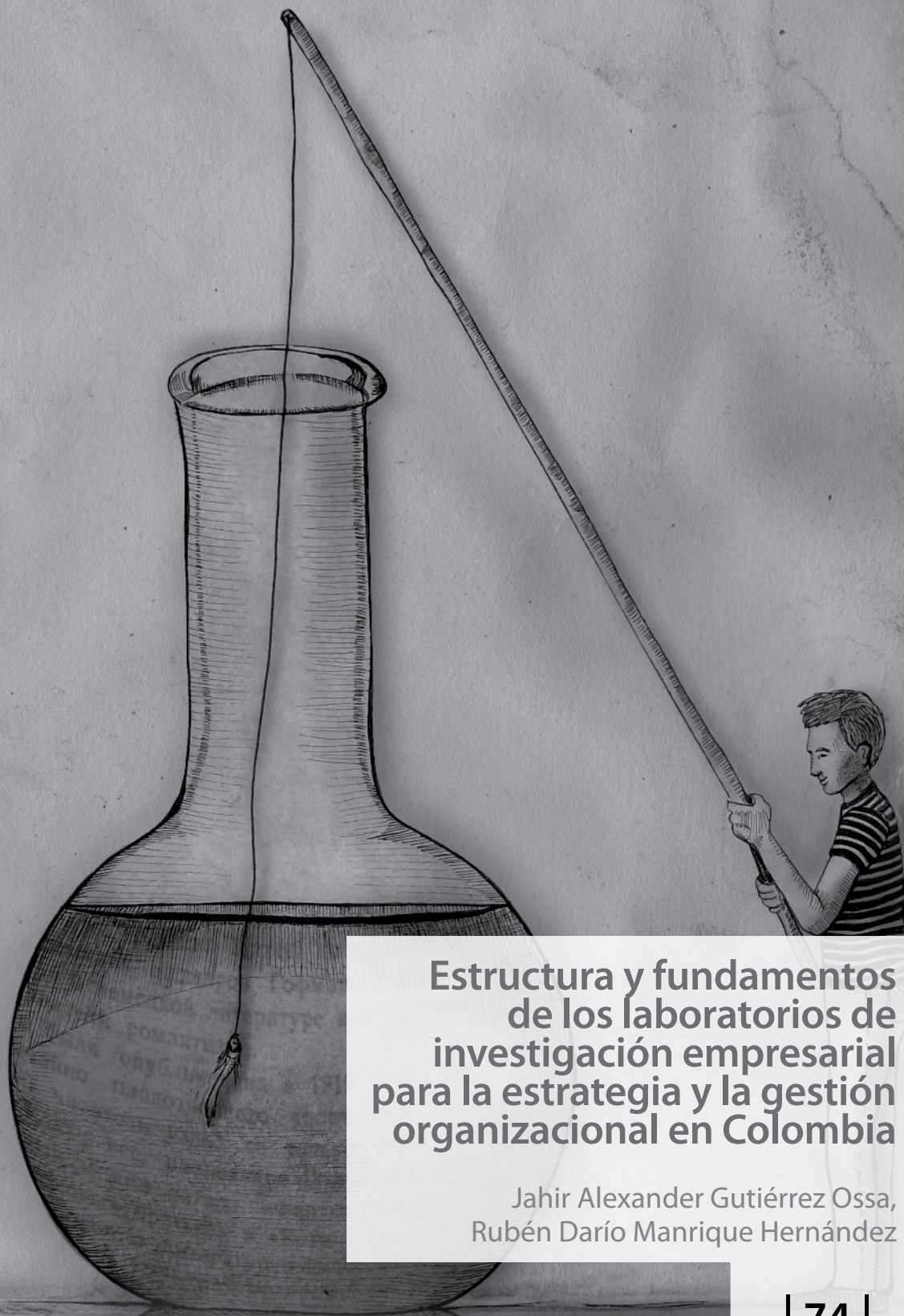
En consecuencia, como futura línea de investigación se propone la necesidad de seguir desarrollando investigaciones que establezcan un marco común para todas las escuelas descritas en los párrafos anteriores, esto en gran parte por los problemas metodológicos, analíticos, de confiabilidad y validez que no posibilitan evaluar técnicamente la calidad del servicio.

Referencias

1. Allen, J. Y Davis, D. (1991). Searching for excellence in marketing education: The relationship between service quality and three outcome variables. *Journal of Marketing Education*, 12, 47-55.
2. Bemowski, K. (1991). Restoring the Pillars of Higher Education. *Quality Progress*, 24, 37-42.
3. Barnett, R. (1992). *Improving Higher Education. Total Quality Care*. Buckingham, Reino Unido: The Society for Research into Higher Education - Open University Press.
4. Boulding, W.; Kalra, A.; Staelin, R. y Zeithaml, V. A. (febrero de 1993). A Dynamic Process Model of Service Quality: From Expectations to Behavioral Intentions. *Journal of Marketing Research*, 7-27.
5. Burgar, P. (1994). Enforcing Academic Rules in Higher Education: a Total Quality Management Approach. *Research in Higher Education*, 35(1), 43-155.
6. Buttle, F. (1996). ServQual: review, critique, research agenda. *European Journal of Marketing*, 30(1), 8-32.
7. Caetano, G. (2003). Marketing en los servicios de educación superior. *La percepción de la calidad*. (Trabajo de investigación), Universidad Complutense de Madrid, Departamento de Comercialización e investigación de Mercados.
8. Capelleras, J. y Veciana, J. (2001). Calidad de servicio en la enseñanza universitaria: desarrollo y validación de una escala de medida. *Document de treball*, 4.
9. Carman, J. M. (primavera de 1990). Consumer Perceptions of Service Quality: An Assessment of the Servqual Dimensions. *Journal of Retailing*, 69, 127-139.
10. Cronin, J. J. y Taylor, S. A. (julio de 1992). Measuring Service Quality: A Re-examination and Extension. *Journal of Marketing*, 56, 55-68.
11. Chaparro, C. y Duque, E. (enero-junio de 2012). Medición de la percepción de la calidad del servicio de educación por parte de los estudiantes de la UPTC Duitama. *Criterio Libre*, 10(16), 159-192.
12. Chowdhury, A. e Iqbal, M. K. (2010). A Study of Service Quality Determinants of Private Universities in Bangladesh using Servqual. *Journal of Knowledge Globalization*, 3(1), 49-74.
13. Dabholkar, P.; Thorpe, D. y Rentz, J. (invierno de 1996). A Measure of Service Quality for Retail Stores: Scale Development and Validation. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 24(1), 3-16.
14. Deming, W. E. (1989). *Calidad, productividad y competitividad a la salida de la crisis*. Madrid, España: Editorial Díaz de Santos.
15. Desarbo W.; Huff, L.; Rolandelli, M. y Choi, J. (1994). *On the measurement of perceived service quality: a conjoint analysis approach. Services quality: new directions in theory and practice*. Thousand Oaks, CA: Sage.
16. Duque, E. (2005). Revisión del concepto de calidad del servicio y sus modelos de medición. *Innovar*, 25, 64-80.
17. Ensby, M. y Mahmoodi, F. (1997). Using the Baldrige Award Criteria in College Classrooms. *Quality Progress*, 30, 85-91.
18. European Foundation for Quality Management, EFQM (1995). *Self-Assessment. Guidelines for Public Sector: Education*. Bruselas, Bélgica: EFQM.
19. Eiglier, P. y Langeard, E. (1976). Principes Politiques de Marketing pour les Entreprises de Service. *Working paper*. Université d'Aix-Marseille, Institute d'Administration des Entreprises.

20. Grande I. E. (2005). *Marketing de servicios*. Madrid, España: ESIC.
21. Fisher, I. y Navarro, V. (1994). *Introducción a la investigación de mercado* (3.^a ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
22. Ford, J.; Joseph, M. y Joseph, B. (1993). *Service quality in higher education: A comparison of universities in the United States and New Zealand using Servqual*. American Marketing Association. Manuscrito sin publicar. Norfolk: Old Dominion University-
23. Hampton, M. (1993). Gap analysis a college student satisfaction as a measure of professional service of quality. *Journal of Professional Services Marketing*, 9(1), 115-128.
24. Hansen, W. L. y Jackson, M. (1996). Total Quality Improvement in the classroom. *Quality in Higher Education*, 2(3), 211-218.
25. Helms, S. y Key, C. H. (1994). Are Students More than Customers in the Classroom? *Quality Progress*, 27, 97-99.
26. Hill, F.M. (1995). Managing service quality in higher education: the role of student as primary consumer. *Quality Assurance in Education*, 3(3), 10-21.
27. Joseph, M. y Joseph, B. (1997). Service quality in education: a student perspective. *Quality Assurance in Education*, 5(1), 15-21.
28. Joseph, M. y Joseph, B. (2003). Using the importance-performance grid to evaluate international student perceptions of service quality in education: an investigation from an Australian college perspective. *Journal for Advancement of Marketing Education*, 3, 1-24.
29. Garvin, D. A. (1983). Quality on the line. *Harvard Business Review*, 61(4), 65-75.
30. Giraldo, U.; Abad, D. y Díaz, E. (2002). *Bases para una política de calidad de la educación superior en Colombia*. Obtenido de <http://www.cna.gov.co/1741/article-186502.html>.
31. Grönroos, C. (1978). A Service Oriented Approach to Marketing of Services. *European Journal of Marketing*, 12(8), 588-601.
32. Grönroos, C. (1982). An Applied Service Marketing Theory. *European Journal of Marketing*, 16(7), 30-41.
33. Grönroos, C. (1994). *Marketing y gestión de servicios: la gestión de los momentos de la verdad y la competencia en los servicios*. Madrid, España: Editorial Díaz de Santos.
34. Kotler, P. (1997). *Mercadotecnia*. México: Prentice-Hall.
35. Kotler, P. y Fox, K. (1985). *Strategic marketing for educacional institutions*. Nueva York, NY: Prentice-Hall.
36. Leigh, D. E. (1995). The Walk the Talk Model: a Classroom Model that Works in Education. *Quality Progress*, 28, 67-70.
37. Lovelock, C. H. (1983). Classifying Services to Gain Strategic Marketing Insights. *Journal of Marketing*, 47, 9-20.
38. Mayer, K. J.; Bowen, J. T. y Moulton, M. R. (2003). A proposed model of the descriptors of service process. *Journal of services marketing*, 17(6), 621-639.
39. McDougall, G. H. y Levesque, T. J. (1994). A Revised View of Service Quality Dimensions: An empirical Investigation. *Journal of Professional Service Marketing*, 11(1), 189-209.
40. Owlia, M. S. y Aspinwall, E. M. (1996). Quality in higher education: A survey. *Total Quality Management*, 7(4), 161-171.
41. Ospina, R. (2008). *Calidad de la educación desde la convergencia de criterios en modelos de evaluación de la educación superior 1996- 2006*. (Tesis de doctorado inédita). Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Departamento de

- Ciencias de la Educación, Tunja, Colombia.
42. Parasuraman, A.; Zeithaml, V. A. y Berry, L. L. (abril de 1985). A conceptual model of service quality and its implication for future research. *Journal of Marketing*, 49, 41-50.
 43. Parasuraman, A.; Zeithaml, V. A. y Berry, L. L. (primavera de 1988). Servqual: a multiple-item scale for measuring consumer perceptions of services quality. *Journal of Retailing*, 64(1), 12-40.
 44. Parasuraman, A.; Zeithaml, V. A. y Berry, L. L. (1991a). Refinement and Reassessment of the Servqual Scale. *Journal of Retailing*, 67(4), 420-450.
 45. Parasuraman, A.; Zeithaml, V. A. y Berry, L. L. (1991b). Understanding Customer Expectations of Service. *Sloan Management Review*, 32, 39-48.
 46. Parasuraman, A.; Zeithaml, V. A. y Berry, L. L. (primavera de 1993). More on improving service quality measurement. *Journal of Retailing*, 69, 140-147.
 47. Parasuraman, A.; Zeithaml, V. A. y Berry, L. L. (enero de 1994). Reassessment of expectations as a Comparison Standard in Measuring Service Quality: Implications for Further Research. *Journal of Marketing*, 58, 111-124.
 48. Rust, R. A. y Oliver, R. L. (1994). *Services quality insights and managerial implications from the frontier. Service quality: in theory and practice*. Thousand Oaks, CA: Sage.
 49. Salvador, M. (2005). La percepción del cliente de los elementos determinantes de la calidad del servicio universitario: características del servicio y habilidades profesionales. *Papeles del Psicólogo*, 26(90), 1-9.
 50. Schargel, F. P. (1994). Teaching TQM en an Inner City High School. *Quality Progress*, 27, 87-90.
 51. Shank, M.; Walker, M. y Hayes, T. (1995). Understanding professional service expectations: do we know our students expect in a quality education? *Journal of Professional Services Marketing*, 13, 71-89.
 52. Smith, G.; Smith, A. y Clarke, A. (2007). Evaluating service quality in universities: a service department perspective. *Quality Assurance in Education*, 15(3), 334-35.
 53. Sultan, P. y Wong, H. (2010). Performance-based service quality model: an empirical study on Japanese universities. *Quality Assurance in Education*, 18(2), 126-143.
 54. Vázquez, R.; Rodríguez, I. y Díaz, M. (1996). Estructura multidimensional de la calidad de servicio en cadenas de supermercados: desarrollo y validación de la escala Calsuper. *Documento de Trabajo*, 119.
 55. Zornoza, C.; Edo, G. y Puig, R. (1999). *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, S(2), 69-92.
 56. Zeithaml, Parasuraman, V. A. y Berry, L. L. (1990). *Delivering quality service: Balancing customer perceptions and expectations*. Nueva York, NY: The Free Press.
 57. Zeithaml, V. A. (1988). Consumer perceptions of Price, Quality and value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence. *Journal of Marketing*, 52, 2-22.



**Estructura y fundamentos
de los laboratorios de
investigación empresarial
para la estrategia y la gestión
organizacional en Colombia**

Jahir Alexander Gutiérrez Ossa,
Rubén Darío Manrique Hernández

Estructura y fundamentos de los laboratorios de investigación empresarial para la estrategia y la gestión organizacional en Colombia¹

Structure and fundamentals of research laboratories business strategy and organizational management in Colombia

Recibido: 9 de abril de 2013

Evaluado: 19 abril de 2013

Aceptado: 1 julio de 2013

Jahir Alexander Gutiérrez Ossa (Colombia)

Universidad CES

Economista, Universidad de Medellín, Colombia; Ph.D en Administración Pública, Atlantic International University (AIU), Honolulu, Estados Unidos; magíster en Desarrollo, Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín, Colombia; estudios en Sistemas de Información Geográfica, Universidad San Buenaventura (USB), Medellín, Colombia; investigador, Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad CES - Universidad del Rosario, Medellín, Colombia; investigador y líder del Grupo de Gestión Empresarial del CES y miembro del Grupo de Perdurabilidad Empresarial, Universidad del Rosario.

algutierrez@ces.edu.co

Rubén Darío Manrique Hernández (Colombia)

Universidad CES

Químico farmacéuta de la Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia; Ph.D en Epidemiología, Universidad de Antioquia; magíster en Epidemiología, Universidad de Antioquia; especialización en Altas Técnicas del Laboratorio Forense; investigador, Grupo de Evaluación de Tecnologías en Salud, Universidad CES; director de la Unidad de Gestión de Conocimiento, Universidad CES, Medellín.

rmanrique@ces.edu.co

1. Este documento es fundamento para la formulación del Laboratorio de Investigación Empresarial en la Universidad CES, producto del proyecto de investigación "Competencias investigativas para empresas (empresarios y profesionales) desde la relación Universidad, Empresa y Estado (UEE) en el caso Colombiano", financiado por la Dirección de Investigaciones de la Universidad CES (Medellín) – Universidad del Rosario (Bogotá), en el período octubre de 2010 a febrero de 2011, llevado a cabo por el Grupo de Investigación en Gestión Empresarial de la Facultad de Administración CES, registrado en Colciencias, y el Grupo de investigación en Perdurabilidad Empresarial (GIPE), categoría A1, de la Universidad del Rosario.

Resumen

Este escrito plantea la conveniencia de estructurar y fundamentar los laboratorios de investigación empresarial, a partir de los hallazgos y las pesquisas desarrolladas por los grupos de investigación en Colombia. Al margen de la vinculación, la expectativa creada entre ambos actores no termina con la consecución de publicaciones y la finalización de la investigación. Los laboratorios de investigación empresarial en sus diferentes concepciones y versiones afianzan la relación universidad y empresa, ubicando a esta última en el centro del proceso; etapa que pasa luego al laboratorio para analizar hechos e intereses desde distintos ángulos y así continuar desarrollando campos y temas concretos de interés empresarial. Para dar sentido a la investigación es necesario disponer a las empresas efectivamente los hallazgos y resultados frutos del acercamiento.

Palabras clave: comportamiento de la empresa, elección intemporal de la empresa y crecimiento, estrategia y gestión organizacional, laboratorios de investigación empresarial.

Abstract

This paper raises the need to structure and consolidate corporate research laboratories, from the investigation findings and developments done by research groups in Colombia. Regardless of their connection, the expectation created between both actors does not end with the attainment of publications and the completion of the investigation. Corporate research laboratories in different versions and conceptions strengthen the University - enterprise relationship, placing the latter in the center of the process. This stage moves on to the laboratory to analyze facts and interests from different angles, and so continue to develop fields and specific topics of business interest. To give sense to research it is necessary to effectively share the findings and results derived from this approach.

Keywords: behavior of the company, timeless choice for enterprise and growth, strategy and organizational management, corporate research labs.

Introducción

La investigación de carácter empresarial permite orientar el quehacer de los investigadores dedicados a dichas pesquisas. Sin embargo, más allá de las razones puntuales que animan el interés, no es evidente el reconocimiento de un laboratorio de investigación empresarial, por lo menos en Colombia, que además de destacar los hallazgos obtenidos por diferentes instituciones destaque una labor constante en materia de transferencia de impactos, resultados o servicios a las empresas desde las que ha de extenderse un interés concreto y permanente.

El escenario que ha atendido el margen de maniobra de las universidades y empresas ha corrido por cuenta de la presencia de estamentos dedicados a la consagración de la relación universidad, empresa y Estado (UEE). No obstante, cuando se evalúa el papel que debe cumplir cada unidad de la tríada se reconoce el quehacer externo, pero es muy poco lo que se trabaja en el interior para que efectivamente los esfuerzos, productos y resultados obtenidos en cada investigación superen la etapa marcada en cuanto a obtención de productos.

La puesta en escena de los laboratorios de investigación empresarial expone la necesidad de identificar el recorrido que debe tener todo proyecto, cuando efectivamente impacta y es útil. Mientras los proyectos de investigación no alcanzan a ser internalizados, cualquier acercamiento vinculado a ello tendrá solo el fundamento de un trabajo alegórico, descriptivo o especulativo. La investigación desarrollada por los grupos académicos de las universidades debe alcanzar una rigurosidad superior a la obtenida con los

productos conseguidos por medio de los laboratorios.

Es relevante llevar la investigación de interés empresarial, de la sola compilación de información y estructuración de datos, a un nivel superior. El escenario radica en poder convalidar, en consecuencia, que el proyecto inicialmente debe pasar por etapas de revisión experimental y de observación con el propósito de establecer la idoneidad de la investigación o la posibilidad de que esta sea llevada hacia otra escala, a favor de fortalecer, en consecuencia, los resultados para las empresas, paso que no han seguido los proyectos concluidos.

En la mayoría de los estudios e investigaciones las empresas terminan siendo solo objeto de análisis en una parte del proceso, cuando son las que representan el origen, cometido y resultado del trabajo a saber. El aparente estado de aislamiento al que son sometidas por diversas razones, no siempre explicadas o sustentadas, retrasa la posibilidad de que efectivamente, cuando se analiza y evalúa alguna actividad empresarial o la organización en pleno, por momentos o en la estrechez de un cuestionario, pueda obtenerse una investigación completa, plena y útil.

Con la finalidad de explicar las bondades y sustentos de esta propuesta, la estructura del artículo obedece a la siguiente composición: en primer lugar, el análisis que comporta la estructuración del laboratorio empresarial, en términos generales; en segundo lugar, los ejemplos que han rodeado a las diversas instituciones y grupos de investigación que han asumido con trascendencia la iniciativa; y finalmente, las consecuencias lógicas que puede traer la intervención empresarial

desde allí. Es necesario que los grupos trasciendan de la investigación formativa a la aplicada.

Estructura y formulación general del contexto de laboratorio para el análisis empresarial

El patrón característico de las investigaciones, particularmente en el ámbito académico-empresarial, no supera el talante de diagnóstico, precepto que desdibuja la generación de impacto en las empresas. El análisis obtenido mediante los diversos mecanismos utilizados para obtener datos y compilar información carece en la mayoría de los casos de disertación, contravención o rastreo, dirigido precisamente a elevar los componentes explicativos de la investigación desde los fundamentos provistos en los laboratorios de investigación empresarial. Conceptúa Miyahira (2009, p. 119):

¿Qué se entiende por investigación? La Real Academia de la Lengua Española define investigar a realizar actividades intelectuales y experimentales de modo sistemático con el propósito de aumentar los conocimientos sobre una determinada materia. Entonces, se considera investigación desde la indagación sistemática y organizada hasta la práctica experimental a través de la cual se genere nueva información y posterior conocimiento. El carácter de la investigación empresarial exige elevar el nivel de trabajo académico e investigativo que implica para las partes, universidad y empresa, el disponer recursos para que

los resultados en ambos frentes obedezcan a una sana lógica. Las empresas esperan obtener elementos de trabajo con los cuales poder avanzar, mejorar o tomar decisiones que representen réditos concretos, y los grupos de investigación, el poder identificar los elementos de trabajo que les son propios, y que efectivamente traen beneficios importantes para su continuidad. Establece Casanovas: “En el ámbito empresarial la opinión general relevada es que en su formación se enfatiza el desarrollo de habilidades técnicas y poco el análisis de problemas, escenarios y selección de herramientas de solución adecuadas (toma de decisiones)” (2005, p. 18).

No ha sido establecido el puente que permita establecer lazos recíprocos entre la gestión hecha por parte de las universidades y los grupos de investigación, para interiorizar la etapa de mercado al que están expuestos a la hora de ejecutar o presentar un proyecto de investigación, que en sus parámetros contempla la necesidad de acercarse o tomar referencia discrecional sobre ella. La dilación de los proyectos radica precisamente en que no se sabe claramente el destino de los resultados, más allá de la necesidad de publicarse o refrendarlos en eventos. Exponen Moreno *et al.* (2009, pp. 33-34):

Si en muchos países los vínculos entre la investigación universitaria y las actividades industriales son débiles, en nuestra región el problema es mucho peor. Para ampliarlas y orientarlas más directamente al crecimiento, se requiere de un sistema nacional de innovación que comprenda tres factores esenciales: a) recursos humanos (personal técnico y de investigación); b) infraestructura

adecuada (laboratorios, talleres, equipo de cómputo, bibliotecas); y c) instituciones que vinculen a los grupos de académicos de investigación de las universidades con las empresas que producen bienes y servicios para el mercado. Los vínculos universidad-industria en los países desarrollados no fueron creados al azar, o por las fuerzas del mercado solamente; en muchos de ellos hubo una acción deliberada del Estado, como asunto de política de Estado (Yusuf, 2007) con el fin de promover una relación mutuamente benéfica entre los centros de investigación (usualmente las universidades) y las empresas privadas (y públicas) en muchas ramas de la economía.

Las instituciones de educación superior y universidades deben reconocer el papel de formadoras de carácter académico que hasta ahora las ha caracterizado. Sin embargo, el esfuerzo dirigido a investigación debe contener los criterios básicos sobre los que efectivamente esta debe ser desplegada. Los resultados de investigación deben pasar lógicamente a la gestión administrativa de las instituciones, pero también, deben constituirse en puntos de referencia para que las instancias pertinentes conviertan los resultados en oportunidades para todos.

Considera el Instituto Internacional de la Unesco para la Educación Superior en América Latina y el Caribe (2008, p. 135):

Somos universidades, instituciones de educación superior latinoamericanas y caribeñas. Queramos o no. No somos Harvard. Somos latinoamericanas y caribeñas. Pero queremos caminar hacia la excelencia de Harvard. Queremos

una universidad excelente, pertinente, ubicada y contextualizada. Yo creo que esta es una propuesta política que tenemos que enfrentar. El mapa va a decir con toda claridad que nuestras universidades tienen una acción compleja, que nosotros consideramos pertinente e importante. Entre sus dimensiones está la excelencia, que es la meta de todos nosotros. Nuestro reto es mantener una doble lealtad con la universalidad del conocimiento y con la pertinencia, el ser y estar aquí y ahora mirando hacia el futuro.

Es la discrepancia, la poca formalización y la escasa posibilidad de hacer seguimiento al proceso de investigación en las organizaciones, el que ha llevado a considerar el hecho de que las empresas en esencia no hacen parte del cometido e interés por quienes se acercan desde distintos frentes para sacar de ella información o datos, para llevar a resultados de investigación o productos fruto de esta. Tal es así, que no es claro definir el alcance que puedan tener las investigaciones en las empresas, luego de concluir. Explica Pérez (2009, p. 178):

En virtud de que las universidades no pueden asumir todos los costos de la innovación y deben acudir a la ayuda de los fondos empresariales, ha habido cambios en la rutina gerencial de las dos instituciones. Las primeras aportan conocimiento con el concurso de sus investigadores, y las empresas celebran contratos en proyectos de innovación, con lo que agregan valor a la producción.

La no existencia de protocolos de avance y evaluación de resultado de las

empresas y de los grupos de investigación, al no avanzar de manera concreta para con las expectativas trazadas, constituye el patrón característico de dicha relación. Las empresas plantean expectativas que no son filtradas en los proyectos de investigación en ninguna de sus etapas. La empresa pasa por una especie de aislamiento provocado desde la propia etapa de formulación del proyecto y contradictoriamente, durante el desarrollo y finalización del proyecto. Reitera Renzulli (2010, p. 36):

Este tipo de aprendizaje contrasta con la cadena de sucesos que tienen lugar en los laboratorios de investigación, en las oficinas de negocios o en los estudios cinematográficos. En estas situaciones, el objetivo es originar un producto o servicio. Todos los recursos, la información, los horarios, los acontecimientos, se dirigen hacia el logro de este objetivo. Así pues, buscar nueva información, conducir experimentos, analizar resultados o preparar un informe son actividades enfocadas principalmente hacia la necesidad inminente de obtener información inmediata más que para un futuro distante. Es este uso que hacemos de los aprendizajes inmediatos (presentes) lo que confiere un mayor valor a la transferencia para un uso futuro.

El interés de llevar las investigaciones al registro de laboratorio representa una de las respuestas que deben ser ofrecidas a la hora de refrendar el sentido de la investigación. Al respecto, no solo los grupos y universidades deben estar preparados para afianzar dicho trabajo, las empresas han de convencerse respecto a la fuerza e impacto que puedan tener estos acercamientos, siempre y cuando admitan la necesidad de establecer lazos de

cooperación y reciprocidad, que implica explícitamente revisar por parte de ellas el alcance del trabajo a saber.

Plantea Segarra (2010, pp. 55-56):

Las ideas pueden tener diversos orígenes (existen diferentes mecánicas que las empresas pueden seguir para hacerse con ellas), pero lo que me gustaría destacar es que, independientemente de cuál sea el modo predominante para obtenerlas por el que opte la empresa, lo importante es que seamos capaces de tender puentes entre esas cosas que nos llegan del laboratorio o de nuestros empleados/colaboradores y nuestro objetivo comercial.

Es la oportunidad de reiterar el compromiso e interés para que las conclusiones e impactos obtenidos en cada etapa del estudio e investigación tengan un aliado superior, que la sola complacencia por alcanzar los objetivos aprobados y preestablecidos. De allí, que el tema relacionado con la gestión del conocimiento y la negociación a la que haya lugar, tenga un sentido más claro. En las empresas estriba la posibilidad de que los proyectos de investigación llevados al escenario de laboratorio tengan un importante grado de éxito e impacto. Expone Ondagueiti (2001, p. 117):

Hacer ciencia e innovar en garajes no será propio del siglo XXI. Esto presupone una masa crítica de empresas, agentes e individuos trabajando en sectores y actividades determinadas y un clima de optimismo temporal o cíclico, en el cual las ideas y sus aplicaciones afluyen y se suceden con rapidez, produciéndose una reacción en cadena que no

solo es necesario valorizar, sino que además es necesario volver a innovar.

El campo de acción que puedan tener las partes involucradas no implica necesariamente una alianza a largo plazo, pero sí la definición de un trabajo que bajo la naturaleza que se pretende promover, exige coherencia entre lo que se estima como investigación con fines académicos e investigativos, con la que va dirigida precisamente a considerar problemáticas puntuales de las empresas o del contexto que impactan en las perspectivas de estas y que claramente plantean para ellas la posibilidad de contar con equipos de trabajo relacionados. De nuevo analiza Segarra (2010, p. 55):

La última fuente de ideas y quizá la que está dando más que hablar es la llamada “innovación abierta”, que consiste en abrir la puerta a todo aquel que quiera participar —aportando ideas— en proyectos de innovación auspiciados por las empresas. Aun cuando está todavía en estado embrionario, puesto que no existe suficiente experiencia para valorar resultados reales, ya existen fervorosos entusiastas y escépticos a partes iguales.

Es el desempeño estructural y escalamiento de los procesos de investigación ejecutados por los grupos de investigación el que puede orientar la disposición de laboratorios de investigación empresarial, lo que también se convierte en una constante en un mundo para el cual es importante que de manera permanente no solo se evalúen problemas, sino que con ellos puedan plantearse alternativas para quienes están inmersos en dificultades, labor que solo puede refrendarse en la medida en que se atiende a la empresa

como un sujeto de análisis permanente. Plantea Galán (2004, p. 142):

En este sentido, existe una gran cantidad de estudios empíricos centrados en el análisis de varios aspectos relevantes sobre los procesos de cambio estratégico y organizativo experimentados por las organizaciones a lo largo del tiempo. Sin embargo, como correctamente han apuntado muchos investigadores, la mayor parte de estos estudios, salvo notables excepciones, presentan básicamente un carácter estático, transversal, aprocésual, acontextual y ahistórico. Desde este punto de vista, recientemente emerge una opinión creciente de que la investigación en este campo de estudio debe cumplir, en la medida de lo posible, con el doble requisito de rigor académico y de relevancia práctica para la dirección de las empresas. De este modo, existe un interés cada vez mayor en que los estudios sean más reales, con el fin de que proporcionen consejos y/o ideas útiles para los directivos y la práctica empresarial en general. Ello requiere, además de indagar sobre el estado del arte, compararse de la mano de las propias empresas, para que revelen información que pueda arrojar luz sobre las cuestiones a investigar. Así los procesos en esta área de estudio tienden a insertarse en la investigación de proceso (*process research*).

La gestión del conocimiento establece un puente importante a la hora de conjugar el vaciamiento dado en los proyectos de investigación con el proceso que debe darse a medida que dichas actividades afianzan los cometidos. En este sentido, se esgrime la prioridad de provocar permanentemente para que los grupos sean guiados bajo la idea de generar, además

de nuevo conocimiento, impacto para con el objeto o sujeto de estudio, a los fines de adquirir el carácter de centro estratégico, laboratorio o tanque de pensamiento. Explica el Instituto Internacional de la Unesco para la Educación Superior en América Latina (2008, p. 69):

La universidad desde sus inicios es el lugar donde se crea conocimiento y se lo transfiere a la sociedad. Esa es su misión esencial: crear y transferir. El aspecto docente es algo que necesariamente viene adosado a tal proceso. Un lugar donde solo se cree conocimiento y no se lo transfiera puede ser algo muy interesante y maravilloso, pero no es una universidad en el sentido de Stanford, Berkeley, Oxford, o Cambridge.

Es importante, para lograr certeza en el proceso, que las empresas reconozcan en dichos ejercicios la bondad de continuar trabajando con diversas instituciones, y de ello se espera que terminen afianzando, además de sus intereses, la proyección que tienen como organización. En consistencia con dichos propósitos, el escenario del laboratorio de investigación radica precisamente en elevar las condiciones sobre las que se argumenta, analiza y concluye respecto a las revisiones dadas en el ambiente académico con relación a la empresa. Esgrime Renzulli (2010, pp. 35-36):

Cualquier cosa que resulta del aprendizaje en un laboratorio de investigación es de uso inmediato. Así pues, buscar información nueva, hacer experimentos, analizar los resultados o preparar un informe son tareas enfocadas al presente más que al futuro. Incluso la cantidad de tiempo dedicada a un

proyecto particular no puede estar determinada o fijada de antemano, porque la naturaleza del problema y los obstáculos desconocidos que podemos encontrar previenen contra horarios-caldarios predeterminados de forma rígida.

El laboratorio empresarial permite la continuidad de los resultados iniciales obtenidos en cada proyecto. Su particularidad radica en enriquecer el ejercicio, los logros y productos generados durante el proceso, precisamente, articulándolos a la gestión de investigación que corre por cuenta del área o dirección de investigación, para la cual, al instalar los trabajos como fuente de generación de asesorías, consultorías, estudios, deben igualmente contextualizarse como etapas que debe cumplir eficazmente todo proyecto de investigación que sea serio. Expone Fracica (2009, p. 62): “Desde la perspectiva de los empresarios se demanda una masa crítica de proyectos de base tecnológica y de rápido crecimiento”.

Estructura aplicada y formal de los laboratorios de investigación empresarial

La constitución del laboratorio refrenda la concepción genérica que se tiene de él, como un espacio donde se desarrollan actividades con el propósito de obtener evidencias o hacer pruebas conforme al objeto de estudio analizado, y las condiciones en que este se presenta en diferentes etapas. En cada una de ellas se presentan diversos momentos que conducen a la

revisión permanente de datos e información respecto a los pasos dados en cada etapa. Es decir, que en el laboratorio se intenta afianzar el contenido inicial del estado actual de la investigación. Amplía Canada (2010, p. 42):

Su enfoque de reunir expertos para solucionar su problema ha sido alabado mundialmente como un beneficio de utilizar un “enfoque de innovación abierta”. En resumen, crearon un mapa centrado en hallar valor, en lugar de centrarse en verificar los datos existentes y, a lo largo del proceso.

La necesidad de tomar referencias con cada prueba ejecutada y realizada a la par con los criterios obtenidos con los últimos avances, constituyen, a los efectos, el ejercicio inicial de revisión lógica del contenido y de los resultados alcanzados en dicha etapa, que deben ser igualmente probados. Es en dicho espacio en el que las hipótesis y las metodologías ilustradas en la etapa de formulación del proyecto de investigación empresarial toman fuerza y medida, con relación a las distintas interacciones que se pueden acusar o incentivar en el ámbito del laboratorio. Agrega Marzo *et. al.* (2008, p. 50):

Por lo tanto, los gestores de las instituciones universitarias, a diversos niveles y en función de sus competencias, ministerio, rectores, decanos, fundaciones universidad-empresa, deberían analizar los factores que determinan la satisfacción de las empresas en sus relaciones con las universidades, ya que esta es un elemento clave para obtener una participación voluntaria de las empresas, tal y como se ha verificado empíricamente en este trabajo.

El proyecto de investigación empresarial que converge a las empresas y a los grupos de investigación está dividido en dos grandes apuestas. La primera, vinculada con la perspectiva que imprime en él quienes deciden emprender el proyecto conforme a criterios y fuentes de diversas corrientes, sustrato que explícitamente termina siendo un punto de reconocimiento para los grupos con referencia al entorno y de las empresas que aspiran a analizar. La segunda etapa, corresponde a ese nivel de criterios que insta las bases de análisis del laboratorio. Agrega Svarzman (2007, p. 43):

Adicionalmente a ello, diseñar e implementar herramientas orientadas a “acercar” al mundo de los negocios con el de la investigación y el conocimiento científico (universidades, centros de desarrollo públicos y privados, etc.), generando al mismo tiempo incentivos específicos para que ambas partes perciban como necesario y provechoso el estrechamiento de su capacidad de interacción y de sus vínculos económicos, humanos e institucionales, constituye uno de los principales desafíos que enfrentan nuestras sociedades de cara al próximo decenio, a efectos de encontrar un modelo de desarrollo económico y socialmente sustentable.

En este escenario, se llega al cumplimiento de los objetivos trazados en la intención del proyecto, pero no en su terminación con la inclusión de un mapa de oportunidades. La fundamentación e ilustración provista por diferentes fuentes y estamentos obedece a la construcción del estado de la cuestión que no alcanza a ser sometido a prueba, debido

precisamente a que el papel que cumple es el de orientador en principio de ideas, para luego de pasar por análisis previos terminar por permitir de cierta forma que sean ordenadas algunas ideas, pero que tampoco tienen término para ser revisadas bajo el carácter de prueba. Refrenda Canada (2010, p. 43):

Mapa de oportunidades: una representación visual del entorno de la empresa que guíe la estrategia futura al sintetizar las necesidades de los clientes satisfechas y las no satisfechas; las discontinuidades emergentes, como tendencias culturales y tecnológicas; la actividad competitiva tanto directa como indirecta; y las competencias que son competitivas, tanto internas como externas. Sintetizar todos estos datos ayuda a los equipos de innovación a separar aquellas oportunidades en las que deberían centrarse de las docenas en las que no deberían hacerlo. Aunque no hay reglas absolutas respecto a cuántas capas de datos se deben incluir o qué tipo de datos son más importantes en un mapa de oportunidades.

El poder determinar que solo han sido alcanzados los objetivos prestablecidos al comienzo de la investigación, es una etapa que obedece al contexto e ilustración del marco general o referencial, que termina de cierta manera en un proceso de actualización para quien lo ubique en un estadio de tiempo particular. De allí, deben aparecer otros objetivos, si es que se cuenta con los recursos y planteamientos para lograrlo y, son estos los que efectivamente terminan siendo de interés para las partes en una etapa de negociación. Sin

embargo, este vaciado responde en la medida en que se atienda la flexibilidad del proyecto (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Ventajas de la relación entre universidad y empresa

UNIVERSIDAD	EMPRESA
- Facilita la creación de equipos mixtos de investigación.	- Favorece el flujo de personal desde la empresa hacia la universidad.
- Favorece el flujo de personal universitario a las empresas.	- Permite el acceso a estudiantes y personal altamente cualificado.
- Genera ingresos adicionales.	- Crea un soporte técnico e investigador.
- Financia la compra de inmobilizado.	- Reduce los gastos en I+D+i.
- Integra a las universidades en su entorno económico y social.	- Mejora la adaptación del capital humano a las necesidades empresariales.
- Facilita la identificación del perfil de capital humano demandado por las empresas.	- Mejora su imagen pública.
- Incrementa la producción científica, tanto de artículos publicados, como de presentaciones en congresos.	
- Aumenta el número de patentes y licencias de productos y/o procesos.	
- Sirve de apoyo para la realización de tesis doctorales.	
- Mejora las oportunidades de empleo de los graduados.	

Fuente: Elaboración propia a partir de Barnes *et al.* (2002), Fernández *et al.* (2004), Fombrun (1996), García *et al.* (2003), González (2000), López *et al.* (2000), Santoro (2000) y Solé (2004).

En: Marzo *et al.* (2008, p. 42).

En cuanto a las hipótesis y metodologías que terminan siendo la puerta de entrada para ubicar el proyecto de investigación empresarial en el proceso de laboratorio, estas pueden desarrollarse paralelamente a la etapa que inicia con la construcción de los últimos avances. La refrendación de este aparte no puede convertirse en el punto de referencia para interactuar con las empresas. Al contrario, constituye el ámbito de aditamentos que debe tener presente para ir construyendo

el camino de análisis que posibilite la revisión empresarial de ello. Expresan Rodríguez y Betancur (2009, p. 58):

El acercamiento de los empresarios con la academia ya es un referente de la manera como los gremios han asumido su compromiso con los procesos de formación de los futuros profesionales. Este no es el único aspecto que cabe mencionar, ya que el ejercicio mismo de transversalidad, que realizan los equipos de estudiantes con el acompañamiento de los docentes, aporta un diagnóstico empresarial, que ha permitido tener registrados los resultados de los trabajos finales que ellos han presentado en varias empresas.

Es importante que se haya entendido que todo proyecto de investigación debe ser revestido con el mayor rigor posible y, ello solo es alcanzable en la medida en que a la par con la construcción de los objetivos y planteamientos que representan la primera parte de ellos, de manera paralela, debe comenzar a desarrollarse el estudio sobre las hipótesis y la metodología, que también revisten igual escala de importancia en el evento, que hacen trascender la primera etapa, pero igualmente, enriquecen la capacidad de formulación que implica la vinculación de la empresa en el laboratorio. Enfatiza Ochoa¹ (2008, p. 22):

Yo veo el potencial de la alianza universidad y empresa en que aprendamos

a trabajar en equipo. Lo importante no son las asesorías, ni que la universidad le venda servicios a la empresa, ni que la empresa le haga donaciones a la universidad. Todo eso es superficial a la hora de la verdad. Lo verdaderamente importante es que se puedan hacer equipos conjuntos, trabajándole a proyectos de desarrollo tecnológico sofisticado.

El laboratorio constituye el encuentro de ambas divisiones en la medida en que corroboran o reflejan las pretensiones que en principio comprendieron la etapa de elaboración y formulación, que terminan dirigidas de manera simultánea para que puedan presentarse otros argumentos que en el escenario de las lógicas esperadas del laboratorio no necesariamente espera que se comporten de forma definida. Es por ello que, para poder acusar la tendencia de formalizar el paso de solo disposición de proyectos al laboratorio, debe contemplarse dicho ámbito de trabajo. Analiza Pérez (2008, p. 111):

Si miramos lo que ocurre ahí fuera podemos ver que esta primera consecuencia de la complejidad se está abriendo paso. Así, en el mundo académico es cada vez más frecuente la creación de equipos transdisciplinarios para llevar a cabo una investigación. Una práctica que las grandes organizaciones internacionales ya están implementando para estudiar los problemas que tienen que afrontar. Pero que es poco frecuente en el mundo profesional, en el que todavía pesa mucho la mirada monodisciplinar, y en el que se sigue trabajando con base en el “informe del economista” o “la propuesta del arquitecto”, en vez de integrar las distintas visiones en un esquema conjunto.

1 El académico y expresidente del Grupo Empresarial Antioqueño narra la experiencia vivida tras varias décadas dedicadas a la doble tarea de universitario y dirigente empresarial, ambas de tiempo completo.

La incubación en el laboratorio debe tener un proceso de filtro para poder auspiciar escenarios de salida desde donde se advierte que los análisis y revisiones hechas por medio de diversas pruebas, que implican para los comprometidos en la investigación la continuidad o revisión de los hechos contemplados inicialmente, de la propia etapa de análisis en el laboratorio y de la posibilidad de redirigir las premisas iniciales de la investigación hacia otros frentes con el propósito de obtener elementos de mayor impacto y relevantes. Postula Dávila (2008, p. 68):

Una fuente importante que nos permite entender la realidad empresarial es la preparación de casos. Dentro del mundo académico se escuchan voces que la consideran una pérdida de tiempo. Desde el punto de vista de rigor están en lo cierto, ya que muchas veces tienen serias deficiencias por este lado. Pero el objetivo de los casos no es la pureza científica, sino aprender e identificar nuevas tendencias, que después se pueden explorar con el rigor de un buen diseño de investigación. Escribir buenos casos no es fácil y requiere tiempo y una buena dosis de conocimiento y dedicación.

El laboratorio de investigación empresarial termina cumpliendo el papel de mecanismo de evaluación de todo el proceso llevado a cabo en la investigación, hecha para la empresa. Además, establecería claramente los hechos trascendentales no tenidos en cuenta o, de ser el caso, sugerir revisión a las etapas o pautas iniciales, más que para reconsiderar el proyecto, con el fin de hacer escrutinio en detalle a los parámetros que pudieron

haberse contemplado y que no fueron tenidos en cuenta. Así, se cumplen los criterios de laboratorio. Establece Abello (2007, p. 210):

La nueva dinámica de producción del conocimiento es un factor definitivo a la hora de establecer las estrategias para sustentar la *transferencia y apropiación* de este como resultado de la investigación y desarrollo (I+D) que se realiza en las universidades con vocación investigativa. En la actualidad uno de los sellos distintivos en la producción del conocimiento tiene que ver con el contexto de su “aplicación”; en este sentido, la generación de conocimiento está directamente relacionada con la *intención de ser útil para alguien*, ya sea la industria, el Gobierno o la sociedad.

El extender mecanismos y procesos de aplicación a los resultados obtenidos en cada paso y de manera completa en los proyectos de investigación, debe ser una etapa consultada con la estructura de dirección y gestión de conocimiento existente entre las partes involucradas, empresa y universidades. Ello reviste la oportunidad de ubicar el contenido del trabajo en un espacio de permanente estudio y revisión a disposición entre ellas, en cuanto a la perspectiva de acoger las iniciativas de investigación en un encuentro de trabajo con fines de aplicación. Establecen Marzo *et al.* (2008, p. 49):

Entre los clientes de las universidades destacan las empresas, ya que las relaciones que potencialmente se pueden establecer entre ambos agentes son potencialmente generadoras de beneficios para ambas partes. La obtención de dichas ventajas permitiría a estos agentes enfrentarse con más fortaleza y

seguridad a los retos del futuro. Así, las universidades podrían incrementar la obtención de recursos económicos, realizar intercambios de personal y de conocimientos, obtener información sobre las demandas empresariales en cuanto a investigación y capital humano, mejorar la producción científica, etc. Del mismo modo, las empresas obtendrían también ventajas como el flujo de personal cualificado, la disposición de un soporte técnico y cualificado, e incluso, mejorar su imagen ante sus clientes u otros *stakeholders*.

Es precisamente la observación uno de los criterios que más se olvida a la hora de promover factores que podrían mejorar el desarrollo del proyecto dirigido hacia el laboratorio. El seguimiento a la conducta y desempeño de las actividades que son perseguidas hace parte del diseño que debe desarrollarse o prototipo que ha de ilustrarse a la hora de evaluar los resultados obtenidos en el proyecto. En este sentido, el trabajo a consultar en el laboratorio requiere girar en estos frentes para que efectivamente se pase de la reiterada evaluación a la básica demostración. Explican Schmal *et al.* (2010, p. 120):

Esta desvinculación, si bien puede ser válida bajo una manera de ver la ciencia y la tecnología, la tendencia apunta hacia un mayor relacionamiento universidad-empresa de modo que las ideas/proyectos que emerjan de los investigadores estén destinados a resolver problemas reales no resueltos a la fecha.

En el laboratorio deben aplicarse simultáneamente herramientas, elementos y prototipos que igualmente arrojan perspectivas no auspiciadas inicialmente en el proyecto. En dicho sentido es que se revitalizan, además de las premisas orientadoras del proceso, el fundamento básico, para lo cual se esgrime que debe contarse con un laboratorio en el que los propósitos sobre los que es estructurado puedan tener una matriz de resultados, de evidencias, demostraciones y diseños, que puedan recrear el perfil de dicha instancia. Argumenta Ortega (2009, p. 9):

Encontrada la justificación para cambiar los medios de investigación en administración por ideas y herramientas más acordes con las tendencias generales de la ciencia, surge la necesidad de constituir una entidad interdisciplinaria que analice los problemas desde perspectivas que intenten separar los problemas de su entorno y que los resuelva con métodos que han aprobado su efectividad en campos muy distintos de la actividad humana.

El poder llegar a dicho nivel por parte de los involucrados en la investigación constituiría el principio para que los ejercicios establecidos al margen de estas instancias puedan ser evaluados desde otros frentes como la modelación, las pruebas o el trabajo de campo, para, entre otras, conocer los grados de respuesta o la capacidad que tienen de responder a parámetros iniciales destacados o en otros escenarios

robustecidos para poder obtener elementos de fondo que puedan servir a las empresas con las que efectivamente se pactó el impacto del proyecto.

Aplicación y formulación de los hallazgos desde los laboratorios de investigación empresarial

El laboratorio se define conforme a los criterios que se establecen por las partes en cuanto a las intenciones de evaluación y revisión que se tienen previstas desarrollar en este. La secuencia de análisis, pruebas y ajuste depende de la expectativa que se tiene con el objeto de estudio y trabajo de campo a considerar. No obstante, es necesario que a medida que se trabaja con relación al tema de estudio, igualmente sea atendido el análisis concerniente a la hipótesis y metodología, debido a la trascendencia de dichos componentes en el laboratorio. Agrega Ferrás (2010, p. 143):

La estrategia de innovación de un país, al igual que la estrategia competitiva de una empresa (como hemos visto ya), no tienen por qué consistir en un pesado tomo de varios capítulos de análisis, otros tantos de prospectiva y diagnóstico, y finalmente un despliegue de varios centenares de propuestas. No tiene por qué ser una propuesta de desarrollo de la industria aeronáutica o biotecnológica. La estrategia, la forma básica de competir de las naciones, puede ser algo tan simple como detectar líderes y dotarlos de recursos. Esa es, sin duda, una gran estrategia.

La naturaleza del laboratorio tiende a complicarse por lo menos en lo que respecta a la capacidad de revisión a la que deben someterse la investigación o el proceso, conduciendo este espacio a otros escenarios como el de las consultorías o estudios, lo que si bien no es contraproducente, debe tenerse en cuenta en el proceso. La base para poder llevar los casos e investigaciones a concurso de laboratorio debe explícitamente estar sujeta a premisas de análisis o fundamentos que revistan la composición de hipótesis y metodologías. Indica Mondragón (2009, p. 22):

No obstante, en forma paralela está ocurriendo la situación de que la transferencia de los productos de la investigación hacia el sector productivo sigue siendo un problema por resolver. En el campo de empresa, sobre todo en el de las grandes multinacionales de Estados Unidos, Europa y Japón, hay un aspecto interesante porque ellas tienen sus propios centros de investigación y desarrollo. Y allí se investiga desde la parte más básica en química, física y biología, y se logra la cadena con la investigación correspondiente en ingeniería hasta llegar al producto final. Hay empresas que, presionadas por la avalancha que se les viene encima por los tratados de libre comercio, están tomando medidas en el mejor sentido y están empezando a invertir en investigación. Saben que si no cambian, desaparecen.

Es el compromiso de las empresas en cuanto a la profundidad con que se quiere llevar a cabo el ejercicio del laboratorio, la razón que impulsa a analizar las condiciones de ellas desde una mirada de aporte y contribución, y no de manera

simple, un traslado de información de una fuente a otra. De ahí que es importante para las partes establecer las bases sobre las cuales apoyarían el proceso de pruebas y revisión en estos contextos, a la hora de orientar un trabajo de análisis más estilizado y consecuente con las expectativas básicas definidas en investigación e innovación. Expresa Pulido: “Una receta simplista para la innovación consiste en repartir responsabilidades. Estas últimas deben invertir suficientes recursos en laboratorios y centros de I+D+i” (2005, p. 17). Y complementa Sanabria (2005, p. 79):

Sin embargo, la empresa es tan solo “un tipo” particular de organización. Por lo cual, este terreno, así como el de la gestión organizacional, se encuentra aún frente a múltiples y variadas formas de desarrollo conceptual, teórico y práctico, sobre la base de organizaciones tan diversas como las de salud, educativas, estatales y civiles, entre otras.

El resultado en los procesos de análisis, experimentación, evaluación, pruebas y simulación llevados a cabo en el laboratorio de investigación empresarial está sujeto a las perspectivas que de manera colegiada establecen las partes. Ya no solo depende del grueso de aspectos que han revestido el proceso, ahora el tema se traslada a la revisión del contenido en materia de calidad y de impacto, del cual se espera que las empresas y los grupos de investigación saquen el máximo provecho. Comentan Anlló y Ramos (2008, p. 8):

De igual forma, esta decisión por parte del sector privado se ve acompañada por una internacionalización

reflejada en la conformación de redes de investigación globales (integradas por laboratorios públicos, universidades y actores privados alrededor del globo), así como un notable aumento en la movilidad internacional de los científicos (dando lugar a fenómenos como el *brain drain*²).

La protección a la información, la determinación de la que puede publicarse y la disposición de difundir solo una parte de esta, representa el esquema de negociación a la que en gran medida deben ser extendidos los análisis estimados en el laboratorio. Sin embargo, la idea es poder contar con la continuidad del trabajo en la medida en que se puedan desarrollar conforme a lo obtenido en el laboratorio otras fuentes de análisis, que revitalicen la convergencia de intereses en el tiempo y que se traduce para las partes en la posibilidad de orientar trabajo estratégico. Complementan García y Surenda (2001, p. 309):

Todo ello se fundamenta al comprender que la ciencia constituye hoy objeto de investigación de primer orden, debido, esencialmente, al papel tan importante que le corresponde en la sociedad contemporánea. Convertida en columna vertebral del organismo social, es decir, de su economía, de su política y su cultura, de sus funciones y fuerzas motrices, se convierte en un elemento indispensable en la sociedad del nuevo milenio.

El impulsar el trabajo desarrollado en el laboratorio hacia otros frentes está sujeto a la capacidad de gestión de

2 Fuga de cerebros.

conocimiento inserta en las partes convocantes en los proyectos de investigación empresarial. La lucidez que se tenga al respecto responde a las metas que las partes hayan definido comunes y diferenciales de manera simultánea. Dicha traza es necesaria que sea definida, por cuanto la labor en la que están inmersas las empresas y los grupos de investigación así lo indica. Sugieren Montejo y Bravo (2010, p. 23):

Es también muy conveniente que los participantes en un proyecto innovador posean un buen conocimiento de la organización de la empresa y de los individuos o unidades, que pueden aportar puntos de vista valiosos para el proyecto, así como de los que tienen poder para tomar decisiones en caso de dificultades o posibles disyuntivas en el desarrollo del mismo. La propia estructura organizativa debe ser abierta para facilitar la sinergia con los proyectos innovadores;

en ella es fundamental el papel de los supervisores, el primer nivel de “dirección”, responsable no solo de su propio trabajo, sino también del resultado del de los supervisados, por esta razón la habilidad tecnológica es todavía muy importante en este nivel de dirección.

Es el punto de quiebre en el cual se divide la proyección de las partes con los respectivos intereses expuestos, lo que refrenda el papel del laboratorio. En todo el proceso como tal se tienen límites, que no necesariamente son conversados o estimados de manera profunda. Sin embargo, cuando las metas comienzan a concretarse y estas a plantear posibilidades de resultados importantes para las partes es cuando se espera que el vínculo se estreche más, aunque por la lógica de interacción, al agotarse los propósitos iniciales estos deban evaluarse hacia delante (ver cuadro 2).

Cuadro 2. Ejemplos de eventos de laboratorio

Autor	Evento
Gainza, E. (2003, p. 7)	La Universidad de Stanford, cuna de 25 Premios Nobel y referente indiscutible en ciencia y tecnología, fue la creadora en 1951 del primer parque tecnológico del mundo, el Stanford Research Park. Este se convirtió en el corazón de Silicon Valley, el entorno más paradigmático de las nuevas tecnologías en el ámbito mundial.
Bernal, C. (2011, p. 16)	Tony Blair, ex primer ministro inglés, propuso la enseñanza de crear y desarrollar empresas en los colegios de empresarios: “La razón es simple: se ha apagado en su país la llama de la iniciación empresarial” (<i>El Tiempo</i> , Editorial, 1998).

Es importante que de nuevo se retome el rumbo de la consecuencia lógica que traen los procesos de inmersión en investigación, que comúnmente son destacados en los trabajos realizados en el laboratorio pero que tienen como premisa orientar hacia la consolidación de los procesos ya existentes o la disposición a encontrar caminos para apoyar diversos intereses e iniciativas presentadas por las empresas, que de la mano con los grupos

de investigación pueden tener respaldo en la medida en que se atiendan metas comunes de manera general. Argumentan Castro y Vega (2009, pp. 77 y 78):

Es verdaderamente importante equipar a las universidades y a las empresas con herramientas que les permitan familiarizarse mutuamente por medio de un mejor conocimiento de lo que necesitan y de lo que son capaces de hacer en conjunto. Por lo tanto, se requiere mucho más

información respecto a la oferta científica y tecnológica de la Universidad, así como acerca de las necesidades reales de conocimiento en el sector empresarial. El mejoramiento de los flujos de información ayuda, con el tiempo, a incrementar la legitimidad de los mecanismos de cooperación y reconocerlos como una estrategia de desarrollo importante, a través de la cual los actores participantes obtienen ganancias sustanciales.

El concepto de laboratorio de investigación empresarial pretende precisamente trabajar de cara a las oportunidades o situaciones que deben enfrentar las empresas y que no alcanza a los cometidos proveídos por las consultorías o los estudios específicos. Por ello, el compulsarlo bajo dicha denominación requiere además de elementos y fundamentos, prestancia para estructurar, elaborar y ejecutar distintas pruebas, conforme al análisis en particular planteado, para que la empresa pueda tener idea o razones con la finalidad de considerar lo obtenido en dichas etapas como objetos de suma importancia para su actividad.

Conclusiones

El laboratorio de investigación empresarial postulado como premisa de trabajo interinstitucional recoge varias de las experiencias exitosas que se han considerado en el mundo, respecto al papel que deben cumplir las universidades y los grupos de investigación cuando se trata de analizar temas de orden transversal como los análisis de corte empresarial, desde los cuales siempre se espera que las empresas, además de recibir un

documento, tengan elementos de fondo con los cuales poder actuar y tomar decisiones conforme a sus situaciones.

La expectativa creada con el laboratorio estriba en la posibilidad de llevar a revisión la estructura sobre la cual se guían las empresas en diferentes contextos, con la finalidad de establecer bases y elementos en las que ellas trasiegan y a partir de ellos poderse orientar de conformidad con las circunstancias que aparezcan, y entregar u ofrecer alternativas de consideración. No obstante, esto depende de la sintonía que se tenga con el proceso de laboratorio, que dada su magnitud, requiere un fundamento permanente y no propiamente consideraciones esporádicas de hecho.

El iniciar dichas etapas de manera simultánea permite orientar no solo la proyección establecida de la investigación, sino determinar la complementariedad o dispersión que la metodología acogida en principio podría establecer. El punto de enlace de dicho proceso se da cuando a la par del inicio de los proyectos de investigación o trabajos de interés para las empresas, y de acoger los fundamentos establecidos en los objetivos, se tomen de manera paralela las referencias o postulados que de orden hipotético o metodológico se asumen como fuente de trabajo.

El resultado de los trabajos no termina en manos de las empresas objeto de interés, y tampoco son claras las razones del por qué no se continúa trabajando con ellas a partir precisamente del grueso de hallazgos, que son los que claramente deben ir a proceso de estudio y revisión, para, entre otras razones, efectivamente considerar que lo abonado en el proceso tiene un sentido superior al del cumplimiento de unos objetivos provistos, como lo es el proveer fundamentos a

las empresas que con su disposición ofrecieron tiempo para desarrollar el trabajo.

Referencias

1. Abello, L. R. (2007). Factores claves en las alianzas universidad-industria como soporte de la productividad en la industria local: hacia un modelo de desarrollo económico y social sostenible. *Investigación y desarrollo*, 15(1), 208-225.
2. Abello, R.; Dacunha, C. y Páez, J. (1991). Reflexiones sobre cooperación universidad-empresa-Estado. *Ingeniería & Desarrollo*, 151-166.
3. Anlló, G. y Ramos, A. (2008). Innovación, estrategias empresariales y oportunidades productivas de las firmas extranjeras en Brasil y Argentina. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal)*, 1-42.
4. Bernal, H. C. (25 de octubre de 2011). *Laboratorio de empresa en la educación empresarial. Escuela de Administración de Empresas (UPTC - Tunja)*. Instituto para la Investigación Educativa y el Desarrollo Pedagógico, IDEP - Alcaldía Mayor de Bogotá. Obtenido de henrycbc@yahoo.com; <http://desnet.uptc.edu.co/labstar>
5. Canada, A. (2010). Mapas de oportunidades: representar gráficamente el futuro en tiempos de incertidumbre. *Harvard Deusto Business Review*, 41-48.
6. Casanovas, I. (2005). La didáctica en el diseño de simuladores digitales para la formación universitaria en la toma de decisiones: un modelo teórico metodológico de diseño de simuladores de toma de decisiones basado en indicadores didácticos. *LIE-FI-UBA. Revista de Informática Educativa y Medios Audiovisuales*, 2(6), 17-34. Obtenido de liema@fi.uba.ar
7. Castro, M. E. y Vega, J. J. (2009). Las relaciones universidad-entorno socioeconómico en el espacio iberoamericano del conocimiento. *CTS*, 4(12), 71-81.
8. Dávila, A. (2008). ¿Cómo se investiga? *IESE Business School*, 61-69.
9. Fracica, N. G. (2009). La financiación empresarial y la industria del capital de riesgo: estructura y conceptos. *Revista EAN*, 66, 31-66.
10. Ferrás, X. (2010). *Innovación 6.0: el fin de la estrategia*. Barcelona, España: Plataforma Editorial.
11. Galán, J. I. y Sánchez, M. J. (2004). Coherencia entre el cambio estratégico y organizativo: nuevas formas de organización. *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, 19: 141-176.
12. García, C. J. y Sureda, T. (2001). La ciencia: un enfoque dialéctico-materialista de su devenir. Instituto de Ciencias Básicas y Preclínicas Victoria de Girón. *Rev. Cubana Invest Biomed*, 20(4), 302-310.
13. Gainza, E. (2003). Universidad-empresa, un equipo con futuro. *Revista de la Red de Parques Tecnológicos de Euskadi*, 21, 1-32.
14. Instituto Internacional de la Unesco para la Educación Superior en América Latina y el Caribe, Iesalc (2008). Transformaciones sociales y desafíos universitarios en América Latina. *Educación Superior y Sociedad*, 13(1), 1-144. Obtenido de iesalc@unesco.org.ve; www.iesalc.unesco.org.ve
15. Marzo, M.; Pedraja, M. y Rivera, P. (2008). Un modelo de relaciones empresa-universidad. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 17(1), 39-56.
16. Miyahira, J. (2009). La investigación formativa y la formación para la

- investigación en el pregrado. *Rev. Med Hered*, 20(3), 119-122.
17. Mondragón, P. F. (2009). El problema está en cómo valorar la propiedad intelectual. *Universidad, Empresa y Estado*, 2(3), 1-43.
 18. Moreno, J. C. y Ruiz, N. P. (2009). La educación superior y el desarrollo económico en América Latina. *Estudios y Perspectivas*, 106, 1-45.
 19. Montejo, M. J. y Bravo, J. A. (2010). Cotec. La innovación en sentido amplio: un modelo empresarial. Análisis conceptual y empírico. *Innovación práctica. Fundación Cotec para la Innovación Tecnológica*, 1-69
 20. Ochoa, J. C. (2009). Hacia una cultura del emprendimiento, la innovación y la asociatividad para la competitividad y el desarrollo de la región y del país. *Universidad, Empresa y Estado*, 2(3): 22.
 21. Ondaguetti, J. C. (2001). Parques científicos y tecnológicos: los nuevos espacios productivos del futuro. *Investigaciones Geográficas*, 25, 95-118.
 22. Ortega, F. F. *et al.* (2009). Protocolo de implementación del LMyS. Implementación del laboratorio de modelamiento y simulación. *Estudios Empresariales para la Perdurabilidad*, 1-36.
 23. Pérez, R. A. (2008). Estrategar en un mundo complejo. Cinco consecuencias en la práctica profesional. *Fisec: Estrategias*, 4(10), 85-131.
 24. Pérez, J. A. (2009). Universidad y gerencia en el medio internacional. Investigación, innovación y competencias, 17, 156-182.
 25. Pulido, A. (2005). La innovación en el siglo XXI. Centro de Predicción Económica (Ceprede)-IBM. *Universidad Autónoma de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 1-27.
 26. Renzulli, J. S. (2010). El rol del profesor en el desarrollo del talento. *Reifop*, 13(1). Consultado el 25 de septiembre de 2012. Obtenido de <http://www.aufop.com>
 27. Rodríguez, G. D. y Betancur, J. H. (2009). Ejercicio de transversalidad y responsabilidad social. Una experiencia de formación integral. *Institución Universitaria de Envigado Conciencia Empresarial. Facultad de Ciencias Empresariales*, 3, 37-63.
 28. Sanabria, M. (2005). El pensamiento organizacional estratégico: una perspectiva diacrónica. *Innovar*, 24, 59-81.
 29. Schmal, R.; López, S.; Cabrales, F. y Acuña, D. (2010). Modelado de procesos de negocio para la gestión de patentes en universidades. *Información Tecnológica*, 21(6).
 30. Segarra, E. (2010). ¿De dónde proceden las ideas? Las fuentes de la innovación en la empresa. *Harvard Deusto Business Review*, 51-56.
 31. Svarzman, G. (2007). Empresas transnacionales: sus estrategias de investigación y desarrollo y el papel de Argentina y el Mercosur. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal)*, 1-45.
 32. Yusuf, S. (2007). University-industry links, policy dimensions. En Shahid Y. y K. Nabeshima (Eds.), *How Universities Promote Economic Growth, Directions in Human Development*. Washington, D. C.: Banco Mundial.
 33. Yusuf, S. y Nabeshima, K. (Eds.) (2007). *How Universities Promote Economic Growth*. Washington, D. C.: Banco Mundial.



Un estudio empírico sobre la relación entre religión y desarrollo económico

Jonathan Moreno Medina

Un estudio empírico sobre la relación entre religión y desarrollo económico

An empirical study on the relation between religion and economic development

Recibido: 14 de mayo de 2013

Evaluado: 26 de junio de 2013

Aceptado: 26 de junio de 2013

Jonathan Moreno Medina (Colombia)

Universidad Católica de Lovaina

Economista, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá; estudiante de Maestría, Universidad Católica de Lovaina (Bélgica) y Universidad Nacional de Colombia.

Jonathan.moreno@student.uclouvain.be; jrmorenom@unal.edu.co

Resumen

En este trabajo se evalúa a nivel empírico, a partir de las discusiones teóricas, el posible impacto de la religión en el desarrollo económico, específicamente sobre el IDH. La relación entre religión y desarrollo no ha sido muy estudiada empíricamente, y con esta investigación se propone cubrir en parte esa falencia. Con dicha finalidad se utilizan datos de un panel internacional en el periodo 1990-2005, por medio de mínimos cuadrados en tres etapas. Los resultados soportan la tesis de que la religión tiene impacto en el desarrollo económico, pero la creencia religiosa específica tiene distintos efectos. Los efectos de la religión en el desarrollo económico se han resaltado desde Weber (1905 [1930]), dada su posible influencia sobre el desarrollo económico. El trabajo empírico más completo es el de Barro y McCleary (2002), el cual busca evaluar el impacto de la religión en el crecimiento económico, controlando por una serie de variables. Este análisis

Abstract

Throughout this paper the possible impact of religion on economic development, specifically on the HDI is evaluated at an empirical level from theoretical discussions. The relationship between religion and development has not been studied empirically, and this research aims to partially cover this shortcoming. With this purpose we use data from an international panel in the period 1990-2005, using three-stage least squares. The results support the thesis that religion has an impact on economic development, but the specific religious belief has different effects. The effects of religion on economic development have been highlighted since Weber (1905 [1930]), because of its possible influence on economic development. The most comprehensive empirical work is that of Barro and McCleary (2002), which seeks to assess the impact of religion on economic growth, controlled by a number of variables. This analysis supports

sis lleva a apoyar la tesis de Hitchens (2008) de que la creencia en el cielo puede tener impacto negativo sobre el desarrollo y bienestar de la sociedad, y la amenaza de un castigo, como el infierno, genera comportamientos positivos.

Palabras clave: desarrollo, crecimiento, esperanza de vida, economía de la religión, educación.

Hitchens's thesis (2008) that the belief in heaven can have negative impact on the development and welfare of society, and the threat of punishment, like hell, generates positive behaviors.

Keywords: development, growth, life expectancy, economy, religion, education.

Introducción

Una de las conclusiones principales que surge a partir de los recientes estudios respecto al crecimiento económico es que las explicaciones del desempeño económico deben ir más allá de las limitadas medidas de las variables económicas. La razón es que ellas deben poder abarcar los factores sociales y económicos de los países analizados (Barro y McCleary, 2002, p. 15). En particular, los resultados empíricos demuestran una influencia importante de las políticas y las instituciones sobre el crecimiento económico.

Se ha propuesto incluir variables en los estudios del crecimiento económico que midan la cultura de una nación (Huntington, 1996; Landes, 1999; Inglehart y Baker, 2000). Bajo este escenario es claro que la religión desempeña un papel fundamental en la cultura y las instituciones de un país. Así, surge la economía de la religión como un prometedor campo de estudio que, si bien con un gran rezago respecto a los demás campos de la economía, ha empezado a desarrollarse en los recientes años de manera rápida y sostenida.

La economía de la religión busca dar respuesta a aspectos que anteriormente estaban confinados a otras ramas del saber, como la sociología, al tratar de entender los determinantes de las creencias y el comportamiento religioso, la naturaleza de las instituciones religiosas y el impacto social y económico de la religión (Iannaccone, 1998). La definición de religión de acuerdo con estos estudios entiende el concepto como aquel cuerpo de creencias, actividades e instituciones compartidas basadas en la creencia en fuerzas supernaturales.

Por supuesto, varios problemas surgen a la hora de realizar un estudio que vincule el impacto de la religión sobre el desarrollo: por una parte, los datos religiosos son limitados, y por otra, no ciento por ciento confiables; sin embargo, la cantidad de ellos es muy amplia si se compara con otra clase de datos sobre actividades llamadas “no mercado”, como clubes, grupos de autoayuda, recreacionales y movimientos sociales en general. En años recientes se han creado cientos de encuestas para recoger información que sirva al propósito de la economía de la religión. Por supuesto, uno de los puntos álgidos en cualquier análisis que involucre datos religiosos es el hecho de que estos deben ser tratados con cuidado. Sin embargo, no por no ser totalmente confiables debe descartarse el uso de estos.

Así pues, a la hora de analizar los efectos de las tendencias religiosas de una sociedad sobre su nivel de ingreso (o desarrollo, como en nuestro caso) será muy importante controlar el efecto de otras variables asociadas, como edad, ingreso, educación, género, raza, estado civil, lugar de residencia, lazos sociales y eventos traumáticos previos. Lo anterior no implica que no exista una relación entre esas variables, ni que sí la haya, pero será necesario analizar cada factor para ver si el efecto religioso es o no dependiente de las variables mencionadas.

La idea central del trabajo presente es realizar un estudio que, a diferencia de trabajos microeconómicos, como el de Azzi y Ehrenber (1975), en el que principalmente se toma la religión como variable exógena que afecta el ingreso del hogar; o endógena, en la cual se ve afectada por el ingreso u otras variables, el nuestro sea de carácter macroeconómico, al estilo Barro y McCleary (2002, 2003, 2006)

y de North y Gwin (2004). No obstante, estos dos modelos usan herramientas econométricas tomando como variable endógena el ingreso, mientras que el nuestro busca diferenciarse de ellos al tomar como variable endógena el índice de desarrollo humano (IDH) para analizar no solo cómo la religión puede impactar el ingreso, sino también una medida del bienestar social y el desarrollo más amplia.

De esta forma, primero se presentará el escenario conceptual dentro del que se desenvuelve la discusión acerca del desarrollo económico, así como el sustento teórico del análisis sobre el impacto que la religión ejerce sobre el crecimiento económico y el desarrollo; luego se presentan los modelos econométricos y teóricos sobre los que nos basamos para la elaboración de este trabajo, así como lo que lo diferencia de los anteriores; posteriormente, se ofrecen los resultados empíricos de la investigación para dar paso así a las primeras conclusiones respecto al modelo base; después, se agregan unas extensiones teóricas y empíricas al trabajo y se discuten los nuevos resultados; en la última sección, se dan las conclusiones.

Marco conceptual

El desarrollo económico

Una revisión del estado actual de la economía de la religión refleja un hecho importante: los estudios que se han hecho tratando de medir el impacto de la religión en un contexto económico se han limitado al efecto sobre el crecimiento económico. Nuestro trabajo, sin embargo, se encamina en una dirección un tanto diferente. La idea es analizar el impacto de

la religión sobre el *desarrollo económico* y no solo sobre el crecimiento. Por supuesto, la discusión acerca de la mejor manera de aproximarse al análisis del desarrollo (de hecho la misma definición limitada del término parece no ser un asunto sencillo de resolver) es amplia y abarca visiones como la de Lucas (1988), para quien el PIB per cápita es la mejor manera de poder analizar el comportamiento del desarrollo en general de un país. Por otra parte, existen aquellos economistas para quienes el producto por habitante no es una medida siquiera cercana a lo que representa realmente el desarrollo (Stree-ten, 1994).

En un punto intermedio de la discusión están quienes a la hora de analizar el desarrollo económico no pueden dejar de lado el comportamiento del PIB per cápita, pero sin casarse con la idea de que este sea el mejor o único indicador del desarrollo. El IDH se encuentra en este punto medio;¹ combina unas medidas normalizadas de esperanza de vida, educación y producto interno bruto (PIB) per cápita. Dado que el IDH de cierta manera abarca una medición en el proceso de ampliación de oportunidades de las personas, al involucrar la educación, salud e ingreso, su uso es bastante difundido por un amplio grupo de economistas del desarrollo y entidades internacionales.

El IDH combina tres dimensiones básicas: 1) esperanza de vida al nacer, entendida como un índice de la salud y

1 Dado que el estudio empírico se realizó entre 1990 y 2005, se describe aquí la metodología implementada para la construcción del IDH antes de 2010, que es la que hemos usado. La nueva metodología en el IDH combina la expectativa de vida al nacer, la media de años de educación y los años de educación esperados, y el producto nacional bruto per cápita en PPP.

longevidad de la población; 2) conocimiento y educación, medida por la tasa adulta de alfabetismo (con dos terceras partes del peso de este ítem) y la combinación de las tasas brutas de matriculación para educación primaria, secundaria y terciaria (con una tercera parte del peso); 3) estándar de vida, medido por el logaritmo natural del PIB per cápita. El IDH se calcula hallando el promedio de estos tres índices (el de esperanza de vida, el de educación y el del PIB), mas existen problemas ampliamente conocidos respecto a la metodología utilizada para el cálculo del IDH, como el de la arbitrariedad de los pesos relativos de cada índice.² Asumiremos, con fines de este trabajo, que el IDH es la *proxy* que representa de mejor manera el desarrollo económico de un país.

Religión como determinante del desarrollo

Los efectos de la religión en el desarrollo económico se han resaltado desde Weber (1905 [1930]), dada su posible influencia positiva o negativa sobre el desarrollo económico. En este trabajo pionero el autor argumenta que habría un estímulo positivo al crecimiento económico si la religión “ve con buenos ojos” la acumulación de riquezas materiales (tal vez en conjunción con recompensas después de la muerte). Este elemento, característico, según

Weber, en el calvinismo, producía gran parte de las diferencias en las condiciones económicas de los países protestantes frente a sus contrapartes católicas. De hecho, una vida de obras buenas, reflejada en una riqueza material abundante, era una de las formas de saber que se había recibido la “gracia de Dios”. Sin embargo, al tiempo Weber predecía que una vez los modos capitalistas de producción se hubieran adoptado, las relaciones entre el protestantismo y la riqueza del país se debilitarían.

Por otra parte, estudios como los realizados por Hillman (2007) y Kuran (1993) muestran evidencia de los efectos negativos sobre el desarrollo económico que puede tener la adhesión a ciertos principios religiosos. En este último estudio en particular, el autor concluye que un país entre más se adhiera a los principios más radicales del islam, peores condiciones económicas tendrá. Los canales de transmisión de estos efectos perversos, teoriza el autor, se dan mediante la depriorización de los logros económicos y la privación impuesta sobre la población. Dado que, según el Corán, bajo ciertas circunstancias el continuar viviendo casi no tiene valor, los supuestos de maximización de beneficio sobre la que se basan muchas teorías de crecimiento económico dejan de tener valor, dado que el sujeto no tiene incentivos para aumentar su riqueza futura.

Otro argumento que justifica el estudio del impacto de la religión en el desarrollo tiene que ver con los códigos morales que promueven una actitud positiva hacia las acciones honestas y la cooperación. La cooperación es importante para el éxito económico (Arrow, 1972), pues le permite a las sociedades producir eficientemente (Putnam, 1993), contribuye al mejor rendimiento de las instituciones

2 Por supuesto, existen otras dificultades con el uso del IDH como medición del desarrollo de un país, ya que, entre otras, no tiene en cuenta problemas de desigualdad económica, entre género, ni las libertades políticas.

sociales al reducir los costos de transacción (Fukuyama, 1995), promueve formas adaptativas de organización (Miles y Snow, 1992), disminuye los niveles de corrupción (La Porta *et al.*, 1997), se asocia con niveles de desarrollo económico (Guiso *et al.*, 2004), y está asociada con mejores sistemas de educación (Alesina *et al.*, 1999). Ahora, dado que las personas cooperan basadas en una clase de interés *egoísta* (no necesariamente en un sentido limitado, sino en un sentido amplio, que abarque cualquier motivo que implique satisfacción personal, lo cual daría cabida a comportamientos altruistas), cuando tales motivos no existen la motivación puede estar dada por evitar ciertos posibles castigos. Así, las teorías respecto a las recompensas o castigos sobrenaturales involucrados en la religión funcionarían como motivo para que las personas se comporten de manera honesta y cooperativa. Si bien la teoría indica entonces que las personas más religiosas son más honestas o dadas a cooperar en mayor medida que las no religiosas, Ahmed y Salas (2009) muestran un estudio donde la evidencia no confirma tal hipótesis; de hecho, ellos concluyen que no existen diferencias significativas entre los comportamientos de unos y otros en este aspecto.

Una razón diferente para estudiar el impacto de la religión en el desarrollo se refiere a la influencia que puede tener la religión sobre el nivel de apertura de un país a los extranjeros, y por tanto, su influencia en la propensión a interactuar con el resto de países en las relaciones de comercio internacional. Por razones similares, la religión puede influir sobre la profundidad de la absorción de tecnologías provenientes de otros países.

Un cuarto posible argumento se refiere al papel que desempeña la religión

sobre la ética del trabajo. La religión, de forma similar a como lo proponía Weber, podría estimular el uso de la fuerza de trabajo, tal y como lo hacen algunas religiones orientales, y así se incrementaría la productividad. Galbraith y Galbraith (2007) encuentran una relación positiva entre la actividad empresarial y la religiosidad “intrínseca” de un país. La religión puede también afectar el comportamiento de los individuos frente al ahorro, lo que podría aumentar los niveles de inversión y por tanto el crecimiento, además de que podría desincentivar actividades “pecaminosas” como participar en juegos de azar y tener relaciones sexuales por fuera del matrimonio, así como desincentivar el consumo de alcohol y de drogas alucinógenas.

Por otro lado, la religión podría además retardar el crecimiento al desincentivar la acumulación de capitales y la maximización de ganancias, o interferir con actividades del mercado, tales como la ampliación del mercado de crédito.

Otro posible efecto negativo sobre el crecimiento sería el desviar recursos (tiempo y dinero principalmente) del mercado hacia la asistencia a la iglesia, construcción de catedrales o el apoyo a comunidades religiosas o de caridad (Barro y McCleary, 2002).

Por último, uno de los principales argumentos que se usan para analizar los efectos de la religión sobre el desarrollo (incluyendo el impacto sobre niveles de educación, renta y esperanza de vida) es el del posible apoyo o no hacia las conductas violentas. En años recientes una nueva tendencia intelectual tanto en Estados Unidos como en Inglaterra se ha formado con relación al papel que debe tener la religión en un mundo globalizado en el siglo XXI: el “nuevo

ateísmo”. Uno de sus principales exponentes, Christopher Hitchens (2008), expone en su libro cómo numerosos conflictos bélicos globales han tenido una raíz fuerte e innegable en diferencias religiosas entre los países o grupos en cuestión. Los ejemplos sobran, pero por mencionar solo algunos de ellos, se incluyen: el conflicto Israel-Palestina (que de hecho, si aumentara sus proporciones podría llevar a un conflicto nuclear); las guerras iniciadas por Iraq durante el gobierno de Saddam Hussein y los patrocinios de este gobierno a grupos de guerreros santos o *mullahs* (similar al caso de Sudán); la justificación moral y ética de al-Qaeda es cumplir con el *yihad* comandado por el Corán; el comportamiento del ejército pakistaní, es su disposición a iniciar una guerra nuclear sin mayores remordimientos;³ la justificación por parte de la Iglesia católica del ataque a judíos hasta dos décadas después de la Segunda Guerra Mundial; el ideal explícito del islam de la extensión de sus dominios terrenales por medio de la guerra santa; las guerras entre musulmanes (shiitas y shuní) en varios países (de ellos se recuerda la masacre de Bangladesh en 1971); el surgimiento del Partido Nacionalista Hindú con una fuerte tendencia antiislámica; las confrontaciones en Kashmir; el efecto que tuvo el budismo japonés sobre la población para que decidiera reinterpretar el sintoísmo, esta vez a favor de una dictadura fascista que tenía a la cabeza no a la figura de Buda (personaje que apareció

en India) sino del emperador japonés, cuya ascendencia se devolvía “miles de generaciones”; el sustento del racismo en el sur de Estados Unidos hasta la década de los cincuenta, aunque aún existen atisbos de estos comportamientos; la correlación del surgimiento del fascismo posterior a la Primera Guerra Mundial en los países fuertemente católicos; guerras civiles en el interior de varios países africanos donde las fracciones las componen bandos cristianos enfrentados a musulmanes; etcétera.

Cabe notar que las fuerzas ejercidas por la religión sobre el desarrollo aquí expuestas tienen dos componentes que conviene diferenciar: creencias y pertenencia. Es decir, algunos comportamientos mencionados se deben al efecto de las creencias, y otros, tales como el desvío de recursos, parecen deberse más al hecho de pertenecer a una comunidad o atender los servicios religiosos.

Datos y metodología

Para elaborar el trabajo empírico fue necesario recopilar datos de diferentes bases estadísticas y realizarles un posterior tratamiento para los fines deseados. El dato del IDH fue tomado de los Informes de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Los datos de gasto del Gobierno, gasto en Defensa como porcentaje del PIB, gasto en educación como porcentaje del PIB para construir el término de apertura, los términos de intercambio y el dato de inflación, fueron tomados de las bases de datos del Banco Mundial. Cabe anotar que el término de apertura se construye restando al gasto

3 Esta actitud fue evidenciada en el pronunciamiento del ex comandante en jefe de las fuerzas militares pakistaníes cuando se le cuestionó respecto a la posibilidad de una guerra nuclear y respondió: “Usted puede morir cruzando la calle o puede morir en una guerra nuclear. De todas formas, tiene que morir algún día” (citado por Hitchens, 2008, p. 34).

del Gobierno el total del gasto militar y el gasto en educación.

El indicador de términos de intercambio utilizado es construido por el cambio en los términos de intercambio interactuado con el término de apertura. El Democracy Index es tomado de Freedom House, y el Rule of Law Index es tomado de Earth Trends (<http://earthtrends.wir.org>), brindado por el World Resources Institute. Los datos originales de democracia están dados en una escala de -2.5 a 2.5, siendo -2.5 lo peor y 2.5 lo mejor. Se realizó una transformación para normalizarlo en una escala de 0 a 1. Igualmente ocurrió con el dato de Rule of Law, el cual aparecía en una escala de 1 a 7, siendo 1 lo peor y 7 lo mejor; también fue transformado para dejarse en una escala de 0 a 1. Los datos de la religión mayoritaria de los países son tomados de *A world survey of Religion and the State*, de Jonathan Fox (2008).

Los índices de asistencia a servicios religiosos, además de los datos de “creencias en el cielo” y “creencias en el infierno” son recopilados para los diferentes periodos del estudio, de *World Value Survey* (1981, 1990, 1995, 2000, 2005); ISSP International Social Survey Programme, ISSP91, ISSP98 y ISSP2005, brindados por el Leibniz Institute for the Social Sciences *gesis*. Para Austria, Bélgica y Pakistán, países que no registraban datos en estas encuestas, fue necesario tomar el dato de la World Value Survey 2008 bajo el supuesto de que la religión mayoritaria no ha sufrido un cambio considerable entre el periodo estudiado y la actualidad.

Los datos del índice Gini, el índice de profundización financiera, y el índice de descripción demográfica entre urbano y rural, son tomados de las bases de datos del Banco Mundial. Es de anotar

que para no perder datos de la muestra, ya que el índice de Gini en algunos países parece tener pocas mediciones, asumimos que la desigualdad no presentó una variación significativa durante el periodo estudiado y en algunos casos se utilizó el dato más cercano, colocando ocasionalmente el mismo índice para determinado país constante en todos los periodos.

Marco teórico

El modelo empírico más completo, según nuestra revisión del estado de la cuestión, es el de Barro y McCleary (2002), dado que realiza un trabajo econométrico para buscar el impacto de la religión —como variable exógena— sobre el crecimiento económico, controlando por una serie de variables, como se expondrá a continuación. Sin embargo, antes de exponer dicho modelo exploraremos más a fondo el modelo sobre el que se basan Barro y McCleary (2002): Barro (2000) y Barro y Sala-i-Martin (2004, cap. 12). Posteriormente se expondrán las adaptaciones a este último modelo para enfocarse en el *desarrollo* como tal, y no solo al ingreso per cápita.

Modelo Barro y Sala-i-Martin (2004)

Los autores de este modelo econométrico corren una regresión para la tasa de crecimiento del PIB per cápita en los periodos 1965-1975, 1975-1985 y 1985-1995, con una muestra de 72, 86 y 83 países, respectivamente. Ellos usan un marco empírico que relaciona la tasa de crecimiento de la renta per cápita con dos clases de variables: los niveles iniciales de las variables

de estado, tales como el *stock* de capital físico y humano (este último en la forma de logros educativos y de salud de la población); y, variables de control y ambientales, que se expondrán posteriormente.

Los autores utilizan el modelo de crecimiento con capital físico y humano (Barro y Sala-i-Martin, 2004, cap. 5), y de esta forma utilizan el nivel inicial del PIB per cápita (en forma logarítmica) de manera tal que el coeficiente de esta variable represente la tasa de convergencia de la renta per cápita. En la regresión también se usan como variables de estado el promedio de años estudiados de la población, así como el promedio de la esperanza de vida.

En la regresión se utilizan además las siguientes variables de control y ambientales: log del PIB per cápita al comienzo de cada periodo, promedio de años de educación secundaria y universitaria al comienzo de cada periodo, una medida de apertura internacional (promedio de exportaciones más importaciones sobre el PIB), consumo del Gobierno como porcentaje del PIB, esperanza de vida al nacer (como indicador de salud), tasa de crecimiento en cada periodo de los términos de intercambio (precios de exportación en relación con precios de importación) interactuada con el nivel de apertura internacional del país, un índice subjetivo del mantenimiento de la ley (ejemplo, cantidad de homicidios por cada 100 000 habitantes), un indicador subjetivo de la democracia (en términos de los derechos electorales), además de una *dummy* por cada periodo analizado.⁴ Dado que se tiene en cuenta la posible endogeneidad de

las variables explicativas, se utilizan los valores rezagados como variables instrumentales. Las estimaciones se realizan por un método de ecuaciones simultáneas de mínimos cuadrados en tres etapas (MC3E).

Los resultados de la regresión se muestran a continuación (las desviaciones estándar se presentan entre paréntesis):

Cuadro 1

Basic Cross-Country Growth Regressions

(1)	(2)
Explanatory Variable	Coefficient
Log of per capita GDP	-0.0248 (0.0029)
Male upper-level schooling	0.0036 (0.0016)
1/(life expectancy at age 1)	-5.04 (0.86)
Log of total fertility rate	-0.0118 (0.0050)
Government consumption ratio	-0.062 (0.023)
Rule of law	0.0185 (0.0059)
Democracy	0.079 (0.028)
Democracy squared	-0.074 (0.025)
Openness ratio	0.0054 (0.0048)
Change in terms of trade	0.130 (0.053)
Investment ratio	0.083 (0.024)
Inflation rate	-0.019 (0.010)
Constant	0.296 (0.034)
Dummy, 1975-85	-0.0078 (0.0026)
Dummy, 1985-95	-0.0128 (0.0034)
Number of observations	72, 86, 83
<i>R</i> -squared	.60, .49, .51

Tomado de Barro y Sala-i-Martin (2004, pp. 515-534).

El cuadro completo se encuentra en el anexo 1.

Cabe anotar que todas las variables explicativas, excepto el nivel de apertura de la economía, son significativas dentro de la regresión. Más adelante compararemos estos resultados con nuestro modelo.

Modelo Barro y McCleary (2002, 2003)

El modelo econométrico que usan Barro y McCleary (2002) se basa en el

4 Para un análisis detallado de la justificación de estas variables, ver Barro y Sala-i-Martin (Economic Growth, 2004, pp. 515-534).

modelo empírico de los determinantes del PIB per cápita expuesto en Barro y Sala-i-Martin (2004), en el que, como se indicó, se controla por una cantidad altamente plausible serie de variables. Por esta razón consideramos que el modelo presentado tanto en Barro y McCleary (2002) como en Barro y McCleary (2003) es el trabajo empírico más completo de los encontrados según nuestra revisión de la cuestión.

Los datos sobre religiosidad, creencias, indicadores, etc., los hemos tomado, al igual que los investigadores, de encuestas como la Encuesta Mundial de Valores (World Value Survey, WVS), los reportes de religión del International Social Survey Programme ISSP y la Gallup Millennium Survey.

En primer lugar, Barro y McCleary (2003) realizan un primer modelo en el que toman los datos de Barro y Sala-i-Martin (2004) y a estos les agregan las dos variables que, argumentan ellos, más pueden incidir en el crecimiento: la tasa de asistencia a los servicios religiosos y la creencia en el infierno. En esta regresión los resultados obtenidos muestran que ambas variables son significativas, a la vez que asistir a servicios religiosos tiene índice negativo y la creencia en el infierno tiene índice positivo. Las salidas de este modelo se muestran en el anexo 2.

En la segunda regresión añaden el índice de adherencia a la religión mayoritaria, normalizando con las proporciones en las que la religión católica es mayoría (las denominaciones incluidas son: religiones orientales; hinduismo; judaísmo; islamismo; protestantismo y “otros”); concluyen que la proporción de ciertas religiones (hindú, musulmana, ortodoxa y protestante) es significativa y tiene signo negativo (lo cual debe ser interpretado con relación al efecto del catolicismo).

Estos resultados son contrarios a lo esperado si la tesis de Weber (1905) y Kuran (1993) fuera correcta. Las salidas de este modelo se muestran en el segundo recuadro señalado en el anexo 2.

Luego, tomamos la tercera regresión de Barro y McCleary (2002), en la que se instrumentalizan estos índices de asistencia y creencia (dado el marco conceptual y teórico expuesto, en el cual la religión se toma como variable endógena y se detectan problemas de causación inversa. Las variables instrumentales son una *dummy* acerca de un Estado religioso, una *dummy* de la regulación estatal sobre la religión y un índice de pluralismo. Aunque en el criterio de Barro y McCleary (2002), con la instrumentalización aún pueden llegar a existir problemas de endogeneidad, se acepta esta como la mejor salida al problema econométrico mencionado. Pero luego de la instrumentalización de las variables el resultado se mantiene, por tanto los autores concluyen que un aumento en las creencias religiosas (en términos de la “creencia en el cielo” y “creencia en el infierno”) o una disminución en la asistencia a eventos religiosos tiende a estimular el crecimiento económico y ambas variables son estadísticamente significativas.

Al final Barro muestra cómo, con los datos dados principalmente por la WVS, existe un efecto positivo de las creencias religiosas sobre el crecimiento del PIB per cápita pero un efecto negativo por la asistencia a eventos religiosos, lo cual en el agregado lleva a la conclusión de que la religión no afecta los niveles de ingreso por habitante, en esencia, porque los autores interpretan que asistir a la iglesia es el *input* y las creencias religiosas son el *output*. Las salidas de este modelo se muestran en el anexo 3.

Modelo propio

Variable endógena

Utilizando el mismo marco teórico para las variables de control, nuestro modelo es una variación al modelo econométrico de datos panel de Barro y McCleary (2002, 2003). La primera adaptación al modelo es que realizamos la regresión en términos del crecimiento porcentual del IDH, en lugar del crecimiento del PIB per cápita.⁵

La segunda variación es cambiar los periodos de análisis. Si bien Barro y McCleary utilizan los periodos 1965-1975, 1975-1985 y 1985-1995, nosotros, dado el corto tiempo que ha existido para el cálculo del IDH (desde 1980), debemos cambiar las series. Tenemos entonces los siguientes periodos: 1980-1985, 1985-1990, 1990-1995, 1995-2000 y 2000-2005. La forma de calcular los estimadores es mediante el uso del método de mínimos cuadrados en tres etapas, usando los valores al comienzo del periodo o los valores rezagados como instrumentos, para poder corregir posibles problemas en la estimación de un dato en particular, tal y como lo indican Barro y Sala-i-Martin).

Variables exógenas

Variables de control y ambientales

La tercera variación respecto al primer modelo de Barro y McCleary (2002) es eliminar algunas variables explicativas,

dado que estamos realizando la regresión en términos de una variable que incluye el PIB, el nivel de educación y la esperanza de vida: el IDH. En esencia el cambio se debe al claro problema de endogeneidad en usar estas variables. Por ello, cambiamos el vector de variables explicativas no religiosas que usan estos dos autores, por otro vector que solo incluye: una medición de la apertura internacional; un promedio de la relación entre el gasto del Gobierno sobre el PIB (descontado de gasto militar y educación); crecimiento de los términos de intercambio; un indicador subjetivo del mantenimiento de la ley; el aumento de los precios por la inflación; un promedio de la relación entre el total de inversiones y el PIB; un índice subjetivo de democracia; el índice de democracia al cuadrado (que refleja la posibilidad de que las decisiones de coordinación se compliquen más a un mayor nivel de democracia); y el logaritmo natural del IDH multiplicado por 100 al comienzo de cada periodo.⁶

Antes de realizar las estimaciones con las variables que nos interesan puntualmente en este trabajo, es decir, las que tienen que ver con el papel de la religión, estimamos la regresión en término de las variables control para descartar aquellas variables que no son relevantes para el desarrollo. Los resultados se encuentran en el cuadro 1 (modelo A).

Algunos resultados parecen claramente sorprendentes. Hay varias cosas por notar. Dos variables son significativas: el logaritmo del IDH al comienzo del periodo y la inversión. Podemos decir

5 Es decir, implícitamente estamos tomando el IDH como proxy del desarrollo, o por lo menos como una proxy más cercana que la renta per cápita.

6 El índice se multiplica por 100 para poder tener valores no negativos en la medida del logaritmo. De ahora en adelante, cuando nos refiramos al logaritmo del IDH nos estaremos refiriendo al logaritmo del IDH multiplicado por 100.

entonces que: primero, parece comprobarse, dado que solo dos de las nueve variables son significativas, la tesis de que el crecimiento en el desarrollo no depende de las mismas variables que el crecimiento en la renta. Esta conclusión parece apoyar la idea de que utilizar la renta per cápita como una buena proxy del desarrollo es equivocado, en tanto que ambos índices no dependen de las mismas variables. Es decir, si bien la renta misma sí hace parte del IDH como medidor del nivel de desarrollo, no es tan claro que la mejor proxy para el desarrollo sea solo el ingreso per cápita, como sugiere Lucas (1988). Esto es, los componentes adicionales del IDH, además de la renta, nos dicen algo que no nos da la renta sola sobre el bienestar de la población.

La segunda es que el nivel de inversión no solo importa para el crecimiento económico de un país, sino para su desarrollo.

Por último, notemos que no se puede identificar si el nivel de convergencia evidenciado en la regresión se debe a una tendencia real y natural a la convergencia, o a la naturaleza del índice empleado. Dado que el IDH está acotado superiormente por el valor 1, la convergencia tenderá a ser asintótica.

VARIABLES RELIGIOSAS

Asistencia a la iglesia y creencias religiosas. En la segunda regresión que realizamos, excluimos las variables no significativas del ejercicio anterior y adicionamos un nuevo vector de variables religiosas que se compone de una variable que mide el nivel de asistencia a la iglesia y dos indicadores de las creencias religiosas (creencia en el cielo y en el infierno). Los resultados se encuentran en la tabla 1 (modelo B).

Empecemos por notar que las cinco variables explicativas utilizadas son significativas. En las variables de control: la magnitud del estimador del logaritmo de IDH al comienzo del periodo, -0.0657 , indica que la velocidad de convergencia en el desarrollo ocurre a una velocidad de 6.57% cada cinco años. De acuerdo con este coeficiente, la disminución de una desviación estándar en el logaritmo del IDH al comienzo del periodo (0.00953) aumentaría la tasa de crecimiento 6.57% . Este efecto es muy grande comparado con los demás efectos que se describirán a continuación, lo cual indica que la convergencia influye de gran manera las tasas de crecimiento en el desarrollo.

Por otra parte, la tasa de inversión, es decir, la relación entre la formación bruta de capital fijo sobre el PIB, entra en la regresión en forma del promedio de los cinco años del periodo (1980-1984; 1985-1989, etc.). El instrumento utilizado es el valor promedio en el periodo inmediatamente anterior también de cinco años. El valor del coeficiente, 0.0007 , implica que el aumento en una desviación estándar (0.00032) aumentará la tasa de crecimiento del IDH en 0.07% .

Ahora, respecto a las variables religiosas en particular, obtenemos los siguientes resultados. La variable que mide la asistencia a la iglesia (en términos mensuales), tiene el signo esperado (negativa) y es significativa. Recordemos que este signo esperado proviene de la discusión teórica en la que se asume que los costos asociados a pertenecer a una religión particular vienen por medio de los costos de oportunidad en términos de tiempo o ingreso renunciado por asistir a ellos. Estos costos parecen tener la misma relación teórica con al menos dos de los tres componentes del IDH: renta y educación. La relación teórica con la

esperanza de vida no es tan clara. El coeficiente (-0.015) indica que la caída en una desviación estándar en esta variable está correlacionada con el aumento en la tasa de crecimiento del IDH en 1.5 %. Claramente, el efecto no es solo bastante considerable, sino además negativo.

Por el lado de la variable que mide la creencia en el cielo, tenemos que el coeficiente es negativo. Si bien la variable es significativa, el signo es contrario al esperado en un principio bajo la tesis de que esperar las personas una recompensa en el “más allá” podría mejorar la situación de un país, debido a la mejora en el comportamiento de los individuos. Sin embargo el signo sí es coherente con un escenario como el planteado por Hitchens (2008), en el cual se indica que las creencias en un paraíso metafísico puede llevar a cometer actos que pueden ser perjudiciales para con las otras personas, tales como volverse un mártir musulmán suicida, en espera de 72 vírgenes en el paraíso. El coeficiente -0.032 indica que la disminución en una desviación estándar (0.0134) se relaciona con el aumento en la tasa de crecimiento, de 3.2 %.

Por último, la variable que mide la creencia en el infierno es significativa y tiene signo positivo. Ello parece ser coherente con la tesis de que un castigo después de la muerte, por los malos actos cometidos en vida, parece ser mucho más útil que la promesa de una recompensa (cuando se compara con el efecto de la creencia en el cielo). El coeficiente, 0.0519, implica que el aumento en una desviación estándar, 0.014, aumentaría el desarrollo 5.2 %. Este es el segundo efecto más grande encontrado.

En sus observaciones, Barro y McCleary (2002) sugieren tres variables para instrumentalizar las variables de

asistencia religiosa y de creencias: un índice de pluralismo religioso, y dos dummies que representan si existe un Estado religioso y si el Estado interfiere en la religión, respectivamente.⁷ También mencionan que si bien ellos utilizan variables dummies tanto para explicar el Estado religioso como para explicar si existe o no regulación estatal en la religión, sugieren que se podría mejorar el modelo cambiando estas dummies por indicadores elaborados a partir de datos de los diferentes países. Fox (2008) elabora estos índices para una gran cantidad de países.⁸ Reemplazando estos datos por los usados por Barro y McCleary (2002), sería posible mejorar su modelo. De acuerdo con este escenario, abandonamos las variables explicativas de Barro y nos remitimos a las de Fox.

Al igual que Barro y McCleary (2002) intentamos instrumentalizar los niveles de asistencia a la iglesia y de creencias religiosas con los instrumentos propuestos por estos autores, que incluyen el índice brindado por Fox (2008) sin resultados exitosos. Si bien el índice de intervención estatal en la religión (GRI) es significativo a la hora de explicar la creencia en el infierno, y la dummy del Estado religioso es significativa en la explicación del comportamiento de la asistencia a la iglesia, los resultados de la primera etapa no son en absoluto significativos, excepto por el caso de asistencia a la iglesia, con lo cual

7 El marco teórico de la explicación de las variables religiosas como variables endógenas se expone en Barro y McCleary (2002, 2006).

8 De hecho, posteriormente a la elaboración de este trabajo encontramos que el mismo Barro en 2004 estaba consciente del trabajo de Fox y dice que espera poder reemplazar la variable dummy por los datos construidos por Fox, que para la época se encontraban incompletos.

descartamos su uso. Los resultados se encuentran en el cuadro 3.

$$\Delta \ln hdi = \beta_0 + \beta_1 \ln hdi_0 + \beta_2 Inv + \beta_3 Gini + \beta_4 Asistencia + \beta_5 Cielo + \beta_6 Infierno$$

$$cielo = \beta_0 + \beta_1 GRI + \beta_2 ReligiónEst + \beta_3 Pluralismo$$

$$infierno = \beta_0 + \beta_1 GRI + \beta_2 ReligiónEst + \beta_3 Pluralismo$$

$$asistencia = \beta_0 + \beta_1 GRI + \beta_2 ReligiónEst + \beta_3 Pluralismo$$

Denominaciones religiosas. En la tercera regresión que realizamos, excluimos las variables de asistencia a la iglesia y de creencias religiosas, utilizadas del ejercicio anterior, y adicionamos un nuevo vector de variables religiosas que se compone de las composiciones religiosas de la mayoría del país normalizadas por los países de mayoría católica (las denominaciones usadas son: protestante, hindú, islam, ortodoxia, otros). Los resultados se encuentran en el cuadro 1 (modelo C).

Aquí los resultados parecen un poco sorprendentes, al igual que en Barro y McCleary (2003), en el sentido de que respecto al islam (especialmente) contradicen los obtenidos por Kuran (1993). Faltaría desarrollar un cuerpo teórico que pueda dar cuenta de este resultado o buscar cómo controlar por alguna variable omitida.

Extensiones

A continuación presentamos las extensiones al modelo inicial. Proponemos una posible solución a la posible omisión de variables relevantes a la hora de explicar las tasas de crecimiento del IDH. Por ello consideramos la teoría del desarrollo descrita en Ray (1998, caps. 6, 7, 10 y 14), en tanto que la desigualdad, la descripción demográfica rural y urbana y el nivel de

El sistema de ecuaciones de la regresión en tres etapas, bajo la instrumentalización propuesta, es el siguiente:

profundidad financiera pueden explicar el nivel de desarrollo de un país.

De esta forma realizamos una primera regresión que involucre, además del logaritmo del IDH al comienzo del periodo y el nivel de inversión, una medida que represente los niveles de desigualdad económica de un país (el coeficiente de Gini); una medida de la población urbana (porcentaje de la población que vive en áreas urbanas); y usamos como proxy del nivel de profundidad financiera el porcentaje de créditos brindados por los bancos al sector privado doméstico del país como porcentaje del PIB.⁹ Los resultados se encuentran en el cuadro 2 (modelo A).

Los resultados respecto al signo y significancia, tanto de la inversión como del logaritmo del IDH al comienzo del periodo, son los mismos, con lo que se confirma su robustez. Por otra parte, de las

9 Analizamos la posibilidad de utilizar un índice que calcula el Banco Mundial acerca del nivel de transparencia en la información del sistema financiero, lo cual teóricamente está sustentado en Ray (2008, cap. 14) y podría ser una muy buena variable para utilizar en las regresiones. Sin embargo, este índice se comenzó a calcular apenas en 2004, por lo que no parecía viable ni extrapolarlo (hasta 1980), ni calcular el panel de una manera tan desbalanceada. Sin embargo, suponemos que en unos años, cuando se tenga una considerable cantidad de tiempo con tal medición, su incorporación en los trabajos empíricos podría ser notablemente positiva en el entendimiento del desarrollo.

tres nuevas variables, solo el coeficiente de Gini es significativo. El estimador del coeficiente de Gini, -0.00039 , tiene el signo esperado dado el escenario teórico de Ray (2008, cap. 7). Ello indica que la disminución en una desviación estándar en el coeficiente de Gini (0.00017) representaría 0.4% de aumento en la tasa de crecimiento de IDH. Sin embargo, ni la proxy de la profundización del crédito, ni el nivel de urbanidad del país, parecen ser relevantes. Es probable que las variables proxy empleadas no sean las indicadas.

En la segunda regresión de la extensión utilizamos como variables de control el logaritmo del IDH al comienzo del periodo, el nivel de inversión y el coeficiente de Gini. Las variables nuevas son, de nuevo, los niveles de asistencia a la iglesia y los niveles de creencias, dados aparte como creencia tanto en el cielo como en el infierno. Los resultados se muestran en el cuadro 2 (modelo B).

Aquí, también de nuevo, las dos variables de control del logaritmo al comienzo del periodo y la inversión siguen siendo significativas, pero el coeficiente de Gini, si bien tiene el signo esperado, no es significativo. Por parte de las variables religiosas, ni el nivel de asistencia a la iglesia ni la creencia en el cielo son significativas, si bien resultaron con el mismo signo del modelo básico. De todas maneras el nivel de creencia en el infierno sí es significativa y el coeficiente es suficientemente grande como para tener un efecto notable sobre la tasa de crecimiento del IDH.

Por último, corremos una regresión que reemplaza de nuevo los índices de asistencia y creencia religiosa por los componentes mayoritarios de la religión de un país, pero esta vez con el coeficiente de Gini como nueva variable de

control. Los resultados se presentan en el cuadro 2 (modelo C).

Nuevamente tenemos que tanto la fracción hindú como la musulmana tienen un coeficiente positivo y significativo, y que el coeficiente de Gini no es significativo. Estos dos últimos resultados hablan de la poca robustez del estimador del coeficiente de Gini en la primera regresión de la extensión.

Conclusiones

Dados los resultados aquí expuestos podemos concluir que la religión sí es un factor importante en el desarrollo, si bien su efecto de manera cercana a como indicaban Barro y McCleary (2002, 2003, 2006) está dividido en un efecto negativo, dado por los niveles de asistencia a la iglesia, mientras que habría otro efecto de las creencias, que se divide en creencia en el cielo (recompensa) y creencia en el infierno (castigo). Si bien en los trabajos de los autores mencionados, estos dos indicadores de las creencias religiosas tenían el mismo signo, lo cual indica que no existiría una diferencia considerable entre medir las creencias por el nivel de creencia en el cielo o el infierno, en nuestro caso ambas variables son significativas y tienen efectos contrarios. Nuestro estudio entonces nos lleva a apoyar la tesis de Hitchens (2008) de que la creencia en el cielo puede tener un impacto negativo sobre el nivel de bienestar de la sociedad, identificado en este trabajo con el IDH. Por otra parte, se sustenta la hipótesis bien difundida de que la amenaza de un castigo, tal como el infierno, genera comportamientos positivos sobre el desarrollo y el bienestar.

También los datos parecen indicar, de manera consistente y robusta, que a la hora de hablar de desarrollo podría existir tendencia a la convergencia en las tasas de crecimiento del IDH. Además parece claro que los niveles de inversión en la economía no solo afectan directamente al crecimiento de la renta per cápita, sino al nivel de bienestar entendido de manera mucho más amplia, tal como aquí se hace.

Asimismo, existen algunos resultados obtenidos de nuestro análisis que, si bien no eran el objetivo del estudio, cabe resaltar. Principalmente, el hecho de que el crecimiento en el desarrollo parece depender de variables diferentes (salvo un par de excepciones) de las que depende

el crecimiento. Debería seguirse investigando acerca del papel que desempeñan las religiones en el desarrollo económico, dado que como se expuso al principio, son una parte fundamental de lo que se denomina cultura y que la reciente literatura del desarrollo y el crecimiento económico identifican como un factor clave. En especial, consideramos que existe un vacío grande en la explicación teórica y el apoyo empírico del papel del Islam en el crecimiento y en el desarrollo. Dado que nuestros resultados, junto con los de Barro y McCleary (2003) contradicen los de Kuran (1998), solo podemos esperar a que más luces sean arrojadas en este campo en particular.

Cuadro 2. Cambio porcentual del índice de desarrollo humano

Variable exógena	Modelo base	Modelo A	Modelo B
Log IDH (t-1)	-.09169802***	-.06569712***	-.0449112***
	(.01167)	(.009532)	(.009964)
Asistencia a eventos religiosos		-.01490715**	
		(.007414)	
Creencia en el cielo		-.03174715**	
		(.01338)	
Creencia en el infierno		.05186038***	
		(.01496)	
Protestantismo			4.74E-03
			(.000054)
Hinduismo			.00028752**
			(.0001404)
Islam			.00040388***
			(.0000922)
Cristianismo ortodoxo			.00001279
			(.0001033)
Otro			.0001012
			(.0001086)
Gasto gubernamental	-.00014189		
	(.0004855)		

(Continúa)

Cuadro 2. Cambio porcentual del índice de desarrollo humano (continuación)

Variable exógena	Modelo base	Modelo A	Modelo B
Inversión	.00089769*** (.0003388)	.00068158** (.0003234)	.000842** (.0004114)
Apertura	.00001724 (.0000578)		
Términos de intercambio	-.00038068 (.0009223)		
Inflación	1.78E-04 (8.55e-06)		
Mantenimiento de la ley	.01967423 (.01373)		
Democracia	.02402429 (.02937)		
Democracia^2	-.01341036 (.02555)		
Constante	.38538408*** (.04459)	.30273049*** (.04489)	.20128785*** (.04398)
N	205	205	205
R^2	.37251503	.40173811	.41327203
legend: * p < .1; ** p < .05; *** p < .01			

Cuadro 3. Cambio porcentual del índice de desarrollo humano

Variable exógena	Modelo A	Modelo B	Modelo C
Log IDH (t-1)	-.08144585*** (.01319)	-.06660194*** (.009525)	-.05489248*** (.01513)
Inversión	.00080658** (.0003674)	.0007058** (.0003228)	.00088861** (.00043690)
Gini	-.00038655** (.0001711)	-.00024534 (.0002)	-.00011469 (.0001958)
Crédito	3.55E-05 (9.42e-08)		4.40E-05 (9.30e-08)
Urbano	.00004794 (.0001519)		.00011364 (.0001559)
Asistencia a eventos religiosos		-.01136058 (.007932)	
Creencia en el cielo		-.02270401 (.01523)	

(Continúa)

Cuadro 3. Cambio porcentual del índice de desarrollo humano (continuación)

Variable exógena	Modelo A	Modelo B	Modelo C
Creencia en el infierno		.04476144***	
		(.01599)	
Protestantismo			-2.76E-03
			(.0000587)
Hinduismo			.0002843*
			(.0001461)
Islam			.00038789***
			(.0001024)
Cristianismo ortodoxo			.00002964
			(.0001069)
Otro			.00012261
			(.0001122)
Constante	.3761958***	.31144989***	.240466***
	.04978	(.04529)	(.06271)
N	205	205	205
R ²	.37257461	.40609866	.41570373
legend: * p < .1; ** p < .05; *** p < .01			

Cuadro 4. Regresión en tres etapas

Ecuación	Obs	Parms	RMSE	R ²	Chi ²	P
Cambio IDH	205	6	.0661636	-4,823	192.30	0.0000
Creencia en el cielo	205	3	.2368551	0.0102	2.11	0.5499
Creencia en el infierno	205	3	.2289999	0.0345	7.33	0.0620
Asistencia a eventos religiosos	205	3	.254784	0.0386	8.23	0.0416
	Coeficiente	Error est.	z	P> z	[95 % Conf. Interval]	
Cambio IDH						
Log IDH (t-1)	-.0330993	.1170857	-0.28	0.777	-.2625832	.1963845
Inversión	-.0016693	.0022574	-0.74	0.460	-.0060937	.0027551
Gini	.0015076	.002152	0.70	0.484	-.0027101	.0057254
Asistencia a eventos religiosos	.1603855	.08582	1.87	0.062	-.0078187	.3285896
Creencia en el cielo	-.4374966	.2694628	-1.62	0.104	-.965634	.0906407
Creencia en el infierno	.2284895	.2198175	1.04	0.299	-.202345	.659324
Constante	.248735	.6101039	0.41	0.683	-.9470467	1,44452
Creencia en el cielo						

(Continúa)

Cuadro 4. Regresión en tres etapas (continuación)

Ecuación	Obs	Parms	RMSE	R ²	Chi ²	P
GIR	-.0009487	.0015181	-0.62	0.532	-.003924	.0020267
Religión de Estado	.0556685	.0444428	1.25	0.210	-.0314378	.1427748
Pluralismo	.0120178	.105796	0.11	0.910	-.1953385	.2193741
Constante	.5948854	.0548547	10.84	0.000	.4873723	.7023986
Creencia en el infierno						
GIR	.0037062	.0014677	2.53	0.012	.0008295	.0065829
Religión de Estado	.0153626	.0429689	0.36	0.721	-.0688548	.0995801
Pluralismo	.0783546	.1022873	0.77	0.444	-.1221247	.278834
Constante	.3238634	.0530354	6.11	0.000	.2199159	.4278109
Asistencia a eventos religiosos						
GIR	-.0021759	.001633	-1.33	0.183	-.0053765	.0010247
Religión de Estado	.1152941	.047807	2.41	0.016	.0215942	.208994
Pluralismo	.0132777	.1138043	0.12	0.907	-.2097746	.23633
Constante	.4289477	.0590069	7.27	0.000	.3132962	.5445992
Variables endógenas: cambio_hdi b_heaven b_hell attend						
Variables exógenas: ln_hdi_0 inversion gini gir relig_state plural						

Anexo 1

Basic Cross-Country Growth Regressions

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Explanatory Variable	Coefficient	Coefficient for Low-Income Sample	Coefficient for High-Income Sample	<i>p</i> Value ^a	Coefficient with Data at 5-Year Intervals
Log of per capita GDP	-0.0248 (0.0029)	-0.0207 (0.0052)	-0.0318 (0.0049)	0.12	-0.0237 (0.0029)
Male upper-level schooling	0.0036 (0.0016)	0.0056 (0.0045)	0.0020 (0.0016)	0.44	0.0023 (0.0015)
1/(life expectancy at age 1)	-5.04 (0.86)	-5.13 (1.18)	-1.28 (1.44)	0.040	-4.91 (0.90)
Log of total fertility rate	-0.0118 (0.0050)	-0.0209 (0.0120)	-0.0211 (0.0054)	0.99	-0.0160 (0.0048)
Government consumption ratio	-0.062 (0.023)	-0.102 (0.031)	-0.000 (0.031)	0.021	-0.066 (0.021)
Rule of law	0.0185 (0.0059)	0.0237 (0.0099)	0.0223 (0.0063)	0.90	0.0174 (0.0062)
Democracy	0.079 (0.028)	0.044 (0.049)	0.105 (0.038)	0.32 ^b	0.032 (0.017)
Democracy squared	-0.074 (0.025)	-0.054 (0.052)	-0.080 (0.031)	0.67	-0.028 (0.016)
Openness ratio	0.0054 (0.0048)	0.0169 (0.0113)	0.0061 (0.0046)	0.38	0.0094 (0.0043)
Change in terms of trade	0.130 (0.053)	0.181 (0.076)	0.036 (0.070)	0.16	0.029 (0.021)
Investment ratio	0.083 (0.024)	0.109 (0.035)	0.077 (0.027)	0.46	0.058 (0.022)
Inflation rate	-0.019 (0.010)	-0.019 (0.012)	-0.019 (0.009)	0.99	-0.031 (0.007)
Constant	0.296 (0.034)	0.294 (0.052)	0.295 (0.052)	0.99 ^c	0.306 (0.035)
Dummy, 1975-85	-0.0078 (0.0026)	-0.0078 (0.0038)	-0.0066 (0.0032)	0.81	^d
Dummy, 1985-95	-0.0128 (0.0034)	-0.0194 (0.0051)	-0.0052 (0.0040)	0.031	
Number of observations	72, 86, 83	26, 38, 33	46, 48, 50		72, 79, 86, 84 79, 80, 60 40, 26, 27, 31, 46, 19, 04
<i>R</i> -squared	.60, .49, .51	.78, .53, .65	.56, .56, .40		

Notes: Estimation is by three-stage least squares. In column 2 the dependent variables are the growth rates of per capita GDP for 1965-75, 1975-85, and 1985-95. Instruments are the values in 1960, 1970, and 1980 of the log of per capita GDP, the life-expectancy variable, and the fertility variable; averages for 1960-64, 1970-74, and 1980-84 of the government consumption variable and the investment ratio; values in 1965, 1975, and 1985 of the schooling variable and the democracy variables; the openness and terms-of-trade variables (growth rates over 1965-75, 1975-85, and 1985-95, interacted with the corresponding averages of the ratio of exports plus imports to GDP); and dummies for Spanish or Portuguese colonies and other colonies (aside from Britain and France). The variances of the error terms are allowed to be correlated over the time periods and to have different variances for each period. Columns 3 and 4 separate the samples into countries with levels of per capita GDP below and above the median (for 1960, 1970, and 1980). Column 6 uses equations for economic growth for seven five-year periods, 1965-70, ..., 1995-2000.

^aThe *p* values refer to the hypothesis that the coefficients are the same for the two income groups.

^bThe *p* value for democracy and democracy-squared jointly is 0.022.

^cThe *p* value for the constant and two time dummies jointly is 0.10.

^dThe time dummies at the 5-year intervals are -0.0014 (0.0040) for 1970-75, -0.0000 (0.0040) for 1975-80, -0.0180 (0.0040) for 1980-85, -0.0112 (0.0037) for 1985-90, -0.0184 (0.0045) for 1990-95, and -0.0165 (0.0042) for 1995-2000.

Regressions for Economic Growth						
(standard errors of coefficients are in parentheses)						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Explanatory variable:						
(a group of other variables is included but not shown)						
Monthly church attendance	-0.0095 (0.0018)	-0.0156 (0.0044)	-0.0104 (0.0023)	-0.0123 (0.0043)	-0.0092 (0.0020)	-0.0154 (0.0046)
Belief in hell	0.0094 (0.0025)	0.0140 (0.0058)	--	--	0.0104 (0.0040)	0.0174 (0.0083)
Belief in heaven	--	--	0.0069 (0.0029)	0.0076 (0.0048)	-0.0012 (0.0040)	0.0039 (0.0068)
Eastern religion share	--	-0.010 (0.011)	--	0.003 (0.009)	--	-0.013 (0.012)
Hindu share	--	-0.034 (0.016)	--	-0.030 (0.017)	--	-0.040 (0.018)
Jewish share	--	-0.004 (0.014)	--	0.006 (0.013)	--	-0.006 (0.015)
Muslim share	--	-0.032 (0.015)	--	-0.012 (0.010)	--	-0.034 (0.015)
Orthodox share	--	-0.050 (0.021)	--	-0.029 (0.017)	--	-0.051 (0.021)
Protestant share	--	-0.015 (0.007)	--	-0.018 (0.008)	--	-0.012 (0.008)
Other religion share	--	-0.001 (0.015)	--	-0.001 (0.016)	--	-0.001 (0.015)
p-value for attendance and belief(s)	0.000	0.001	0.000	0.009	0.000	0.002
p-value for religion shares	--	0.001	--	0.001	--	0.001
No. of countries and total observations	41, 118	41, 118	41, 118	41, 118	41, 118	41, 118
No. of observations for each period	38, 41, 39	38, 41, 39	38, 41, 39	38, 41, 39	38, 41, 39	38, 41, 39
R-squared values for each period	.39, .77, .36	.67, .63, .25	.36, .68, .32	.66, .60, .36	.39, .78, .35	.65, .63 .19

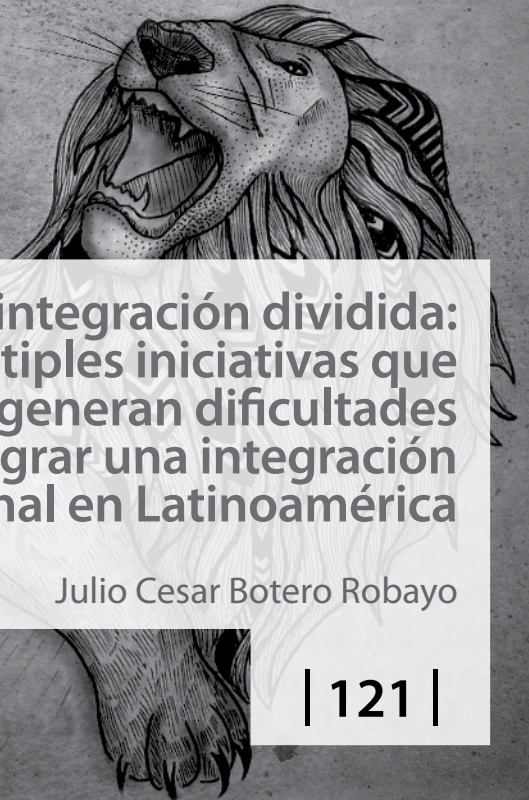
Regressions for Economic Growth

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Instruments (religion variables)	denoms.	attendance & beliefs	state relig., relig. reg., pluralism	attendance & beliefs	state relig., relig. reg., pluralism
Explanatory variable:					
Initial log per capita GDP and an array of other explanatory variables are included					
Muslim fraction	0.001 (0.005)	--	--	--	--
Protestant fraction	-0.007 (0.005)	--	--	--	--
Hindu fraction	-0.013 (0.012)	--	--	--	--
Eastern religion fraction (incl. Buddhist)	0.009 (0.006)	--	--	--	--
Jewish fraction	0.018 (0.012)	--	--	--	--
Orthodox religion fraction	-0.004 (0.009)	--	--	--	--
Other religion fraction	-0.015 (0.011)	--	--	--	--
Monthly church attendance	--	-0.0078 (0.0023)	-0.0129 (0.0041)	-0.0070 (0.0019)	-0.0088 (0.0032)
Belief in heaven	--	0.0072 (0.0024)	0.0140 (0.0043)	--	--
Belief in hell	--	--	--	0.0077 (0.0020)	0.0051 (0.0036)
p-value for denominations	0.10	--	--	--	--
Number of countries and total observations	84, 240	39, 117	39, 117	39, 117	39, 117
Number of observations for each period	78, 84, 78	39, 39, 39	39, 39, 39	39, 39, 39	39, 39, 39
R-squared values for each period	.61, .48, .54	.52, .61, .52	.41, .58, .47	.49, .71, .59	.51, .67, .56

Referencias

1. Ahmed, A. y Salas, O. (2009). Is the Hand of God Involved in Human Cooperation International. *Journal of Social Economics*, 36 (1-2), 70-80.
2. Arrow, K. J. (1972). Gifts and Exchanges. *Philosophy and Public Affairs*, 1, 343-362.
3. Azzi, C. y Ehrenber, R. (1975). Household Allocation of Time and Church Attendance. *Journal of Political Economy*, 27-56.
4. Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Nueva York: The Free Press.
5. Fox, J. (2008). *A World Survey of Religion and the state*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
6. Galbraith, C. y Galbraith, D. (2007). An empirical note on entrepreneurial activity, intrinsic religiosity and economic growth. *Journal of Enterprising Communities*, 1(2).
7. Gay, C. M. (1991). *With liberty and justice for whom?: The recent evangelical debate over capitalism*. Grand Rapids, Mich: W.B. Eerdmans Pub. Co.
8. Guiso, L. et al. (2006). Does Culture Affect Economic Outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 23-48.
9. Hillman, A. (2007). Economic and Security Consequences of Supreme Values. *Public Choice*, 131.
10. Hitchens, C. (2008). *Dios no es bueno*. Barcelona, España: Debate.
11. Huntington, S. (1996). *The Clash of Civilizations and the remaking of World Order*. Nueva York, NY: Simon y Schuters.
12. Iannaccone, L. (1990). Religious Practice: A Human Capital Approach. *J. Sci. Study Rel.*, 29(3), 297-314.
13. Iannaccone, L. (1998). Introduction to the Economics of Religion. *Journal of Economic Literature*, 1465-1496.
14. Iannaccone, L. R. (Julio de 2003). Looking backward: A cross-national study of religious trends. *Unpublished working paper*. George Mason University.
15. Inglehart, R. y Baker, W. (febrero de 2000). Modernization, Cultural Change and the Persistence of Traditional Values. *American Sociological Review*, 19-51.
16. Kuran, T. (1993). The Economic Impact of Islamic Fundamentalism. En Marty y Appleby (Eds.), *Fundamentalisms and the State: Remaking Politics, Economies, and Militance* (pp. 302-341). Chicago, Ill: U. Chicago Press.
17. La Porta, R.; Lobez-de-Silvanes, A. y Vishny, R. (1997). Trust in Large Organizations. *American Economic Review*, 82.
18. Landes, D. (1999). *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are Rich and Some So Poor*. Nueva York, NY: Norton.
19. Lehrer, E. y Chiswick, C. (1993). Religion as a Determinant of Marital Stability. *Demography*, 30(3), 385-404.
20. Lucas, R. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
21. McCleary, R. y Barro, R. (2006). Religion and Economy. *Journal of Economic Perspectives*, 49-72.
22. McCleary, R. y Barro, R. (2003). *Religion and economic growth (No.w9682)* National Bureau of Economic Research.
23. McCleary, R. y Barro, R. (2002). *Religion and political economy in an International Panel (No. w8931)*. National Bureau of Economic Research.

24. Miles, R. y Snow, C. (1992). Causes of Failure in Network Organizations. *California Management Review*, 34.
25. North, C. y Gwinn, C. (2004). *Religion's Role in the Rule of Law*. Waco, Texas: University of Baylor.
26. Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
27. Rodden, J. y De la O., A. (2008). Does Religion Distract the Poor? *Comparative Political Studies*, 437-476.
28. Streeten, P. (1994). Human Development: Means and Ends. *American Economic Review*, 84, 232-237.
29. Weber, M. (1905 [1930]). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Londres, Reino Unido: Allen y Unwin.



**Una integración dividida:
las múltiples iniciativas que
generan dificultades
para lograr una integración
regional en Latinoamérica**

Julio Cesar Botero Robayo

Una integración dividida: las múltiples iniciativas que generan dificultades para lograr una integración regional en Latinoamérica

An integration divided: the many initiatives that create difficulties to achieve regional integration in Latin America

Recibido: 25 de abril de 2013
Evaluado: 26 de junio de 2013
Aceptado: 30 de junio de 2013

Julio César Botero Robayo (Colombia)

Magíster en Asuntos Internacionales
Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano
jcbotero@poligran.edu.co

Resumen

En Suramérica existen bloques subregionales de comercio o foros políticos continentales, pero no hay todavía ningún espacio que pueda ser considerado como una unión económica. Dichos bloques comerciales en la región deben ser estudiados con especial detenimiento, puesto que sus implicaciones sobre la economía regional pueden ser negativas. La CAN, el Mercosur y la recientemente creada Alianza del Pacífico, son los tres espacios de integración comercial en la región. Tanto en el interior como en el exterior de dichos bloques se pueden percibir beneficios de diferente naturaleza, sin embargo las relaciones *entre ellos* es prácticamente nula. Ese hecho, en lugar de fortalecer la conjunción continental, puede implicar no una ruptura, pero, sí una clara división en el interior de la economía suramericana.

Palabras clave: integración, globalización, Latinoamérica, comercio, Mercosur.

Abstract

In South America there are sub-regional trading blocs or continental political forums, but there is still no space that can be considered as an economic union. These trading blocs in the region should be studied with special attention, since its implications on the regional economy can be negative. The CAN, Mercosur and the newly formed Pacific Alliance, are the three areas of trade integration in the region. Both inside and outside of said blocs benefits of different nature can be perceived, however the relationship between them is negligible. This fact, rather than strengthening continental integration may involve perhaps not a break, but a clear division within the South American economy.

Keywords: integration, globalization, Latin America, trade, Mercosur.

Introducción

Son múltiples los esfuerzos por integrar las economías suramericanas. Desde tiempos de Bolívar se planteaba la necesidad de la unidad suramericana como un elemento clave para su independencia y desarrollo. Han pasado dos siglos y todavía no existe una estructura sólida que cohesione las economías de la región.

El objetivo del presente escrito radica en realizar una investigación descriptiva de los resultados de los esfuerzos en materia de integración económica, política y social de Latinoamérica. Asimismo, se espera que en el futuro próximo surja en la institución un semillero de investigación relacionado con el tema, con el fin de motivar a los estudiantes a explorar los temas de actualidad regional.

Retomando las iniciativas de hace ya más de dos siglos esbozadas por Bolívar, O'Higgins y San Martín, quienes exponían sus ideas integradoras: "De la unión y cordialidad recíproca depende el próspero destino de las Américas y la división solo puede producir miserias y lágrimas" (O'Higgins, s. f.); "Divididos seremos esclavos, unidos venceremos" (San Martín); y "Para nosotros la patria es América" (Bolívar, 1814), ver: Moreno (2007), en 2004 uno de los hombres más poderosos del planeta, el señor Hu Jintao, en una gira oficial del Gobierno chino por el mundo, se presentó frente al Parlamento de Brasil con una propuesta particular y, hasta ese día inesperada: realizar una serie de esfuerzos en materia de estrechar los lazos de las economías China y Latinoamericana: "We both sides should seize opportunities and work together to drive the China-Latin America friendly

cooperation to increasingly new levels"¹ (Hu, 2004).

Una integración dividida

No es desde el corazón latinoamericano que vuelve a surgir una idea integradora, sino, por el contrario, su nacimiento se registra desde el otro extremo del océano Pacífico. Al parecer, el señor Hu conoce las necesidades económicas del continente americano mejor que los latinoamericanos, o por lo menos, ha leído lo que hace ya algún tiempo desarrolló un teórico económico de la región.

Luego de medio siglo del planteamiento de los postulados de Raúl Prebisch (1959) en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), relacionados con la industrialización y la necesidad de una integración de mercados en América Latina, es lamentable ver la actual situación del mercado regional.

Como lo menciona el economista chileno Roberto Pizarro, los resultados de los primeros esfuerzos integracionistas son decepcionantes:

No solo porque las exportaciones intrarregionales apenas alcanzan 15 % del total de lo que nuestros países transan en el mercado mundial, sino también porque las acciones concretas a favor de la unión regional se han oscurecido, al tiempo que la retórica se acrecienta y las controversias se multiplican,

1 "Ambas partes deben aprovechar las oportunidades y trabajar juntas para impulsar la cooperación amistosa entre China y América Latina hacia nuevos niveles"

con preocupantes distanciamientos diplomáticos (Pizarro, 2008, p. 214).

En América Latina y el Caribe se han intentado acuerdos regionales desde hace por lo menos sesenta años. Se pueden reconocer por lo menos tres fases: en la década de los cincuenta se lanzaron propuestas como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA); en la décadas de los sesenta se conformaron el Pacto Andino y la Comunidad del Caribe (Caricom); finalmente, desde mediados de la década de los ochenta se observa la reconfiguración de la integración andina hacia la Comunidad Andina (CAN), y luego el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur) (Gudynas, 2007).

¿Qué ha sucedido para que los procesos integradores latinoamericanos no dieran los resultados esperados?

En ese contexto, es necesario revisar los diferentes experimentos integradores subregionales en Latinoamérica, enfocándonos en Suramérica. Lo anterior, debido a motivos pragmáticos en cuanto al tiempo y a los recursos destinados para el presente estudio y a razones discrecionales del investigador. Los principales objetivos de los diferentes acuerdos de integración económica subregional en América Latina, hasta la fecha, son los siguientes.

La primera iniciativa de integración fue la Alalc, la cual daba un plazo de doce años para la creación de una zona de libre comercio, es decir que en 1972 ya debería de estar en desarrollo. Sin embargo, eso nunca sucedió (Alalc, 1960). Por el contrario, al ver que no produjo ningún resultado, en 1980, en el ámbito del

Tratado de Montevideo, fue constituida la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), que, a diferencia de su predecesora, es un espacio más político que comercial.

El otro intento por integrar las economías de la región nacido en los años sesenta fue el Mercado Común Centroamericano (MCCA), una iniciativa de Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Costa Rica. Si bien su tamaño no es tan significativo dentro de la región, es una experiencia exitosa, tanto en el interior de la región como en las relaciones comerciales con economías de otras latitudes; por ejemplo, cuentan con un tratado interregional de comercio con la Unión Europea (UE).

A finales de los años sesenta, en 1969, con el Acuerdo de Cartagena se crea la CAN, un espacio político en el cual se trabaja para “alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina” (CAN, 1969, p. 1). Más adelante serán dedicadas unas líneas adicionales para explicar la dinámica de este acuerdo.

Cuatro años más tarde, se crea la Caricom, cuyos principales objetivos eran: promover la integración económica y la cooperación entre sus miembros, asegurar la distribución equitativa de los beneficios de la integración y coordinar su política exterior (Caricom, 1973).

Con las bases, o por lo menos con la intención de establecer zonas de libre comercio en el Caribe, en Centro y Suramérica, se plantea por primera vez, a mediados de los setenta, una conjunción de toda la región. El Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), por su parte, es un organismo consultivo regional constituido en 1975 cuyo fin es el promover la cooperación intrarregional

para acelerar el desarrollo económico y social de todos sus miembros (SELA, 1975).

Como se mencionó, surge una asociación de integración, la Aladi, en respuesta a las fallas y a la inoperatividad de la Alalc. La Aladi se constituyó en Montevideo en 1980 y es una asociación que promueve el pluralismo en materia política y económica, además de que busca “la convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano”, a la vez que nuevos instrumentos para la profundización del comercio regional (Aladi, 1980, p. 1).

Llega la década de los noventa y con ella uno de los más exitosos modelos de integración económica en el continente: el Mercosur, creado en 1991, en el Tratado de Asunción, y sus principales objetivos son:

La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre países, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados partes y la armonización de las legislaciones para lograr el fortalecimiento del proceso de integración (Mercosur, 1991, p. 1).

En el Caribe se percibe que es necesario fortalecer la Caricom y darle un soporte político más sólido, ir más allá del comercio, dar un paso adelante. En 1994 se crea la AEC-ACS, Asociación de Estados del Caribe, su objetivo: “El fortalecimiento de la cooperación regional y del proceso de integración, con el propósito de crear un espacio económico ampliado en la región” (AEC, 1994, p. 1).

A manera de copia de las intenciones del SELA, surge otra iniciativa integradora regional, pero esta vez de alcance hemisférico, al pretender incluir a las economías de toda América, desde Canadá y Estados Unidos hasta Argentina y Chile, incluyendo al Caribe, a la Región Andina, a Centroamérica y, por supuesto, a México y Brasil. Sin embargo, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), no se ha puesto en marcha. Desde la primera reunión en Miami, han transcurrido múltiples reuniones de ministros y dignatarios, como todas las anteriores, infructuosas. Al día de hoy, el ALCA sigue siendo una iniciativa de “unir las economías de las Américas en una sola área de libre comercio” (ALCA, 1994, p. 1).

Con la llegada del nuevo milenio y con él una nueva propuesta sociopolítica, el “socialismo del siglo XXI”, se crea el ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América). Esta es la iniciativa gestada por el expresidente Hugo Chávez, la cual, en sus palabras: “es el proyecto histórico de Simón Bolívar de unidad de la Patria Grande, para garantizar al pueblo la mayor suma de felicidad posible, la mayor suma de seguridad social y la mayor suma de estabilidad política” (ALBA, 2004, p. 1).

La Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), es un organismo internacional creado en 2008 para: “Construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos” (Unasur, 2008, p. 1). Es otro foro de contenidos políticos más que cualquier otra cosa; un espacio en el que los presidentes de Suramérica se reúnen para debatir temas de seguridad y tratar de resolver las disputas o inconvenientes del devenir regional. No es mucho lo que

este espacio aporta al comercio, salvo que puede ser el espacio donde confluyen los intereses tanto del Mercosur como de la Alianza del Pacífico.

En el mismo sentido, se crea en 2010 la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CALC), la cual, más que un espacio económico, funciona de manera similar a la Unasur. La CALC es un espacio político, en el que se pretende profundizar la integración regional, fortalecer la cooperación en áreas de interés común y profundizar la integración política, económica y social de la región (CALC, 2010).

Por su parte, la Alianza del Pacífico es la más reciente iniciativa de integración regional. Es un área de integración profunda en la cual se pretende: “Avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, e impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las partes” (Alianza del Pacífico, 2012, p. 1).

El simple hecho de realizar un listado como el anterior permite observar que no son pocos los esfuerzos enfocados en trabajar por la unidad de las economías de la región, lo cual indica en primera instancia que al parecer existe una voluntad política en todo el continente para darle vida a una amplia integración regional y, complementando con un aparte del profesor Briceño:

La integración debe dirigirse esencialmente [a] abolir las barreras y los obstáculos que impiden el libre flujo de bienes y servicios entre las diversas economías nacionales. De esta manera se lograría crear un espacio económico integrado en el cual la actuación de las leyes del mercado permitiría intensificar la

interdependencia económica entre los países socios (Briceño, 2003, p. 31).

¿Cuál es entonces el obstáculo que no ha permitido realizar dicha integración? Es el interrogante que surge y, para tratar de darle respuesta, es necesario revisar algunos de los acuerdos de integración económica en América Latina.

En primer lugar, surgió la CAN, con el Acuerdo de Cartagena, en 1969. Más adelante nació el Mercosur, constituido en el Tratado de Asunción en 1991. Por último, y el más reciente intento por unir algunas de las economías de América Latina, es la Alianza del Pacífico, suscrita en 2010 en la Declaración de Lima.

Si bien no son los únicos acuerdos de integración en América Latina, debido al tamaño de sus economías, son los más relevantes en términos de población e ingreso: en la CAN viven cerca de 100 millones de personas y el producto interno bruto de la región asciende a poco más de un billón de dólares; el Mercosur cuenta con una población de 286 millones de personas y su PIB ronda los 3.5 billones de dólares. Por su parte, en la Alianza del Pacífico viven alrededor de 207 millones de personas y su ingreso total es de 2.9 billones de dólares (datos elaborados por el autor a partir de las cifras actualizadas a 2012 en el Factbook de la Central Intelligence Agency).

Si bien la Comunidad Andina de Naciones se planteó como uno de los primeros esfuerzos integracionistas de América Latina, diversos factores, como su estructura, el comportamiento de sus economías y la salida de uno de sus principales miembros, han implicado su fracaso a todo nivel.

En el estudio “¿Qué pasa con la Comunidad Andina de Naciones?” se

establece que la CAN, como bloque subregional:

Es altamente inviable dadas las características inerciales del comportamiento y de las decisiones de sus miembros, las cuales han estancado el desarrollo del proceso, al punto que después de 37 años no se ha consolidado la etapa básica de la integración económica (Casas, 2007; Correa, 2007, p. 15).

Las economías nacionales de Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia no han desarrollado el potencial de formar parte de un bloque subregional. Salvo un par de lineamientos políticos, como la iniciativa de los alcaldes de las zonas de frontera para fomentar la cooperación transfronteriza, y algunos encuentros de empresarios privados en la región, los resultados en materia de integración han dejado mucho que desear.

Por su parte, uno de los miembros que podía darle un mayor dinamismo a la economía andina, Venezuela, tomó la decisión de retirarse de la Comunidad y buscar su ingreso al Mercosur al mismo tiempo que conformaba la iniciativa del ALBA, esta última, una plataforma política regional para propagar el pensamiento socioeconómico del "Socialismo del siglo XXI". Con el reciente fallecimiento del presidente Hugo Chávez, debido a su carisma y al papel tan activo que desempeñaba en su proyecto bolivariano, hay que esperar para analizar el devenir del ALBA ante un nuevo mandatario en Venezuela.

Otra de las iniciativas de integración subregional es el Mercosur, el cual, a juicio del autor, ha sido hasta ahora la iniciativa de mejores resultados con relación a la integración de varias economías en la región.

Conformado por Brasil, Argentina, Uruguay, Venezuela (que fue recientemente reconocido como miembro), Paraguay (Estado sancionado y suspendido del Mercado debido al golpe de Estado al presidente Lugo) y Bolivia, en proceso de aceptación, el Mercosur surge como respuesta al fenómeno mundial de creación de zonas de libre comercio. La nueva tendencia en el comercio mundial es la liberalización por regiones, por medio de preferencias arancelarias, cuotas más generosas de importaciones y acuerdos sectoriales, además de negociaciones bilaterales para la resolución de conflictos comerciales. En el caso del Mercosur, si bien el comercio intrabloque es el que más aumenta, también se observa una tendencia creciente en los flujos desde y hacia el resto del mundo (Portela de Castro, s. f.).

El crecimiento de las economías del Mercosur ha sido positivo. De hecho, los datos están confirmando que se consolida la recuperación iniciada luego de la desaceleración ocasionada por la crisis financiera internacional (Lucángeli; Sanguinetti; Zamorano, 2011).

Las perspectivas de crecimiento para los países de la región son muy promisorias: "De acuerdo a la Cepal, la economía del Mercosur se expandiría por arriba del 7 % para el año calendario, una tasa bastante más alta que la estimada para toda América Latina y el Caribe (5.2 %)" (Cepal, 2010, p. 3).

Es claro que a nivel subregional el Mercosur es, de lejos, la mejor experiencia de integración económica, tanto así que, se percibe que puede ser alrededor del Mercosur que las demás economías se integren para darle una mayor fuerza y dinamismo a la economía latinoamericana.

En cuanto a las relaciones entre el Mercosur y la CAN, se encuentra:

Un acuerdo entre el Mercosur y la CAN que elimine todas las barreras arancelarias es beneficioso para los países que integran ambos bloques. La liberalización arancelaria produce tanto un incremento en el PBI como en los volúmenes de comercio y en el nivel de empleo (Berrettoni; Cicowies, 2005, p. 7).

Por último, en cuanto a la Alianza del Pacífico, se puede decir que es la más reciente iniciativa de integración regional, lo cual es un hecho que demuestra el olvido de algunas de las economías latinoamericanas frente a la cuenca del Pacífico, que es la principal cuenca del comercio internacional, al integrar las economías de Asia, América y Oceanía.

La Alianza del Pacífico está conformada por Chile, Perú, Colombia y México. Todo parece indicar que Panamá será el quinto miembro del Acuerdo del Pacífico. Los orígenes de la Alianza del Pacífico pueden rastrearse hasta el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), una iniciativa de integración bursátil entre las Bolsas de Valores de Bogotá, Lima y Santiago. Si bien son dos espacios independientes, el MILA fue el primer paso que dieron las economías del Pacífico suramericano a favor de su integración.

Con tan solo un par de años de existencia, no es posible identificar un dinamismo positivo o negativo en materia económica en la Alianza del Pacífico. Sin embargo, hay un optimismo en general sobre sus consecuencias a nivel regional; de hecho, ya existen iniciativas de cooperación subregional en temas como la educación y la salud, al tiempo que la movilidad de los nacionales de los países miembro de la Alianza se ha visto favorecida al eliminar los visados para el turismo y los negocios.

Si bien en la Alianza se trabaja para fortalecer el comercio en su interior, no se ha presentado ninguna iniciativa de acercamiento con otras regiones de la cuenca del Pacífico, región natural de la Alianza. De hecho, tal y como lo describe la Cepal:

No existe suficiente conciencia acerca de la importancia del comercio y la inversión birregional y han existido pocas estrategias coordinadas entre países o agrupaciones regionales tendientes a estrechar los vínculos comerciales y de inversión con Asia Pacífico. El acercamiento de América Latina y el Caribe a esa región ha sido esporádico y poco sistemático, y se ha limitado a la conclusión de acuerdos bilaterales de libre comercio (Cepal, 2008, p. 11).

Solo hasta finales de la primera década del siglo XXI se comienza a hacer un esfuerzo multilateral del Pacífico latinoamericano de mirar hacia el Asia-Pacífico, y es en este contexto en el que surgen el ARCO y la AIP (Cepeda, 2012, p. 87).

Si no hay por parte de la Alianza del Pacífico una iniciativa de acercamiento con economías de otras regiones de la cuenca, tampoco existe un propósito para consolidar un proceso de integración a nivel de América Latina.

El país verde-amarillo se está posicionando como un líder regional y protagonista mundial. Ser miembro del G 20, del grupo BRIC, del foro IBSA, entre otros, hacen de Brasil el líder natural en su área de influencia y lo posicionan claramente como el país que dirige y establece el devenir del Mercosur, así como las políticas y prioridades temáticas.

Por su parte, en la Alianza del Pacífico no existe una clara dirigencia por

parte de alguno de sus miembros, pero las economías más activas son la mexicana y la chilena, ambos países, con la intención de posicionarse como estrellas en la región.

Tanto Brasil como México y aun Chile, son países que desean atraer inversión extranjera a su territorio, y, debido a que una gran cantidad de los bienes y servicios de dichas economías compiten, en lugar de cooperar, es poco probable que desistan de su vanidad y sus pretensiones protagónicas para dar paso al encuentro de sus mercados y trabajar en procura de una integración más amplia.

De lo anterior surge otro interrogante que espera dar comienzo a un proyecto investigativo mucho más estructurado: ¿los procesos de integración subregional están contribuyendo, o por el contrario, son impedimentos para un proceso de integración de alcance regional?

Conclusiones

La voluntad existe, son muchas las iniciativas de integración regional, no solo en términos comerciales, sino también políticos, económicos y sociales. Sin embargo, se percibe cierta vanidad en los protagonistas de dichos procesos; al parecer, todos quieren liderar la integración suramericana y que los intereses y objetivos de sus naciones sobresalgan más allá de los demás.

Es muy pronto para concluir con contundencia este tema; por lo tanto, es necesario analizar con mayor detenimiento el desarrollo de la Alianza del Pacífico y el Mercosur como las dos principales estrategias integradoras de las economías de Latinoamérica.

El investigador, en este punto, plantea como sugerencia que las iniciativas de integración subregional están en el momento justo de comenzar a trabajar juntas, o por lo menos, coordinadas. Si se espera que cada una de las iniciativas avance por su cuenta, va a ser mucho más complejo en un futuro no muy lejano intentar acercarlas.

Por ejemplo, para atraer al principal elemento del Mercosur, Brasil, desde la Alianza del Pacífico, se pueden plantear las ventajas que traería para la economía carioca el contar con acceso a la cuenca de mayor crecimiento económico del planeta, y para los países del Pacífico, vincularse con el Mercosur traería enormes beneficios en términos de mercados potenciales.

A lo anterior debe sumarse el hecho de pensar en términos sinérgicos, en los que la suma de las partes en conjunto es mucho mayor que la suma de cada una de ellas, es decir, una gran economía latinoamericana, es mucho, mucho más influyente en el escenario global, que, como ha sucedido hasta ahora, una América Latina fragmentada.

Debido a que el más importante fenómeno que vive la humanidad en el presente siglo “es el de la profunda y creciente interdependencia que existe entre los países, las sociedades, las culturas y las economías de todo el mundo” (Moreno, 2007), es imperativo realizar una investigación, o darle vida a un observatorio, o semillero que, junto con la participación de los estudiantes de la institución, estudie la relación de estos procesos de integración subregional con el fin de establecer su impacto en una gran integración regional que comprenda la totalidad del territorio latinoamericano.

Referencias

1. Acuerdo de Cartagena (1969). *Acuerdo de Integración Subregional Andino*.
2. Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, ALBA (2004). *Declaración Conjunta para la creación del ALBA y el Acuerdo de aplicación del ALBA*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de http://www.alianzabolivariana.org/que_es_el_alba.php#ancla1
3. Alianza del Pacífico (2012). *Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de http://www.fenalco.com.co/sites/default/files/acuerdomarco_0.pdf
4. Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA (1994). *Antecedentes del proceso del ALCA*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de http://www.ftaa-alca.org/View_s.asp
5. Asociación de Estados del Caribe, AEC-ACS (1994). *Convenio Constitutivo de la Asociación de Estados del Caribe*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de <http://www.acs-aec.org/es/documentos/legal/1994/convenio-constitutivo-de-la-asociacion-de-estados-del-caribe>
6. Asociación Latinoamericana de Integración, Aladi (1980). *Tratado de Montevideo de 1980*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de <http://www.aladi.org/nsfaladi/juridica.nsf/vtratadoweb/tm80>.
7. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, Alalc (1960). *Tratado de Montevideo constitutivo de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de <http://www.parlamento.gub.uy/htmlstat/pl/tratados/trat12859.htm>
8. Berrettoni, D. y Cocowicz, M. (2005). *El acuerdo de libre comercio Mercosur-Comunidad Andina de Naciones: una evaluación cuantitativa*. Santiago de Chile, Chile: Centro de Proyecciones Económicas, División de Estadística y Proyecciones Económicas.
9. Briceño, J. (2003). *Las teorías de la integración regional*. Mérida, Venezuela: Ediciones del Vicerrectorado Académico de la Universidad de los Andes.
10. Caetano, G. (2011). *Mercosur: 20 años*. Montevideo, Uruguay: Cefir.
11. Casas, A. y Correa, M. E. (2007). ¿Qué pasa con la Comunidad Andina de Naciones? *Papel Político*, 12(2), 591-632.
12. Cepeda, J. C. (2012). Cooperación e integración regional en América Latina: el Foro del arco del Pacífico latinoamericano y la Alianza del Pacífico. ¿Cómo Vamos?, III, 86-93.
13. CIA (2012). *The World factbook*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
14. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Cepal (1987). *Raúl Prebisch: un aporte al estudio de su pensamiento*. Santiago de Chile, Chile: Cepal.
15. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Cepal (2008). *El arco del Pacífico latinoamericano y su proyección a Asia-Pacífico*. Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas.
16. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Cepal (2010). *Estudio económico de América Latina y el Caribe. 2009-2010*. Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas.
17. Comunidad Andina de Naciones, CAN (1969). *Acuerdo de Integración Subregional Andino*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de <http://>

- badicc.eclac.cl/controversias/Normativas/CAN/Espanol/Acuerdo_de_Cartagena.pdf
18. Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, CALC (2010). *Cumbre de la Unidad de América Latina y el Caribe*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de <http://www.diputados.gob.mx/cedia/sia/spe/SPE-CIA-03-10.pdf>
 19. Comunidad del Caribe, Caricom (1973). *Revised treaty of Chaguaramas establishing the Caribbean Community including the Caricom single market and economy*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de http://www.caricom.org/jsp/community/revised_treaty-text.pdf
 20. Declaración de Lima (2011). *Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico para la conformación de un Área de Integración Profunda (AIP)*.
 21. Gudynas, E. (2007). *Integración y comercio. Diccionario latinoamericano de términos y conceptos*. Montevideo, Uruguay: Claes y Oxfam.
 22. Hu, J. (noviembre 12 de 2004). *Joining Hands to Enhance Friendship between China and Latin America. Speech by Chinese President Hu Jintao at the Brazilian Parliament*.
 23. Lucángeli, J.; Sanguinetti, M. y Zamorano, A. L. (2011). *Mercosur: la consolidación de la expansión de la economía del bloque*. Buenos Aires: Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina.
 24. Moreno, C. (enero-junio de 2007). Integración latinoamericana: ALCA vs. ALBA. Presente y pasado. *Revista de Historia*, 23, 155-178.
 25. Observador Global.com (2012). *Los objetivos de la nueva Alianza del Pacífico*.
 26. Pizarro, R. (2008). El difícil camino de la integración regional. *Nueva Sociedad*, 214.
 27. Portela de Castro (s. f.). *Realidades y desafíos de las negociaciones externas del Mercosur*. Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur.
 28. Prebisch, R. (1959). *El mercado común latinoamericano*. Santiago de Chile, Chile: Cepal.
 29. Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, SELA (1975). *Convenio de Panamá Constitutivo del Sistema Económico Latinoamericano (SELA)*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de [http://216.122.62.22/attach/258/default/T023600000397-0-Convenio_de_Panama_\(enero_2006\).pdf](http://216.122.62.22/attach/258/default/T023600000397-0-Convenio_de_Panama_(enero_2006).pdf)
 30. Tratado de Asunción (1991). *Tratado para la constitución de un mercado común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de http://idatd.eclac.cl/controversias/Normativas/MERCOSUR/Espanol/Tratado_de_Asuncion.pdf
 31. Unión de Naciones Suramericanas, Unasur (2008). *Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Sudamericanas*. Consultado el 16 de abril de 2013. Obtenido de http://www.comunidadandina.org/unasur/tratado_constitutivo.htm
 32. Vieira, E. (2005). Evolución de las teorías sobre integración en el contexto de las teorías de relaciones internacionales. *Papel Político*, 18, 235-290.



**Análisis de la contribución
de los sanitarios secos al
saneamiento básico rural.
Caso: vereda Chorrillos**

Ana Karina Montes

Análisis de la contribución de los sanitarios secos al saneamiento básico rural. Caso: vereda Chorrillos

Analysis of the contribution of dry toilets to rural basic sanitation. Case: village Chorrillos

Recibido: 14 de septiembre de 2012

Evaluado: 16 de noviembre de 2012

Aceptado: 3 de diciembre de 2012

Ana Karina Montes (Colombia)

Máster en Gestión Ambiental

Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano

Administradora Ambiental y de los Recursos Naturales, Universidad Santo Tomás de Aquino. En la actualidad hace parte del Equipo de Gestores Ambientales de la Oficina de Participación, Educación y Localidades de la Secretaría Distrital de Ambiente, Bogotá, Colombia.

makarina@poli.edu.co

Resumen

Esta investigación nace como respuesta a falencias en sistemas viables de saneamiento básico en poblaciones de escasos recursos, lugares donde la infraestructura y los medios físicos no permiten la adecuación de sistemas convencionales de alcantarillado. El uso práctico de ella se inicia a partir del análisis sobre el uso e implementación de sanitarios secos, con base en un trabajo de campo propuesto como piloto en la vereda Chorrillos, por parte de la Secretaría Distrital de Salud, por medio del Hospital de Suba, ubicado en el noroccidente de Bogotá, Distrito Capital.

Palabras clave: sanitarios secos, administración ambiental, alcantarillado, saneamiento.

Abstract

This investigation comes in response to shortcomings in viable basic sanitation systems in low-income populations, where infrastructure and physical means does not allow the adaptation of conventional sewerage systems. The practical use of it starts from the analysis of the use and implementation of dry toilets, based on a field work proposed as a pilot project in the village Chorrillos by the District Department of Health, through the Suba Hospital, located in northwestern Bogotá, Capital District.

Keywords: dry toilets, environmental management, sewerage, sanitation.

Introducción

Los sanitarios secos constituyen un sistema apropiado, accesible, manejable y rentable que aporta soluciones ambientales, sanitarias, y mejora la calidad de vida de la población vulnerable al resolver la problemática del manejo sanitario de excretas.

Esta investigación cualitativa se basó en un estudio de caso y observación participante, usando instrumentos como entrevistas a informantes claves, trabajo con grupo focal y trabajo de campo. El resultado es una matriz de análisis de entrevistas cualitativas que permiten hacer una aproximación a los cambios generados gracias al uso de esta alternativa; a las problemáticas socioambientales de la zona, las ventajas y desventajas de pozos sépticos (tradicionales), ventajas y desventajas de los sanitarios secos, la contribución real de los sanitarios secos, la adaptabilidad al núcleo social básico (familia) y los impactos económicos primarios.

La difícil situación sociocultural, económica y ambiental de la vereda Chorrillos facilita que este tipo de investigaciones con fines prácticos se desarrolle de forma natural; el uso de este sistema garantiza que, si bien puede ser usado o implementado bajo situaciones de carácter extremo, como las allí presentes, su importancia ambiental termine transformándolo en una opción de saneamiento que a largo plazo podrá usarse en todas las zonas y condiciones en las que pueda y deba ser aplicada, tanto rurales como urbanas.

El sanitario seco es un sistema sencillo, eficiente y digno.

Estado de la cuestión

Una de las principales causas de morbilidad y mortalidad en los países de América Latina es la baja cobertura de los servicios de disposición de aguas servidas y excretas; solo 49 % de la población cuenta con servicio de alcantarillado, 38 % dispone sus excretas por medio de letrinas y 13 % (60 millones de latinoamericanos) defecan al aire libre. Esto ha motivado diferentes investigaciones que han tratado de buscar soluciones a la disposición adecuada de las excretas. A continuación se hará una breve descripción de los sistemas técnicos convencionales y los sistemas técnicos alternativos como respuesta al manejo y evacuación de excretas en zonas rurales.

Sistemas técnicos convencionales

Alcantarillado. El sistema de alcantarillado es el medio de conducción más reconocido para la evacuación de excretas, mediante flujos de agua que arrastran los desechos (aguas negras y grises) para su debido tratamiento y desecho.

Las características de estos sistemas se basan en diseños a partir de las conexiones domiciliarias y el consumo per cápita de la población, lo cual permite dimensionar la tubería, la profundidad de excavación en la que se controla la sedimentación en las tuberías por la fuerza de arrastre por medio del criterio de velocidad mínima nominal. Luego de este recorrido de unión de aguas negras, deben llegar a una planta de tratamiento de aguas residuales diseñada de acuerdo con el caudal que entra a ella, donde se realizan los tratamientos necesarios para reducir la carga contaminante del agua que

será descargada a un afluente receptor cercano.

La construcción de un sistema de alcantarillado parece ser la solución más atractiva para los usuarios de pozos negros y de fosas sépticas mal construidas, mal mantenidas o contaminadoras; sin embargo, el alcantarillado es una infraestructura de alto costo, que requiere de importantes inversiones públicas, lo cual significa que en muchos lugares su construcción es postergada por existir otras prioridades de presupuesto. En algunas zonas las razones de orden técnico dificultan o imposibilitan esta opción: escasez de agua potable, topografía, costo desproporcionado por baja densidad poblacional o grandes distancias hasta un curso de agua receptor.

En la mayoría de los casos los sistemas convencionales de alcantarillado contribuyen a mejorar las condiciones de salud al aportar eficiencia en el descarte de las excretas, pero, requieren de un costo periódico obligatorio, por lo tanto, este tipo de sistemas no constituyen una opción realista para las poblaciones de escasos recursos de los países en vías de desarrollo (Lewis y otros, 1988).

Pozo séptico. Uno de los sistemas utilizados con mayor frecuencia para la eliminación de excretas en zonas rurales, pueblos costeros, ciudades pequeñas, poblaciones marginales o sin acceso a la red de alcantarillado en Latinoamérica, son los pozos sépticos, también llamados letrinas. Estos consisten en una simple fosa excavada a mano, que es reemplazada una vez se llena; se los reviste con losa de vigas, tablas o concreto, y adecúa un asiento, generalmente de madera, y una caseta de cualquier material y calidad para asegurar la privacidad.

Este sistema está al alcance de todos por su construcción, uso y mantenimiento simples, además de su bajo costo (Montecinos). Sin embargo, las graves desventajas de los pozos sépticos, son: olores desagradables, precarios estados sanitarios en la tenencia del sanitario, proliferación de moscas, cucarachas y otros insectos, vectores de enfermedades infecciosas; desbordamiento en periodo de lluvias, contaminación directa del suelo y aguas subterráneas que sirven para el abastecimiento de agua mediante norias o pozos instalados a poca distancia del pozo séptico, como es el caso de la vereda Chorrillos, lo que incrementa los problemas ambientales y edáficos importantes como la pérdida de la capacidad de infiltración del suelo y el rebosamiento de los efluentes. Como vemos, la efectividad de la mayoría de los sistemas sanitarios de disposición local depende, fundamentalmente, de la capacidad del suelo y las características hidráulicas de este.

Sistema técnico alternativo

Sanitarios secos. Los sanitarios secos, también llamados sanitarios ecológicos, plantean una propuesta simple, al punto que para algunos resulta descabellada. Es un sistema de eliminación de excretas que no necesita agua y con el cual se puede obtener un subproducto: el abono orgánico. Como se menciona en algunos estudios consultados y experiencias del Primer Curso Internacional de Saneamiento Ecológico, los sanitarios ecológicos secos, familiares y comunitarios, constituyen una tecnología apropiada para la disposición, aislamiento, almacenamiento y tratamiento de la excreta. El enfoque de saneamiento ecológico que le dan varios autores es convertir la excreta humana en material seguro, prevenir

la contaminación en vez de controlarla después de contaminar, y usar en la agricultura los productos seguros de excreta humana saneada. Este enfoque puede llamarse “sanear y reciclar” (Sawyer, T. *et al.*, 2006).

El diseño surge como una propuesta para la prevención de enfermedades y protección al ambiente, no solo en áreas rurales, sino también urbanas, y constituye una barrera física primaria a la transmisión de parasitosis, ya que en las cámaras de aislamiento tiene lugar el proceso de desactivación y mortalidad de patógenos.

Los sanitarios ecológicos secos, usados convenientemente, pueden reducir 36 % la morbilidad por diarreas, porcentaje que puede incrementarse con el mejoramiento de los hábitos higiénico-sanitarios relacionados con la eliminación y tratamiento de excretas (lavado de manos). En este sentido, la mejora del entorno puede disminuir la morbilidad, la mortalidad y los gastos por ingreso y tratamientos en los diferentes niveles de atención en salud (Guerrero *et al.*, 2006).

Posteriormente se busca que las excretas entren nuevamente al ciclo biológico, no como un agente patógeno, sino como un abono que puede aportar nutrientes y contribuir a la recuperación de suelos o su aprovechamiento en cultivos agrícolas. Esta práctica se viene ejerciendo hace años en varios países como China, los cuales compostan las excreciones animales y de humanos; en Japón se introdujo esta práctica de reciclado de excreta y orina humanas en el siglo XII. En Suecia, donde la desviación de orina ya se practica, los agricultores almacenan la orina en tanques subterráneos por una cuota y la aplican a sus cultivos con maquinaria (Sawyer *et al.*, 2006).

Uno de los puntos más importantes que se deben mencionar sobre este sistema es la adaptabilidad de las familias a un método nuevo sin que se sientan vulnerables o socialmente rechazados por el uso de estas tecnologías. Es en este aspecto en el que debemos concentrar el trabajo, implementando sanitarios secos de forma práctica para que las familias comprendan la utilidad de este nuevo sistema, las ventajas y el mantenimiento adecuado que se debe ejercer en ellos, y debemos aclarar que uno de los factores importantes es comprender que los hábitos higiénico-sanitarios pueden proteger a las familias del ataque de enfermedades.

Experiencias en el ámbito mundial

Experiencias a nivel mundial podemos encontrar de diversos tipos y en varios países; en la literatura se encuentran clasificados en dos los sistemas basados en la deshidratación y en la compostación (ver anexos fotográficos).

Europa

La primera patente para un inodoro de tierra se registró en 1838, por Thomas Swinburne. Aunque no tuvo auge en su momento, un cuarto de siglo después Henry Moule empezó a experimentar enterrando sus heces en el jardín; después de tres o cuatro semanas, al no haber rastros del material enterrado, dio inicio al diseño de su inodoro personal, en el que depositaba una cantidad determinada de tierra que caía de una tolva ubicada detrás de la taza, sobre las heces frescas (Esrey *et al.*, 1999).

América Central

En América Central y México se construyó el LASF, una versión mejorada del sanitario vietnamita. El Centro Meso-Americano de Estudios sobre Tecnología Apropiada (Cemat) lo introdujo en Guatemala en 1978, y en los últimos veinte años se han construido miles de ellos en América Central, especialmente en El Salvador. Ha tenido un desarrollo similar en México, donde se promueve con la denominación “sanitario ecológico seco” (Esrey *et al.*, 1999).

En El Salvador, entre 1994 y 1997, el proyecto Tecpan desarrolló un sistema sanitario basado en la deshidratación, con desviación de orina, y calentador solar para un sanitario con una sola cámara de tratamiento. Durante varios años se han utilizado 36 prototipos en hogares de la comunidad de Tecpan, cerca de San Salvador. Los resultados del proyecto demostraron que funciona bastante bien, la mayoría de las unidades de prueba se mantienen perfectamente secas, libres de malos olores, sin moscas, y el calentador solar acelera el proceso de deshidratación.¹

Suramérica

Ecuador

Desde 1985, en la provincia de Cotacachi, en la región andina de Ecuador, optaron por un sistema de reciclaje en un intento de subsanar el problema de pérdida de fertilidad del suelo en las regiones a gran altura, de 3500 a 4000 metros sobre el nivel del mar. Se han construido unos 300 sanitarios de doble cámara con tapas

que hacen de calentadores solares. Debido a la sequedad de la atmósfera, en esta región no hubo necesidad de desarrollar técnicas para desviar la orina. Después de cada uso, se espolvorea aserrín o cenizas.

Chile

El desarrollo de las letrinas secas en Chile recalca que una de las ventajas de estos sistemas consiste en que las letrinas secas es una tecnología que la hace aplicable en zonas desérticas, como el norte de Chile, con serios problemas de abastecimiento de agua. El sistema se caracteriza por tratamiento *in situ* de las excretas, separación de orina y fecal, descomposición anaeróbica y aeróbica, y unidades de tipo familiar.

A raíz del terremoto de 1985 se desarrolló un programa de emergencia que contempló la instalación de un centenar de letrinas en la provincia de San Antonio. Posterior al terremoto de 1995, que afectó severamente la provincia de San Antonio, se inició un programa de difusión y construcción de letrinas aboneadas de tambor; este proyecto consideró la construcción de cerca de 200 soluciones por autoconstrucción.

Luego de esta experiencia en Chile se han construido cerca de 70 unidades sanitarias secas con aportes de entidades gubernamentales, internacionales, maestros y ayudantes beneficiarios y externos; estas unidades se han construido en localidades rurales dispersas (Montecinos).

Bolivia

Según un estudio antropológico sobre el uso de letrinas ecológicas en Bolivia, a nivel regional la inequidad en el acceso a los servicios de saneamiento es una realidad latente, especialmente en las poblaciones rurales, para las cuales contar con

1

ellos solo puede ser alcanzado por 46 % de la población, a diferencia de las regiones urbanas, donde este porcentaje llega a 85 % (UNICEF, 2008).

Experiencias en Colombia

En Colombia el tema de saneamiento alternativo sostenible ha tenido en los últimos años un proceso de difusión y de experiencias importante, tanto así que se consolidó la Mesa de trabajo en saneamiento alternativo sostenible, a la cual asisten la Secretaría Distrital de Salud, la Organización Panamericana de la Salud (OPS), la Universidad del Bosque por medio de su Instituto de Salud y Ambiente, Fundemar, el Instituto de Ambiente de Estocolmo (SEI), Procco Colombia, Uniminuto y Plan Internacional. Esta mesa tiene como objetivos la gestión intersectorial, la estandarización de aspectos técnicos mediante la elaboración de un protocolo que unifique las experiencias de saneamiento ecológico en Colombia, la difusión del saneamiento ecológico apoyado en cursos y talleres nacionales e internacionales y la difusión de las experiencias en espacios como congresos.

En Colombia el saneamiento ecológico se ha desarrollado en varias ciudades con motivaciones diferentes que buscan la sostenibilidad ambiental y solucionar problemáticas sociales como la falta de saneamiento básico, especialmente en zonas rurales.

Lo anterior demuestra un gran interés y variedad de experiencias en Colombia, pero también evidencia que es fundamental la capacitación y participación de las familias en todas las etapas de los proyectos para garantizar el éxito de estos, y

cabe anotar que si bien la inversión debe estar centrada en el desarrollo de infraestructuras físicas, hay que hacerse hincapié en el fortalecimiento de las estructuras sociales.

Experiencias distritales

En Bogotá se encuentran 21 unidades alternativas de saneamiento básico en seis localidades: Usaquén, Suba, Chapinero, Rafael Uribe, Usme y Ciudad Bolívar.

El desarrollo de estos proyectos por medio de las empresas sociales del Estado (ESE), formulados y manejados por los planes integrales de entornos saludables que forman parte de las políticas de salud pública de cada ESE, son una herramienta fundamental para el abordaje de los determinantes socioambientales en los territorios ya que su fin u objetivo atañe al análisis y articulación de los individuos, las familias, las vivienda y los entornos ambientales, núcleos abordados en la estrategia de vivienda saludable en años anteriores, así como los diagnósticos ambientales escolares, y con base en esta situación plantear tanto desde las competencias sectoriales planes de intervención bajo la postura integral y articulada de entornos saludables en las diferentes etapas del ciclo vital (Secretaría Distrital de Salud, 2009).

En la localidad de Suba se dio inicio a este proyecto en 2006. Su objetivo, a partir de un estudio de factibilidad técnica y social, fue implementar en la comunidad (principalmente de la vereda Chorrillos) un modelo piloto que consta de cinco unidades alternativas de saneamiento, entre ellos, un sistema para disponer sus excretas, el aprovechamiento

de las lluvias y el mejoramiento de la calidad del agua mediante la implementación de filtros de vela para la de consumo.

Marco conceptual

En la investigación es necesario abordar conceptos claves como el de desarrollo sostenible, debido a que la alternativa de sanitarios secos constituye una propuesta ambientalista que resignifica el comportamiento del hombre frente al ambiente.

Desarrollo sostenible

El concepto de desarrollo sostenible tiene sus antecedentes en la ecología tropical de fines del siglo XIX e inicios del XX. Surge en los años setenta, a partir de los conceptos desarrollo, desarrollo rural, desarrollo integral, y se elabora simultáneamente con las construcciones conceptuales del ecodesarrollo (Van Hoof *et al.*, 2000).

El discurso del desarrollo sostenible se fue legitimando, oficializando y difundiendo ampliamente a raíz de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo, celebrada en Río de Janeiro en 1992. Sin embargo, la conciencia ambiental emerge en los años setenta con *La primavera silenciosa*, de Rachel Carson, y se expande luego de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente Humano, celebrada en Estocolmo en 1972 (Leff, 2004).²

A partir de las reflexiones generadas desde los conceptos de cultura, ambiente y desarrollo se aporta a la generación de una postura frente a la definición de

desarrollo sostenible en el ámbito de lo que implica su dependencia *en función de los tipos de cultura que emergen de la interacción histórica del hombre con su realidad ecosistémica*. Básicamente se plantea cómo el *desarrollo sostenible se debe humanizar*, es decir, reconvertir el modelo de sociedad industrial occidental, que está basado en el crecimiento irracional, el consumismo, el productivismo, la acumulación de capital y la estandarización indiscriminada del mundo, lo cual implica la dependencia energética de combustibles fósiles, la guerra, y en sí, la insostenibilidad (González, 1999).

Por lo tanto, el desarrollo sostenible precisa una redefinición en cuanto al concepto simplista de satisfacción de necesidades presentes, sin poner en peligro a las futuras generaciones, dado que el desarrollo sostenible es una administración correcta de los recursos que tiene en cuenta la limitación de los bienes y servicios en términos culturales, económicos y ambientales. Para ello, debe cumplir una serie de características que involucra todas las dimensiones del ambiente, y no limitarse a utilizar los bienes y servicios ambientales eficientemente, sino, dicho de otro modo, tratar de entender la relación estrecha entre el hombre y la naturaleza en el contexto donde esta se encuentre.

Para poder interpretar la problemática ambiental es necesario comprender que:

La cultura es un sistema del cual no podemos eliminar el sistema biofísico, pues es parte vital; la naturaleza no está afuera, está adentro, porque sin su presencia no existe la cultura, no existe el hombre, mente y cuerpo son indivisibles, la naturaleza y cultura también (González, 1999).

2

Solo así puede abordarse y dar respuestas a dicha problemática.

Para consolidar la sostenibilidad se debe tener en cuenta que los cambios se deben generar no solo como individuos, sino como población en el escenario de la dinámica ecosistémica y el entendimiento de la cultura como parte de la evolución biológica y un momento y una instancia en los procesos de la biosfera.

Calidad de vida

El concepto de calidad de vida tiene diferentes interpretaciones y depende del punto de vista desde el cual se aborde; está asociado al de desarrollo económico. En los países desarrollados probablemente la calidad de vida haga referencia a satisfacer necesidades no prioritarias, contrario a los países en vía de desarrollo, donde calidad de vida alude a la satisfacción de las necesidades básicas como son la educación, la salud, la vivienda, la alimentación, etcétera.

Calidad de vida es “la capacidad que posee el grupo social ocupante de satisfacer sus necesidades con los recursos disponibles en un espacio natural dado. Abarca los elementos necesarios para alcanzar una vida humana decente” (Gildenberger, 1978).

Actualmente las relaciones entre el crecimiento económico y la calidad del medio ambiente se evidencia mediante los tipos de extracción, producción y consumo de bienes y servicios, que han contribuido a una mayor desigualdad social y a una explotación destructiva y despilfarradora de los recursos naturales. Además:

El aumento de la productividad dado por el avance tecnológico, junto al explosivo crecimiento de la población,

tanto en el ámbito rural, como urbano, son las causas que explican la baja calidad de vida y el deterioro del medio ambiente (Gildenberger, 1978).

Sin embargo:

El mejoramiento de la calidad de vida que se plantea como principal objetivo del desarrollo social, económico y cultural, pasa por la búsqueda necesaria de un equilibrio entre la cantidad de seres humanos y los recursos, así como la protección del medio ambiente (Gildenberger, 1978).

Desarrollo

El postulado básico del desarrollo a escala humana se funda en que el desarrollo se refiere a las personas y no a los objetos. Por lo tanto, el desarrollo “será aquel que permita elevar más la calidad de vida de las personas”. La calidad de vida dependerá de las posibilidades que tengan las personas de satisfacer adecuadamente sus necesidades humanas fundamentales (Max-Neef, 1986).

Pobreza

El concepto tradicional de pobreza es muy limitado, ya que se refiere exclusivamente a la situación de aquellas personas que se hallan por debajo de un determinado nivel de ingreso, convirtiéndolo en una noción estrictamente economicista.

Por lo tanto, Max Neef sugiere referirse a pobrezas, no a pobreza, ya que cualquier necesidad humana fundamental que no es satisfecha revela una pobreza humana; así entonces, está la pobreza de protección (referente al sistema de salud, a la violencia, entre otros), pobreza de afecto, de participación, y así sucesivamente. Pero las pobrezas son mucho más que eso. Cada pobreza genera patologías,

toda vez que rebasa, por su intensidad o duración, ciertos límites críticos.

Concluyendo, se hace necesario avanzar hacia una visión amplia y real acerca de los conceptos de progreso y pobreza. Debe examinarse cuáles son las “capacidades de funcionamiento” de las personas en la vida; cómo el contexto social les permite, o no, satisfacer desde las necesidades básicas de nutrición, salud, vivienda, hasta las de cultura, participación, desarrollo, productividad, tener una vida estimulante, autoestima. Todo ello puede y debe medirse. Hay progreso cuando hay avance en esas capacidades (Kilksberg, 1997).³

Metodología

Para los fines de esta investigación se propuso desarrollar una metodología desde el enfoque cualitativo, con una estrategia de investigación de caso complementada con observación participante, con la recopilación de información y reconocimiento del área de estudio, en la que se desarrolló una fase de campo apoyada por instrumentos como la entrevista a grupos focales e informantes claves, para así validar e interpretar los datos recolectados y concluir los aportes de estos.

Desde el enfoque cualitativo, la realidad social es el resultado de un proceso interactivo en el que participan los miembros de un grupo para negociar y renegociar la construcción de la realidad (Watson, 1991).

El método cualitativo busca conceptualizar la realidad con base en los conocimientos, las actitudes y los valores que

guían el comportamiento de las personas estudiadas, no parte de supuestos derivados teóricamente. El proceso de investigación cualitativa explora de manera sistemática los conocimientos y valores que comparten los individuos en un determinado contexto espacial y temporal (Bonilla-Castro *et al.*, 1997).

Además permite desarrollar una comunicación directa permanente con los sujetos investigados, porque su interés implica comprender el conocimiento que ellos tienen de su situación y sus condiciones de vida. Por otro lado, los métodos cualitativos son más abiertos, flexibles, y consideran todas las observaciones anotadas como datos potenciales que deben decantar en forma sistemática (Bonilla-Castro *et al.*, 1997).

Resultados y discusión

Percepción sobre el sistema de sanitarios secos

Los sanitarios secos han sido implementados en diferentes países con el fin de abordar diversas problemáticas, tanto sociales como ambientales, y se han constituido en una propuesta sostenible para diversas regiones al lograr reivindicar el actuar del hombre frente a la naturaleza, mitigar los impactos generados por nuestros procesos de “desarrollo” y retribuir un poco al ambiente todo lo que nos ha ofrecido y que le hemos quitado.

Algunas de las contribuciones de este sistema se evidenciaron en el seguimiento en campo que se realizó al proyecto piloto del hospital de Suba en la vereda Chorrillos, donde la percepción y las dinámicas familiares de los beneficiados demostraron que es un sistema viable para zonas rurales con problemáticas similares (falta

3

de alcantarillado y acueducto) y en zonas urbanas donde se busque minimizar los impactos ambientales.

El sistema no necesita requerimiento de agua para su funcionamiento, lo cual evita la contaminación directa a las cuencas, los pozos y aljibes, a los suelos, y la disposición de excretas a campo abierto. La separación de la excreta y la orina mediante la taza separadora permite que se haga un aprovechamiento de ambos residuos como fertilizantes o abonos orgánicos y que su manejo sea bastante fácil, ya que después de cada defecación se puede adicionar un material secante que puede ser ceniza, tierra seca, *bocashi* o aserrín. Frente a la presencia de olores o de moscas, reconoceremos a estos como síntomas de alerta, que indican que se debe reforzar o aumentar la cantidad de material secante; en algunos casos las familias han experimentado la adición de preparados a base de hierbas maceradas, como es el caso de la ruda, el ajo y la caléndula, que ayudan a mitigar los olores provenientes del tanque. Este es el punto clave del mantenimiento, ya que en algunos casos la presencia de olores o moscas puede generar rechazo hacia el sistema.

El tanque de la excreta, una vez está lleno, se retira y se deshidrata durante tres meses sobre una estiba de madera, ya que el contacto con el suelo lo humedece aún más, cubierto con una lona que permite que el material respire, y de vez en cuando se realiza volteo del biosólido dentro del mismo tanque con ayuda de una pala; posterior a esto, se debe hacer un manejo de este subproducto.

El caso del biosólido (excreta humana deshidratada), nombre que se le da a las excretas por las familias que tiene el sistema, permite pensar en la transformación cultural de ver la excreta no como

un residuo, sino como un producto. Se utiliza como materia prima para la elaboración de *bocashi* —abono orgánico— (técnica enseñada por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA), el cual se prepara en un sitio especial (compostera), aislado de la vivienda, con una estructura en madera recubierta con plástico de alta densidad, utilizando materiales como pasto de corte seco y triturado, boñiga de vaca fresca (no mayor a tres días), melaza, salvado o cascarilla de arroz, tierra, biosólido, agua; se empiezan a formar capas de cada uno de los componentes hasta formar un nivel de capas sobrepuestas o sándwiches, y luego se realiza una mezcla de todo con ayuda de una pala. El material se dispone en forma de pila, se cubre con un costal y la temperatura empieza a aumentar desde 45 hasta 60 °C, lo que permite la muerte de los parásitos. Estos datos son tomados por los integrantes de las familias con ayuda de una termocupla y diligenciados en formatos que ellas manejan; después de treinta días, se obtiene abono orgánico.

Una vez se obtiene el abono orgánico tratado mediante el compostaje se puede aplicar a cultivos ornamentales, lo que permite aportar al suelo nutrientes y contribuir de cierta manera en los ciclos bio-geoquímicos. Es de anotar que inicialmente, y bajo el principio de precaución, el biosólido no se aplica en cultivos donde haya contacto directo con el suelo, como es el caso de las hortalizas, para evitar riesgos que se puedan generar en la salud pública.

Por otro lado, tras llenarse el tanque de la orina los integrantes de la familia lo retiran y esta la diluyen con cuatro partes de agua por una de orina, para usarla como fertilizante (orinaza). Algunos de

los integrantes de las familias han hecho parcelas demostrativas y tomado nota de los cambios que observan, y manifiestan que con la orinaza el color y el porte del pasto es más verde y más alto, aunque para cualquier afirmación sobre la eficiencia de este fertilizante se hace necesario hacer un estudio comparativo más profundo.

Algunos beneficios del sistema es que evita la proliferación de vectores, es una solución a la falta de alcantarillado, sus usuarios manifiestan que la presencia de enfermedades como la diarrea ha disminuido considerablemente, al igual que síntomas como náuseas o dolores de cabeza que eran producidos por los malos olores emitidos por los pozos.

El abono se ha convertido para algunos en una fuente de ingreso, pues lo comercializan con vecinos o familiares, pero la producción de este no es constante, ya que depende del tiempo en que los tanques se llenen y se haga el proceso de compostación.

Algunas de las desventajas pueden ser: el desconocimiento del sistema para su uso y mantenimiento; un costo inicial alto, lo cual dificultaría la masificación de la experiencia con recursos propios; la construcción requiere de conocimiento técnico y se puede presentar resistencia al cambio de tecnología por parte de las personas; la adaptabilidad progresiva requiere mayor estudio; el manejo del biosólido y la orina requiere espacio para el manejo de la excreta deshidratada.

Sin embargo, se puede constituir como una propuesta sostenible que no causa impacto ambiental y económicamente es viable, pero, debe estar acompañada con un programa en constante trabajo con la familia, para que esta acepte y apropie el sistema, y no genere, por el

contrario, rechazo o impactos mayores ante su utilización.

Aceptabilidad cultural

El sistema de sanitarios secos dignifica a las familias. El componente social es la parte más importante del proyecto, más que la parte técnica, porque es un trabajo constante con las familias con las cuales se trabajó inicialmente mediante talleres y luego acompañamiento casi que diario para que ellas conocieran el sistema, rompieran algunas barreras frente a su mantenimiento, lo hicieran parte de sus labores diarias y vieran como una oportunidad para mejorar algunas cosas, como disminuir la contaminación de los aljibes.

A pesar de que necesita tiempo para su mantenimiento, han mejorado los alrededores de las viviendas y reforzado algunas costumbres, como el lavado de las manos. Es necesario que todos en la familia colaboren, porque si no la carga la lleva una sola persona y eso genera agotamiento y desinterés frente al sistema, pero si se incentiva a la familia, a que debe estar unida y que todos deben aportar, se logra la adaptación al sistema con mayor facilidad.

El trabajo que se ha realizado con esta comunidad ha permitido evidenciar una fuerte motivación a trabajar en equipo y a fortalecer las redes sociales. El interés aumenta cuando se tratan temas que apuntan a la resolución de la problemática arriba mencionada, como la apropiación del territorio, la resolución de conflictos ambientales, valores y saberes campesinos, o formas asociativas de trabajo.

Lo económico

Puede ser una oportunidad de creación de empresas comunitarias para el manejo y apoyo de labores como la construcción y el funcionamiento y mantenimiento de los sanitarios secos en caso de su masificación.

Este sistema permite autonomía en la parte económica, ya que no es necesaria la conexión a redes de alcantarillado, lo cual acarrea un costo mensual por el servicio; además puede incentivar la creación de empresas comunitarias que se encarguen de la recolección y tratamiento del biosólido de las familias que no lo quieran procesar.

En cuanto a la empresa privada, es una buena propuesta, porque la fabricación de los accesorios para estos baños es escasa en el país y se podría generar un nuevo mercado si estos sistemas se masificaran en las regiones con problemáticas similares, lo que permitiría también crear diseños nuevos, con lo cual se podría entrar a mercados internacionales. Además se deben crear incentivos económicos para su implementación por parte del Estado y promover una mayor inversión de la empresa privada.

Conclusiones

Se plantea la propuesta de implementar el sistema de sanitarios secos, a través de un programa de saneamiento básico alternativo o ecológico en el que se integren los elementos de la gestión ambiental y la participación comunitaria mediante un programa de educación ambiental, que permita a las comunidades adaptarse y apropiarse de él, lo cual garantiza su buen

funcionamiento, la sostenibilidad del sistema y la mitigación de los impactos ambientales, así como el mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades rurales del país.

Paralelo a esto, es necesario el análisis y la planificación del territorio de las zonas rurales para adaptar el sistema alternativo a variables ambientales como el clima, el suelo, la humedad, la geomorfología, los patrones culturales y el grado de corresponsabilidad de las comunidades hacia la implementación del sistema.

Esta propuesta permite el fortalecimiento y permanencia de las comunidades campesinas en sus territorios, ya que pueden generar una gestión empresarial que asegure ingreso económico adicional por la transformación de la excreta en un abono orgánico comercializable, además de poder usarlo en sus cultivos, rompiendo la dependencia de los grandes comercializadores de agroquímicos, que tantos impactos han ocasionado a los suelos y a la economía campesina.

Es una constante que a las comunidades campesinas se les vulneren derechos constituidos en la legislación, como son el derecho a una vida digna, a un ambiente sano, a la educación y a la salud, entre otros, por la falta de sistemas adecuados de saneamiento básico, por lo tanto, la propuesta de implementar los sanitarios secos como sistemas de saneamiento ecológico en zonas rurales garantizaría la protección de estos derechos, además de los derechos ambientales como la conservación, la preservación y el uso sostenible de bienes y servicios ambientales.

Esta propuesta, a la vez que aborda las problemáticas socioambientales de manera holística, permite la interdisciplinariedad, ya que se debe integrar diferentes perfiles para su consolidación,

requiriendo personas encargadas de la parte técnica, del diseño, y de lo social, empresarial y ambiental, lo que permite la convergencia de varias disciplinas para así poder aportar a la gestión ambiental, a la recuperación del ecosistema y a la implementación de instrumentos que conduzcan a un verdadero desarrollo sostenible de las regiones, donde sus principales actores sean el hombre y la naturaleza y se reivindique la relación entre ellos.

Referencias

1. Amartya, S. (2000, 30 de agosto). Las distintas caras de la pobreza. *El País*. Recuperado de <http://www.noucycle.org/arxiu/caraspobr.html>
2. Bofill, S.; Clemente, P.; Albiñana, N.; Maluquer, C.; Hundesagofa, A. y Girnes, R. (2005). *Efectos sobre la salud de la contaminación del agua y alimentos por virus emergentes humanos*. Barcelona, España: Universidad de Barcelona.
3. Boltvinik, J. y Amartya, S. (1998, 28-29 de octubre). Y la pobreza. *La Jornada*. Recuperado de <http://www.geocities.com/wallstreet/floor/9680/nobel.htm?200931>
4. Bonilla, E. y Rodríguez, P. (1997). *Más allá del dilema de los métodos: la investigación en ciencias sociales*. Bogotá, Colombia: Norma/Ediciones Uniandes.
5. Convenio ALA 92/39 (agosto de 1998). *Evaluación de impacto en el área social. Programa agua potable y saneamiento básico en la costa pacífica*. Santiago de Cali, Colombia.
6. Esrey, S.; Gough, J.; Rapaport, D.; Sawyer, R.; Simpson, M. y Vargas, J. (1999). *Saneamiento ecológico*. México: Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo/Fundación Friedrich Ebert.
7. Fals, O. (1986). *Conocimiento y poder popular*. México: Siglo XXI.
8. Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (Unicef) (2008). *Estudio antropológico sobre el uso de letrinas ecológicas en el área rural andina*. Bolivia.
9. Gildenberger, C. (1978). *Desarrollo y calidad de vida*. Recuperado <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/hjmc/2a.htm>
10. González, F. (1999). *Reflexiones acerca de la relación entre los conceptos de: ecosistema, cultura y desarrollo*. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.
11. González, F. (2006). *En busca de caminos para la comprensión de la problemática ambiental*. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.
12. Guerrero, M. T.; Tamiset, H.; Martínez, R. y Hernández, Y. (2006). *Diseño y construcción de sanitarios ecológicos secos en áreas rurales*. San Luis Potosí, México: Universidad Autónoma de San Luis Potosí.
13. Informe de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (1997). *Comisión Brundtland: Nuestro Futuro Común*. ONU.
14. Kliksberg, B. (1997, 20 de abril). ¿Es posible una economía con rostro humano? *El Universal*. Recuperado de <http://www.geocities.com/centrolebret/articulo01.html>.
15. Kliksberg, B. (1998, 18 de octubre). La trascendencia del Premio Nobel para Amartya Sen. *Economía y pobreza*. Recuperado de <http://www.clarin.com/suplementos/economico/98-10-18/o-02001e.htm>

16. Leff, E. (2004). *Saber ambiental: sustentabilidad, racionalidad, complejidad*. México: Poder.
17. Lewis, W. J.; Foster, S. S. D. y Drasar, B. S. (1988). *Análisis de la contaminación de las aguas subterráneas por sistemas de saneamiento básico*. Centro Panamericano de Ingeniería Sanitaria y Ciencias del Ambiente.
18. López, H. J. (2001). Investigación cualitativa y participativa: un enfoque histórico-hermenéutico y crítico-social. *Psicología y educación ambiental*, Medellín: Universidad Pontificia Bolivariana.
19. Lozano, F. (2002). *Polifonía en desarrollo mayor. Mentalidades religiosas, desplazamiento forzado y violencia sociopolítica en Colombia a fines del siglo XX*. (Tesis doctoral). Toulouse le Mirail.
20. Martínez, P. C. (2006, mayo). *El método de estudio de caso. Estrategia metodológica de la investigación científica*. Recuperado de http://ciruelo.uninorte.edu.co/pdf/pensamiento_gestion/20/5_El_metodo_de_estudio_de_caso.pdf
21. Max-Neef, M.; Elizalde, A. y Hopenhayn, M. (1986). Desarrollo a escala humana, una opción para el futuro. *Development Dialogue*, número especial. Recuperado de http://www.dhf.uu.se/pdf/86_especial.pdf
22. Mejía, R. (1993, septiembre). HDT 55: Tecnologías de bajo costo para sistemas de alcantarillado. *Hojas de investigación técnica Cepis*. Universidad de Antioquia.
23. Montecino, V. y Hecker, F. J. (s. f.). *Unidades sanitarias secas: una solución económica y ambientalmente sustentable para el saneamiento básico*.
24. Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, Unesco (2003). *Agua para todos, agua para la vida. Informe de las Naciones Unidas sobre el desarrollo de los recursos hídricos en el mundo. Resumen*. París, Francia: Unesco-WWAP.
25. Peralta, E. (2007). Ecosan: una nueva alternativa ecológica para el saneamiento en Argentina. *Ingeniería sanitaria y ambiental*, 91, 96-99.
26. Sawyer, T.; Gough, J.; Ester, S. y Rapaport, D. (1999). *Saneamiento ecológico*. México: Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo/ Fundación Friedrich Ebert-México.
27. Sawyer, T.; Andersson, I.; Hillers, A. y Esrey, S. (2006). *Cerrando el ciclo: saneamiento ecológico para la seguridad alimentaria* (2.ª ed.). México: Agencia Sueca de Cooperación para el Desarrollo Internacional.
28. Secretaría Distrital de Salud, Bogotá (2006). *Hospital de Suba. Atención primaria en salud con enfoque familiar y comunitario. Diagnóstico barrial vereda Chorrillos*.
29. Secretaría Distrital de Salud, Bogotá (2009). *Lineamiento "Planes de entornos saludables"*.
30. Hoof, B. van; Pérez, C. y Giraldo, N. (2000). *Problemática ambiental y concepto de desarrollo sostenible*.
31. Unicef (2008). *Estudio antropológico del uso de letrinas ecológicas en Bolivia*.



**Comportamiento del
sector lechero en el
departamento de Boyacá:
una aproximación desde
la metáfora biológica**

Luri Suárez Pineda

Comportamiento del sector lechero en el departamento de Boyacá: una aproximación desde la metáfora biológica¹

Behavior of the dairy sector in the Boyacá department: an approach from the biological metaphor

Recibido: 2 de agosto de 2013
Evaluado: 14 de agosto de 2013
Aceptado: 14 de agosto de 2013

Luri Suárez Pineda (Colombia)

Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá
Administradora de Empresas, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia; especialista en Proyectos de Desarrollo, Escuela Superior de Administración Pública (ESAP); candidata a Magíster en Administración, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.
lurysp@yahoo.com

Resumen

El sector lechero del departamento de Boyacá no está respondiendo adecuadamente a las mutaciones del entorno y, en consecuencia, carece de una posición competitiva ventajosa en el mercado. El presente artículo evidencia las razones de esta baja capacidad de respuesta y propone alternativas de solución a partir de la metáfora biológica, toda vez que se convierte en un elemento que hace posible la comprensión del comportamiento de las organizaciones, por lo que una aproximación conceptual desde los comportamientos biológicos

Abstract

The dairy industry in Boyacá is not responding adequately to changes in the background and, therefore, lacks an advantageous competitive position in the market. This paper highlights the reasons for this low responsiveness and proposes alternative solutions from the biological metaphor, since it is an element that makes possible the understanding of the organizations' behavior, so that a conceptual approach from biological behaviors allows us to propose a model of integration that gambles on improving the

1 Artículo de reflexión, Grupo de investigación en Mercadeo, Innovación y Competitividad en Gestión Agropecuaria (Milagro), del área de Metáforas Organizacionales, que hace parte del proyecto de investigación de la Maestría en Administración, Universidad Nacional de Colombia-Convenio UPTC, Duitama (Boyacá).

permite proponer un modelo de integración que le apuesta a mejorar las capacidades adaptativas del sector lechero de Boyacá, con la pretensión de mejorar su posición competitiva.

Palabras clave: sector lechero, metáfora biológica, integración, competitividad.

adaptive capacities of Boyacá dairy sector, with the aim of improving its competitive position.

Keywords: dairy sector, biological metaphor, integration, competitiveness

Introducción

En el ámbito mundial, la leche y sus derivados se consideran *commodities* o bienes básicos (Vera, 2012), se cotizan en dólares y su precio fluctúa en los mercados constantemente (Apymil, 2012). En la búsqueda de mejores precios, la clave está en evolucionar hacia la competitividad, generando diferenciación y valor agregado a los productos, en un entorno de grandes productores y exportadores (Fedegán, 2006).

De conformidad con la Secretaría de Fomento Agropecuario de Boyacá (2011), el sector agropecuario representa 19.2 % del PIB del departamento, en el que la explotación lechera constituye un alto porcentaje, que lo ubica en un tercer lugar de la producción lechera nacional. No obstante, según la Federación Colombiana de Ganaderos (Fedegán, 2012), Boyacá y el resto del país presentan una enorme brecha de productividad que pone al sector en desventaja competitiva frente al resto de naciones, debido a factores que retrasan el proceso de modernización lechera, y que se describen en el presente artículo.

Las implicaciones generadas por los acuerdos de libre comercio agravan la situación, porque la producción nacional tiene que competir en condiciones desfavorables (Castro, 2010). El rápido cambio en el entorno económico internacional demanda de las empresas identificar sus fuerzas y anticiparse a las oportunidades y amenazas a las que se enfrentan, de tal modo que puedan definir sus métodos y prepararse para su implementación, con dirección a garantizar la articulación del proceso internacional con la estrategia global de la empresa (Lemaire, 1997).

Tener claro el panorama del sector lechero ayudará a la construcción de estrategias adecuadas que permitan dar respuestas positivas a las influencias del entorno y a la construcción de ventaja competitiva (Porter, 2010). Encuentra justificación este objeto de estudio, de acuerdo con Aktouf (2004), el saber que, en efecto, todo aumento de la complejidad de un entorno implica para los sistemas que allí se encuentran (incluyendo las organizaciones) la necesidad de aumentar la variedad de sus modos de respuesta frente a los elementos que evolucionan y modifican dicho entorno.

En el propósito de describir cómo son las organizaciones y cómo podrían ser, las metáforas aparecen como ayuda valiosa, ya que a través de ellas es posible estudiar las organizaciones, permitiendo procesos de diagnóstico y evaluación crítica combinados para crear un modo de entendimiento (Morgan, 1998).

El presente artículo describe la situación del sector lechero en Boyacá, permeado por los factores que en el orden nacional explican su nivel competitivo, y mediante la aproximación de la metáfora biológica organizacional se proponen algunas alternativas para solucionar los principales problemas que enfrenta.

Metodología

Después de hacer una revisión bibliográfica de las metáforas biológicas y concluir que se convierten en elementos que hacen posible la comprensión del comportamiento de las organizaciones, se hizo un acercamiento a los factores que describen la cadena láctea de Boyacá. Una vez hecho este diagnóstico, se desarrolló

una aproximación conceptual desde los comportamientos biológicos a partir de la metáfora, abordando particularmente el ecosistema coevolutivo organizacional como modelo de gestión de integración empresarial e invocando a Morgan (1998) para retomar que las imágenes generadas por las diferentes metáforas son puntos de referencia idealizados contra los cuales la situación de una organización puede compararse y que la utilidad de la metáfora depende de los propósitos del análisis. En este caso, se aproxima el análisis al ecosistema coevolutivo, a propósito de su uso como alternativa de integración empresarial, que en el presente artículo se ofrece como propuesta para hacer más competitivo el sector lechero, al desarrollar una estrategia que articule la cadena láctea y la integre en sinergia con otras formas de integración de las organizaciones implicadas con el sector.

El sector lechero

La leche y sus derivados han sido considerados commodities o productos masivos (Vera, 2012). La leche tiene una cotización en dólares en los mercados, y su precio fluctúa al punto que en la década de los noventa llegó a valer menos de

US\$ 1000 la tonelada (Apymil, 2012). En la actualidad la tonelada de leche en polvo entera se ubica en un promedio de 4668 US\$/Ton (Inale, 2013). En la búsqueda de mejores precios para los productos lácteos, tanto los demás países como algunas regiones de Colombia han estado procurando diferenciar y dar valor agregado a algunos de dichos productos. Las posibilidades de nuestro país se limitan un tanto a la colocación de derivados, dada la condición de commodities de la leche en polvo en un mercado mundial de grandes productores y exportadores, dentro de los cuales Colombia ocupa un lugar muy modesto en exportaciones (Fedegán, 2006).

La calidad composicional que caracteriza la producción doble propósito en Colombia constituye un valioso factor de competitividad; no obstante, la brecha resulta ser significativa con los países ganaderos, especialmente en lo que tiene que ver con la calidad higiénica (Fedegán, 2006).

La Fedegán (2012), en el Primer Foro Internacional de la Leche, describió los factores relevantes que retrasan el proceso de modernización lechera colombiana y que aplican para el sector lechero de Boyacá (Gobernación de Boyacá, 2011), los cuales se exponen en el cuadro 1.

Cuadro 1. Principales retos que enfrenta la cadena láctea.

Factor	Descripción
Dispersión a lo largo de todo el territorio nacional	Gran variedad de condiciones de producción y comercialización de leche, desde regiones con alto nivel de industrialización y productividad, hasta zonas con bajos niveles de transformación formal pero con alto potencial productivo (Fedegán, 2012). Mientras en Colombia existen 395 000 hatos con una producción de alrededor de 6300 millones de litros, Argentina reporta 11 500 hatos con una producción que sobrepasa los 11 000 millones de litros (Osorio, 2012). Boyacá se caracteriza por ser un departamento de minifundio, que cuenta con 123 municipios, 55 108 predios y 766 195 bovinos (Fedegán, 20013c).

(continúa)

Cuadro 1. Principales retos que enfrenta la cadena láctea. (continuación)

Factor	Descripción
Baja especialización regional en actividades de producción lechera	De un inventario nacional de 2 693 155 vacas en ordeño, tan solo 991 081 están dedicadas a la explotación en lechería especializada (DANE, 2012). En el caso de Boyacá, de un inventario de 249 086 vacas en ordeño, solo 91 663 tienen dedicación especializada de producción lechera.
Reducidas economías de escala*	En Colombia, donde alrededor de 70 % de los productores de leche producen por debajo de los cien litros diarios, estos se ven enfrentados a un manejo de altos costos de producción y comercialización, restando posibilidades económicas para la adopción de transferencia y tecnología (Baca et al., 2012).
Uso inadecuado, ineficiente y poco amigable de los recursos naturales	La explotación lechera tiene implicaciones que afectan suelo, agua, aire, material genético, flora y fauna, recursos que pueden ser degradados por sobreuso, contaminación, destrucción física y algunos sistemas de producción (González, 2007). El escenario de la producción lechera está aliado a los problemas de erosión, acidificación, salinización, compactación, contaminación de los suelos, extracción neta de sus nutrientes, uso ineficiente de aguas de riego, contaminación del agua por agroquímicos y desechos agroindustriales, pérdida de biodiversidad silvestre, pérdida de masa boscosa, degradación de pastos por sobrepastoreo y pisoteo, destrucción de los microorganismos del suelo, emisión de metano por ganado y resistencia creciente de las plagas por el uso reiterado de agroquímicos (González, 2007).
Insuficiente prestación de asistencia técnica y empresarial a los ganaderos	América Latina se caracteriza por contar con una población rural con índices de educación por debajo de la población urbana (Pérez, 2003). La Secretaría de Fomento Agropecuario de la Gobernación de Boyacá (2011), en el documento <i>Política del sector agropecuario</i> , expone que en el departamento de Boyacá no hay suficiente coordinación interinstitucional, ni voluntad política de los entes locales; existe dificultad en la transferencia de tecnología de las investigaciones realizadas en la región, incumplimiento de los programas generales de asistencia técnica, así como de planes de desarrollo y de ordenamiento territorial.
Bajos índices de productividad, baja eficiencia productiva	América Latina tiene una productividad que apenas llega a la mitad de su potencial, en la cual factores relacionados con la falta de innovación y políticas de desarrollo productivo insuficientes o pobremente diseñadas, entre otras, se convierten en causales del retrasado crecimiento productivo en la región (Pagés, 2010). Estadísticas de Fedegán (2013b) y DANE-ENA (2012), reportan que la productividad de leche en Boyacá comparada con la del resto del mundo es muy baja, con un registro en litros/vaca/día de 4.1, frente a Estados Unidos con 35.6 y la UE con 21.2.
Elevados costos de producción y deterioro de la rentabilidad	Según expone Osorio (2012), en Colombia el comportamiento de la rentabilidad varía de conformidad con la zona de explotación, registrándose su comportamiento en un rango que se desplaza desde 4.6 % apreciado en hatos de Cundinamarca, hasta 21.1 % en Cauca y Nariño. El costo de producción oscila entre US\$cv/litro 36.7 y 43.6, en tanto que el precio de venta varía entre US\$cv/litro 45.4 y 50.3. En el caso del departamento de Boyacá, el sector lechero ha experimentado una baja de \$200 en el precio de la leche, que se ha hecho notar de manera importante desde el mes de noviembre de 2012 y que a mayo de 2013 aún tiende a la baja (<i>Contexto Ganadero</i> , 2013b).

(continúa)

* El desarrollo de las economías de escala implica la reducción de cada unidad producida dentro de los costos fijos, traduciéndose en una mayor competitividad del producto, específicamente frente a la variable precio (Baca et al., 2012)

Cuadro 1. Principales retos que enfrenta la cadena láctea. (continuación)

Factor	Descripción
Informalidad	<p>Débiles estructuras empresariales y vulnerabilidad ante los dinámicos cambios del entorno, que generan nuevas exigencias del mercado a las que no están en capacidad de responder (Ospina, 2011).</p> <p>Los altos índices de informalidad protegen a las empresas pequeñas e ineficientes de la competencia de compañías mejores y más productivas (Pagés, 2010).</p> <p>De conformidad con lo expuesto por el presidente de la Federación de Ganaderos de Boyacá (Fabegan), la informalidad lechera en el país alcanza 50 % de la producción, cifra a la que no es ajeno el departamento de Boyacá (García, 2013).</p> <p>Según expone Martínez (2011), no hay compromiso real por parte de las entidades gubernamentales para hacer cumplir la ley, sumado a la gran brecha entre el sector lácteo organizado y el informal, este último fuera de todo control sanitario y fiscal, lo cual no ofrece garantía alguna de calidad para el consumidor.</p> <p>Con la expedición del Decreto 1880 de 2011 se plantean rigurosas medidas de control que cobijan a productores y comercializadores de leche cruda, quienes por ser actores informales, no es fácil identificarlos y nunca han estado sometidos a controles sanitarios o tributarios (Martínez, 2011).</p>
Insuficiente cultura de calidad**	<p>Boyacá registra un alto consumo de leche cruda y derivados lácteos producidos a partir de esta calidad de materia prima, lo que genera graves problemas en el tema de salud pública, que es preciso mitigar con la intervención de todos los componentes de la cadena, esto es, desde que se producen las pasturas hasta cuando el producto llega al consumidor final (Fajardo, 2013). Es preciso tener en cuenta cada actividad de la empresa, pero también la relación entre ellas y con las unidades de negocios, de tal modo que permita convertir la complejidad de la competitividad en una estrategia clara y funcional para el sector (Porter, 2010).</p>
Sustitución de la explotación lechera	<p>Resultados de la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA) según el Departamento Nacional de Planeación (DNP, 2012), muestran que el uso del suelo en los 22 departamentos del país, corresponde a un área de 37 654 254 ha, de las que 30 000 649 están dedicadas a la actividad pecuaria, con una participación en pastos y forrajes de 19 554 514 ha, las cuales tienen una orientación 49.6 % a carne, 38.5 % a doble utilidad y 11.9 % a leche. Con relación al año anterior, estas cifras dan muestra de una reducción en el porcentaje de explotación lechera, como quiera que en 2011 el dedicado a la explotación de leche especializada fue 15.9 % del total del uso de suelo con participación en pasturas y forrajes; igualmente, se identifica incremento de la participación en doble utilidad, que en 2011 registró 36.3 %; este panorama indica una reorientación del hato frente a su explotación (DANE, 2011). En 2011, en Colombia, el inventario de cabezas de ganado hembras fue de 13 453 931, de las cuales 2 858 779 estuvieron en ordeño, ofreciendo productividad de 4.5 lts./vaca/día, para una producción diaria estimada de 12 979 075 litros, ocupando Boyacá un privilegiado tercer lugar, como uno de los departamentos de mayor producción lechera en Colombia, con 290 512 vacas en ordeño que generaron una producción de 1 521 994 lts./día, de los cuales 526 953 fueron vendidos a la industria, 595 773 a intermediarios y 399 268 dedicados a otros usos (DANE, 2011). Nos encontramos con el mismo escenario de sustitución de la actividad arriba descrito, toda vez que en 2012 se redujo el número de hembras a 12 406 899 (DANE, 2012). El cuadro 2 muestra el comportamiento de Boyacá en producción y destino lechero en 2012.</p>

** La calidad de la leche corresponde a las características nutricionales dadas por proteína, grasa, lactosa, minerales, vitaminas, sólidos no grasos y sólidos totales, y por las características microbiológicas definidas, como la concentración de bacterias en la leche, presencia de microorganismos patógenos, de residuos antibióticos e inhibidores (Calderón, García y Martínez, 2006).

Cuadro 2. Destino de la leche producida en Boyacá y su participación en el orden nacional

Producción y venta de leche, litros/día	Colombia	Boyacá	Participación %
Total litros de leche producida	12 985 016	1 497 697	11.5
Ventas	10 601 204	1 290 842	12.2
Industria	6 656 984	677 350	10.2
Intermediarios	3 459 639	585 016	16.9
Otros	484 581	28 276	5.9
Autoconsumo	1 125 858	119 152	10.6
Procesada	1 257 954	87 703	7.0

Fuente: Autora a partir de DANE-ENA (2012).

Características del entorno y sus mutaciones

Como expone Cunliffe (2008), el sector lechero en nuestra región avizora un futuro de retos, agravado por el incremento en los costos de producción y la presión que generan los acuerdos comerciales internacionales. No obstante, considerando que los costos de los insumos para el sector se mantendrán relativamente altos, Boyacá tiene una ventaja competitiva, pues hace parte de un país tropical que dispone de fuentes seguras de pastos y forrajes con menores costos que los que demandan los suplementos concentrados, situación que se puede aprovechar implementando estrategias en las cuales la organización y administración de las fincas, la aplicación de la ciencia y la técnica, así como la integración en cadenas, sean realmente de provecho para el sector lechero (Ponce, 2009).

Los hatos de nuestra región tienen un tamaño relativamente pequeño, que deja

ver una gran brecha cuando los comparamos con los países con los que Colombia ha firmado tratados de libre comercio; no obstante, la ventaja competitiva no está dada por el tamaño del hato, sino por los bajos índices de productividad promedio nacional (Osorio, 2012).

De conformidad con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013), el mercado internacional del sector lechero colombiano se ha reducido en kilos de manera continuada, pasando de 4 462 399 en 2010 a 1 724 502 en 2011 y a 976 976 en 2012.

En Colombia alrededor de 400 000 familias dependen de la leche, que en su mayoría tienen producción de subsistencia y pertenecen a las cuencas lecheras de minifundio (Lafaurie, 2013). En 2012 la entrada de leche a Colombia, especialmente de Chile, Argentina y Estados Unidos, fue de 33 097 toneladas, observándose 225 % de incremento en las importaciones en relación con 2011, cuando

se importaron 14724 toneladas (*Contexto Ganadero*, 2013a).

La importación de lactosueros es otro factor que amenaza el sector lechero colombiano. Según menciona Augusto Beltrán, secretario técnico del Fondo de Estabilización de Precios (FEP), de la Fedegán, en 2013 (citado por *Contexto Ganadero*, 2013c), durante el periodo comprendido entre enero y abril de 2013 Colombia registró importaciones de 2393 toneladas de lactosuero, lo que representa 15.3 % de incremento en relación con el año anterior, en el que las compras totales fueron de 2076 toneladas, siendo nuestro principal proveedor Chile, con 765 toneladas, seguido de Uruguay y Argentina con 475 y 462 toneladas respectivamente.

La metáfora biológica organizacional

Illera (1982) sostiene que cada organización constituye una unidad anatómica funcional con características que le permiten evolucionar en el transcurso del tiempo, lo que supone que todo estado presente de una organización es consecuencia de otro que lo antecede y causa de otro que lo procede. En cada organización se puede distinguir una especificidad evolutiva y características propias en lo que respecta a su forma, composición y funciones. Estas características están aseguradas por el sistema de crecimiento, el cual mantiene y regula las modificaciones de la organización que le aseguran su perpetuación.

Analizar la realidad de las organizaciones se ha constituido en tarea de enormes retos y dificultades, toda vez que

pretende escudriñar la naturaleza, la estructura y el funcionamiento de las organizaciones como sistemas distintos de las comunidades, las tribus, las etnias, los grupos informales y otras formas de agrupación social (Carrillo, 2003). Frente a este panorama, las formas de análisis metafórico proporcionan recursos que permiten tratar con esta complejidad, a la vez que nos enseñan cómo podemos abrir nuestros procesos de pensamiento de manera que podamos entender la misma situación desde múltiples perspectivas de una forma crítica e informada (Morgan, 1998).

Hablar de metáfora es hablar de innovación, ya que se trata de dar razón de una de las formas expresivas que mayor nivel de criticidad contiene, permitiendo abrirse al futuro y a la necesidad de incidir en la transformación del tiempo presente (Mendoza, 2005).

La metáfora, según el *Diccionario de lengua española* (2001), es la “aplicación de una palabra o de una expresión a un objeto o a un concepto, al cual no denota literalmente, con el fin de sugerir una comparación (con otro objeto o concepto) y facilitar su comprensión”.

La metáfora se constituye en un apareamiento entre dos dominios conceptuales, permitiendo entender y experimentar una cosa en términos de otra, lo que no sugiere entenderla y experimentarla en todos y en los mismos términos de aquella, haciendo posible aparear de manera preferencial los dominios conceptuales que se corresponden en una y otra cosa (Soler, 2004).

En el camino a entender las organizaciones, la metáfora biológica se ha constituido en una metodología aplicada al estudio de la gestión desde el inicio de su

desarrollo conceptual (Montoya y Montoya, 2012).

Las metáforas son utilizadas siempre que se intenta comprender un elemento de experiencia en términos de otro; permiten entender el complejo y paradójico carácter de la vida organizacional, lo que genera capacidad de diseñar y gestionar organizaciones de un modo que no había sido pensado antes (Morgan, 1998).

Las organizaciones cuentan con un abanico de alternativas biológicas que pueden ser aplicadas a la práctica administrativa, en la búsqueda del fortalecimiento de la integración, dentro de las cuales el enfoque evolutivo, ecosistémico y la sociobiología se convierten en generadores de nuevas metáforas, toda vez que están relacionadas con las funciones de adaptación e interacción de los organismos (Montoya, 2010).

La dependencia de una criatura orgánica a otra descansa generalmente en seres bien remotos en la escala de la naturaleza, lo que ocurre a menudo con criaturas que luchan mutuamente por su existencia, haciéndose más dura entre los individuos de la misma especie, porque frecuentan análogos lugares, viven de idéntico alimento y están expuestos a iguales peligros (Darwin, 1963).

Podría entonces interpretarse la evolución en el escenario empresarial como la capacidad que tiene la organización para adaptarse en mercados altamente competitivos y agresivos (Montoya, 2010).

La coevolución es un cambio evolutivo recíproco dado entre especies interactuantes y conducido por selección natural, lo que explica la decadencia de las especies y la aparición de nuevas, como efecto de un alto grado de coevolución, en el que la especialización recíproca extrema no es una condición necesaria para

que las especies puedan interactuar con muchos otros grupos taxonómicos y buena parte de su evolución sea dirigida por las relaciones que establecen con solo una, o unas cuantas, de las demás especies, escenario en el que algunas se vuelven sumamente especializadas para las interacciones, en tanto que otras permanecen o se vuelven menos especializadas (Thompson, 2003).

Las organizaciones suelen adaptarse a las condiciones ambientales en concierto, lo que sugiere un efecto de sistemas, constituyendo sociedades y comunidades, de las que hacen parte organizaciones que se adaptan mediante procesos de ajuste, permeados por las estrategias de desarrollo que orientan sus líderes o gerentes, y que constituyen respuestas que sobreviven a un escaneo de oportunidades y amenazas, para definir su estructura apropiada (Hannan y Freeman, 1977).

Perfil de las interacciones coevolutivas

Calvente (2007) expone el perfil característico de las interacciones entre agentes de un sistema complejo, fundamentales en el desarrollo de la diversidad, la innovación, el aprendizaje y la sustentabilidad de cualquier organización compleja, identificadas entre otras como reciprocidad (mutuamente influyentes), aprendizaje (*feedback* entre agentes), desarrollo estratégico (simbiosis, sinergia, competencia, neutralismo, comensalismo, amensalismo, depredación, parasitismo, invasión, etc.), dinámicas en el espacio y el tiempo (se desarrollan, aumentan, decrecen, desaparecen, vuelven a aparecer), multiescalares (en forma local y en

diferentes escalas), propagativas y expansivas (ampliación y propagación de las posibilidades de acción), y emergencia (aparición de fenómenos que no se pueden observar en las partes interactuantes en forma aislada).

Ecosistema coevolutivo organizacional como alternativa para mejorar la competitividad del sector lechero de Boyacá

El concepto de ecología organizacional fue acuñado para capturar el hecho de que todas las organizaciones constituyen un sistema ecológico esencialmente complejo, caracterizado por la interdependencia de sus actores, en el que un cambio en cualquiera de sus aspectos repercutirá en todo el sistema (Becker, 2007). En este orden de ideas, la organización y la industria se comportan como un ecosistema por su interrelación con otros organismos e instituciones, compitiendo por recursos escasos y con la necesidad de alcanzar los objetivos estratégicos propuestos (Montoya, 2010). La alternativa de ecosistema encuentra aplicación para el sector lechero de Boyacá, invocando a Montoya (2010), amén de su aplicabilidad en los sectores agroindustriales, especialmente por la vinculación entre los diferentes actores que componen el sector y su disposición a implementar sistemas de integración empresarial. En consecuencia, la propuesta se constituye en un ecosistema coevolutivo organizacional, que permita fortalecer la cadena láctea y articularla e integrarla con otras formas

asociativas, para responder a las exigencias competitivas del mercado.

La cadena láctea: un ecosistema coevolutivo como propuesta para el sector lechero de Boyacá

El legislativo colombiano, por medio de la Ley 811 de 2003, referida a las organizaciones de cadenas en el sector agropecuario, entiende por cadena productiva el conjunto de actividades que se articulan técnica y económicamente, desde el inicio de la producción y elaboración de un producto agropecuario, hasta su comercialización final, conformada por todos los agentes que participan en la producción, transformación, comercialización y distribución de un producto agropecuario.

El uso de las cadenas agroalimentarias como instrumentos de competitividad y de política ayuda a consolidar la institucionalidad del sector agrícola y rural (García *et al.*, 2009).

Mediante la Ley 101 de 1993, modificada por la Ley 811 de 2003, se crean las organizaciones de cadenas en Colombia, entre otras, la del sector agropecuario.

Por medio de la Resolución 76 del 7 de julio de 1999, del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), fue creado el Consejo Nacional Lácteo (CNL), reconocido a través de la Resolución 82 del 24 de marzo de 2011, expedida por el MADR, como la organización de la cadena del sector lácteo colombiano. Dicha Ley 811 reza que los integrantes de una organización de cadena ponen a disposición de esta sus organizaciones y

sus estrategias, que en lugar de confrontarse se coordinan, con el fin de obtener un mejor desempeño económico, a su vez colectivo e individual. Su misión se origina en una libre decisión de sus actores de aliarse para mejorar su competitividad, a partir de un análisis del mercado, y de su disposición para adecuarse a las necesidades de los integrantes de la cadena (CNL, 1999). Con similares propósitos, en el

departamento de Boyacá, el 13 de marzo de 2006 se conformó el Consejo Departamental de la Cadena Láctea (Dehaquiz, 2008).

El cuadro 3 muestra el diagnóstico situacional de la cadena láctea de Boyacá, resultado de la investigación realizada por Dehaquiz (2008), y que da cuenta de las fortalezas y debilidades de los eslabones que la constituyen.

Cuadro 3. Análisis estratégico del perfil de los diferentes eslabones de la cadena láctea en el corredor industrial de Boyacá.

Eslabón	Fortalezas	Debilidades
Hato lechero	Mejoramiento y rotación de praderas. Mejoramiento genético con razas especializadas. Procesamiento y conservación de forrajes en algunos hatos.	Baja capacitación para los trabajadores de la finca. Terrenos muy pequeños, micro y minifundio, que hace que no sea rentable la actividad. Poco acceso a materias primas e insumos. En los hatos más pequeños se adolece de sanidad preventiva.
Ordeño	Buenas prácticas de manejo en la mayoría de los hatos medianos y grandes (entre diez y cien vacas en ordeño). Estos hatos cuentan con ordeños mecánicos y procesos puntuales en la realización de esta actividad.	Falta de capacitación para la realización del ordeño. Higiene en el ordeño muy baja. En los pequeños hatos (menos de diez vacas en ordeño) no se cuenta con ordeñadora mecánica, esto hace que las procesadoras de leches como Parmalat, Alpina, entre otras, no compren estas leches, las cuales van a venta directa de leches crudas y a procesadoras micro o pequeñas.
Transporte de leche cruda	El corredor industrial presenta las mejores vías del departamento. Algunas empresas ya cuentan con transporte especializado.	En algunas veredas con vocación lechera la distancia hace que no se recoja el producto en transporte especializado. Todavía se transporta la leche de manera artesanal, en áreas del corredor industrial. Algunos comerciantes en transporte de leche cruda no están capacitados en buenas prácticas de manipulación (BPM) de este producto, implicando problemas de salud pública.
Industria procesadora de lácteos	Algunas empresas están abiertas al cambio y a implementar BPM; las que aún no las tienen, ISO 9000 e ISO 14000. La tecnología empleada es buena, en algunas agroindustrias hay subutilización de equipos.	La gerencia no ha tenido en cuenta capacitaciones a su personal. Como todavía no están implementadas normas de calidad y medio ambiente, no hay acceso a mercados especializados

(continúa)

Cuadro 3. Análisis estratégico del perfil de los diferentes eslabones de la cadena láctea en el corredor industrial de Boyacá. (continuación)

Eslabón	Fortalezas	Debilidades
Transporte del producto procesado	La mayoría de empresas poseen transporte especializado para la distribución de sus productos. Los comercializadores, en muchas ocasiones, recogen el producto en planta.	No siempre se guardan en una buena cadena de frío los productos. Se presentan pérdidas significativas por mal manejo de los productos en el transporte.
Mercadeo	Hay amplios canales de comercialización (locales, regionales, nacionales).	No es una zona libre de fiebre aftosa. No se ha podido incursionar en mercados especializados por la falta de normatización en plantas.
Consumo	Cada día aumentan los consumidores de productos derivados de la leche. La leche es el producto por excelencia para la alimentación y nutrición humana, especialmente la de niños en edad preescolar, preadolescentes y adolescentes.	Se requiere una concientización de los consumidores de leches para que tomen la cultura de consumir leches procesadas y así evitar enfermedades zoonóticas (brucelosis, entre muchas otras) y no zoonóticas en el organismo humano (obstrucción arterial).

Fuente: Dehaquiz (2008).

La Fedegán (2013a) expone en su plan quinquenal 2013-2018 como objetivos para mejorar la competitividad del sector lechero en Colombia, el manejo estratégico de variables claves que tienen que ver con productividad, sostenibilidad, empresarización, asociatividad y encadenamiento, unidas a un accionar directo de integración regional que involucre la industria y la academia para satisfacer la demanda de formación, investigación y extensión; al Gobierno en la fijación de políticas y el aporte de recursos; a los ganaderos con capacidad en la toma de decisiones empresariales y a los gremios.

Teniendo en cuenta el panorama descrito, se hace necesario que el sector lechero de Boyacá trabaje como un ecosistema capaz de articular la cadena láctea con instituciones gubernamentales, organizaciones gremiales, academia, organismos

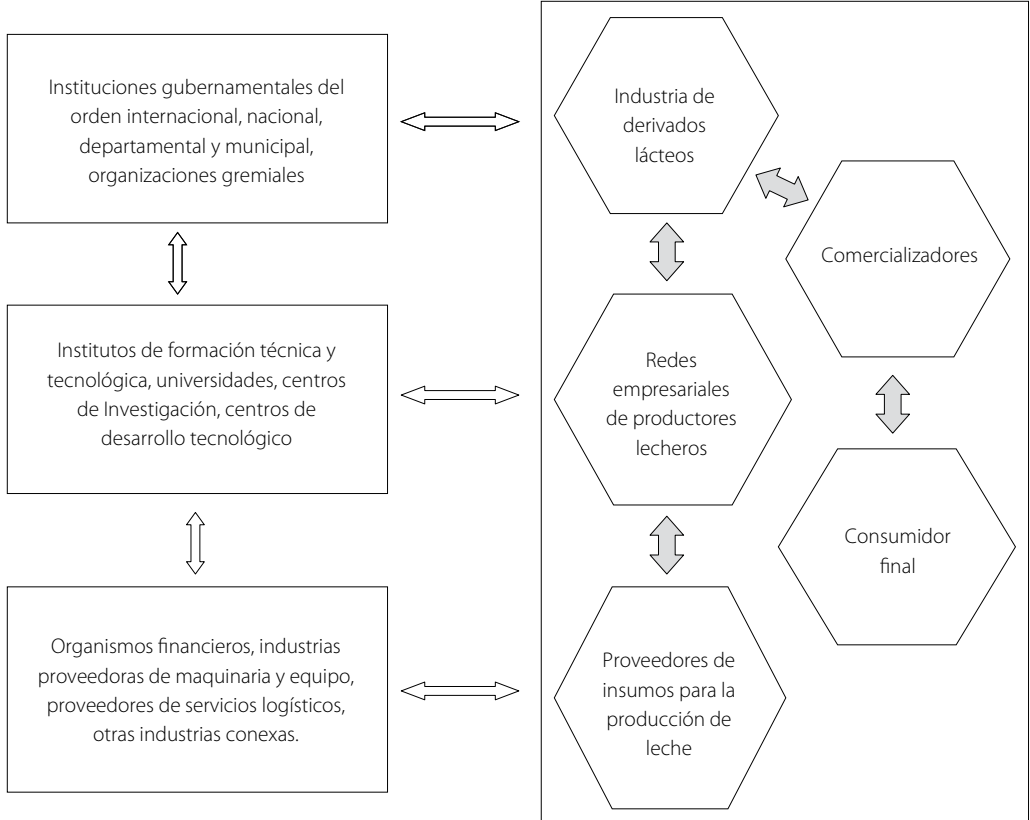
financieros y sectores conexos, en los que los propósitos sobrepasen los intereses de las partes y se privilegie el desarrollo del territorio, que en consecuencia significa, además de la resolución de los problemas que comparten, un aporte al desarrollo local, y es de esta naturaleza la expectativa del territorio de Boyacá sobre el sector lácteo.

La búsqueda de nuevos enfoques que propendan por la innovación y el crecimiento y redunde en mayores beneficios para la sociedad parte de tres formas claves para que las empresas hallen oportunidades de crear valor compartido: reconcebir los productos y mercados, redefinir la productividad en la cadena de valor y permitir el desarrollo de asociatividad local (Porter y Kramer, 2011). La propuesta que se presenta en la figura 1 converge con la adaptación e interacción de los

organismos que en la metáfora biológica el enfoque evolutivo ecosistémico consagra, y da la razón a Thompson (2003)

cuando afirma que buena parte de la evolución de las especies es dirigida por las relaciones que establecen con otras.

Figura 1. Propuesta ecosistémica para el sector lechero de Boyacá.



Tomado de Molano *et al.* (2009).

Conclusiones

Se evidencia que la explotación lechera en el departamento de Boyacá se caracteriza a partir de factores permeados por el comportamiento del sector lácteo en el orden nacional, haciéndose notoria la dificultad de mantener competitividad en el mercado global.

Se pudo identificar que los eslabones que conforman la cadena láctea se encuentran desarticulados, evidenciándose el trabajo individual, especialmente en el eslabón primario de la cadena.

Frente a los propósitos de competitividad, no es notoria la existencia en la región de integración empresarial que permita un trabajo colaborativo, capaz de

mitigar los factores que encrudecen el desarrollo del sector lácteo.

Los sectores conexos y de apoyo tales como instituciones gubernamentales, organizaciones gremiales, academia, organismos financieros y de servicios, dan muestra de interés colaborativo a partir de normatividad, sin que en la práctica pueda mostrarse un compromiso real alrededor de apuestas concertadas con la cadena láctea.

Analizado el sector lechero de Boyacá desde la mirada de la metáfora biológica, que hace posible el estudio de las organizaciones y la comprensión de su comportamiento, y para este caso desde el ecosistema coevolutivo como alternativa biológica, en la búsqueda del fortalecimiento de la integración de las comunidades que conforman el sector, se concluye que efectivamente demandan una absoluta complementariedad, toda vez que los productos de unas se convierten en los insumos de las otras y juntas elevan su capacidad de competitividad que de manera individual las amenaza.

Queda claro que la competitividad perseguida por el sector lechero de Boyacá es posible en una actuación de correspondencia mutua, que se muestra entorpecida por las partes de ese conjunto que no actúa en cooperación, y en consecuencia, influyen en lo que en aproximación a la metáfora biológica se constituye en el ecosistema del sector lechero, lo que permite corroborar que el todo es más que la suma de sus partes.

Un ecosistema encuentra en la práctica la conformación de modelos asociativos que permiten integrar la cadena láctea, las redes empresariales y los sectores conexos y de apoyo, lo que podría permitir mejores niveles de competitividad

para el sector, capaces de jalonar el desarrollo regional.

Referencias

1. Aktouf, O. (2004). *La estrategia del avestruz: posglobalización, management y racionalidad económica*. Cali, Colombia: Artes Gráficas del Valle Editores.
2. Apymil (2012). *La leche ¿es un commodities?* Consultado el 24 de junio de 2013, Obtenido de <http://www.pymes-lacteas.com.ar/articulos.php?id=1789#>
3. Baca, J.; Mendoza, B.; Sánchez, M.; Suárez, V.; Volpe, I. y Altamiranda, L. (julio 23-27 de 2012). Tenth LACCEI Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology (LACCEI' 2012). *Desarrollo y competitividad, clave fundamental del sector lácteo colombiano*. Consultado el 24 de junio de 2013. Obtenido de <http://www.laccei.org/LACCEI2012-Panama/RefereedPapers/RP255.pdf>
4. Becker, F. (2007). *Organizational Ecology and Knowledge Networks*. Obtenido el 16 de julio de 2013, de http://iwsp.human.cornell.edu/file_uploads/OrgEcologyandKnowledgeNetworks_1250007926.pdf
5. Calderón, A.; García, F. y Martínez, G. (2006). *Indicadores de calidad de leches crudas en diferentes regiones de Colombia*. Obtenido el 4 de julio de 2013, de http://www.scielo.unal.edu.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0122-02682006000100006&lng=es&nrm=iso
6. Calvente, A. (2007). *Coevolución: un proceso central para la sustentabilidad*. Obtenido el 16 de julio de 2013, de <http://www.sustentabilidad.uai.edu>

- ar/pdf/cs/uais-cs-200-005%20-%20coevolucion.pdf
7. Carrillo, J. (2003). Analogía y metáfora en el análisis organizacional. Un ejemplo: la organización como cárcel. *Revista Colombiana de Psicología*, 12,108-113.
 8. Castro, G. (2010). Sector poco competitivo. *Infortambo Andina*, 25, 16-18.
 9. Colombia, Congreso de la República (2003). *Ley 811 de 2003*. Bogotá, Colombia: *Diario Oficial*.
 10. Colombia, Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE (2011). *Encuesta Nacional Agropecuaria, ENA*. Obtenido el 22 de junio de 2013, de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/ena/boletin_ena_2011.pdf
 11. Colombia, Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE (2012). *Encuesta Nacional agropecuaria, ENA*. Obtenido el 22 de junio de 2013, de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/ena/presentacion_Boyaca_2012.pdf
 12. Colombia, Federación Colombiana de Ganaderos, Fedegán (2012). *Primer Foro Internacional de la Leche*. Obtenido el 22 de junio de 2013, de http://portal.fedegan.org.co/portal/page?_pageid=93,92124382&_dad=portal&_schema=PORTAL
 13. Colombia, Federación Colombiana de Ganaderos, Fedegán (2013a). *Plan Quinquenal 2013-2018*. Bogotá, Colombia: Fedegán.
 14. Colombia, Federación Colombiana de Ganaderos, Fedegán (2013b). *Proyecciones de la ganadería colombiana*. Bogotá, Colombia: Fedegán.
 15. Colombia, Federación Colombiana de Ganaderos, Fedegán (2013c). *SIT-Fedegán. Vacunación fiebre aftosa II Ciclo 2012*. Bogotá, Colombia: Fedegán.
 16. Colombia, Gobernación de Boyacá - Secretaría de Fomento Agropecuario (2011). *Política del sector agropecuario, departamento de Boyacá*. Obtenido el 2 de julio de 2013, de http://prooofff.pdf.files.wordpress.com/2011/11/boyaca_diagnostico.pdf
 17. Colombia, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, MADR (2011). *Resolución 82 del 24 de marzo de 2011*. Bogotá, Colombia: MADR.
 18. Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, MADR (2012). *Unidad de seguimiento de precios de la leche, MADR*. Obtenido el 22 de junio de 2013, de http://portal.fedegan.org.co/pls/portal/docs/PAGE/PORTAL/ESTADISTICAS1/PRODUCCION/COYUNTURA_LACTEA/BOLETIN%20COYUNTURA%20SECTOR%20LACTEO%20-%20USP%20-%20JULIO%202012.PDF
 19. Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013). *Exportaciones colombianas de producto(s) por sectores agroindustriales*. Obtenido el 14 de junio de 2013, de <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/index.php>
 20. Consejo Nacional Lácteo, CNL (1999). *Estatutos de la organización de la cadena láctea colombiana*. Obtenido el 18 de julio de 2013, de http://www.cnl.org.co/index.php?option=com_remository&Itemid=&func=startdown&id=880
 21. Contexto Ganadero (2013a). *Chile y Argentina, países que más venden leche a Colombia*. Obtenido el 3 de julio de 2013, de <http://www.contextoganadero.com/economia/chile-y-argentina-paises-que-mas-venden-leche-colombia>

22. Contexto Ganadero (2013b). *En Boyacá se desploma precio de la leche pagado al productor*. Obtenido el 2 de julio de 2013, de <http://contextoganadero.com/regiones/en-boyaca-se-desploma-precio-de-la-leche-pagado-al-productor>
23. Contexto Ganadero (2013c). *Estudian medidas para mitigar importaciones de lácteos*. Obtenido el 3 de julio de 2013, de <http://contextoganadero.com/economia/estudian-medidas-para-mitigar-importaciones-de-lacteos>
24. Cunliffe, D. (2008). ¿Sabe usted cuánto cuesta producir un litro de leche? Obtenido el 29 de junio de 2013, de <http://dcunliffe.perulactea.com/2008/07/14/%C2%BFsabe-usted-cuanto-le-cuesta-producir-un-litro-de-leche/>
25. Darwin, C. (1963). *El origen de las especies por la selección natural*. España: Ediciones Ibéricas.
26. David, F. (2008). *Conceptos de administración estratégica*. México: Pearson Educación.
27. Dehaquiz, J. (2008). *Modelo de gestión ambiental para las pequeñas empresas lácteas del corredor industrial de Boyacá*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
28. Departamento Nacional de Planeación, DNP (2006). *Visión Colombia, Segundo Centenario: 2019* (pp. 149). Bogotá, Colombia: Departamento Nacional de Planeación.
29. Federación Nacional de Ganaderos, Fedegán (2006). *Plan estratégico de la ganadería colombiana 2019*. Bogotá, Colombia: Sanmartín Obregón.
30. García, S. (2013). *La leche no escapa a la informalidad, alarmantes cifras afectan al sector*. Obtenido el 23 de junio de 2013, de <http://www.contextoganadero.com/reportaje/la-leche-no-escapa-la-informalidad-alarmantes-cifras-afectan-al-sector>
31. García, M.; Riveros, H.; Pavez, I.; Rodríguez, D.; Lam, F.; Arias, J. y Herrera, D. (2009). *Cadenas agroalimentarias: un instrumento para fortalecer la institucionalidad del sector agrícola y rural*. Obtenido el 18 de julio de 2013, de <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan045135.pdf>
32. González, F. (2007). *El avance de la agricultura sostenible en América Latina*. Obtenido el 24 de junio de 2013, de <http://fgonzalesh.blogspot.com/2007/03/el-avance-de-la-agricultura-sostenible.html>
33. Hannan, M. y Freeman, J. (1977). The Population Ecology of Organizations. *American Journal of Sociology*, 82(5), 929-964.
34. Illera, L. (1982). *Anatomía y fisiología de la organización*. Bogotá, Colombia: Universidad de La Salle.
35. Inale (junio de 2013). *Licitación N° 2*. Obtenido el 14 de junio de 2013, de http://www.inale.org/innovaportal/v/2483/1/innova.front/licitacion_n_2_junio_2013.html
36. Lafaurie, J. (primer semestre de 2013). Apartes de la presentación del documento “Proyecto de ley para la reconversión del sector lácteo”. *Cuadernos Ganaderos Fedegán - FNG*, 8, 55.
37. Lemaire, J. (1997). *Stratégies d'internationalisation*. París, Francia: Dunod.
38. Martínez, J. (20 de junio de 2011). Plantean estrictas medidas de control a productores y comercializadores, difíciles de identificar. *Portafolio*.
39. Mendoza, V. (2005). Metáfora: racionalidad comunicativa y responsabilidad ética. *Razón y Palabra*, 8(35), 1-10.

40. Molano, E.; Suárez, M. y Briceño, N. (2009). *Análisis de competitividad internacional del sector lácteo en el departamento de Boyacá*. Bucaramanga, Colombia: Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey.
41. Montoya, L. y Montoya, I. (2012). *Metáforas biológicas aplicadas a las organizaciones*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
42. Montoya, L. (2010). *Gestión de sistemas de integración empresarial desde una perspectiva biológica*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
43. Morgan, G. (1998). *Imágenes de la organización*. México: Alfaomega.
44. Osorio, F. (2012). Competitividad de las cuencas lecheras especializadas en Colombia. *Notas lecheras. FINCA*.
45. Ospina, O. (2011). *Análisis de las principales características de las empresas en Antioquia*. Obtenido el 24 de junio de 2013, de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/Biblioteca/raed-Numero-2-dfhfgh.pdf>
46. Pagés, C. (2010). *La era de la productividad. Cómo transformar las economías desde sus cimientos*. Obtenido el 28 de junio de 2013, de http://www.iadb.org/research/dia/2010/files/dia_2010_spanish.pdf
47. Panamá, Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology LACCEI. (2012). *Desarrollo y competitividad, clave fundamental del sector lácteo colombiano*. Obtenido el 19 de junio de 2013, de www.laccei.org/LACCEI2012-Panama/ReferendPapers/RP255.pdf
48. Pérez, G. (2003). *Formación de capital humano rural y su papel en el crecimiento del sector agropecuario. Educación y competitividad*. Obtenido el 26 de junio de 2013, de <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/14316/Capitulo6.pdf>
49. Ponce, P. (2009). Un enfoque crítico de la lechería internacional y cubana. *Salud Animal*, 31(2), 77-85.
50. Porter, M. y Kramer, M. (2011). *La creación de valor compartido*. Obtenido el 5 de julio de 2013, de <http://www.filantropiatransformadora.org/attachments/article/198/Shared%20Value%20in%20Spanish.pdf>
51. Porter, M. (2010). *Ventaja competitiva. Creación y sostenibilidad de un rendimiento superior*. España: Pirámide.
52. Real Academia Española (2001). *Diccionario de la lengua española* (vigésima segunda ed.). Obtenido el 15 de julio de 2013, de <http://lema.rae.es/drae/?val=metafor>
53. Soler, S. (2004). *Discurso y género en historias de vida*. Bogotá, Colombia: Instituto Caro y Cuervo.
54. Thompson, J. (2003). *El proceso evolutivo*. México: Fondo de Cultura Económica.
55. Vera, R. (2012). *Carne y leche: commodities, productos diferenciados y pasturas*. Obtenido el 24 de junio de 2013, de <http://www.pasturasdeamerica.com/articulos-interes/notas-tecnicas/carne-leche-commodities-productos-diferenciados-pasturas/>



**Reflexiones en torno a la
autonomía tributaria de
las entidades territoriales,
en el contexto del Estado
social de derecho**

Omar Alfonso Ochoa Maldonado

Reflexiones en torno a la autonomía tributaria de las entidades territoriales, en el contexto del Estado social de derecho

Reflections on tax autonomy of local authorities, in the context of the Social State based on the Rule of Law

Recibido: 10 de junio de 2010
Evaluated: 31 de agosto de 2010
Aceptado: 23 de julio de 2012

Omar Alfonso Ochoa Maldonado (Colombia)

Universidad Nacional de Colombia

Abogado con Grado de Honor, Universidad Nacional de Colombia; especialista en Gestión Pública e Instituciones Administrativas (Universidad de los Andes), en Derecho Constitucional (Universidad Nacional de Colombia) y en Derecho Privado Económico (Universidad Nacional de Colombia); estudios en Filosofía, Pensamiento Político y Económico (Universidad Santo Tomás); candidato a magister en Derecho Económico (Pontificia Universidad Javeriana).

oaochoam@unal.edu.co

Ha de luchar el pueblo por su ley, igual que por su muralla
Heráclito de Éfeso (fragmento 44)

Resumen

Uno de los cambios de mayor trascendencia que se consagró en la Constitución Política de 1991 fue el reconocimiento de ciertos niveles de autonomía en determinadas materias a las entidades territoriales, en procura de materializar el postulado de la descentralización administrativa como característica del modelo de Estado. Una de esas esferas en las que el constituyente quiso que las entidades territoriales gozaran de un margen de autonomía en el ámbito de su jurisdicción, fue en temas de talante tributario, resaltándose que en dicho efecto este tipo de entidades están facultadas para decretar imposiciones tributarias, las cuales deben haber sido creadas o autorizadas previamente por el legislador en el ámbito nacional. El propósito palmario de este trabajo es auscultar la naturaleza y alcance de la citada autonomía fiscal de las entidades territoriales, en el contexto del Estado social de derecho como modelo jurídico político prohijado por

Abstract

One of the most significant changes enshrined in the Constitution of 1991 was the recognition of certain levels of autonomy to local authorities in certain matters, seeking to realize the postulate of administrative decentralization characteristic of the state model. One such area in which the constituent local authorities will be granted a degree of independence in its jurisdiction, was in tax issues, highlighting that for this, such entities are empowered to decree tax impositions, which must have been previously created or authorized by the legislature at the national level. The purpose of this paper is assessing the nature and extent of the fiscal autonomy of local authorities in the context of the rule of law and the political law model supported by the constituent and the impact of that symbiotic relationship center-periphery in the state's fiscal future related to the process of administrative decentralization and deepening of participatory de-

el constituyente y las repercusiones de esa relación simbiótica centro-periferia, en el devenir fiscal del Estado, frente al proceso de descentralización administrativa y la profundización de la democracia participativa, apelando para ello a la producción jurisprudencial generada en la materia.

Palabras clave: autonomía fiscal y territorial, impuestos, tributos territoriales, descentralización administrativa, jurisprudencia constitucional.

mocracy, appealing for the jurisprudential production generated in the field.

Keywords: fiscal autonomy and territorial taxes, land taxes, administrative decentralization, constitutional jurisprudence

Introducción

La tendencia marcadamente centralista que caracterizó la Constitución de 1886 fue objeto de un radical cambio con el advenimiento del pacto político de 1991, el cual se cimienta, entre otros aspectos, en la descentralización administrativa de competencias y la autonomía de las entidades territoriales en el ámbito de un Estado unitario.

Frente a ese particular, es pertinente adentrarnos en el estudio del alcance de la autonomía que la Constitución le reconoce a las entidades territoriales, en lo referente a facultad impositiva de exacciones dentro del ámbito de su jurisdicción, bajo el entendido de que uno de los supuestos esenciales para poder pregonar con acierto el postulado de la descentralización administrativa de funciones es contar con el insumo financiero básico que le permita a esta clase de entes la asunción de responsabilidades en materia de prestación eficiente y continua de servicios públicos, circunstancia que solamente se presenta cuando se cuenta con ingresos fiscales suficientes que les permitan desplegar con holgura el cúmulo de las atribuciones que tanto la Constitución como la ley le asignan a las citadas entidades territoriales.

En el contexto de la profundización de la democracia participativa, es pertinente abocar el estudio de los límites y contornos que dimanen del texto constitucional, frente al ejercicio autónomo de ciertas potestades impositivas en cabeza de los entes territoriales, las cuales deben estar acompasadas con la necesidad del equilibrio macroeconómico en un Estado social de derecho.

Para esos efectos, este tipo de entidades cuentan con una serie de garantías de estirpe constitucional, tales como la participación en las rentas nacionales, en los términos definidos por los artículos 356 y 357 de la Carta, desarrollados por conducto de las leyes 715 de 2001 y 1176 de 2007, las cuales en su conjunto contienen el Sistema General de Participaciones a favor de los municipios, distritos y departamentos. Dicho ingreso se erige en el principal componente de los presupuestos de la mayoría de las entidades territoriales, ante la incapacidad endémica de generar ingresos propios que les permitan desempeñarse con solvencia en el cumplimiento de sus diferentes cometidos. Su preponderancia constitucional ha sido reconocida por la jurisprudencia en los siguientes términos:

En síntesis, el municipio que antes aparecía relegado en un tercer plano, después de la nación y los departamentos, es hoy la célula fundamental de la estructura política y administrativa del Estado; lo que significa que el poder central no puede injerir en las gestiones y decisiones que se asuman a nivel local, de acuerdo con las competencias establecidas, pues si tal ocurre se compromete la autonomía administrativa, patrimonial y fiscal que la Constitución les reconoce a los entes territoriales descentralizados con las limitaciones señaladas en la Constitución y la ley (Corte Constitucional, Sentencia C-506 de 1995, M. P.: Carlos Gaviria Díaz).

Igualmente, la Carta reconoce una serie de prerrogativas en cabeza de las entidades territoriales, las cuales en lo sustancial propenden por robustecer su accionar autónomo, tales como la

especial protección de sus rentas asimilables a las garantías de las que goza la propiedad privada, entre otras.

Así las cosas, en el curso del presente ensayo nos interesa adentrarnos en el análisis del alcance de la autonomía tributaria de esta clase de entes, para la imposición de tributos en su respectiva jurisdicción y la necesaria interacción que esa facultad presupone con el marco legislativo emanado del orden nacional, el cual morigera ese ámbito de la autonomía fiscal en el plano territorial. Pretendemos también en este trabajo, contextualizar esa coordinación entre instancias de diversos órdenes, en el discurso conceptual de naturaleza jurídica-política propia del Estado social de derecho, categoría que hoy en día permea todo el andamiaje estatal y que en cuanto tal, constituye referente de forzosa observancia al analizar cualquier actuación imputable al Estado.

Así las cosas, nuestra hoja de ruta será en un primer momento la referencia a las implicaciones de la categoría Estado social de derecho en materia tributaria y su relación con el margen de la autonomía constitucionalmente reconocida a las entidades territoriales; posteriormente estudiaremos el alcance de la autonomía territorial en materia impositiva a luz de la jurisprudencia constitucional proferida en la materia, y finalmente, plantharemos una serie de reflexiones conceptuales a título de colofón.

Potestad tributaria del Estado en el marco del Estado social de derecho

Desde la Carta Magna de 1215 se perfiló como axioma el que posteriormente devendría en consustancial a los Estados constitucionales modernos, aquel según el cual la potestad para crear, modificar y suprimir tributos se encuentra radicada en el Congreso de la República o Parlamento (artículos 150, numeral 12, y 338 de la Constitución nacional). El *telos* de tal atribución se enmarca en el discurso de la democracia tanto representativa como participativa, en la cual, la decisión sobre las imposiciones fiscales debe recaer en el organismo de representación popular, dado el nivel general de afectación de este tipo de imposiciones.

La adscripción del poder de imposición tributario al órgano dotado de legitimidad democrática encuentra expresión material en el principio de legalidad, conforme al cual no puede existir tributo sin previa ley que lo establezca, y cuyo fundamento primigenio fue el restringir la posible arbitrariedad de los Gobiernos en la creación de nuevos tributos, garantizando la concurrencia del sentir del pueblo en la imposición de cualquier carga tributaria. En ese sentido, es claro que desde su origen y concepción, y en razón de su propia naturaleza, la potestad impositiva atribuida al Congreso no es omnímoda, por cuanto debe sujetarse a los intereses del conglomerado al que representa, en conciliación con los del Estado al que pertenece.

Es en ese contexto, que las limitaciones al poder impositivo devienen de la Carta Política, específicamente de la

definición del Estado como “social de derecho” y los principios constitucionales en materia de tributación, los cuales se erigen en talanqueras de primer orden frente a la potestad tributaria que se ha reconocido en favor del Congreso.

En efecto, la noción de Estado social de derecho comporta el reconocimiento de la persona como fin en sí misma en términos kantianos, para lo cual el ordenamiento jurídico del Estado adquiere especial relevancia y reconocimiento en materia de la protección efectiva de sus derechos fundamentales, de manera que, en ejercicio de su potestad tributaria, el legislador no puede establecer disposiciones e imponer cargas que amenacen vulnerar o efectivamente transgredan tales derechos, menos aun cuando es responsabilidad del Estado garantizar el acceso y disfrute de ellos a los asociados.

Por otra parte, la categoría del Estado como social de derecho también aparece la consagración de unos axiomas y catálogos de valores a partir de los cuales se deriva el sentido y finalidad de las demás normas del ordenamiento y el fundamento de la organización política, contexto en el cual el valor “justicia material” se erige como finalidad del orden político, económico y social, y su concreción en la justicia distributiva, como sustento del régimen impositivo o de tributación.

Siguiendo ese derrotero de interpretación, la equidad del sistema tributario

es un criterio con base en el cual se pondera la distribución de las cargas y de los beneficios o la imposición de gravámenes entre los contribuyentes para evitar que haya cargas excesivas o beneficios exagerados. Una carga es excesiva o un beneficio es exagerado cuando

no consulta la capacidad económica de los sujetos pasivos en razón a la naturaleza y fines del impuesto en cuestión (Corte Constitucional, Sentencia C-734 de 2002, M. P.: Manuel José Cepeda Espinosa).

Ergo, es palmario que al momento de ejercer la potestad tributaria el legislador, además de considerar la capacidad económica del contribuyente, tome en cuenta otra serie de factores que están inescindiblemente ligados respecto a quienes están llamados a contribuir, a partir de lo cual la equidad tributaria, en sus manifestaciones de equidad horizontal y de equidad vertical, materializa el principio de igualdad real y efectiva, al propender porque personas que se encuentren en las mismas condiciones sean gravadas de manera igual, y quienes se encuentran en condiciones diferentes sean objeto de un tratamiento impositivo disímil, como una clara emanación del postulado de discriminación positiva y objetiva, prohibido por el ordenamiento superior.

Otro referente constitucional en materia tributaria lo constituye el principio de progresividad, en su calidad de axioma relativo a la equidad vertical y en tanto se refiere a la distribución de la carga tributaria entre los diferentes sujetos destinatarios, según su propia capacidad contributiva, de tal suerte que las personas dotadas de una mayor capacidad contributiva deben en consecuencia tributar en mayor grado, y quienes no tienen esa misma capacidad están llamados a realizar un menor esfuerzo fiscal Sin perjuicio de lo anterior, la valoración del principio de progresividad del sistema puede realizarse también desde el punto de vista del destino y de los efectos del gasto público financiado con los recursos

recaudados, bajo el entendido de que este último tiene un impacto relevante en la situación de los contribuyentes y, en términos generales, en los habitantes de un país, de manera que “la neutralidad, progresividad o regresividad del sistema en esta perspectiva más amplia se apreciaría comparando las condiciones económicas de los diferentes integrantes de la sociedad después de efectuado el gasto público” (Sentencia C-776 del 9 de septiembre de 2003, M. P.: Manuel José Cepeda Espinosa).

En ese contexto, el concepto de “capacidad contributiva” surge como corolario que deviene de los principios reseñados, así como parámetro angular a partir del cual se estructura la justicia en la imposición y la distribución de la carga fiscal. Sobre el particular señala el artículo 95 superior en su numeral 9 que “los ciudadanos están llamados a contribuir en condiciones de justicia y equidad”, razón por la cual el órgano que ostenta a nombre del Estado la facultad impositiva, está restringido a solamente exigir un aporte que consulte efectivamente la capacidad de pago del contribuyente.

De conformidad con las consideraciones precedentes, el poder de imperio en materia tributaria del cual es titular el Estado se encuentra claramente delimitado por expresos mandatos de talante constitucional, y, en ese sentido, su ejercicio por parte del legislativo impone la estricta observancia de unas talanqueras constitucionales, so pena de que la disposición tributaria que se expida con desconocimiento de los citados límites no supere el juicio de constitucionalidad al que se le someta en vigor.

Hechas las anteriores precisiones de orden conceptual, relativas al contexto dentro del cual se desenvuelve la facultad

impositiva del Estado en su acepción “social de derecho”, procedemos con el análisis en torno al alcance de la autonomía tributaria de las entidades territoriales.

Autonomía tributaria de las entidades territoriales: entre la algarabía de la descentralización y la realidad de la restricción

Para abordar la temática planteada es necesario, en primera instancia, referirnos a los fundamentos constitucionales de la descentralización administrativa, el alcance de la autonomía fiscal de las entidades territoriales y la posibilidad de establecer tributos en el ámbito de su jurisdicción por parte de las entidades territoriales.

El modelo jurídico-político adoptado por el constituyente de 1991 recoge el ideario planteado desde Herman Heller en torno a la categoría Estado social de derecho. Paralelamente, reconoce expresamente la Carta que Colombia se organiza en forma de república unitaria, con descentralización y autonomía administrativa de sus entidades territoriales, circunstancia que indica una marcada aspiración por dotar de un margen de maniobra relevante en ejercicio de las funciones a su cargo a este tipo de entidades.

En torno al modelo descentralizador frente al esquema anterior, se ha señalado que: “en esencia el objetivo de la descentralización en términos de búsqueda de la eficiencia del gasto se mantiene y se propone superar la visión simplista de la “descentralización como reparto”

y hacerla partícipe del modelo de desarrollo” (Forero, 1997, p. 11.). Desde esa perspectiva, una conclusión preliminar nos conduciría a señalar que si bien el esquema constitucional reconoce cierta autonomía a las entidades territoriales, esta debe entenderse dentro del ámbito de un Estado unitario y no de corte federal.

Siguiendo esos derroteros de interpretación, en el plano de la autonomía territorial la Carta reconoce una serie de competencias exclusivas radicadas en cabeza de las entidades de ese nivel, cuyo ejercicio no puede ser interferido por la órbita central, por cuanto en tal caso ello implicaría una eventual violación al núcleo esencial de la autonomía territorial, constituido básicamente por los preceptos y atribuciones señaladas en el título XI de la Constitución. No obstante, esa autonomía debe ejercerse dentro de los precisos límites que tanto la Constitución como la ley establezcan, por mandato expreso consignado en el artículo 287 superior, y de contera dichas facultades deben desarrollarse con estricta sujeción a los principios de coordinación, concurrencia y subsidiariedad.

En ese orden de ideas, específicamente en materia fiscal, según el artículo 150 numerales 11 y 12, a tono con el artículo 300, numeral 4, y el artículo 313, numeral 4, de la Carta, la competencia para establecer contribuciones fiscales o parafiscales recae exclusivamente en el legislador, no siendo sustentable la tesis de la soberanía fiscal de esta clase de entes. En efecto, sobre el particular ha señalado la doctrina:

Corresponderá entonces, al Congreso de la República, crear tributos del orden territorial y señalar los aspectos

básicos de cada uno de ellos, los cuales serán apreciados en casos concretos, en atención a su especificidad. Por su parte, las asambleas departamentales y los concejos municipales establecerán los demás elementos. Este análisis permite concluir, que la “soberanía fiscal” de las entidades territoriales no tiene fundamento constitucional (Sánchez, 2003, p. 183).

En desarrollo del anterior razonamiento, las entidades territoriales no pueden establecer esa clase de contribuciones (fiscales o parafiscales), solamente están autorizadas para decretar y votar de conformidad con la Constitución y la ley, los tributos y contribuciones necesarios para el cumplimiento de las atribuciones y cometidos que se les han asignado en el ordenamiento, previamente señaladas en la ley.

Dicha actuación del legislador a su vez se encuentra restringida ante la prohibición de conceder exenciones para tributos de las entidades territoriales (art. 294), la protección de sus rentas en las mismas condiciones que la propiedad de los particulares a que alude el artículo 362 y la reserva en cabeza de los municipios para gravar la propiedad inmueble (art. 317, C. P.). De esa forma, la autonomía territorial propende por una eficiente asignación de recursos por parte del Estado para cumplir con las funciones que de conformidad con el modelo descentralizador deben asumir, consultando las necesidades particulares de cada escenario local.

Sobre ese particular ha señalado la jurisprudencia constitucional:

En efecto, pese a que la Carta del 91 incrementó notablemente la capacidad

tributaria de las entidades territoriales, continúa supeditada a la ley que ha de ejercerse con estricta sujeción a los parámetros que en ella se fijen.

Sin embargo, el poder impositivo del Congreso se halla también limitado, en la medida en que no puede afectar los bienes y rentas de propiedad de las entidades territoriales, los cuales gozan de las mismas garantías que la propiedad y renta de los particulares, ni puede conceder exenciones ni tratamientos preferenciales en relación con los tributos de estas. Dicha prohibición no se presenta con la cesión que en un momento dado haga el legislador a los municipios, del producto de un impuesto de carácter nacional, caso en el cual la atribución sigue siendo del Congreso, y este podrá derogar el tributo, pero no puede disponer del producto ya cedido, el cual será libremente administrado por la entidad territorial beneficiaria (Corte Constitucional, Sentencia C-506 de 1995, p. 4).

No obstante lo anterior, el papel preponderante en esta materia lo tiene el legislador; con razón se ha afirmado:

La libertad del legislador en esta materia es muy grande, de tal manera que las entidades territoriales gozan de pocas garantías institucionales que las protejan frente a las decisiones legislativas y les den un campo tributario propio (Becker, 2003, p. 42).

En ese mismo sentido se ha pronunciado el Consejo de Estado, al señalar:

En la concepción del Estado social de derecho organizado en forma de república unitaria, el poder del legislador

es pleno, puede crear o modificar impuestos como el de registro, así como regular lo atinente a elementos del mismo, así se trate de un impuesto departamental [...] (Consejo de Estado, Sala Plena de lo Contencioso Administrativo, Sentencia 761 de 2000, M. P.: Javier Díaz Bueno).

Así las cosas, incluso la facultad en cabeza de las concejos y las asambleas para imponer contribuciones fiscales dentro del ámbito de su jurisdicción (artículos 287.3 y 314.3, C. P.), es una atribución derivada que está supeditada en todo caso a la ley; en este caso, la autonomía de las entidades territoriales se circunscribe a la adopción de la decisión en torno a establecer o suprimir los tributos autorizados genéricamente por la ley y a la libre administración de las rentas percibidas por esos conceptos dentro de la órbita de su jurisdicción (sentencias proferidas por la Corte Constitucional, Sala Plena, C-560 de 1995, M. P.: Carlos Gaviria Díaz, y C-232 de 1998, M. P.: Hernando Herrera Vergara). Sobre el particular ha señalado el Consejo de Estado:

En este orden de ideas se observa que la autonomía de que gozan las entidades territoriales conlleva el derecho a definir la administración y disposición de sus recursos. La concreción de su ejercicio implica el desarrollo normativo de las previsiones contenidas en la ley, que deban ser reglamentadas por medio de actos administrativos emanados de las corporaciones de elección popular de dichas entidades; actividad para la cual las autoridades locales encuentran su límite propio en lo dispuesto en

la Constitución y la ley; por lo que debe entenderse que la autonomía que les garantiza la norma superior, no es absoluta, conforme al principio de República unitaria (Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Cuarta, Fallo 7715 de 1997, M. P.: Julio Enrique Correa Restrepo).

Ergo, es evidente a la luz del razonamiento anterior que las entidades territoriales no gozan de un margen de maniobra institucional que les permite *motu proprio* decretar contribuciones fiscales o parafiscales, sino que en materia fiscal tienen unas facultades derivadas, no originarias, que en todo caso deben supeditarse a las prescripciones que haya señalado previamente el legislador.

Como corolario de lo anterior tenemos que las corporaciones de representación popular de las entidades territoriales están facultadas para decretar en el ámbito de su jurisdicción contribuciones fiscales y parafiscales que previamente hayan sido creadas por el legislador y en esos eventos, la ley de creación puede dejar un amplio margen de maniobra para que los elementos configurantes de la obligación tributaria sean determinados en forma específica por la entidad territorial respectiva. En un reciente pronunciamiento, la Corte Constitucional se refirió a la temática *sub examine*, en los siguientes términos:

Así las cosas, la jurisprudencia ha admitido que los elementos de la obligación tributaria sean determinados por las asambleas departamentales y los concejos distritales y municipales, pero dentro de unos parámetros mínimos que deben ser señalados por el legislador. Estos parámetros mínimos, según se

desprende de la jurisprudencia, son dos: (i) la autorización del gravamen por el legislador, y (ii) la delimitación del hecho gravado con el mismo (Corte Constitucional, Sentencia C-035 de 2009, M. P.: Marco Gerardo Monroy Cabra).

Esa posición que hoy en día ostenta la calidad de imperante, es el resultado de un avance prolífico a nivel jurisprudencial, que ha matizado la concurrencia entre el Congreso de la República y las asambleas departamentales y concejos municipales y distritales, en materia de la imposición de tributos en el ámbito territorial, destacándose que el legislador tiene un mayor margen de maniobra tratándose de impuestos del orden nacional, respecto de los cuales debe señalar todos sus elementos: sujeto activo, sujeto pasivo, base gravable, tarifa, hecho generador, mientras que tratándose de tributos del orden territorial debe circunscribirse a señalar pautas, orientaciones y limitaciones generales para que sea la respectiva entidad territorial la que dote de contenido específico al tributo, al decretarlo en el ámbito de su jurisdicción. Incluso se ha llegado a señalar en la Sentencia C-538 de 2002 que, en el evento en que el legislador detalle cada elemento del tributo territorial en la ley, restándole margen de maniobra a las entidades territoriales en ese sentido, se configuraría una violación al núcleo esencial de la autonomía que la Carta le reconoce en el plano fiscal a las entidades territoriales, de modo que no se desvirtúe o desconozca tal prerrogativa.

Frente al avance jurisprudencial sobre la concurrencia entre el Congreso y las corporaciones administrativas territoriales, en materia de imposición de tributos de ese orden se ha señalado en la Sentencia C-121 de 2006 lo siguiente:

Como puede apreciarse, paulatinamente la jurisprudencia vertida en torno del asunto de las competencias tributarias concurrentes del legislador y de las asambleas y concejos ha ido avanzando de la siguiente manera: (i) inicialmente la Corte hizo ver que la autonomía impositiva de los entes territoriales se encontraba subordinada tanto a la Constitución como a la ley (sentencias C-04 de 1993 y C-467 de 1993, entre otras); (ii) más adelante señaló que aunque la facultad de las asambleas y concejos para imponer contribuciones no era originaria, sino que estaba subordinada a la Constitución y a la ley, las entidades territoriales gozaban de autonomía, tanto para la decisión sobre el establecimiento o supresión de impuestos de carácter local, *autorizados en forma genérica por la ley*, como para la libre administración de todos los tributos que hicieran parte de sus propios recursos (Sentencia C-506 de 1995, entre otras); (iii) posteriormente, la jurisprudencia sostuvo que *los elementos del tributo podían estar determinados no solo en la ley sino también en las ordenanzas departamentales o en los acuerdos municipales, de manera que al no señalar el legislador directamente dichos elementos, bien podían en forma directa hacerlo las asambleas departamentales y los concejos distritales o municipales* (Sentencia C-537 de 1995, entre otras); (iv) sostuvo luego la Corporación en la Sentencia C-1097 de 2001 que *“mientras en los tributos de linaje nacional el Congreso goza de poderes plenos, en lo tocante a los tributos territoriales su competencia es compartida con las asambleas y concejos”*; y en la Sentencia C-227 de 2002 precisó que las leyes que tan solo autorizan a establecer tributos a las entidades territoriales, solo debían ocuparse

de los elementos básicos de los tributos; (v) por último, en Sentencia C-538 de 2002 la Corte consideró que si bien era cierto que en relación con los tributos nacionales el legislador debía fijar todos los elementos, esto es, sujeto activo, sujeto pasivo, hechos y bases gravables y tarifas, también lo era que *“frente a los tributos territoriales el Congreso no puede fijar todos sus elementos porque estaría invadiendo la autonomía de las entidades territoriales”*; empero, en este caso el legislador puede *“señalar ciertas pautas, orientaciones y regulaciones o limitaciones generales”*, para el ejercicio de la facultad impositiva territorial (cursivas fuera del original; subrayas, del original).

Desde esa óptica tenemos que, tratándose de leyes que crean tributos, es menester que por mandato del artículo 338 superior el Congreso de la República determine los elementos que conforman la obligación tributaria con mayor nivel de especificidad, no ocurre lo mismo cuando la ley autoriza el tributo para que en el ámbito territorial se definan las particularidades del mismo, ostentando esta última disposición un carácter más general que la anterior (Corte Constitucional, Sentencia C-084 de 1995, M. P.: Alejandro Martínez Caballero).

En un pronunciamiento reciente la Corte declaró la inexecutable de una disposición que restringía la autonomía territorial en materia fiscal, en la Ley 1005 de 2006, que limitaba el recaudo de especies venales por parte de los organismos de tránsito del orden territorial, por cuanto en su sentir:

La restricción impuesta no deja ni siquiera un margen mínimo al recaudo

de tarifas por concepto de derechos de tránsito dado que cercena en su totalidad la fuente de la cual el ente territorial recibe las rentas propias, de modo que la medida desatiende la autonomía de las entidades territoriales que, como garantía institucional, tiene un núcleo esencial indispensable para el legislador (Corte Constitucional, Sentencia C-318 de 2010, M. P.: Gabriel Eduardo Mendoza).

Nótese como la tendencia cada vez más secular en materia jurisprudencial, es hacia el reconocimiento de un ámbito cada vez mayor de la autonomía fiscal de las entidades territoriales, en materia no solamente de administración y recaudo de fuentes endógenas de financiamiento, sino en la determinación de los elementos que configuran un tributo en el ámbito de su jurisdicción, su establecimiento o supresión, siempre bajo la égida de la creación o autorización impartida por el legislador.

Ahora bien, efectuadas las anteriores precisiones conceptuales, cabe resaltar que si bien las entidades territoriales son beneficiarias de los monopolios estatales rentísticos, tampoco en ese frente de acción gozan de un amplio margen de maniobra, por el contrario, están supeditas a los mandatos de talante legal que regulan esas temáticas. Sobre este aspecto adicional a lo señalado en precedencia debe indicarse que la Carta ha configurado un régimen especial y propio para los citados monopolios, el cual, según la jurisprudencia constitucional, contiene los siguientes elementos:

De esta manera, el artículo 336 superior establece que: i) todo monopolio rentístico busca satisfacer una necesidad

de interés público, ii) debe constituir un arbitrio rentístico, y iii) es necesaria la indemnización previa a los individuos que se vean privados de su ejercicio. Además, esa misma disposición, iv) predetermina la destinación de algunas de esas rentas y v) obliga al Gobierno a liquidar esos monopolios si no demuestran ser eficientes (Corte Constitucional, Sala Plena, Sentencia C-169 de 2004, M. P.: Álvaro Tafur Galvis, p. 4).

El mismo artículo 336 indica una expresa reserva de ley para el establecimiento de monopolios rentísticos, lo cual descarta de plano la posibilidad de que las entidades territoriales puedan establecer este tipo de monopolios. En efecto: “También la jurisprudencia, a partir del texto constitucional vigente, ha hecho énfasis en que la creación, organización y funcionamiento de los monopolios corresponde a la ley” (Corte Constitucional, Sala Plena, p. 4); como manifestación de las anteriores atribuciones tenemos la Ley 100 de 1993, que en su artículo 285 establece la explotación monopólica en beneficio del sector salud de las modalidades de suerte y azar, así como la Ley 643 de 2001, que fija el régimen propio del monopolio rentístico de los citados juegos.

Por lo anterior, en desarrollo de los preceptos constitucionales, exclusivamente el legislador puede establecer arbitrios rentísticos con carácter de monopolios, los cuales deben tener un fin de interés público, así como determinar los parámetros para su manejo y administración. La Constitución no ha señalado de antemano qué tipo de actividades son posibles de ser declaradas como monopolios rentísticos, situación que le compete al legislador con sujeción a las citadas reglas contenidas en el artículo 336 superior.

Frente a las entidades territoriales, cabe señalar que bien podría el legislador, en ejercicio de las competencias señaladas, determinar que sean estas las titulares de las rentas que se perciban por concepto de monopolios rentísticos; en este evento, ese tipo de entes tendrían el derecho exclusivo a beneficiarse de tal tipo de rentas, por disposición que la ley efectúe sobre el particular.

Cabe resaltar, con relación a esta última hipótesis, que el artículo 362 de la Carta incluye dentro de las rentas que gozan de especial protección las provenientes de monopolios de las entidades territoriales, situación que se presentaría en el evento de que el legislador haya previamente definido esta clase de entidades como beneficiarias del arbitrio rentístico respectivo.

Habida cuenta de las anteriores consideraciones, es improcedente el establecimiento de monopolios estatales como arbitrio rentístico por parte de las entidades territoriales motu proprio, toda vez que se trata de una materia que expresamente tiene reserva de ley.

En el contexto de la realidad descrita cabe señalar adicionalmente el cúmulo de restricciones fiscales que constituyen un agravante a la problemática de la autonomía territorial. En efecto, el proceso tendiente a la descentralización administrativa de funciones del centro a la periferia propende por la creación de mecanismos que coadyuven eficientemente a la distribución del ingreso entre las diferentes regiones en condiciones de equidad, circunstancia que implica, como corolario necesario, el traslado de los recursos fiscales que permitan que las entidades territoriales cumplan adecuadamente con los cometidos que les han sido conferidos tanto por la Constitución como por

la ley. Bajo el supuesto de que el municipio es el responsable directo de la prestación de los servicios públicos en el ámbito de su jurisdicción, y ante la tozuda realidad de unos famélicos ingresos propios por parte de la mayoría de entidades territoriales, se erigen como un elemento decisivo para la conformación de los presupuestos en el ámbito regional las transferencias que la nación efectúa a las entidades territoriales por medio del Sistema General de Participaciones creado por el Acto Legislativo 1 de 2001 y desarrollado por la Ley 715 de 2001.

Cabe señalar que el texto constitucional original, contenido en los artículos 356 y 357 del texto constitucional, hacía referencia a la participación de los municipios en los ingresos corrientes de la nación y al situado fiscal, señalándose expresamente frente a este último que

aumentará anualmente hasta llegar a un porcentaje de los ingresos corrientes de la nación que permita atender adecuadamente los servicios para los cuales está destinado. Con este fin, se incorporarán a él la retención del impuesto a las ventas y todos los demás recursos que la nación transfiere directamente para cubrir gastos en los citados niveles de educación.

De la misma forma, en torno a la participación municipal se indicaba que ella debería crecer cada año porcentualmente con relación a los ingresos corrientes de la nación.

El mencionado Acto Legislativo 1 de 2001 estableció que el crecimiento de las citadas transferencias estaría en lo sucesivo atado a la inflación y unos puntos adicionales dependiendo del crecimiento económico medido en términos

del comportamiento del producto interno bruto (PIB), circunstancia que a la postre implicó un ritmo menor de crecimiento de las transferencias territoriales con relación al querer original del constituyente. Dicha circunstancia, planteada como transitoria, fue reforzada por el Acto Legislativo 4 de 2007, que mantuvo la misma dinámica de crecimiento atado a la inflación y al PIB, señalándose además un esquema de monitoreo por parte de la nación hacia las entidades destinatarias del Sistema General de Participaciones y la definición de unas coberturas mínimas antes de inversión, surgiendo adicionalmente la posibilidad de que la nación desplazara a la entidad territorial y ejecutara a nombre de ella la partida respectiva, circunstancias todas que socavan directamente el núcleo esencial de la autonomía territorial.

A título de conclusión: el paulatino proceso de reconocimiento de la autonomía tributaria en el plano territorial

Uno de los pilares sobre los cuales se soporta el andamiaje de la democracia participativa como fórmula jurídico-política acogida por el constituyente de 1991 es el robustecimiento de la descentralización administrativa en el plano territorial, la cual permite no solamente la asunción de responsabilidades directas por parte de las autoridades locales, sino que propicia espacios para profundizar el ideal democrático en la provincia y crear de esa forma sentido de pertenencia frente a

los habitantes de las regiones como actores activos en la construcción del quehacer de lo público, en un esquema que de vieja data se ha caracterizado por el exclusionismo centralista.

Tratándose específicamente del manejo fiscal de las entidades territoriales, cabe destacar que la descentralización de funciones del centro a la periferia debe ir necesariamente acompañada con el traslado de recursos y el fortalecimiento financiero de las entidades territoriales, toda vez que sin el sustrato económico no es procedente la radicación de funciones en cabeza de estos entes. En últimas, la materialidad de la descentralización administrativa está dada por la capacidad financiera de las entidades territoriales para el cabal cumplimiento de sus cometidos.

En ese contexto, cobra especial relevancia el ámbito de la autonomía fiscal reconocida en la Constitución a esta clase de entidades, aspecto frente al cual surge palmariamente el razonamiento según el cual, por tratarse de un Estado unitario, se encuentra descartada de plano la tesis de la soberanía fiscal territorial. En esa línea de pensamiento, el Consejo de Estado ha señalado:

El principio de descentralización que la Constitución Política instituye como pilar fundamental del Estado social de derecho, que se traduce en la autonomía que para la gestión de sus particulares intereses se reconoce a favor de las entidades territoriales, debe sujetarse a los límites impuestos por el constituyente en la Carta Política, y a las disposiciones legales, tal como lo establece el citado artículo 287 de la C. P. Súmase a lo expuesto que la efectividad de los principios de unidad y autonomía, que

tienen igual valor constitucional, exige su armonización concreta de modo que se preserve el principio unitario proclamado en la Constitución Política como pilar fundamental de la organización del Estado colombiano, al tiempo que garantice la realización del núcleo esencial de la autonomía de las entidades territoriales, asegurándoles su derecho de regular los que se han denominado sus propios y particulares intereses. De todo lo anterior se colige que, la potestad impositiva de las entidades territoriales, no se erige en un poder ilimitado (Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Primera, Sentencia 6345 de 2001, M. P.: Camilo Arciniegas Andrade).

No obstante, existe una denodada preocupación plasmada en la Constitución para restringir el ámbito de la intervención central en ciertos asuntos exclusivamente internos de los entes territoriales en materia impositiva y de manejo endógeno de recursos fiscales.

En efecto, las rentas de esta clase de entidades gozan de la misma protección que la propiedad privada de los particulares, y solamente pueden ser transferidas a favor de la nación transitoriamente en caso de guerra exterior (art. 362, C. P.). En esa misma línea, el legislador no puede establecer exenciones respecto a las rentas de las entidades territoriales (art. 294, C. P.) y solamente el municipio como eje medular de la organización administrativa es el llamado a gravar la propiedad inmueble (art. 317, C. P.).

Por otro lado, las asambleas departamentales y los concejos municipales o distritales están facultados para establecer los tributos necesarios en el ámbito de la jurisdicción territorial (véanse arts.

287, numeral 3; 294, 295, 300-4 y 313-4). Dicha facultad impositiva no es omnímoda, sino que por el contrario, se encuentra sujeta a la Constitución y la ley, de tal suerte que la autonomía que se proclama en el texto está supeditada al margen de que el legislador lo permita en la práctica, corolario lógico en el contexto de un Estado unitario.

Es en el curso de esa relación simbiótica entre el Congreso y las corporaciones administrativas de elección popular en el plano territorial, que se han delineado posiciones disímiles en cuanto a su tratamiento jurisprudencial, desde la negación de cualquier facultad en materia impositiva que no fuere expresamente regulada en la ley a estos órganos colegiados, hasta el reconocimiento expreso de que el legislador al autorizar o crear tributos territoriales debe diferir un margen de manobra relevante al respectivo ente territorial para que, de acuerdo con sus especificidades, establezca las condiciones concretas de la obligación tributaria, so pena de quebrantar el núcleo esencial de la autonomía fiscal territorial que se eleva a la categoría de derecho con reconocimiento de estirpe constitucional.

Así las cosas, si bien la creación de tributos territoriales es una potestad exclusiva del Congreso de la República, el decreto, el establecimiento, la supresión, la administración, su utilización, y las particularidades propias del tributo, son del resorte exclusivo del ente territorial, sin injerencia heterónoma proveniente del sector central.

Sobre la base de unos lineamientos generales plasmados en la ley que son de forzosa observancia, surge un amplio margen de acción de los entes territoriales, respecto al manejo fiscal de sus ingresos y el destino de estos en el cumplimiento

de las responsabilidades a su cargo en el contexto de la descentralización administrativa; así lo ha reconocido la reciente jurisprudencia constitucional (sentencias C-035 de 2009 y C-318 de 2010), fruto de un proceso evolutivo que ha privilegiado el despliegue interno de competencias sobre la imposición exógena de ellas.

Esa tendencia a robustecer las competencias fiscales de las entidades territoriales es consecuente con el ideario del Estado social de derecho, que persigue no solamente el reconocimiento formal de los derechos, sino el desarrollo de los mecanismos concretos para su efectiva realización, los cuales en materia de ingresos fiscales territoriales deben propender por su manejo autónomo e independiente, a favor de profundizar el esquema democrático y participativo que inspira el texto constitucional.

Referencias

1. Becker, A. (2003). *Ordenamiento territorial. Reivindicación de la Descentralización para el desarrollo*. GTZBogotá:/Fescol.
2. Forero, C. et al. (1997) *Descentralización y participación ciudadana*. Bogotá, Colombia: Tercer Mundo Editores.
3. Plazas, M. A. (1998) *El impuesto sobre el valor agregado* (2.ª ed.). Bogotá, Colombia: Temis.
4. República de Colombia, Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Cuarta, Fallo 7715 de 1997, M. P.: Julio Enrique Correa Restrepo.
5. República de Colombia, Consejo de Estado, Sala Plena de lo Contencioso Administrativo, Sentencia 761 de 2000, M. P.: Javier Díaz Bueno.
6. República de Colombia, Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Primera, *Sentencia* 6345 de 2001, M. P.: Camilo Arciniegas Andrade.
7. República de Colombia, Corte Constitucional, *Sentencia C-084 de 1995*, M. P.: Alejandro Martínez Caballero.
8. República de Colombia, Corte Constitucional, *Sentencia C-506 de 1995*, M. P.: Carlos Gaviria Díaz.
9. República de Colombia, Corte Constitucional, *Sentencia C-232 de 1998*, M. P.: Hernando Herrera Vergara.
10. República de Colombia, Corte Constitucional, *Sentencia C-734 de 2002*, M. P.: Manuel José Cepeda Espinosa.
11. República de Colombia, Corte Constitucional, *Sentencia C-776 de 2003*, M. P.: Manuel José Cepeda Espinosa.
12. República de Colombia, Corte Constitucional, Sala Plena, *Sentencia C-169 de 2004*, M. P.: Álvaro Tafur Galvis.
13. República de Colombia, Corte Constitucional, *Sentencia C-121 de 2006*, M. P.: Marco Gerardo Monroy Cabra.
14. República de Colombia, Corte Constitucional, *Sentencia C-035 de 2009*, M. P.: Marco Gerardo Monroy Cabra.
15. República de Colombia, Corte Constitucional, *Sentencia C-318 de 2010*, M. P.: Gabriel Eduardo Mendoza.
16. Sánchez, C. A. (agosto de 2003). El concepto constitucional de autonomía fiscal y sus alcances legales y jurisprudenciales en Colombia a partir de la Constitución Política de 1991. *Estudios Socio-Jurídicos*, 5(1), 172-209.
17. Valdéz, R. (1992). *Instituciones de derecho tributario*. Buenos Aires, Argentina: Depalma.

MISIÓN

¿Cuál es nuestro PUNTO DE VISTA?

Trazando el norte de nuestra publicación

La Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables del Politécnico Gran Colombiano 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 apunten 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/>

An illustration at the top of the page shows a person from the chest up, holding a small tree. The person is wearing a dark, textured garment. The background is a stylized cityscape with various buildings of different heights and shapes, some with windows. The overall style is a detailed line drawing with cross-hatching for shading.

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 6 (enero-junio 2013)

PUNTO DE VISTA agradece a los siguientes colaboradores por sus valiosos aportes:

Nicola María Keilbach Baer (México)

El Colegio de Michoacán

Doctora en Desarrollo

Jorge Ricardo Puentes González (Colombia)

Universidad Central

Maestría en Dirección Estratégica

**José Bernardo Betancourt Ramírez
(Colombia)**

Universidad de La Sabana

Máster en Dirección Estratégica con Especialización en Empresas Familiares.

María Soledad Campos Lucena (España)

Universidad de Sevilla

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales

Jorge Enrique Elias Caro

Universidad del Magdalena

Doctor en Ciencias Históricas.

César Salazar Olarte (Colombia)

Universidad de León

Doctor en Nuevas Tendencias de Dirección de Empresas (C).

Antonio José López (Colombia)

Universidad de Manizales

Magíster en Planeación Socioeconómica.



SI LOS NEGOCIOS SON PARTE DE TI

¡VEN AL POLI Y RECIBE MÁS!

Comienza una carrera
administrativa,
económica o contable.

Tenemos para ti muchas oportunidades.

Más opciones de estudiar en el exterior, programas con doble titulación
y más prácticas empresariales.

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

PROGRAMAS PRESENCIALES:

Profesional

- Administración de Empresas (Currículo Integrado) - SNIES: 101382.
- Administración Pública - SNIES: 20450.
- Economía - SNIES: 53921.
- Negocios Internacionales *Acreditación de Alta Calidad - SNIES: 7470.

Tecnología

- Tecnología en Administración Financiera - SNIES: 1888.
- Tecnología en Gestión de Servicios Hoteleros - SNIES: 53240.
- Tecnología en Gestión de Servicios para Aerolíneas - SNIES: 53237.
- Tecnología en Gestión de Servicios Turísticos - SNIES: 54226.
- Tecnología en Seguros - SNIES: 1889.

Técnica

- Técnica Profesional en Servicios Financieros - SNIES: 3143.

Especializaciones:

- Especialización en Gestión Empresarial - SNIES: 53101.
- Especialización en Gerencia de Finanzas - SNIES: 3208.
- Especialización en Gerencia de Riesgos y Seguros - SNIES: 3209.
- Especialización en Gerencia Tributaria - SNIES: 91502.
- Especialización en Gerencia Internacional - SNIES: 91500.

PROGRAMAS VIRTUALES:

Profesional

- Administración de Empresas (Currículo Integrado) - SNIES: 90399.
- Administración de Empresas (Ciclo Profesional) - SNIES 54938.
- Administración Pública - SNIES: 53140.
- Contaduría Pública - SNIES: 53632.
- Economía - SNIES: 101387.
- Negocios Internacionales - SNIES: 101492.

Tecnología

- Tecnología en Banca - SNIES: 53139.
- Tecnología en Gestión Financiera - SNIES: 53178.
- Tecnología en Gestión de Seguros - SNIES: 53203.
- Tecnología en Gestión de Recursos Humanos - SNIES: 53205.
- Tecnología en Gestión Turística - SNIES: 53202.

Especializaciones:

- Especialización en Gestión Empresarial - SNIES: 54769.
- Especialización en Gerencia de Finanzas - SNIES: 54908.
- Especialización en Gerencia de Riesgos y Seguros - SNIES: 55154.

INSCRÍBETE YA

www.estudiaenelpoli.edu.co

Líneas de atención Bogotá **744 0740** Resto del país **018000 180 779**