



CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
MÉRIDA VENEZUELA

GiLOG
virtual

SAPIENZA

ORGANIZACIONAL

Publicación del Grupo de Investigación Legislación Organizacional y Gerencia



2022

Año 9 . Nº 19 . JUL-DIC

ISSN.2443-4256

ISSN Electrónico.

2443-4418

Depósito Legal.

PP 201402ME4542

E-ISSN: 2443-4418 P-ISSN: 2443-4256 Depósito Legal pp201402ME4542

Vol 9, N° 19 | Julio - Diciembre 2022

Revista Sapienza Organizacional
Grupo de Investigación en Legislación
Organizacional y Gerencia (GILOG)

Sapienza Organizacional

La Revista Sapienza Organizacional espera su contribución en estudios de actualidad relacionados con las organizaciones en el ámbito de legislación organizacional, estudios organizacionales, ciencias administrativas y contables, economía, ambiente, humanidades, con hallazgos de las ciencias sociales en general, y con el objeto de facilitar la presentación, consideración y publicación de los trabajos, La Revista Sapienza Organizacional sólo considerará para su publicación, trabajos inéditos y que no hayan sido propuestos simultáneamente a otras revistas. La recepción de trabajos se realizará durante todo el año.

Dirección: Av. Las Américas, núcleo Liria-Edificio G, Primer Piso, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad de Los Andes. Mérida - 5101.

Teléfonos: +58 274 240 1173 **E-mail:** sapienzaorganizacional@gmail.com

Todos los documentos publicados en esta revista se distribuyen bajo una licencia creative Commons Atribución-No Comercial - Compartir Igual 4.0 Internacional. Por lo que el envío, procesamiento y publicación de artículos en la revista es totalmente gratuito.



Dirección Editorial Sapienza Organizacional

Editor Responsable

Frank Eduardo Rivas Torres, Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela.

Editora Adjunta

María Virginia Camacaro Pérez, Universidad de Los Andes (ULA) Mérida, Venezuela.

Consejo Editorial

Humberto Villasmil, Organización Internacional del Trabajo (OIT), Suiza.
Absalón Méndez, Universidad Central de Venezuela (UCV), Caracas, Venezuela.
Sandra Cositorto, Universidad Tres de Febrero (UTREF), Argentina.
Héctor Lucena, Universidad de Carabobo (UC), Carabobo, Venezuela.
Marco Eduardo Murueta, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México.
María Alejandra Villasmil Rubio, Universidad de Los Andes (ULA) Mérida, Venezuela,
Laura Angelina Obando Uzcátegui, Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela.
Sara Campos Torres, Universidad del Pacífico (UP), Perú.
Beatriz Duran Penedo, Universidad de La República (UDELAR), Uruguay.
Rolando Smith Ibarra, Universidad de Carabobo (UC), Carabobo, Venezuela.
María Fernanda Silva Dugarte, Universidad de Los Andes (ULA) Mérida, Venezuela.
César Enrique Mora Contreras, Universidad de Los Andes (ULA) Mérida, Venezuela.
Trinidad Bergamasco, Universidad Nacional de Córdoba (UNC) Córdoba, Argentina.
Gustavo Saturno, Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), Caracas, Venezuela.

Consejo Científico

Sandra L. Benítez U., Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela.
Rolando Sumoza, Universidad de Los Andes (ULA) Mérida, Venezuela.
Rolando Eslava Zapata, Universidad de Los Andes (ULA) Mérida, Venezuela.
María Fernanda Peña Bortone, Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela.
Williams Jesus Aranguren, Universidad de Carabobo (UC), Carabobo, Venezuela.
Aquiles Álvarez Valero, Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela.
Omaira García de Berríos, Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela.
Sonia M. Díaz V., Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez (UNESR),
Venezuela.
Magda Francisca Cejas Martínez, Universidad de Las Fuerzas Armadas (ESPE),
Ecuador
Aura E. Peña G., Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela.
María Virginia Baptista Araujo, Universidad de Los Andes (ULA) Mérida, Venezuela.
María Auxiliadora Briceño, Universidad de Los Andes (ULA) Mérida, Venezuela.
María Yohana Noguera López, Universidad Abierta Interamericana (UAI), Argentina.
Miguel Ángel Oliveros Villegas, Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela.

Diseño Gráfico y Diagramación

Ingrid Lissette Suescun Valero, Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela.

Ilustración de Portada

Douglas Argimiro Erazo Uzcátegui, Artista Plástico, Mérida, Venezuela.

Tabla de Contenido

Editorial

- 6** Pretextos y Contextos para estudiar a las organizaciones
HIDALGO Q., Gabriela

Artículos de Investigación

- 9** Determinantes de éxito empresarial para los emprendimientos del sector publicitario hondureño
CABRERA M., Dena
- 23** Inserción de personas con discapacidad y la efectividad laboral por medio del teletrabajo
CÁRDENAS, Rodolfo y MARTINEZ, Greymer
- 33** Experiencia ecuatoriana en la solución de controversias administradas por el centro internacional de arreglos de diferencias relativas a inversiones -CIADI-
FLORES T., Carlos y FLORES-CEVALLOS Karla
- 43** La gestión de proyectos en tecnología de información y comercio electrónico para el logro de los objetivos estratégicos organizacionales
RAMÍREZ M., Carimel y CASAL DE ALTUVE, Rosaura
- 61** Clientes potenciales enfocados en el consumo de bebidas saludables. Una mirada hacia el diseño de un plan estratégico para una idea de negocio de las Pymes, caso propuesto: Nutrifit, C.A.
VALERO M., María Victoria , MONTILLA S., Morelia , ALIZO T., Stephanía A.

Artículos de Reflexión

- 78** Las relaciones de poder en el contexto público venezolano: Un estudio organizacional desde la visión de Morgan y Foucault
COVA P., Patricia
- 93** Estados Latinoamericanos y organizaciones multilaterales de financiamiento: Una lucha de poder desde la mirada de Colombia y Venezuela
RAMOS-BARRERA , María Gabriela, SANTIAGO, Claudia del Carmen, VELÁSQUEZ C., Clara y CÓRDOBA R., Andrea

Artículos de Revisión Bibliográfica y Documental

- 106** Perspectivas teóricas que explican el lenguaje contable: una aproximación desde la hermenéutica
SANTIAGO S., Adriana
- 121** Análisis cuantitativo del emprendimiento -período 2010-2022-
BARAHONA, Darwin

Tabla de Contenido

- 143** Proceso de la auditoría y tecnologías de la información
GONZÁLEZ, Maira y TORRES, Karla

Espacio Abierto

- 154** Mentoring
VILLASMIL, María Alejandra

Normas para el autor

- 156**

Editorial

PRETEXTOS Y CONTEXTOS para estudiar a las organizaciones

Dra. Gabriela Hidalgo Quinto

Profesora Investigadora de la División Académica de Educación y Artes de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.
Cuerpo Académico de Organización, Universidad y Responsabilidad Social
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0441-0299>

Los Estudios Organizacionales (EO) han permitido conocer y entender los fenómenos sociales que se dan en los diversos tipos de organización, es así que, desde diferentes enfoques, disciplinas y metodologías se llevan a cabo un sin fin de análisis teóricos e investigaciones que permitan entender el quehacer organizacional. De acuerdo con González – Miranda (2013) desde los EO existen múltiples formas de hacer las cosas en donde se busca el particular método para el conocimiento y comprensión de las organizaciones. Vemos entonces que existen una serie de configuraciones y reconfiguraciones que permiten explicar una realidad específica que debe considerar la cultura, la política, la ideología en la cual se lleva a cabo la investigación.

Podemos decir que los EO se han trabajado, desde su concepción, desde dos direcciones, la primera se refiere a aquellas investigaciones documentales que permiten “subsana sus carencias y, de ese modo, mantener y profundizar el diálogo crítico con la teoría de la organización” (Medina, 2007:20) y la segunda aquellas investigaciones específicas que consideran las características y contextos propios de las organizaciones sujetos de estudio.

Es así que se han llevado a cabo diversas investigaciones que tienen su origen desde los EO generando conocimiento en torno al emprendimiento, la solución de conflictos, la inserción laboral de discapacitados, el poder, las tecnologías de información y el lenguaje, a través de diversas metodologías que parten de lo documental, la cuali y cuantitativa, así como la aplicación de técnicas de análisis como la hermenéutica, modelos administrativos y estadística descriptiva entre otros.

En este número de la Revista Sapienza Organizacional se presentan una variedad de artículos relacionados con las organizaciones como es el de Dena Yaqueline Cabrera Madsen, quien realiza una revisión documental denominado [Determinantes de éxito empresarial para los emprendimientos del sector publicitario hondureño](#) que se enfoca en la importancia de la publicidad como apoyo a las empresas de bienes y servicios.

Rodolfo Cárdenas y Greymer Martínez por su parte, hablan de la [Inserción de personas con discapacidad y la efectividad laboral por medio del teletrabajo](#) en la que se comprueba las competencias que tienen las organizaciones de apoyar a personas con discapacidad al permitirles desarrollar su habilidad y conocimiento con efectividad, a través del teletrabajo.

Podremos conocer la importancia de los mecanismos para la solución de controversias sobre

comercio de dos empresas petroleras con el gobierno de Ecuador a partir del trabajo de Carlos Ernersto Flores Tapia, quien en la [Experiencia ecuatoriana en la solución de controversias administrativas por el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones – CIADI –](#) muestra que estos mecanismos tienen un fuerte impacto en el comercio e inversión internacional y el desarrollo económico.

Carimel Ramírez Mora presenta el artículo [La Gestión de Proyectos en Tecnología de Información y Comercio Electrónico para el Logro de los Objetivos Estratégicos Organizacionales](#) en el que nos habla de la importancia del trabajo del mánager en los procesos organizacionales y el apoyo de las TIC's y el comercio electrónico basado en el Modelo de Madurez de Integración (CMMI), Project Management Maturity Model (OPM3) y ProMMM, en el Servicio Nacional de Salud (SNS) de República Dominicana y las buenas prácticas para el logro de los objetivos y el crecimiento organizacional.

Retomando el campo del emprendedurismo, vemos el trabajo realizado por María Victoria Valero Montilla, Moleria Trinidad Montilla Salcedo y Stephanía Alejandrina Alizo Theororou acerca de los [Clientes Potenciales Enfocados en el Consumo de Bebidas Saludables. Una mirada hacia el Diseño de un Plan Estratégico para una Idea de Negocios](#) que muestra la importancia que las personas dan a las bebidas saludables para cuidar su cuerpo, lo que permite generar una idea de negocio positiva.

Entender las relaciones de poder al interior y exterior de la organización desde la postura de Morgan y Foucault es el trabajo que nos presenta Aura Patricia Cova Peña, a partir del trabajo denominado [Las relaciones de poder en el contexto público venezolano. Un estudio organizacional desde la visión de Morgan y Foucault](#), quien a través de un estudio bibliográfico y con un análisis hermenéutico que lleva a profundizar en el ejercicio del poder en las organizaciones públicas desde una actitud crítica y transdisciplinar de la realidad organizacional.

El poder sigue estando presente ahora desde la perspectiva de lo económico, en donde las dinámicas de la globalización cambian las formas de conservar el poder y la soberanía de los estados que ceden a los intereses de organizaciones internacionales de financiamiento, lo anterior se podrá entender a partir del trabajo de Maria Gabriela Ramos-Barrera, Claudia del Carmen Santiago, Clara Isabel Velásquez Castañeda y Andrea Camila Córdoba Ramírez denominado [Estados Latinoamericanos y Organizaciones Multilaterales de Financiamiento: Una Lucha de Poder desde la Mirada de Colombia y Venezuela](#).

Haciendo uso de la hermenéutica, Adriana Santiago Santiago realiza un análisis de las [Perspectivas teóricas que explican el lenguaje contable](#), con la intención de examinar desde las perspectivas teóricas del estructuralismo, el funcionalismo, la semiótica, la lingüística cognitiva y la filosofía del lenguaje, la relación entre la contabilidad y el lenguaje para determinar los principales problemas teóricos y prácticos que surgen de esta relación.

Darwin Barahona, en su artículo [Análisis cuantitativo del emprendimiento período 2010 – 2022](#), escribe sobre el panorama de las principales publicaciones en el campo del emprendimiento a través de un estudio cuantitativo en el que identifica los principales productores de conocimiento, los clústeres que se forman alrededor de estos, el origen y las revistas que publican sobre el tema y abre espacio para el desarrollo de futuras investigaciones en el tema.

Finalmente, podremos encontrar el trabajo publicado por Maira González y Karla Torres sobre el [Proceso de Auditoría y Tecnologías de la Información](#) en donde explican la importancia de las competencias en TI que debe tener un auditor, esto de acuerdo a Normas Internacionales de Auditoría, lo que permitirá entender los riesgos y controles claves en TI y diseñar un plan que permita evaluar los controles automatizados y obtener evidencias sobre los estados financieros en una organización.

REFERENCIAS

- González – Miranda (2014) Los Estudios Organizacionales. Un campo de conocimiento comprensivo para el estudio de las organizaciones. *Innovar Journal*. 4 (54) 43 – 58. <https://doi.org/10.15446/innovar.v24n54.46431>
- Medina C. (2007) ¿Qué son los Estudios Organizacionales? *REVISTA Universidad EAFIT*. 43 (148) 9 – 24.

DETERMINANTES DE ÉXITO EMPRESARIAL PARA LOS EMPRENDIMIENTOS DEL SECTOR PUBLICITARIO HONDUREÑO

Cabrera Madsen, Dena Yaqueline

Universidad Nacional Autónoma de Honduras;
E-mail: dena.cabrera@unah.edu.hn
yaquelinemadsen@gmail.com

Recibido: 09-06-2022

Revisado: 15-08-2022

Aceptado: 15-09-2022

RESUMEN

La publicidad es de gran importancia, en la actualidad existe mucho intercambio de bienes y servicios, para poder llegar a los clientes los promocionamos por medio de empresas de publicidad. El emprendimiento de empresas orientadas a la publicidad crece continuamente, con la llegada de la pandemia se han presentado mayores oportunidades debido a nuevos emprendimientos que demandan de estos servicios, por lo que en este documento se realiza una revisión documental y mediante ella conocer algunas determinantes de éxito de empresas orientadas al sector publicitario.

Palabras clave: Emprendimiento; publicidad; determinantes de éxito.

DETERMINANTS OF BUSINESS SUCCESS FOR ENTERPRISES IN THE HONDURAN ADVERTISING SECTOR

ABSTRACT

Advertising is of great importance, currently there is a lot of exchange of goods and services, in order to reach customers we promote them through advertising companies. The entrepreneurship of advertising-oriented companies grows continuously, with the arrival of the pandemic, greater opportunities have arisen due to new ventures that demand these services, so in this document a documentary review is carried out and through it to know some determinants of success of companies oriented to the advertising sector.

Keywords: Entrepreneurship; advertising; determinants of success.

1. INTRODUCCIÓN

Según Jiménez, (2011) la publicidad, en la actualidad, presenta una importancia muy significativa. De hecho, no solo repercute sobre sus potenciales destinatarios respecto a la contratación de ciertos bienes y/o servicios, cuya adquisición promueve para satisfacer esas necesidades, sino que puede ir más allá. En efecto, en algunas ocasiones, puede originar esas necesidades originando cierta demanda de los productos y/o servicios promocionados.

La publicidad está sometida a cambios constantes. Medios que no existían hace pocos años, tras una trayectoria muy breve reciben el apoyo incondicional de masas de público y, en ese momento, las marcas se interesan por el fenómeno y los desarrolladores idean espacios donde los presupuestos publicitarios sean bienvenidos. Se inaugura una nueva era comunicativa. Los espacios de comunicación se han convertido en espacios de conversación donde los consumidores participan decisivamente en la co-construcción de la imagen de marca generando opinión que, a su vez, influye de forma determinante en la imagen de marca que generan otros consumidores resultando determinantes en la toma de decisión de compra, Tur-Viñes, (2016).

El marketing ha ayudado a introducir y obtener la aceptación de nuevos productos que han hecho más fácil o han enriquecido la vida de la gente. Puede inspirar mejoras en los productos existentes conforme los especialistas en marketing innovan y mejoran su posición en el mercado. (Philip Kotler; Kevin Lane Keller, 2012).

Según Morón, (2008) como se cita en Kotler (2000) toda actividad comercial, industrial o de servicios, sea grande o pequeña, requiere en el entorno actual mercadear sus productos o servicios; frente a lo cual la fuerza de ventas constituye un elemento fundamental para logro de tales fines. La fuerza de ventas asume el rol de: consultor y coordinador de marketing, asesor de los clientes para ayudarlos a definir sus necesidades y sus problemas, coordinadora de la recopilación de información sobre mercado y cliente, que

es necesaria para evaluar tales necesidades y organizar ésta data con el fin de reorientar permanentemente las estrategias de mercadeo.

Según De Espinosa, & Rubio-Romero, (2015), las transformaciones organizativas en el marco de las agencias y empresas publicitarias han afectado también a la identidad del creativo. Como señalan De Espinosa, & Rubio-Romero, (2015), como se cita en Mallia y Windels (2011), la agencia puramente digital nacida en la nueva era tienen unos procesos de trabajo creativo diferentes a las agencias tradicionales, fomentan el valor de la diversidad para incrementar la creatividad del equipo.

De acuerdo con la tesis, de Espinosa, & Rubio-Romero, (2015), como se cita Buzzi (2009), las agencias de publicidad se encuentran hoy ante un duro proceso de transformaciones que se manifiesta en forma de crisis en cierto modo “existencial”. Así, asistimos a una reestructuración de los perfiles profesionales y a la necesidad de adquirir nuevas competencias y habilidades que se adapten mejor a la nueva situación en el modelo de sociedad líquida, como se cita Bauman, (2003).

Una adaptación que no parece sencilla, pues se manifiesta en todos y cada uno de los elementos que forman parte del proceso de comunicación publicitaria; desde las empresas anunciantes hasta los consumidores, transformados ahora en prosumidores, pasando por los medios de comunicación, las nuevas formas de relación que se establecen a partir de la creación de comunidades en red y la aparición y crecimiento de nuevos agentes De Espinosa, & Rubio-Romero, (2015)

La transformación digital del mundo y con ella la de la publicidad, empezó hace poco más de diez años. Es por esto que el proceso de adaptación de las agencias de publicidad ya había empezado antes del plazo de cinco años en los que se enmarca el presente estudio, aunque se ha dado de forma gradual porque, según Cadavid & Murillo, (2020) como se cita en Del Río y Kaufmann (2014, p. 59) las grandes agencias «se han

convertido en estructuras de negocio lentas, rígidas y contrarias al cambio profundo, que no al superficial». Cadavid & Murillo, (2020).

Según datos de Agencias Publicitarias Hondureñas Asociadas, APHA (2018), la publicidad digital ha comenzado a perfilarse como una de las ramas de la industria con alto potencial en Honduras. En 2017, una inversión de 35,3 millones de dólares la llevaron a colocarse como el tercer medio en cuanto a volumen.

La publicidad digital relegó a un cuarto puesto a la radio, que el año pasado captó 18,7 millones de dólares, según cifras de APHA.

Adicionalmente, y con el auge de la innovación y el emprendimiento en el nuevo modelo social de las empresas, la creatividad se ha convertido hoy en uno de los valores fundamentales de las empresas digitales actuales y en una de las competencias transversales más imprescindibles en cualquier desempeño profesional, de modo tal que su ejercicio ha traspasado a la comunicación publicitaria para formar parte de los currículos formativos, tanto formales como informales, de cualquier profesión vigente, De Espinosa, & Rubio-Romero,

El fenómeno de emprendimiento ha tomado un papel importante en los ámbitos económicos, políticos y sociales, los cuales influyen en la calidad y bienestar de la sociedad. El objetivo de la sociedad en las últimas décadas ha sido buscar el crecimiento económico. La generación de bienestar lleva mayores beneficios en la sociedad; como mayores oportunidades de empleo, y aumenta la cantidad de bienes y servicios para la sociedad Pinto, (2016), como se cita en Galindo y Ribeiro, (2010).

El poco conocimiento que tienen los emprendedores de poder llevar a cabo un correcto plan de mercadotecnia que permita que los negocios se mantengan en el mercado y que aprovechen la oportunidad de crecimiento es un factor que genera

demanda a la industria del marketing, ya que se puede contratar de forma externa una persona que lleve las redes sociales o genere la publicidad, Anchundia & Cobos (2021).

El objetivo de este artículo es dar a conocer cuáles son las determinantes de éxito en emprendimientos en el rubro de sector publicitario, para los nuevos emprendimientos, eeste artículo se enfoca en las líneas estratégicas de investigación relacionadas a la competitividad y productividad ya que se analizan los factores que hacen competitiva y generan márgenes de eficiencia elevados, la investigación plantea crear un modelo que ayude y facilite la innovación y el crecimiento de sus emprendimientos en el sector publicitario.

2-. BASES TEORICAS

Determinantes de éxito empresarial

Según Thompson, (2005). La publicidad (en inglés: advertising) es considerada como una de las más poderosas herramientas de la mercadotecnia, específicamente de la promoción, que es utilizada por empresas, organizaciones no lucrativas, instituciones del estado y personas individuales, para dar a conocer un determinado mensaje relacionado con sus productos, servicios, ideas u otros, a su grupo objetivo.

La publicidad es una forma de comunicación impersonal y de largo alcance que es pagada por un patrocinador identificado (empresa lucrativa, organización no gubernamental, institución del estado o persona individual) para informar, persuadir o recordar a un grupo objetivo acerca de los productos, servicios, ideas u otros que promueve, con la finalidad de atraer a posibles compradores, espectadores, usuarios, seguidores u otros, Thompson et al (2005).

Según Suarez, (1994) el éxito o fracaso de una empresa es siempre el resultado de innumerables factores que actúan dentro de la empresa y en el entorno en que ésta ópera.

Determinante de éxito empresarial	Descripción
La gestión de la calidad y el rendimiento	Según Espinoza, de Lema, & Gómez-Guillamón, (2016) son muchos los trabajos que coinciden en que las habilidades relacionadas con la calidad son fundamentales para la competitividad y el éxito de las empresas (según se cita en Nee & Wahid, 2010; Lakhal, 2014; Ochieng, Muturi & Njihia, 2015).
La tecnología y el rendimiento	Las empresas orientadas a la tecnología tienen más probabilidades de tener éxito en la innovación y alcanzar un mayor rendimiento, que supere el de sus competidores en condiciones desfavorables de apreciabilidad de la industria (grado en que las empresas pueden apropiarse de los beneficios de sus innovaciones), Espinoza, de Lema, & Gómez-Guillamón, (2016).
Los recursos humanos y el rendimiento	Las características individuales de los propietarios o gerentes desempeñan un papel muy relevante en la gestión y rendimiento. En relación con ello, diversos estudios muestran múltiples factores del empresario que afectan el éxito empresarial de las empresas, Espinoza, de Lema, & Gómez-Guillamón, (2016).
Habilidades gerenciales	Según Tovar, Ángel, García, & Flores. (2021) el enfoque gerencial (como se cita en Veciana, 1999), sugiere la distinción de habilidades y conocimientos empresariales fundamentales que deben poseer los emprendedores (Codina, 2005), esto le permite al empresario obtener un stock de características gerenciales que lo animarán a crear empresas como se cita en Minniti y Bygrave, (2001)

Fuente: Elaboración propia (2022)

El emprendimiento empresarial

El emprendimiento se refiere a todo aquello que signifique iniciar un nuevo proyecto o actividad que busque un beneficio ya sea económico, político o social. El emprendimiento es la generación de un cambio radical que incluye estrategias

que persiguen una oportunidad de mejora, el emprendimiento debe ir de la mano con actitud y autoestima de los individuos que desarrollan esta actividad Pinto, (2016), como se cita en Formichella, (2004).

Teoría	Descripción
Teoría del emprendimiento basada en oportunidades	La teoría basada en la oportunidad explica que los emprendedores no causan cambios (como lo afirma Schumpeter) sino que explotan las oportunidades que crean (Sachsida, Mendonça, & Silva (2016) como se cita en Drucker (1985). Lo que es evidente en la construcción de oportunidades de Drucker es que los emprendedores tienen más en cuenta las posibilidades creadas por el cambio que los problemas (Sachsida, Mendonça & Silva (2016) como se cita en Escolte, van Trefilen & Verburg (2015). Por su parte, Sachsida, Mendonça, & Silva (2016) como se cita en Stevenson y Harmeling, (1990) concluyen que el eje de la gestión emprendedora es la búsqueda de oportunidades sin tener en cuenta los recursos actualmente controlados.
Emprendimiento basadas en los recursos	La teoría del emprendimiento basada en los recursos argumenta que el acceso a los recursos es un importante predictor del emprendimiento basado en oportunidades Sachsida, Mendonça, & Silva, (2016) como se cita en Alvarez & Busenitz, (2001). Esta teoría enfatiza la importancia de los recursos financieros, sociales y humanos, Sachsida, Mendonça, & Silva, (2016) como se cita en Aldrich (1999). Por lo tanto, el acceso a los recursos mejora la capacidad del individuo para detectar y actuar sobre las oportunidades descubiertas Sachsida, Mendonça, M, & Silva, (2016) como se cita en Davidsson & Honig (2003).

Emprendimiento publicitario basados en el capital humano	Detrás de la teoría del emprendimiento del capital humano hay dos factores: del capital humano educación y experiencia, Sachside, Mendonça, & Silva, (2016) como se cita en Becker, (1975). El conocimiento obtenido de la educación y la experiencia representa un recurso que se distribuye heterogéneamente entre los individuos y es central para comprender las diferencias en la identificación y explotación de oportunidades Sachside, Mendonça, & Silva, (2016) como se cita en Anderson & Miller, (2003) como se cita en; Gartner et al, (2004).
Emprendimiento basado en recursos y capacidades	Los recursos y capacidades de una empresa juegan un papel cada vez más relevante en la definición de la identidad de la empresa. Efectivamente, ante entornos turbulentos, inciertos y complejos, las empresas se han planteado históricamente qué podían hacer para enfrentarse a tales amenazas. Sin embargo, aparece cada vez con mayor fuerza la tendencia contraria de orientar la estrategia empresarial basada en potencialidades internas. En general, puede afirmarse, como señala López, Martínez, & Riveros, (2004) como se cita en Grant, 1996: 153), que cuanto más dinámico sea el entorno de la empresa, más sentido tiene basar su estrategia en los recursos y capacidades internos frente a hacerlo sobre consideraciones externas.
Emprendimiento basado en la gestión del talento humano (GTH)	La GTH consiste en la planeación, organización, el desarrollo, la coordinación y el control de técnicas capaces de promover el desempeño eficiente del personal en la medida en que la organización representa el medio que permita a las personas que colaboran en ella alcanzar los objetivos individuales relacionados directa o indirectamente con el trabajo. Miranda, (2016) como se cita en Chiavenato,2009).

Fuente: Elaboración propia (2022)

Según la secretaria de Desarrollo Económico en el año 2017, en cuanto emprendimiento en Honduras, cabe mencionar que el país cuenta con grandes retos que se deben abordar con estrategias contundentes en diferentes temas que generan amenazas al ecosistema emprendedor. Éstas residen en factores como la inseguridad, el crimen, la violencia y la burocracia, entre otros. Situación que con seguridad desincentiva la creación de empresa y la inversión en negocios en sus primeras etapas en la nación.

Honduras se encuentra en una posición ventajosa en cuanto al comercio internacional en comparación con el promedio regional, en esta medida se debe asegurar a los empresarios las condiciones adecuadas para que los procedimientos, costos y tiempo necesarios para importación y exportación no se conviertan en un obstáculo. Las fortalezas en las actitudes emprendedoras de los hondureños residen en la aceptación del riesgo, la percepción de habilidades, los competidores, el reconocimiento de oportunidad y los nuevos productos, Secretaria de Desarrollo Económico (2017).

3-. Metodología

Los materiales utilizados en el presente artículo fueron seleccionados mediante un proceso de recolección de información de diversos documentos como artículos científicos y tesis académicas, y se consultaron documentos electrónicos en buscadores académicos como google

académico, bases de datos como redalyc, Dialnet, Redib, tesis universitarias de Universidad de Guayaquil, repositorio institucional Universidad de Alicante, repositorio Universidad de Guadalajara y de organizaciones hondureñas, como la Secretaria de Desarrollo Económico y Asociación de Agencias Publicitarias Hondureñas Asociadas, APHA

Según Gómez (2011) el enfoque de investigación implica ante todo una postura epistemológica en este caso desde un ángulo pragmático para la construcción del objeto de investigación, además teniendo en cuenta que el paradigma cualitativo busca comprender e interpretar la realidad más que analizarla y explicarla, en el contexto del presente artículo la investigación documental es el que mejor responde a esta expectativa.

Se accedió a los textos para su lectura, revisión y profundización de la información requerida según las palabras clave seleccionadas para el abordaje de la unidad de estudio, realizando una síntesis de la información mediante un enfoque empírico e interpretativo de los hallazgos (Gómez et. Al., 2015).

4-. Resultados

La determinante de éxito en el sector publicitario, según Lorenzo & Aguerriere, (2013), partir de las teorías de las empresas es fundamental para comprender la lógica empresarial que envuelve las agencias de publicidad.

Autor	Determinantes de éxitos	Descripción
Cadavid & Murillo, (2020)	El Recurso Humano	Es una determinante de éxito de las agencias de marketing depende de las habilidades de sus profesionales con habilidades en Search Engine Optimization (SEO), Search Engine Marketing (SEM), Social Media, Ecommerce, Inbound Marketing,

		community manager entre otras. Que permita a estos profesionales en marketing ofertar sus servicios profesionales y brindar asesorías a los emprendedores que anhelan crecer y generar más ventas. Perfiles profesionales Los equipos digitales presentes hoy en las agencias responde a tres enfoques.
Cadavid & Murillo, (2020) como se cita en Rivas, 2018, párr. 5)	Áreas de Especialización del recurso humano de marketing	La investigación o business intelligent, es donde se encuentran todos los perfiles que se dedican a monitorear, por medio de las herramientas especializadas, lo que dicen, hacen y ven los públicos. Además realizan un seguimiento de las competencias y del contexto social y económico en general, porque «uno no puede ser tan egoísta de que las ideas salgan de uno hacia la gente sin escuchar qué están diciendo y cómo yo eso lo vuelvo una idea»; para ello, las actividades desempeñadas son el blockchain o el blockhacker, que es una «herramienta que valida datos automáticamente y en tiempo real, eliminando a los intermediarios en las negociaciones», y el data analyst.
Cadavid & Murillo, (2020) como se cita en Lombardero, (2015), p. 13.	La implementación de communities y content managers, traffikers, implementadores de pauta y performance	Este departamento es cada vez más transversal al servicio de los demás gracias a un flujo de información permanente, que se convierte en insumo para la creación, como se refleja en las palabras de Lombardero: El conocimiento de la transformación digital también es imprescindible para comprender el futuro del trabajo. Empresas de todos los sectores están trasladando el empleo cualificado a las actividades digitales, por lo que están

		surgiendo nuevas ocupaciones que requieren nuevas habilidades et al
Anchundia & Cobos (2021).	La pandemia del COVID- 19	Es un factor determinante del éxito de las empresas de marketing o publicidad, ya que debido al aceleramiento digital durante la pandemia, los emprendimientos han aprovechado las oportunidades de negocio presentadas, pero si no llegan a tener el correcto acompañamiento para darse a conocer y aplicar mercadotecnia el emprendimiento podría no superar la fase inicial. Este aceleramiento de la digitalización de los negocios potencia la demanda que tienen las agencias de marketing o publicidad.

Fuente: Elaboración propia (2022)

Elementos de éxito de una agencia publicitaria

- **Herramientas digitales** ante la pregunta sobre las nuevas herramientas digitales adquiridas por la agencia, además de las que proporciona cada red social, se encuentran: 1) las que se aplican a la gestión interna, 2) las de planeamiento estratégico e investigación, y 3) las de monitoreo o seguimiento; como vemos, se sitúan antes, durante y después del proyecto publicitario, et al Cadavid & Murillo, (2020).

Por otro lado, también están aquellas que se desarrollan internamente para uso exclusivo de la agencia:

- **Gestión interna**, herramientas digitales aplicadas en esta área de la agencia son fundamentales para la organización, asignación del tráfico y prioridades, órdenes de trabajo y seguimiento del tiempo de las tareas o time tracking, et al Cadavid & Murillo, (2020).

Según Cadavid & Murillo, (2020) estas

herramientas digitales permiten que la información se almacene en la nube, lo que brinda un mejor respaldo y permita que la comunicación sea más expedita ya que todos tienen acceso a ella de manera simultánea, incluso compartiendo con los clientes archivos y feedback. Actualmente la información no se encuentra concentrada en una sola persona, y cualquier colaborador de la empresa tiene acceso a la información.

Entre estas herramientas encontramos Google Drive y Office 360 para trabajar conjuntamente y de forma remota en documentos, presentaciones, y hojas de cálculo; el correo electrónico como Gmail y Outlook; y la administración de proyectos desde Base camp, Asana, Advertmind, Red Pen, Hootsuite, Time Work, Trello y Harvest. Y finalmente, la comunicación interna con Microsoft Teams, Yammer, Whatsapp y WeTransfer, et al Cadavid & Murillo, (2020).

- **Planeación e investigación**, herramientas que proporcionan conocimiento sobre el mercado, las tendencias y el público

desde lo que busca hasta lo que dice, por medio de informes, algunos gratuitos. También se les denomina listening digital, rastreo de las conversaciones de los usuarios. Algunas de las herramientas más mencionadas por los entrevistados son: Google Trends, Google Analytics, Sysomos, Trendwatching, Radian6, Think with Google, Brandwatch, Google Alerts, Euromonitor, Passport, Nielsen, ACIM14, Keyword Planner, Comscore, Mention, Alexa, Data Studio, Datorama, AdQuality, Social studio y Mobile Marketing Association, Cadavid & Murillo, (2020).

- **Monitoreo y seguimiento**, herramientas utilizadas para la gestión de contenidos, escucha externa, seguimiento y generación de datos y métricas. Las más utilizadas son: Quintly, Kantar Millward Brown y Socialbakers, et al Cadavid & Murillo, (2020).

Otras determinantes de éxito

Según Gallardo & Berrios. (2013), entre las determinantes que inciden en el éxito de las empresas hondureñas, encontró que las siguientes son conceptualmente relevantes y estadísticamente significativas como ser las siguientes:

- **Tamaño de la empresa:** A mayor tamaño de la empresa, mayor es su probabilidad de librar las adversidades del entorno.
- **Capital humano:** Aquellas empresas que más valoran la capacitación en temas empresariales y que están lideradas o integradas por personas con educación media o superior, tienen mayor capacidad de crecer y de enfrentar con éxito las adversidades.
- **Multiactividad:** La diversificación reduce el riesgo, aumentando así la probabilidad de éxito empresarial.
- **Formalidad:** las empresas formales son en promedio más exitosas que las informales.

5. Discusión

Para de Espinosa, & Rubio-Romero,

(2015), de acuerdo con la tesis de Buzzi (2009), las agencias de publicidad se encuentran hoy ante un duro proceso de transformaciones que se manifiesta en forma de crisis en cierto modo “existencial”. Así, asistimos a una reestructuración de los perfiles profesionales y a la necesidad de adquirir nuevas competencias y habilidades que se adapten mejor a la nueva situación en el modelo de sociedad líquida et al de Espinosa, & Rubio-Romero, (2015) como se cita en Bauman, (2003).

Una adaptación que no parece sencilla, pues se manifiesta en todos y cada uno de los elementos que forman parte del proceso de comunicación publicitaria; desde las empresas anunciantes hasta los consumidores, transformados ahora en prosumidores, pasando por los medios de comunicación, las nuevas formas de relación que se establecen a partir de la creación de comunidades en red y la aparición y crecimiento de nuevos agentes, de Espinosa, & Rubio-Romero, (2015).

Adicionalmente, y con el auge de la innovación y el emprendimiento en el nuevo modelo social de las empresas, la creatividad se ha convertido hoy en uno de los valores fundamentales de las empresas digitales actuales y en una de las competencias transversales más imprescindibles en cualquier desempeño profesional, de modo tal que su ejercicio ha traspasado a la comunicación publicitaria para formar parte de los currículos formativos, tanto formales como informales, de cualquier profesión vigente, de Espinosa, & Rubio-Romero, (2015).

Actualmente, uno de los fenómenos que origina una nueva reflexión sobre el quehacer publicitario es la transformación digital que está obligando a una reestructuración de las agencias de publicidad convencionales. Al mismo tiempo el consumidor se convierte en un generador de contenido, dando paso a una relación de horizontalidad entre consumidor y marcas, Cadavid & Murillo, (2020).

Lo digital aparece con la posibilidad de medir en términos de resultados, los

consumidores alcanzados por las acciones de comunicación y las conversaciones bidireccionales entre las personas y las marcas. No obstante, hasta ahora muchas agencias suponían que la transformación digital tenía que ver únicamente con la incorporación de skills (habilidades) digitales, ya sea aplicando herramientas o utilizando expertos, y que se trataba de un entorno que surgió para servir de apoyo a canales «principales» como la televisión, pues: «existía la creencia común de que el reciente medio –internet– venía simplemente a ampliar el paisaje, mediático, de tal forma que los anunciantes dispondrían de un canal adicional para llegar a alcanzar a sus consumidores» , Cadavid & Murillo, (2020) como se cita en Tungate, 2007, citado en Del Río y Kaufmann, 2014, p. 59).

Pero otras agencias ya han interpretado a los entornos digitales como un desafío que implica un cambio de pensamiento en la forma de desarrollar la publicidad tradicional. A pesar de este auge digital, la mayoría de las agencias entrevistadas siguen considerando que la creatividad y las ideas son el componente y materia prima principal de la publicidad pues, independientemente del medio y su lenguaje específico, lo importante es expresar la idea adecuada. Cadavid & Murillo, (2020).

Las formas de trabajo en cada agencia

6. CONCLUSIONES

El recurso humano en emprendimientos del sector publicitario, es de suma importancia, ya que al contar personas que poseen habilidades y competencias permitirá una mejor comprensión de las actividades y generaras crecimiento y además poder capacitar y transferir sus conocimientos a nuevos emprendedores, por lo que es una determinante de éxito el contar con conocimientos previos.

El poder contar con un equipo de recurso humano para la investigación o business intelligent, que realice seguimiento a la competencia y del contexto social y económico en general, lo que permite conocer que es lo que necesita o solicita el cliente, y poder lograr mejores negociaciones y mayor captación de trabajo, esto conlleva al crecimiento de la empresa, por lo que significa una determinante de éxito.

La implementación de communities y content managers, traffikers, implementadores de pauta y performance, en la actualidad es uno de las áreas relevante, debido a que la publicidad se desarrolla por medio de internet, estos especialistas de alto nivel deben de

tiene una forma particular de organizar a sus profesionales para el trabajo, en la mayoría esto se hace por departamentos, células, duplas, mesas de trabajo, equipos integrales con una persona de cada departamento o abordando lo digital como parte del proceso de ideación en el caso de las triplas, formadas, en este caso, por un experto en planeación, un creativo y un profesional especializado en digital. En todo ello prima la concepción de una forma de trabajo más flexible en la cual se pueda trabajar desde todas las plataformas físicas y digitales disponibles, Cadavid & Murillo, (2020).

Las nuevas organizaciones para un mundo en cambio acelerado deben tener una estructura dual para la transición y una constelación en red abierta de cara al futuro, con estrategias y formas de trabajo poli céntricas, flexibles, autónomas, virtuales y basadas en resultados Cadavid & Murillo, (2020) como se cita en Thomson, 2015, citado por Campos-Freire et alt., 2017, p. 39.

Sin embargo, el teletrabajo es una opción que no todas las agencias han implementado. Algunas ya lo han hecho, especialmente en los cargos directivos, pero la preferencia sigue siendo el trabajo presencial. Es por esto que, a pesar de las herramientas que brinda digital para facilitar el trabajo, por el contexto o cultura, no es posible utilizarlas en su magnitud, Cadavid & Murillo, (2020)

contar con los conocimientos sobre publicidad realizada por medio del internet.

Con la llegada del Covid-19, se ha presentado una oportunidad debido a la creación de nuevos emprendimientos, y con ello la oportunidad de crecimiento debido al aumento de la demanda de agencias de publicidad, por lo que se debe estar en continua innovación, para dar respuesta a las demandas actuales.

Las herramientas digitales permiten que la gestión interna se realice de mejor forma y se ve reflejado en una buena organización, planificación e investigación que mejores resultados al tener conocimiento sobre el mercado, tendencias del público y una mejor la gestión de contenidos,

La multiactividad es un canal para abrir nuevas oportunidades laborales ya que así se ofrece una diferente gama de servicios.

En referencia a los emprendimientos del sector publicitario hondureño, no se encontraron investigaciones previas, lo que fue una limitante para desarrollar la investigación, por lo que esto genera una perspectiva de futuras investigaciones para generar nuevos conocimientos en este sector.

7. REFERENCIAS

- AGENCIAS PUBLICITARIAS HONDUREÑAS ASOCIADAS APHA (2018). La inversión en publicidad digital en Honduras fue de 35,3 millones de dólares. <https://www.adlatina.com/articulo.php?slug=/publicidad/la-inversi%C3%B3n-en-publicidad-digital-en-honduras-fue-de-353-millones-de-d%C3%B3lares>.
- CADAVID, M. A., & Murillo, E. H. (2020). El impacto de la transformación digital en las agencias de publicidad en Colombia. *Pensar la Publicidad*, 14(2), 131.
- JIMÉNEZ, D.L. (2011). La publicidad interactiva más allá de la norma: parámetros deontológicos en Europa y América Latina. *Anuario electrónico de estudios en Comunicación Social" Disertaciones"*, 4(2), 56-82.
- KELLER, K. L., & Kotler, P. (2012). Dirección de marketing.
- MORÓN, M. A. G. (2008). Factores internos y externos vinculados a las estrategias de ventas personales en las pequeñas agencias publicitarias (Municipio Maracaibo Edo-Zulia). *CICAG*, 5(2), 60-78. ISSN: 1856-6189.
- DE ESPINOSA, M. P. L., & Rubio-Romero, J. (2015). Competencias, habilidades y formación del creativo publicitario en la era digital. *Creatividad y sociedad: revista de la Asociación para la Creatividad*, (23), 6-34.
- PINTO, F. D. M. (2016). Factores de emprendimiento basados en medios de vida de mujeres de San Antonio de Oriente, Francisco Morazán, Honduras.
- ANCHUNDIA DELGADO, K. E., & Cobos Alcívar, J. J. (2021). Diseño de modelo de negocio para el reconocimiento de la agencia de marketing digital Impulness en el cantón Guayaquil 2021 (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil: Facultad de Ciencias Administrativas).
- ESPIÑOZA, E. R., de Lema, D. G. P., & Gómez-Guillamón, A. D. (2016). Factores

- determinantes del éxito competitivo en la mipyme: un estudio empírico en empresas peruanas. *Contabilidad y negocios*, 11(22), 52-68.
- TOVAR, Y. S., Ángel, M., García, M., & Flores, J. E. M. (2021). Diferencias en los determinantes del éxito en el emprendimiento en México, una perspectiva de género. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(94), 880-902.
- SACHSIDA, A., de Mendonça, M. J. C., & Silva, T. B. *Revista Espacios*. ISSN 0798 1015 Vol. 37 (Nº 24) Año 2016. *Revista Espacios*. ISSN, 798, 1015.
- LÓPEZ, J. E. N., Martínez, P.A., & Riveros, P.H. (2004). La diversificación desde la Teoría de Recursos y Capacidades. *Cuadernos de estudios empresariales*, (14), 87-104.
- MIRANDA HOYES, D. (2016). Motivación del talento humano: La clave del éxito de una empresa. *Revista Investigación y Negocios*, 9(13), 20-27.
- MARTÍNEZ, M. P. P., Pérez, L. F. L., & Silva, W. R. J. (2018). La dinámica empresarial y el emprendimiento, factores determinantes para el desarrollo del ciclo de vida de las pymes. *Revista Publicando*, 5(15 (2)), 308-325.
- RODRÍGUEZ, I. (2014), Economías de escala publicitarias en grandes empresas en México 2008-2011. *Estudios Gerenciales*, Volume 30, Issue 130, Pages 3-9, ISSN 0123-5923, <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.02.004>. (<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592314000424>).
- PEROSSA, T. P. M. M. L. Las raíces de la publicidad en un mundo de insatisfacción.
- GOMEZ, L. (2011). un espacio para la investigación documental. *Revista Vanguardia Psicológica Clínica Teórica y Práctica*- ISSN 2216-0701 Universidad Manuela Beltrán, Programa de Psicología, Bogotá D.C. Colombia. Avenida Circunvalar 60-00, edificio académico, teléfono 57(1)-5460600, extensión 1107.
- SICE. http://www.sice.oas.org/SME_CH/HND/Estrategia_Fomento_Emprendimiento_HND_s.pdf.
- GALLARDO, M. & Berrios, M. (2013). Encuesta empresarial de Honduras 2012: Análisis de resultados, Oficina interancional del trabajo, Ginebra (OIT). ISBN 978-92-2-328282-0 (print) ; 978-92-2-328283-7 (web pdf). https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_237075.pdf.
- SECRETARIA DE DESARROLLO Económico (2017). Estrategia de Fomento al Emprendimiento en Honduras. http://www.sice.oas.org/SME_CH/HND/Estrategia_Fomento_Emprendimiento_HND_s.pdf.
- SUÁREZ, F. F. (1994). La competitividad de las empresas: evolución, imperativos estratégicos y características de la organización exitosa de hoy. *Estudios Públicos*, (54).
- TUR-VIÑES, V. (2016). Publicidad, tendencias de futuro y Educación Superior. doi.: 10.14198/MEDCOM/2016/8.
- LORENZO, I. F., & Aguerrebere, P. M. (2013). Gestión empresarial de la agencia de publicidad. Ediciones Díaz de Santos.
- THOMPSON, I. (2005). Definición de publicidad. Recuperado el, 6, 9-15.

INSERCIÓN DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y LA EFECTIVIDAD LABORAL POR MEDIO DEL TELETRABAJO

Rodolfo, Cárdenas.

Universidad de Carabobo.
Participante del Doctorado en Cs.
Administrativas y Gerenciales; Universidad
de Carabobo – Venezuela; Msc. en Admón.
del Trabajo y Relaciones Laborales; Lic.
Relaciones Industriales.
E-mail: rodolfocardenas1790uc@gmail.com.
ORCID: 000-0003-4033-3769

Greymer, Martínez.

Universidad de Carabobo
Participante del Doctorado en Cs.
Administrativas y Gerenciales; Universidad
de Carabobo – Venezuela; Msc. en Ciencias
Contables; Especialista en Gerencia Tributaria;
Lic. Contaduría Pública.
E-mail: martinezgreymer@gmail.com
ORCID: 000-0001-8383-936X

Recibido: 05-06-2022
Revisado: 01-07-2022
Aceptado: 19-09-2022

RESUMEN

Las personas con discapacidad son consideradas una carga para las organizaciones, sin embargo, con la incorporación del teletrabajo se puede equilibrar la efectividad laboral, el presente estudio tuvo como finalidad evaluar la inserción de personas con discapacidad y la efectividad laboral por medio del teletrabajo. El diseño de la investigación es transeccional no experimental, tipo de campo con apoyo de revisión bibliográfica, de nivel descriptivo. La población estuvo conformada por 10 organizaciones y 15 personas con discapacidad de la misma zona geográfica y se trabajó con el 100% de la población. Para la recolección de los datos se aplicó la técnica de la encuesta, a través de un cuestionario de respuestas con escalamiento tipo Likert, el cual se validó a través del juicio de expertos; y su confiabilidad mediante el coeficiente Alfa de Cronbach. El análisis e interpretación de los datos se realizó, aplicando estadística descriptiva con tablas porcentuales en función de las frecuencias registradas para cada ítem. Los resultados permitieron concluir que las organizaciones objeto de estudio presentan una serie de competencias que se deben aprovechar al máximo para apoyar a las personas con discapacidad a desarrollar sus capacidades en el ámbito laboral y por supuesto dar cumplimiento a las leyes vigentes que hacen mención a la inserción laboral de personas con discapacidad.

Palabras clave: personas con discapacidad; efectividad; teletrabajo.

INSERTION OF PEOPLE WITH DISABILITIES AND WORK EFFECTIVENESS THROUGH REMOTE WORK

ABSTRACT

People with disabilities are considered a burden for organizations, however, with the incorporation of teleworking work effectiveness can be balanced, the purpose of this study was to evaluate the insertion of people with disabilities and work effectiveness through teleworking. The research design is transectional, non-experimental, type of field supported by bibliographic review, descriptive level. The population was made up of 10 organizations and 15 people with disabilities from the same geographical area and we worked with 100% of the population. For data collection, the survey technique was applied, through a questionnaire with Likert-type scaling responses, which was validated through expert judgment; and its reliability through Cronbach's Alpha coefficient. The analysis and interpretation of the data was carried out, applying descriptive statistics with percentage tables based on the frequencies registered for each item. The results allowed us to conclude that the organizations under study present a series of competencies that should be used to the maximum to support people with disabilities to develop their skills in the workplace and of course comply with current laws that mention the labor insertion of people with disabilities.

Keywords: *people with disabilities; effectiveness; telecommuting.*

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, en la mayoría de las organizaciones, las personas con discapacidad participan y contribuyen al mundo del trabajo en todos los niveles. La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2002) señala que, sin embargo, muchos de ellos que desean trabajar no tienen la oportunidad de hacerlo, pues se ven condicionados por numerosos obstáculos. Es cada vez más evidente que las personas con discapacidad no sólo realizan una contribución valiosa a la economía nacional, sino que su empleo también reduce el costo de las prestaciones de invalidez otorgadas por el Estado.

Es por esto que en la actualidad las organizaciones deben cumplir con la ley de personas con discapacidad, dando la oportunidad a ese grupo de individuos que tienen habilidades y destrezas que desarrollar en el ámbito laboral día a día, ya que tienen el mismo derecho de realizarse y poner en práctica todas las aptitudes pertinentes o adquirir las competencias necesarias.

1-. Planteamiento del problema

El ser humano a nivel laboral está condicionado por sus capacidades; las personas a lo largo de su vida, están expuestas a sufrir algún tipo de discapacidad transitoria o permanente, tal es el caso de aquellos que en el ocaso de su vida se hallan de cara a la senilidad, quienes ineluctablemente tendrán dificultades crecientes de funcionamiento. Sin embargo, conviene enfatizar que existen múltiples tipos de discapacidad y varían sui generis.

Hoy en día en Venezuela existe la Ley para las Personas con Discapacidad, la cual le exige a las empresas públicas, privadas o mixtas, el reconocimiento y la garantía de estabilidad laboral en igualdad de condiciones para todos los trabajadores y le sea reconocido las diferentes habilidades y destrezas que puede tener una persona a pesar de tener algún tipo de discapacidad o limitación para realizar una determinada

actividad, más bien se ha resaltado la importancia de incorporarlos dentro de las organizaciones y ubicarlos en puestos de trabajo, donde se sientan cómodos y socialmente realizados, por el hecho de trabajar y tener los mismos beneficios que todos los trabajadores, por ser incluidos y formar parte del equipo laboral.

De igual manera en la actualidad las personas pueden realizar distintos trabajos, en diferentes empresas y en cualquier parte del mundo, sin importar su discapacidad ni ubicación geográfica, solo con la implementación de diversas tecnologías de información y comunicación, surgiendo con éstas nuevas oportunidades y una innovadora forma de organización conocida como teletrabajo.

A pesar de que no existe un término comúnmente aceptado, o definición, para los acuerdos de trabajo remoto se utilizan los términos teledesplazamiento o teletrabajo, alternadamente, para describir aquella situación en que los empleados trabajan fuera de una oficina, mientras que otros pueden definir teledesplazamiento, más acertadamente, sólo como aquel trabajo que se realiza desde el hogar. Pero la idea central detrás del teletrabajo, está basada en dos características: que el trabajo ha sido relocalizado, y que esto se ha conseguido gracias a las inherentes oportunidades en tecnología (Salazar y Pacheco, 2006).

Ahora bien, muchas de las organizaciones actualmente, no cumplen con el artículo 28 de la Ley para las Personas con Discapacidad que dice: En todos los ámbitos de la vida, los seres humanos deben tener las mismas

Empleo para personas con discapacidad. Los órganos y entes de la administración pública nacional, estatal y municipal, así como las empresas públicas privadas o mixtas, deberán incorporar a sus planteles de trabajo no menos de un cinco (5%) de personas con discapacidad permanente, de su nómina total, sean ellos ejecutivos, ejecutivas, empleados, empleadas, obreros u obreras.

oportunidades para desempeñarse en igualdad de condiciones sin discriminación de ninguna naturaleza. Así lo establecen diversas convenciones, leyes y normas, tanto a nivel nacional como internacional; sin embargo, la realidad ha demostrado que las personas con discapacidad siguen discriminadas por su condición.

Esta situación no es distinta en el campo educativo, pues dichas personas pasan por múltiples obstáculos para lograr su desarrollo académico y profesional, siendo desestimadas sus habilidades y destrezas para desempeñarse en diferentes campos de la vida social y particularmente en los ámbitos académicos y profesionales, en general su acceso al sistema educativo se ha visto limitado por la ausencia de políticas que respondan a las necesidades de esa población y, en consecuencia, por la insuficiencia de recursos de todo tipo que faciliten su desenvolvimiento en esta esfera.

En la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), se han establecido claramente los derechos de todas las personas sin admitir ningún tipo de discriminación y, más específicamente, se señala en su artículo 81 que:

Toda persona con discapacidad o necesidades especiales tiene derecho al ejercicio pleno y autónomo de sus capacidades y a su integración familiar y comunitaria. El Estado, con la participación solidaria de las familias y la sociedad, le garantizará el respeto a su dignidad humana, la equiparación de oportunidades, condiciones laborales satisfactorias, y promoverá su formación, capacitación y acceso al empleo acorde con sus condiciones, de conformidad con la ley. Se les reconoce a las personas sordas o mudas el derecho a expresarse y comunicarse a través de la lengua de señas venezolana.

En las organizaciones se evidencia el incumplimiento de la misma ya que no han incorporado a personas que presenten

algún tipo de condición especial, lo cual es de obligación para todas las empresas que realicen la inserción de personas con discapacidad las cuales deben aparecer en la nómina y laborar en un puesto en el que se puedan desempeñar de manera eficaz, acorde a sus habilidades, ya sean dentro de la oficina, en planta o mediante la incorporación de nuevas tecnologías de información como el teletrabajo, en la cual estas personas puedan trabajar cómodamente y sin tener obstáculos que les impida el desarrollo exitoso de sus tareas del día a día dentro o fuera de dicha organización.

1.1-. Aproximacion teorica:

En esta investigación resulta importante comenzar a abordar la teoría del famoso matemático John Nash, que nos plantea que para poder ganar un juego se debe conocer lo que esta haciendo el oponente, de manera que se puedan anticipar las acciones.

Esta teoría, también enmarcada dentro de las llamadas "teorías del juego"- junto a otros autores como John Von Newman y Antoine Agustín Cournot-, se utiliza en diversos ámbitos de la vida personal y de las organizaciones, en donde se necesita aprender a obtener resultados creando mejores estrategias.

Resulta muy interesante poder aplicar la teoría de Nash también en la vida cotidiana, entendiendo que si se ayuda al otro también se podrá obtener lo deseado de forma oportuna de acuerdo a lo planeado y con los mismos recursos con los que se cuenta.

Este enfoque resulta más que conveniente hoy en el que muchas compañías están intentando teletrabajar por primera vez, para mantenerse operativas en medio de las medidas de aislamiento social obligatorio. Se trata de un "experimento" colectivo gigantesco para el cual las organizaciones no estaban preparadas.

El análisis de la situación de las personas con discapacidad, debe efectuarse en distintos niveles de desarrollo económico, social y bajo la perspectiva de hibridación cultural, no solo a los gobiernos corresponde

la responsabilidad de establecer y modificar las condiciones para dar tratamiento a la aparición de deficiencias y de hacer frente a las consecuencias de la discapacidad, ha de ser un esfuerzo mancomunado con la sociedad en general, la inclusión debe ser estandarte en este proceso, que dicho sea es un tema que ha existido desde siempre, pues mucho antes de que la OIT, adoptara su primera Norma Internacional del trabajo sobre las personas con discapacidad, en 1955, la Organización ya promovía los conceptos de no discriminación, igualdad de oportunidades y de acción positiva, factores que ahora se consideran componentes indispensables de la legislación moderna sobre discapacidad.

Existen todavía versiones tempranas de dichos conceptos en una serie de normas adoptadas en los años cuarenta que se ocupaban de los exámenes médicos de los jóvenes para certificar la aptitud para el empleo y de la organización del mismo.

El concepto sobre la reincorporación al trabajo de las personas con discapacidad, figura en una Norma sobre Seguridad Social adoptada en el año 1952, la Recomendación sobre la adaptación y la readaptación profesional de los inválidos, adoptada para el año 1955, fue durante mucho tiempo uno de los instrumentos más importantes sobre las personas con discapacidad, hasta que casi treinta años más tarde se adoptara el Convenio N° 159, de fecha 22 de junio de 1983, el cual establece la readaptación profesional y el empleo de personas invalidas. Una de las exigencias fundamentales del Convenio N° 159 de la OIT fue, que la puesta

En este sentido define a las personas con discapacidad como: “toda persona cuyas posibilidades de obtener y conservar un empleo adecuado y de progresar en el mismo queden substancialmente reducidas a causa de una deficiencia de carácter físico o mental debidamente reconocida,” estableciendo que todo país miembro deberá considerar “que la finalidad de la readaptación profesional es la de permitir que la persona invalida conserve un empleo adecuado y

progrese en el mismo, y que se promueva así la integración o la reintegración de esta persona en la sociedad” (OIT, 1983:2).

en práctica de las políticas nacionales, se planearan manteniendo consultas con los interlocutores sociales, y que en ese proceso se consultara a las organizaciones de personas con discapacidad, enfatizando en la necesidad de participación comunitaria, dado que la mayoría de las personas con discapacidad viven en zonas rurales, a menudo muy apartadas. La Recomendación N°169, sirvió de base para todas las leyes y prácticas nacionales relativas a la orientación profesional, formación profesional y colocación de las personas con discapacidad.

La Recomendación N°99, dispuso el escenario para la labor de la OIT, con gobiernos e interlocutores sociales, destinada a promover la igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad, acentuando la importancia de no marginarlas en la formación profesional cuando sea posible y de no discriminarlas en igual remuneración por trabajo de igual valor.

Entre los métodos para ampliar las oportunidades de empleo de los trabajadores con discapacidad, mencionados en la Recomendación anterior, se cuentan los cupos, las ocupaciones reservadas, la creación de cooperativas y el establecimiento de talleres protegidos, la Recomendación describe el papel de la OIT, en el suministro de asistencia técnica de asesoramiento, organización de intercambios internacionales, de experiencia y otras formas de cooperación internacional, incluida la formación de personal de capacitación, asimismo incluye disposiciones especiales para los niños y jóvenes con discapacidad.

La importancia del acceso a la orientación vocacional, profesional y a la información continua sobre el empleo para las personas con discapacidad, se pone de relieve en el Convenio N°142, adoptado en el año 1975, sobre desarrollo de los recursos

humanos, junto a la Recomendación N° 150, que lo acompaña, refuerza el principio de dar importancia central a la orientación profesional y a la capacitación, poniendo de relieve el valor de educar al público en general, a los empleadores y a los trabajadores con respecto al empleo de las personas con discapacidad y reclama que, cuando sea necesario, se realicen adaptaciones para los trabajadores con discapacidad, dichos principios son reiterados en la Recomendación N°195, sobre desarrollo de los recursos humanos acogida en el año 2004.

A partir de los años de 1970, comienza a regularse a través del derecho internacional, el tema de la discapacidad, observándose un esfuerzo importante de parte de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), al elaborar planes y acciones dedicados a las personas con discapacidad, para las décadas de los años 70` y 80`, se elaboran cuatro declaraciones relativas al tema.

En base a ese planteamiento, surge para el año 1971 la Declaración de los Derechos del Retardado Mental, en 1975 la Declaración de los Derechos de los Impedidos, para 1979, lo concerniente a las personas sordos, ciegas, y por último la de 1981 que fue la Declaración de Sundberg, proclamada en Málaga, España, por ser el año internacional de las personas con discapacidad.

Todas las Declaraciones trataron de otorgar derechos en general, pero su mayor énfasis fue la prevención de discapacidades, y su posterior rehabilitación al ámbito laboral, en 1982, la ONU, adopta el Programa de Acción Mundial para las Personas con Discapacidad, y declara el Decenio Mundial de las Personas con Discapacidad, estos esquemas fueron un intento de contar con documentos que articularan y guiasen acciones en pro de la defensa de estos individuos, siendo el preámbulo al Convenio de Protección, aunque no constituyeron un carácter normativo vinculante, si contribuyeron a la igualdad y a la plena participación de personas con discapacidad a la vida social y al desarrollo.

La Convención sobre los derechos

de las personas con discapacidad y su protocolo facultativo, fueron aprobadas el 13 de diciembre de 2006; se concibió como instrumento de derechos humanos, con una dimensión explícita de desarrollo social, en ella se adopta una amplia clasificación de las personas con discapacidad y se reafirma que todas ellas, deben poder gozar de todos los derechos humanos y libertades fundamentales.

Se aclara y precisa cómo se aplican a las personas con discapacidad todas las categorías de derechos y se indican las esferas en las que es necesario introducir adaptaciones para que las personas con discapacidad puedan ejercer en forma efectiva sus derechos y las esferas en las que se han vulnerado los derechos, y en las que debe reforzarse la protección de los derechos, lamentablemente esta población ha carecido de oportunidades, enfrentándose a un cúmulo de barreras físicas y sociales, las prácticas discriminatorias han quebrantado los mismos, esta Convención surgió; debido a que la Declaración Universal de los Derechos Humanos, no resulto suficiente para proteger a todos los individuos por igual.

Es interesante destacar el Convenio N°111, que trata sobre "la Discriminación en Materia de Empleo y Ocupación" del año 1958, el cual establece que todo ser humano sin distinción de raza, color, sexo u opinión política tiene derecho a un bienestar socio-económico y al desarrollo espiritual, en condiciones de libertad e igualdad de oportunidades, a su vez debe incentivarse el acceso a la formación profesional e inclusión laboral en igualdad a las condiciones de trabajo.

Todo país miembro de la OIT se obliga a formular y llevar a cabo una política nacional que promueva igualdad de oportunidades y de trato en materia laboral, con el objeto de eliminar cualquier tipo de discriminación, deberá asegurar la aplicación de estas políticas en las actividades de orientación profesional, de formación profesional y de colocación que dependan de una autoridad nacional.

Por su parte el Convenio N°122 de la OIT,

del año 1964, hace referencia a las “Políticas del Empleo”, cuyo objetivo es mejorar la calidad de vida de todos los seres humanos sin ningún tipo de discriminación o distinción, para que pueda satisfacer todas sus necesidades, así como también, se pueda resolver el problema del desempleo, a fin de que todos por igual tengan la posibilidad de acceder a un trabajo decente y en igualdad de oportunidades.

Han sido extraordinarios los aportes que se han realizado entorno al problema de la discapacidad por la OIT, que ha mejorado el mundo del trabajo, sobre todo por el amparo que se le ha brindado desde el punto de vista regulatorio, con el único propósito de implantar la igualdad, la tolerancia y el respeto hacia estas personas rechazadas del mundo del trabajo especialmente.

Resulta claro que la discriminación, es una enfermedad social que causa heridas en la personalidad de cualquier individuo, generando experiencias dramáticas, sobre todo por el hecho de que la persona sufre de limitaciones de salud que le impiden llevar una vida normal, habida cuenta que existen leyes, convenios y recomendaciones para contrarrestar esta situación, todavía numerosas personas siguen siendo excluidos de áreas importantes de la sociedad, como es el caso del entorno laboral.

Son las mismas personas que poseen algún tipo de discapacidad las que conservan recuerdos en su psique de desigualdad, sobre todo desde la niñez, que es una de las etapas más difíciles de manera especial para ellos, por todas las barreras existentes, afortunadamente a lo largo de esta década se ha concientizado a las instituciones educativas sobre esta realidad.

2-. Metodología

Según Hurtado. y Toro, J. (2005) expresan que: “el marco metodológico constituye la médula de la investigación. Se refiere al desarrollo propiamente dicho del trabajo investigativo” (p.78) Por consiguiente, el marco metodológico constituye básicamente

el sistema a implementar para el desarrollo de los procedimientos inherente a la estrategia para el conocimiento del proceso investigativo, es decir, los pasos a seguir en el estudio de la problemática planteada.

Tipo de Investigación:

- **Documental:** Ya que se analizan la información escrita sobre el Teletrabajo y las personas con Discapacidad.

- **Descriptiva:** Ya que, para la obtención de los datos se han realizado entrevistas, encuestas y revisión documental.

Diseño de la Investigación:

- **Transeccional:** Se ha recolectado información (datos) del objeto de estudio en oportunidad única.

- **No experimental:** No ha existido manipulación de una o más variables en los correspondientes análisis.

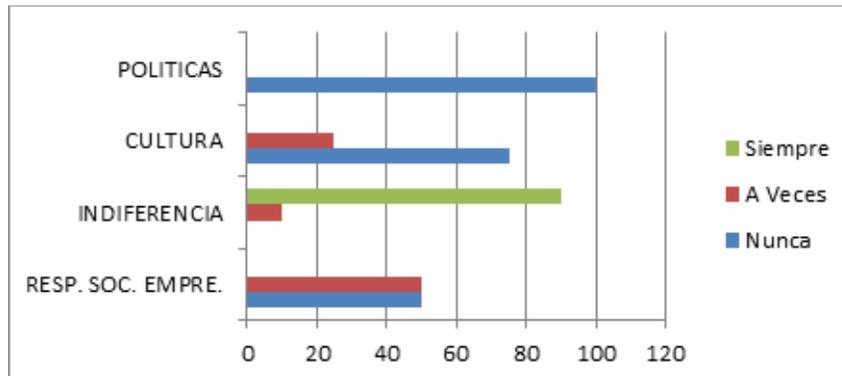
La población es un conjunto de individuos con características comunes, que concuerdan en una serie de especificaciones. En todo caso, la población de la presente investigación estuvo integrada por 10 organizaciones y una población de 15 personas con discapacidad ubicadas en una misma área geográfica que se encuentran relacionadas al objeto de estudio; las cuales formaron parte de la unidad de análisis, para lograr los objetivos de este estudio.

3-. Hallazgos

En cuanto a los objetivos planteados:

1-. Identificar los principales motivos de discriminación laboral hacia las personas discapacidad.

Gráfico 1. Discriminación Laboral.

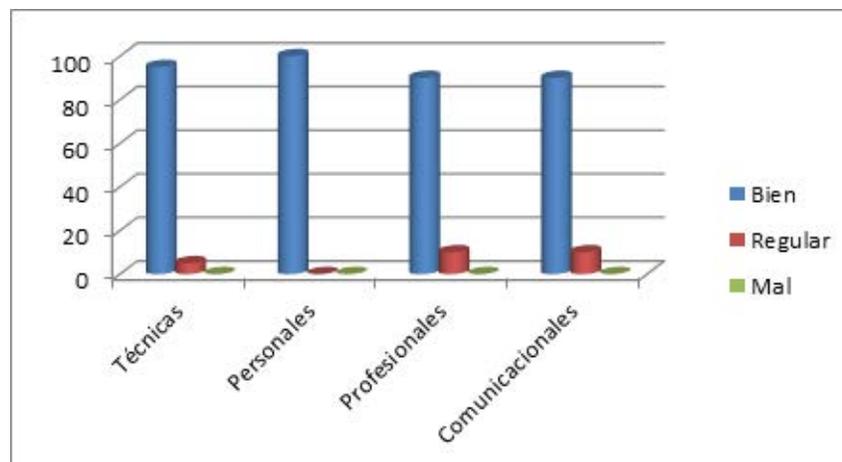


Fuente: Los Autores (2021).

Los resultados que se muestran en el gráfico anterior evidencia que el 90% de la población objeto de estudio, tiene como principal motivo de discriminación hacia las personas con discapacidad la indiferencia, ya que no se sienten cómodos con estas personas dentro de su entorno organizacional.

Por otra parte, simultáneamente al Determinar las principales competencias de las personas con discapacidad que aspiren ejercer laboralmente con el teletrabajo, se encontró:

Gráfico 2. Competencias de las personas con Discapacidad.



Fuente: Los Autores (2021).

En el gráfico anterior se pueden observar las respuestas obtenidas de la aplicación del instrumento de investigación, en referencia a las competencias que consideran las personas con discapacidad y que puedan ayudarles a desempeñarse mediante el teletrabajo.

Dentro de las competencias técnicas, se evaluaron aspectos tales como: saber navegar por internet, usar e-mails, conocer programas básicos de computación, utilización de diferentes plataformas digitales (Zoom, WhatsApp, Instagram, entre otros) y en este punto tan importante para el teletrabajo, las respuestas fueron favorables, ya que el 95% de la población conoce, maneja y vive en el día a día a esta modalidad de competencias.

En cuanto a las competencias personales, la población objeto de estudio aseguró en un 100% que tiene la disposición y el tiempo para mejorar y seguir acrecentando sus conocimientos y ampliando sus fortalezas a nivel organizacional y personal, preguntas

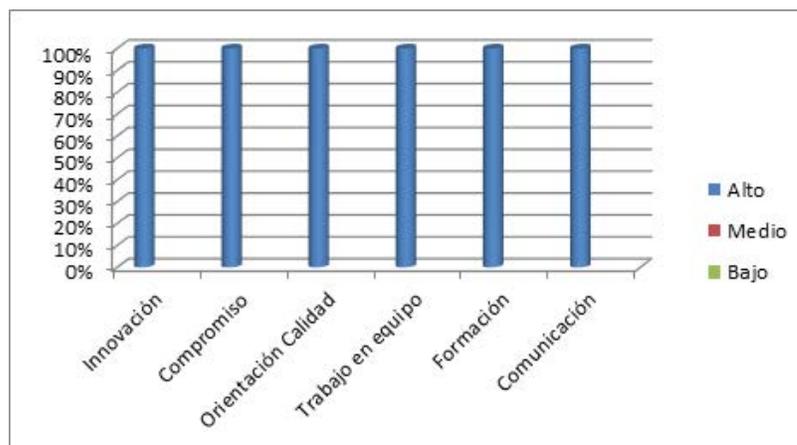
relacionadas a: interés de poder utilizar nuevas tecnologías, tener capacidad de aprender solo, entre otras.

Según las competencias profesionales es importante conocer si las personas con discapacidad tienen conocimiento sobre ética, honradez, confidencialidad, riesgos laborales, inserción, responsabilidad y autonomía, entre otros., en esta oportunidad el 90% de las personas objeto de estudio afirmo tener conocimientos sobre estas definiciones.

El 90% de las personas objeto de estudio afirma estar de acuerdo con las competencias comunicacionales, es decir, se sienten en plena capacidad de transferir conocimiento a situaciones nuevas, gestionar un ambiente de trabajo saludable y sin estrés, entre otras.

Para dar respuesta al tercer objetivo específico de esta investigación. Determinar las principales competencias organizacionales para el buen desempeño de las personas con discapacidad mediante el teletrabajo.

Gráfico 3. Competencias Organizacionales.



Fuente: Los Autores (2021).

En referencia al tercer y último objetivo específico las respuestas del instrumento de investigación arrojaron en su totalidad el 100% en cada una de las competencias evaluadas en las organizaciones, puesto que las mismas buscan minimizar los problemas incorporando personas calificadas, con las

debidas competencias para cubrir cargos existentes dentro de la organización, pero desde cualquier área geográfica donde se encuentren, tomando en consideración que son personas con discapacidad, pero que no les limita en lo absoluto para ejercer dichas funciones.

4-.CONCLUSIONES

Hoy en día el teletrabajo es una oportunidad, cuyos beneficios subyacentes para los actores de la dinámica organizacional se ha puesto en evidencia a raíz del fenómeno pandemia, sin importar sus condiciones, ya que resulta altamente rentable en términos de tiempo, menos intervalos invertidos en traslados, mejores índices en cuanto a ausencias laborales, pues cada cual gestiona su tiempo, el énfasis recae en el logro de los objetivos y planes programados, lo cual siempre está implícito en los objetivos empresariales, sin embargo, en el marco de esta investigación específicamente sobre las personas con discapacidad, con deseos de poder ser aceptadas y necesidades específicas, a nivel organizacional, siguen siendo discriminadas, por tanto la conclusión es clara se debe promover su inclusión en el ámbito laboral, pues de acuerdo a los resultados obtenidos demuestran calificación, y la flexibilidad necesaria para adaptarse y desarrollar nuevas competencias.

El teletrabajo es un efecto colateral del fenómeno Covid-19, principal artífice para mostrar al mundo las ventajas del trabajo a distancia y aprovechar al máximo el capital humano interesado en prestar servicios pese a sus condiciones.

5-. REFERENCIAS

- ARIAS, Fidias. (1999). El Proyecto de Investigación. 6ta Edición. Editorial Episteme. Venezuela.
- C122 - Convenio sobre la política del empleo, 1964 (núm. 122). https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312267.
- C111 - Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958 (núm. 111). https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_Ilo_Code:C111.
- C159 - Convenio sobre la readaptación profesional y el empleo (personas inválidas), 1983 (núm. 159). https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312304
- GACETA OFICIAL N°38.860. 30 de diciembre de 1999. Caracas. Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999).
- HURTADO, I. y TORO, J. (2005). Paradigmas y Métodos de Investigación. Caracas. Fedupel .
- Ley para las Personas con Discapacidad (2007). AN, Ley para las Personas con Discapacidad Gaceta Oficial N° 38.598. 5 de enero de 2007. Caracas.
- NASH, John (1950) "Equilibrium points in n-person games" Proceedings of the National Academy of the USA 36(1):48-49.
- SALAZAR C. (2007). "El Teletrabajo como aporte a la inserción laboral de personas con discapacidad en Chile: Una gran carretera virtual por recorrer". Revista Ciencia y Trabajo. Abr-Marz.;9 (24)89-98). Disponible en papel y en internet en <http://www.cienciaytrabajo.cl/pdfs/25/C&T25>
- SALAZAR C. y Pacheco L. (2006). "Situación Actual del Teletrabajo en la Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de la Información". Revista de Ingeniería en Informática. Edición 13. Concepción, Chile. On line: <http://www.inf.udec.cl/revista/ed13>.
- VON NEUMANN, J., Morgenstern, O. (1953). Theory of games and economic behaviour. Third edition. John Wiley and sons, New York, NY.

EXPERIENCIA ECUATORIANA EN LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ADMINISTRADAS POR **EL CENTRO INTERNACIONAL DE ARREGLOS DE DIFERENCIAS RELATIVAS A INVERSIONES** -CIADI-

Flores T., Carlos Ernesto

Profesor Investigador - Pontificia Universidad
Católica del Ecuador

E-mail: cflores@pucesa.edu.ec

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-1892-6309>

Flores C., Karla Lisette

Doctoranda en Dirección de Empresas y
Entorno Económico – Universidad de Cádiz,
España. Directora ejecutiva de la Fundación
Los Andes, Ecuador.

E-mail: karla.floresceva@alum.uca.es

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0851-5319>

Recibido: 01-05-2022

Revisado: 22-06-2022

Aceptado: 01-09-2022

RESUMEN

Este trabajo se enmarca dentro del análisis de la importancia que revisten para los países de América Latina, en general, y para el Ecuador, en particular, los principales mecanismos y convenciones de solución de controversias sobre comercio e inversiones internacionales, centrándose en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones –CIADI- como uno de centros con mayor experticia en los casos de inversión internacional y que llevó adelante el caso arbitral entre la petrolera Occidental Petroleum Corporation –OPC- y la Occidental Exploration and Production Company –OEPC- y el Estado ecuatoriano. El aumento espectacular de las controversias que administran estos mecanismos refleja el impacto que actualmente tienen el comercio y las inversiones internacionales en el desarrollo económico.

Palabras clave: Derecho económico internacional, CIADI, Ecuador, Controversias, Inversiones.

ECUADORIAN EXPERIENCE IN DISPUTE SETTLEMENT ADMINISTERED BY THE INTERNATIONAL CENTER FOR SETTLEMENT OF INVESTMENT DISPUTES -ICSID-

ABSTRACT

This work is framed within the analysis of the importance for Latin American countries, in general, and for Ecuador, in particular, the main mechanisms and conventions for the resolution of international trade and investment disputes, focusing on the International Center of Settlement of Investment Disputes –ICSID- as one of the centers with the greatest expertise in international investment cases and which carried out the arbitration case between the Occidental Petroleum Corporation –OPC- and Occidental Exploration and Production Company –OEPC- and the Ecuadorian State. The dramatic increase in the controversies that manage these mechanisms reflects the impact that international trade and investments currently have on economic development.

Keywords: *International economic law, ICSID, Ecuador, Controversies, Investments.*

1. INTRODUCCIÓN

La transformación del comercio y las inversiones internacionales en agentes principales del desarrollo económico ha aumentado la cantidad de controversias, de allí que allí que la aplicación de mecanismos públicos y privados para la solución de controversias comerciales y financieras internacionales —principalmente el arbitraje— ha adquirido especial trascendencia. Es así que diversos factores han contribuido a esta transformación resultante en América Latina de las reformas macroeconómicas desde la década de los años 80. Esas reformas eliminaron antiguas restricciones al libre movimiento de bienes y servicios y abrieron los mercados a la competencia internacional (World Trade Organization, 2019).

Una consecuencia del aumento de estas transacciones y de las controversias resultantes ha sido la necesidad de resolver estas últimas mediante mecanismos modernos, rápidos, eficientes e independientes de cualquier jurisdicción nacional. Actualmente, estos mecanismos son el complemento inseparable de la institucionalidad que rige las relaciones económicas y financieras internacionales. Se aplican a las controversias entre entes privados, entre Estados, y entre estos últimos y aquéllos, indistintamente. Un factor decisivo en este desarrollo ha sido la eliminación por parte de los países latinoamericanos de aquellas restricciones legales que impedían la sumisión de los Estados a jurisdicciones extranjeras o internacionales.

Por otra parte, las políticas de los países industrializados de restringir las inmunidades de jurisdicción y ejecución de los Estados y empresas públicas extranjeras en sus actividades comerciales han contribuido, asimismo, a este cambio. Paralelamente, estos mismos países han promovido los acuerdos bilaterales de promoción y protección recíproca de inversiones –APPI- estableciendo que las controversias entre inversionistas de un Estado y otro Estado Contratante se resolverán mediante el arbitraje internacional.

2. DESARROLLO

2.1. Los acuerdos de promoción y protección de inversiones –APPI-

Los APPI han contribuido a la difusión del arbitraje internacional como el instrumento más expedito para la resolución de las controversias sobre inversiones. Su desarrollo ha sido espectacular, al punto de no existir precisión sobre el total de acuerdos firmados; ya en el año 2000, se estimó que superaban los 1.400 e incluían a más de 155 países, llegando a finales de 2018 a un total de 3.222–2946 tratados bilaterales de Inversión y 376 Tratados con disposiciones sobre inversiones-, de los cuales 2.638 están en vigor; sin embargo, durante el año 2018 apenas se suscriben 27 nuevos acuerdos. Asimismo, durante el año 2017 se inician 65 nuevos casos de SCIE, alcanzando el número de casos conocidos a 855 desde 1987 (Organización de las Naciones Unidas, 2018).

Los primeros APPI se inspiraron en los tratados de amistad, libre comercio y navegación del siglo XIX. El primero habría sido firmado en 1959, entre Alemania y Pakistán. Incluía cláusulas para la solución de las diferencias entre los Estados contratantes, pero no para aquellas entre un nacional de un Estado y el otro Estado (World Trade Organization, 2018). Los contenidos de los APPI han recibido el influjo del CIADI desde la creación de este último en 1965. Los APPI han adquirido así una relativa uniformidad y, generalmente, su suscripción implica que los Estados Contratantes otorgan su consentimiento para resolver —mediante la jurisdicción arbitral internacional— las eventuales diferencias entre un inversionista y un Estado Contratante. La inclusión en los APPI de este consentimiento anticipado puede impedir que un Estado Contratante pueda con posterioridad —cuando surjan las diferencias— oponerse válidamente al arbitraje ya acordado (Bohoslavsky, 2010).

En los APPI también se designa una jurisdicción arbitral internacional para resolver las diferencias acerca de su interpretación o aplicación, pero no acerca de las cuestiones de fondo. Otra disposición frecuente prohíbe

la protección diplomática respecto de cualquier diferencia que un nacional de uno de los Estados Contratantes y el otro Estado Contratante hayan aceptado someter al arbitraje del CIADI. Las designaciones arbitrales más frecuentes son el CIADI y su Mecanismo Complementario -que pueden utilizar los no miembros como Canadá y México- y el Reglamento de UNCITRAL .

2.2. Antecedentes del Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones –CIADI-

El CIADI -en adelante “el Centro”- fue creado mediante un tratado internacional por iniciativa del Banco Mundial y su oficina principal funciona en la sede del Banco. Sus países miembros, en abril del 2002, eran 134 países miembros, en el año 2019 son 162 (CIADI, 2019). El objetivo del Centro es “facilitar la sumisión de las diferencias relativas a inversiones entre Estados Contratantes y nacionales de otros Estados Contratantes a un procedimiento de conciliación y arbitraje de acuerdo con las disposiciones de este Convenio”. Está compuesto por un Consejo Administrativo y un secretariado y mantiene listas de conciliadores y de árbitros. El Consejo está compuesto por un representante de cada Estado Contratante, que generalmente es el gobernador designado por cada Estado en el Banco y que lo representa, ex officio, en el Centro. La misma regla se aplica a los suplentes. El presidente del Banco es, ex officio, presidente del Consejo, pero sin derecho a voto. La misma regla se aplica a los suplentes. El Consejo fija las condiciones de desempeño del secretario general y los secretarios generales adjuntos.

El Secretariado está constituido por un secretario general y uno o más secretarios generales adjuntos y el personal del Centro. El secretario general es elegido por el Consejo por una mayoría de los dos tercios de sus miembros, a propuesta del presidente. Dura seis años y puede ser reelegido. Las listas de conciliadores y de árbitros están integradas por personas calificadas que deben cumplir los requisitos que señala el Convenio. Cada Estado Contratante puede designar cuatro

personas para cada lista, las que podrán o no ser nacionales de ese Estado. Además, el presidente puede designar diez personas de distintas nacionalidades para cada lista (CIADI, 2019).

2.3. Procedimiento de Arbitraje

El arbitraje puede ser iniciado mediante solicitud de un Estado o nacional de un Estado Contratante al secretario general. Registrada y notificada la solicitud, se constituye el Tribunal que podrá consistir de un árbitro único o un número impar de árbitros nombrados por acuerdo de las partes. De no haber acuerdo, el Tribunal se constituirá con tres árbitros designados, uno por cada parte y el tercero —que presidirá el Tribunal— de común acuerdo. De no haber acuerdo, el presidente nombra al tercer árbitro.

El Tribunal resuelve las diferencias de acuerdo con las reglas de derecho acordadas por las partes y, a falta de acuerdo, aplica la legislación del Estado que sea parte en la diferencia. Ello, no obstante, las partes pueden acordar que el Tribunal resuelva la diferencia ex aequo et bono. En cuanto al procedimiento, el Tribunal debe aplicar, salvo acuerdo en contrario de las partes, el señalado en su Reglamento de Arbitraje. Las decisiones del Tribunal deben ser adoptadas por la mayoría de votos de todos sus miembros. El laudo, una vez dictado, es obligatorio para todas las Partes y no puede ser objeto de apelación ni de otros recursos que los señalados en el Convenio. Estos recursos son los de aclaración, revisión o anulación. Todo Estado Contratante debe reconocer el carácter obligatorio del laudo y está obligado a hacer ejecutar dentro de sus territorios las obligaciones pecuniarias impuestas por éste como si se tratara de una sentencia firme dictada por un tribunal de dicho Estado.

Las demandas han sido por perjuicios monetarios cuyo total anual es estimado en más de 5.000 millones de dólares, con un promedio por caso de 90 millones de dólares. Sin embargo, los valores ordenados en los laudos han fluctuado entre 400.000 dólares y 30 millones de dólares. Esto es, las

sumas ordenadas han sido entre el 5% y el 20% de las sumas reclamadas (Shihata & Parra, 1999)

2.4. El Mecanismo Complementario

El 27 de septiembre de 1978 el Consejo Administrativo autorizó al Secretariado para que administrara, a solicitud de las partes interesadas, ciertos procedimientos entre Estados y nacionales de otros Estados que estuvieran fuera del alcance del Convenio. Conforme a esta autorización, fueron aprobados los reglamentos del Mecanismo Complementario. Estos se aplican a aquellas controversias relativas a inversiones en que una de las partes no es un Estado Contratante o un nacional de un Estado Contratante de la Convención. Es el caso de Brasil, Canadá y México, que no son miembros del CIADI.

2.5. Evolución

Después de un lánguido período inicial, los siguientes hechos han convertido al CIADI en un importante centro internacional de arbitraje:

- La creación, en 1978, del Mecanismo Complementario ya comentado;
- La gradual incorporación de los países latinoamericanos, con la excepción de México y Brasil;
- El desarrollo de los APPI y la designación, en estos acuerdos, del CIADI o del Mecanismo Complementario del CIADI para resolver las diferencias entre los inversionistas nacionales de alguno de los Estados Contratantes y estos últimos;
- La vigencia, en 1995, del TLC de América del Norte, cuyo Capítulo XI establece que las controversias sobre inversiones se resolverán por el CIADI, el Mecanismo Complementario del CIADI o el Reglamento de la UNCITRAL, y
- La eliminación, por la Comisión del Acuerdo de Cartagena, de la prohibición de entregar las controversias sobre inversiones

a una jurisdicción distinta de la nacional.

3. Metodología

Para la sistematización de los principales conceptos teóricos y para la construcción del análisis de este estudio se aplica la técnica bibliográfica (Hernández-Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014), basada en la búsqueda de información a partir de fuentes secundarias sustentadas en bases de datos como Web of Science, Latindex, Scielo, Dialnet, Redalyc, Google Académico, Scopus, entre otras, analizando y revisando las aportaciones de los autores en cuanto a las implicaciones de las crisis económicas más relevantes de la historia.

Además, se utiliza la técnica histórico dialéctica (Fattorelli & Arias, 2008; Hidalgo, 1996) al momento de exponer y discutir los resultados resultantes del procesamiento de la información, basados en datos de la Procuraduría General del Estado del Ecuador y del Centro Internacional de Arreglos de Diferencias relativas a Inversiones.

4. Resultados Y Discusión

4.1. Presencia del CIADI en Latinoamérica

Como ya se indicó, los países de América Latina fueron los últimos en incorporarse al Centro. El primero fue El Salvador, en 1984. Este proceso continuó durante la década de los años 90 con la incorporación de la mayor parte de países, siendo el último en incorporarse Uruguay, en septiembre del 2000 y exceptuando Brasil que hasta la fecha se mantiene fuera de este mecanismo. No obstante, el breve tiempo transcurrido desde su incorporación, los países latinoamericanos representan una proporción importante de los casos administrados por el Centro o su Mecanismo Complementario o pendientes ante ellos -23%-. Desde luego, para el año 2018, las rescisiones de tratados fue de 22, siendo uno de ellos el de Ecuador (Organización de las Naciones Unidas, 2018).

Así, entre los datos estadísticos relevantes publicados por el Centro Internacional de

Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (2019), se destacan los siguientes: de los 706 casos registrados en la base de datos del CIADI, hasta 2018, el 89,5% corresponde a casos de arbitraje bajo el Convenio del CIADI, 1,3% casos de Conciliación bajo el convenio del CIADI, 8,9% son casos de Arbitraje bajo el mecanismo Complementario y el 0,3% son Casos de Conciliación bajo el Mecanismo Complementario. Con pocas excepciones, los casos se han originado en un APPI, destacando que los casos registrados se distribuyen por región así: 26% Europa Oriental y Asia Central, 23% América del Sur, 15% África Sub-Sahariana, 11% Oriente medio y África del Norte, 8% Europa Occidental, 7% Asia del Sur y oriental y el pacífico, 6% Centroamérica y el Caribe y 4% América del Norte. Por sectores de la economía, los principales casos se relacionan con petróleo -24%- y electricidad -17%-. El 64% de casos han sido resueltos por el tribunal y el 36% restante por otro medio; más del 75% han sido casos de arbitraje entre inversionistas y Estados. Del total de casos, 215 son contra países de nuestra región. Argentina, con 54 solicitudes en su contra, es el país con el mayor número de casos, le sigue México, con 24 casos bajo el Mecanismo Complementario y Capítulo XI del TLC de América del Norte. Ecuador ha sido demandado en 14 casos, de los cuales queda por resolverse sólo uno –siendo el demandante Perenco Ecuador Limited- y el más publicitado el caso OXY -planteado por *Occidental Petroleum Corporation and Occidental Exploration and Production Company* (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, 2015).

4.2. La solución de controversias en los acuerdos de libre comercio

Hasta el Tratado de Libre Comercio de 1988 entre Canadá y los Estados Unidos, los acuerdos comerciales regulaban exclusivamente el comercio de bienes o servicios. Esto cambió con este acuerdo, pues, sus 20 capítulos, además de regular el comercio, establecieron una administración especial y una normativa aplicable al

conjunto de las relaciones económicas entre ambos países, incluyendo la solución de controversias.

Su estructura ha sido continuada por el Tratado de Libre Comercio –TLC- de América del Norte, el TLC de Chile con Canadá, el TLC de Chile con los Estados Unidos y otros acuerdos comerciales. Se espera que –de concretarse a futuro- el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas – ALCA- adopte también esta perspectiva (Albornoz, 2017).

4.3. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El Tratado de Libre Comercio –TLC- de América del Norte es el principal acuerdo de libre comercio del hemisferio americano y fue suscrito por los Estados Unidos, Canadá y México. En vez de instituciones supranacionales con personalidad jurídica, patrimonio y administraciones separadas e independientes, este tratado opera con la participación directa de las Partes Contratantes. El órgano principal es la Comisión de Libre Comercio -en adelante “la Comisión”-, formada por representantes de nivel ministerial de los tres países miembros o que éstos designen. Salvo que se decida otra cosa, sus decisiones son adoptadas por consenso.

El TLC de América del Norte establece un procedimiento general y procedimientos especiales para la solución de controversias (Secretariado Nafta, 2019). El procedimiento general del Capítulo XX se aplica a las controversias sobre interpretación o aplicación del Tratado o cuando una Parte considera que alguna medida propuesta por la otra es, o podrá ser, inconsistente con las obligaciones del Tratado o podrá suprimir algunos de los beneficios razonables esperados del mismo. Los procedimientos especiales se aplican a las controversias sobre inversiones -Capítulo XI-, servicios financieros -Capítulo XIV-, *antidumping* y cuotas compensatorias -Capítulo XIX-, y asuntos ambientales y laborales. De estos procedimientos, el de mayor aplicación ha sido el relativo a inversiones.

La regla general es que sólo las Partes Contratantes pueden iniciar la formación de un tribunal arbitral para resolver las controversias sobre el Tratado. La excepción son las controversias sobre inversiones que pueden iniciarse por un inversionista de alguna de las Partes. Además, el inversionista puede ejercer la acción en su propio nombre o, también, en el de una empresa de la otra Parte que sea una persona jurídica de la que el inversionista es dueño o que controla directa o indirectamente. En cuanto a la ley aplicable, el Tratado establece que éste debe ser interpretado según sus objetivos y el derecho internacional. No señala, por lo tanto, que los tribunales deban aplicar la ley nacional de alguna de las Partes. Sin embargo, el Acuerdo sobre Cooperación Ambiental establece que la parte demandante puede fundar su acción en “la existencia de una pauta persistente de omisiones en la aplicación efectiva de la legislación ambiental de esa otra Parte.” En cuanto a la ejecución de los fallos arbitrales, el Tratado establece reglas especiales en cada caso. En las controversias sobre inversiones, cada Parte está obligada a hacer cumplir el laudo dentro de su territorio, pero, de no cumplirse, el inversionista puede exigir su ejecución conforme a las reglas del CIADI, la Convención de Nueva York o la Convención de Panamá, independientemente de que haya solicitado esa ejecución directamente de la Comisión. En los demás casos, las reglas son más complejas y, en general, la parte vencedora puede suspender la aplicación a la parte vencida de beneficios por un valor equivalente a las sumas adeudadas en el caso de rehusar el litigante perdedor dar cumplimiento al laudo.

4.4. Controversias sobre inversiones (Capítulo XI)

Se aplica a las controversias entre alguna de las Partes Contratantes y un inversionista de la otra Parte en las situaciones allí descritas. Opera cuando un inversionista de alguno de los tres países reclama que el gobierno del país receptor no ha cumplido las obligaciones del Tratado. En tal caso, puede solicitar que su reclamo sea resuelto mediante alguno de los siguientes procedimientos:

- El CIADI del Banco Mundial
- El Mecanismo Complementario del CIADI
- El Reglamento de Arbitraje de la UNCITRAL.

Como alternativa, el inversionista puede también acudir a los tribunales del país receptor de la inversión. Una característica de este mecanismo es que los laudos arbitrales finales son automáticamente exigibles en los tribunales nacionales del país anfitrión. Hasta el año 2002, había habido seis juicios de empresas inversionistas norteamericanas en contra de México y uno en contra de Canadá, bajo este Capítulo XI. Los juicios en contra de México se han llevado a cabo bajo el Mecanismo Complementario del CIADI. En cambio, el juicio en contra de Canadá se realizó bajo el Reglamento de la UNCITRAL. Algunas interpretaciones de estos fallos han ampliado en términos sin precedentes distintos conceptos utilizados en acuerdos internacionales. Es el caso, entre otros, de la negativa de un órgano provincial mexicano de otorgar, por razones ambientales, un determinado permiso de construcción y que un fallo arbitral consideró como una “medida equivalente a expropiación.”

4.5. Controversias sobre antidumping (Capítulo XIX)

El artículo 1903 establece que una Parte puede solicitar que las modificaciones legales efectuadas por otra Parte, en materia de *antidumping* o cuotas compensatorias, sean resueltas por un panel binacional que declare la compatibilidad o no de sus modificaciones, con las disposiciones pertinentes de la OMC o del TLC de América del Norte; o si tienen el efecto de revocar una resolución previa del panel.

El artículo 1904 se refiere a las resoluciones definitivas internas de una Parte importadora sobre cuotas *antidumping* y compensatorias, y existencia de daño, y establece que éstas podrán ser revisadas por un panel binacional como alternativa a la revisión judicial o apelación ante los organismos nacionales competentes de algunos de los tres países. Como salvaguarda contra los procedimientos incorrectos o erróneos de los paneles, el

artículo 1904 contempla un “procedimiento para la impugnación extraordinaria.” Este permite apelar, en casos graves, ante un Comité de tres jueces seleccionados entre

personas que hayan sido miembros de los tribunales federales de México o los Estados Unidos o de los tribunales superiores de Canadá.

5. CONCLUSIONES

- El Ecuador como país firmante del Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones con los Estados Unidos de Norteamérica, está sujeto al mismo. En tal virtud, la solicitud de arbitraje planteada por la compañía OXY en contra del Estado ecuatoriano en el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones –CIADI-, se enmarcó en el contexto jurídico internacional vigente. Es importante, entonces, que el estado ecuatoriano y su gobierno, dejando de lado la retórica política para satisfacer una posición “*antiimperialista*” de determinados sectores sociales, asuma la responsabilidad de llevar adelante el proceso de arbitraje internacional presentado por dicha compañía y asumir el resultado del laudo arbitral notificado en noviembre de 2015 (Vera, 2016). El inicio del proceso no significaba que este Centro automáticamente emitiría un laudo en contra de los intereses ecuatorianos y favorables a la OXY, por cuanto este tipo de proceso se enmarca en una normativa y procedimientos que las Partes acuerdan someterse contractualmente previa la ocurrencia de la controversia internacional. Por lo tanto, Ecuador tuvo que estar atento al debido proceso, lo que implicó asesorar convenientemente a los árbitros y presentar sus pruebas y argumentos con la seriedad y calidad jurídicas que ameritan, para que una vez emitido el fallo sea demandado su justificación, revisión y nulidad de ser el caso. Desde luego, este proceso en el CIADI tenía también abierta la posibilidad para acordar que el Tribunal resuelva la diferencia *ex aequo et bono*.
- El Ecuador, sus gobernantes y ciertos sectores sociales, tienen que aprender la lección, no se trata de firmar convenios internacionales tales como los APPI, considerándolos como si fuesen simples “papeles” o por novelería, pues, éstos entrañan compromisos que hay que conocerlos, respetarlos y hacerlos respetar o caso contrario, simplemente no hay que firmarlos; sólo así el Ecuador será honrado en el contexto internacional, redundando en el incremento de inversiones, cooperación y asistencia técnica internacional, apertura de mercados y negocios, etc. Las “bravatas”, “negligencias” y “posiciones” sólo conducen al aislacionismo y desprestigio, cuyos resultados traerán pobreza, ignorancia y escasez de oportunidades para su población. Si el Ecuador tenía la razón jurídica en el caso OXY, ésta se hubiese impuesto; pues, –en principio- el actual escenario internacional ha vuelto mucho más confiables estos mecanismos alternativos de solución de controversias y altamente “justos” los laudos emitidos; pues del prestigio, efectividad y respetabilidad de este tipo de centros y mecanismos de solución de controversias internacionales -arbitraje internacional- así lo exigen y, adicionalmente, ello incide en el incremento del comercio y las inversiones -preocupación e interés común de la mayoría de las naciones y pueblos del mundo-.
- El acceso a los principales mecanismos de solución de controversias implica, entonces, importantes responsabilidades para los gobiernos y empresas latinoamericanos. Exige mantener un conocimiento actualizado y permanente de las resoluciones y procedimientos de los órganos internacionales respectivos y capacitar profesionales que puedan participar en los casos que se susciten, evitando así el alto costo de las asesorías extranjeras. Reviste, también, prioridad una modernización de las legislaciones nacionales que hagan posible que los arbitrajes comerciales internacionales se realicen dentro de los países de la región y no en otro hemisferio, como ha ocurrido hasta ahora.

6. REFERENCIAS

- Albornoz, I. (2017). El sistema de solución de controversias del tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. *Iuris Dictio*, 7(10), 19–25. <http://doi.org/10.18272/iu.v7i10.657>
- Bohoslavsky, J. (2010). Tratados de protección de las inversiones e implicaciones para la formulación de políticas públicas (especial referencia a los servicios de agua potable y saneamiento). Santiago de Chile: CEPAL-GTZ. Retrieved from https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3769/1/S2010545_es.pdf
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones. (2015). Decisión sobre anulación del laudo arbitral entre la República del Ecuador y Occidental Petroleum Corporation Occidental Exploration and Production Company. Washington D.C.: CIADI. Retrieved from http://icsidfiles.worldbank.org/icsid/ICSIDBLOBS/OnlineAwards/C80/DC6912_Sp.pdf
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones. (2019). Estadísticas CIADI. Retrieved from <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/Resources/ICSID-Caseload-Statistics.aspx>
- CIADI. (2019). Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las Inversiones. Retrieved from <https://icsid.worldbank.org/sp>
- Organización de las Naciones Unidas. (2018). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2018*. Ginebra. Retrieved from https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2018_overview_es.pdf
- Secretariado NAFTA. (2019). Tratado de Libre Comercio de América del Norte -TLCAN-. Retrieved from <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Soluci%C3%B3n-de-controversias>
- Shihata, I., & Parra, A. (1999). The Experience of the International Centre for Settlement of Investment Disputes. *Foreign Investment Law Journal*, 14(2), 299–361. Retrieved from https://watermark.silverchair.com/14-2-299.pdf?token=AQECAHi208BE49Ooan9kKhW_Ercy7Dm
- Vera, L. (2016). Análisis del Laudo Arbitral emitido por el CIADI sobre el caso Oxy, relacionado con el Arbitraje Internacional establecido en la Constitución de la República del Ecuador y sus Consecuencias Jurídicas. Ммит. Universidad Central del Ecuador. Retrieved from <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/7232/1/T-UCE-0013-Ab-333.pdf>
- World Trade Organization. (2019). Market access: unfinished business. Ginebra: WTO. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/special_study_6_e.pdf
- World Trade Organization. (2018). GATT disputes : 1948-1995 (Vol. 1–2). Ginebra: WTO. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gatt4895vol12_e.htm

NOTAS

- ⁱ En 1969, el CIADI aprobó una Cláusula Modelo referente a la Convención sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones para los Acuerdos Bilaterales de Inversión.
- ⁱⁱ Es frecuente que los APPI hagan aplicable el artículo 27(1) del Estatuto del CIADI que establece que “Ningún Estado Contratante concederá protección diplomática ni promoverá reclamación internacional respecto de cualquier diferencia que uno de sus nacionales y otro Estado Contratante hayan consentido en someter o hayan sometido a arbitraje conforme a este Convenio, salvo que este último Estado Contratante no haya acatado el laudo dictado en tal diferencia o haya dejado de cumplirlo”
- ⁱⁱⁱ El 27 de septiembre de 1978, el Consejo Administrativo del CIADI autorizó al Secretariado para administrar, a solicitud de las partes interesadas, ciertos procedimientos entre Estados y nacionales de otros Estados que estuvieran fuera del alcance del CIADI. El ámbito dentro del cual se administran estos procedimientos está estipulado en el Reglamento del Mecanismo Complementario del CIADI.
- ^{iv} La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI (o UNCITRAL, por su siglas en inglés United Nations Commission for the Unification of International Trade Law; en francés Commission des Nations unies pour le droit commercial international (CNUDCI)) fue creada por la Asamblea General de las Naciones Unidas mediante la Resolución 2205 (XXI) del 17 de diciembre de 1966 para promover la progresiva armonización y unificación del derecho mercantil internacional.
- ^v El tratado fue abierto a la firma de los miembros del Banco el 18 de marzo de 1965 y entró en vigor el 14 de octubre de 1966.
- ^{vi} Artículo 1 (2) del CIADI.
- ^{vii} El Reglamento de Arbitraje fue aprobado por el Consejo Administrativo del CIADI el 25 de septiembre de 1967 fue modificado el 26 de septiembre de 1984.
- ^{viii} El artículo 52 del Reglamento enumera cinco causales que permiten solicitar la anulación del laudo.
- ^{ix} El artículo 34 de la Decisión 220 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, de 11 de marzo de 1987, establece que cada país podrá determinar en su legislación el mecanismo de solución de disputas aplicable a la inversión extranjera.
- ^x www.worldbank.icsid.org
- ^{xi} Véase CIADI (2002) y www.worldbank.icsid.org. En todos los casos que han involucrado a países latinoamericanos, los demandantes han sido inversionistas de países industrializados. La única excepción podría ser Lucchetti, empresa chilena que, en diciembre de 2002, solicitó el arbitraje de sus diferencias con el Gobierno de Perú.
- ^{xii} El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, fue firmado en 1988 y entró en vigencia el 1 de enero de 1989.
- ^{xiii} También conocido por su acrónimo en inglés —NAFTA— fue firmado el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigencia el primero de enero de 1994. Paralelamente firmaron un Acuerdo de Cooperación Ambiental y Laboral.
- ^{xiv} Artículo 2004 del TLC de América del Norte.
- ^{xv} Paralelamente con el TLC de América del Norte se firmaron los Acuerdos sobre Cooperación Ambiental y Cooperación Laboral.
- ^{xvi} Artículo 1117 del TLC de América del Norte.
- ^{xvii} Artículos 22 y 23 del Acuerdo sobre Cooperación Ambiental.
- ^{xviii} Artículo 1136 del TLC de América del Norte.
- ^{xix} Artículo 2019 del TLC de América del Norte.
- ^{xx} Los juicios en contra de México y las fechas de sus respectivos laudos son: i) Robert Azinian, 1 de noviembre de 1999; ii) Metalclad, 30 de agosto de 2000, y iii) Waste Management, 2 de junio de 2000. Los juicios pendientes son: i) Técnicas Medio Ambientales, ingresado el 28 de agosto de 2000; ii) Waste Management, ingresado el 30 de abril de 2001, y c) Fireman’s Insurance, ingresado el 15 de enero de 2002.
- ^{xxi} Metalclad en contra de México. Véase el Informe del CIADI 2001.

LA GESTIÓN DE PROYECTOS EN TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN Y COMERCIO ELECTRÓNICO PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS ORGANIZACIONALES

Ramírez M., Carimel

Instituto Especializado de Estudios Superiores
Loyola (IEESL)

Universidad Internacional Iberoamericana
(UNINI) México

E- mail: Carimel.ramirez@doctorado.unini.
edu.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8447-4112>

Casal de A., Rosa Aura

Universidad de Los Andes Mérida-Venezuela

E- mail: rosauracasal@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1503-4946>

Recibido: 15-09-2022

Revisado: 21-01-2022

Aceptado: 11-11-2022

RESUMEN

Las distintas metodologías de administración aseguran alta efectividad para el logro de los objetivos estratégicos. Las cuatro (4) disciplinas de la ejecución (Covey, McChesney, y Miralles, 2017) advierten que para alcanzar de forma global los objetivos más importantes de una organización, el rol del mánager en los procesos de ejecución es clave; sin embargo, a la hora de establecer los objetivos generalmente gestionan demasiados a la vez, por lo que tienden a ser muy buenos definiendo estrategias, pero débiles en ejecución. Según Martínez-León, I., y Briones, A.J. (2004), las empresas emplean sistemas de información, comercio electrónico y la tecnología de comunicación colaborativa para obtener ventajas estratégicas al plantearse la cooperación empresarial. En este artículo se analizan las principales teorías de administración de proyectos logrando profundizar e identificar buenas prácticas en instituciones líderes, para la gestión de proyectos TICs y el comercio electrónico como factor clave que impacta en el logro de los objetivos estratégicos organizacionales. Se presentan los resultados de la aplicación de las metodologías del Modelo de Madurez de Integración (CMMI), Project Management Maturity Model (OPM3) y ProMMM, en el Servicio Nacional de Salud (SNS) de República Dominicana, como ente responsable de proveer servicios públicos a través de nueve (9) regionales, que regulan ciento ochenta y seis (186) centros de salud pública a nivel nacional. En la presentación de los resultados, se proporciona un marco de referencia de buenas prácticas en gestión de proyectos TICs y comercio electrónico, para ayudar a potenciar el crecimiento organizacional.

Palabras Clave: Comercio electrónico, estrategias, TICs, objetivos estratégicos, sistemas de información, proyectos, CMMI, OPM3 y ProMM.

THE PROJECTS MANAGEMENT OF INFORMATION TECHNOLOGY AND ELECTRONIC COMMERCE FOR THE ACHIEVEMENT OF ORGANIZATIONAL STRATEGIC OBJECTIVES.

ABSTRACT

The different management methodologies ensure high efficiency for the achievement of strategic objectives. The four (4) disciplines of execution (Covey, McChesney, and Miralles, 2017) warn that in order to globally achieve the most important objectives of an organization, the role of the manager in the execution processes is key; however, when it comes to setting goals, they generally manage too many at once, so they tend to be very good at defining strategies, but weak at execution. According to Martínez-León, I., and Briones, A.J. (2004) companies that use information systems, electronic commerce and collaborative communication technology to obtain strategic advantages when raising business cooperation. In this article, the main theories of project management are analyzed, achieving to deepen and identify good practices in leading institutions, for the management of ICT projects and electronic commerce as a key factor that impacts the achievement of strategic organizational objectives. The results of the application of the methodology Capability Maturity Model Integration (CMMI), Project Management Maturity Model (OPM3) and Project Management Maturity Model (ProMMM), in the National Health Service (SNS) of the Dominican Republic, as the entity responsible for providing public services through nine (9) regional, which regulate one hundred eighty-six (186) public health centers nationwide. In the presentation of the results, a reference framework of good practices in ICT project management and electronic commerce is provided, to help promote organizational growth.

Keywords: E-commerce, strategies, ICTs, strategic objectives, information systems, projects, CMMI, OPM3 and ProMMM.

1. INTRODUCCION

Las TICs y el comercio electrónico hoy en día, pueden considerarse como un medio que facilita a las empresas ser más asequibles a distintos clientes, incluso fuera de sus fronteras y ampliar sus mercados. La globalización ha marcado de manera positiva esta expansión de los horizontes comerciales, lo que conlleva a que las empresas sean más competitivas, pero a la vez amplía su red de competidores, ya que no solo compiten de manera local, sino a nivel internacional.

El comercio electrónico crece cada vez más obligando a las empresas a modernizarse, se realizan grandes inversiones en tecnología, pero en muchas ocasiones esto no es suficiente, lo que deja una brecha para investigar el papel que juega la gestión de proyectos como factor diferenciador, comprobar esta relación ayudará a demostrar si el crecimiento exponencial está ligado de alguna forma a la cultura organizacional o social y, si los equipos de proyectos juegan un papel relevante o si el mero hecho de copiar los avances tecnológicos de muchas empresas podrían garantizar el éxito para otras, incluso para sus competidores.

En las últimas décadas, el avance tecnológico ha sido muy rápido, lo que nos lleva a pensar que existe una estrecha correlación en ambos crecimientos. Este artículo considera el impacto de la gestión de proyectos en tecnología de información y comercio electrónico en el logro de los objetivos estratégicos organizacionales, mediante el análisis de buenas prácticas de implementación de proyectos en empresas líderes, analizando los lugares que estas han alcanzado en el uso del comercio electrónico y las metodologías de implementación de proyectos utilizadas por estas. Se aplica además, el Modelo de Madurez de Capacidad Integración o CMMI en el Servicio Nacional de Salud en República Dominicana, para conocer su nivel de madurez en la implementación de proyectos, proporcionando herramientas que sirven como guía a considerar para obtener un crecimiento sostenido.

2. Gestión de proyectos TICs y los modelos de madurez

A pesar de que es evidente que para que una empresa sea sostenible debe minimizar sus costos y de esta forma maximizar sus utilidades. La tecnología puede ayudar con el ahorro de costos en las empresas, lo que les facilita a las mismas ser más competitivas. La tecnología puede parecer costosa en la etapa de implantación, pero puede ahorrar dinero en el largo plazo, especialmente cuando se encuentra una solución tecnológica de bajo costo para remplazar a una aplicación costosa y de baja tecnología (Administración de Costo de Elecciones (ACE), 2021).

La gestión de proyectos, incluyendo la gestión de programas y portafolio, es ahora el modelo dominante en muchas organizaciones para la implementación de la estrategia, transformación de negocio, mejoramiento continuo y desarrollo de nuevos productos (Winter, Smith, Morris, y Cicmil, 2006).

Rodríguez (2001) asegura que cuando la gestión de proyectos se conduce exitosamente, se compensa el esfuerzo organizacional, porque las actividades del día a día pueden ser programadas con menores interrupciones, y existe una mayor probabilidad de lograr la ejecución apegada a lo planificado en lo que se refiere a costos, tiempos y logro de los objetivos propuestos.

Winter, Smith, Morris, y Cicmil (2006) explican que la gestión de proyectos intenta conseguir una planificación coherente con los objetivos estratégicos de la organización y del propio proyecto. Gran parte de las organizaciones en algún momento han iniciado a implementar técnicas y herramientas de la gestión de proyectos en busca de incrementar las posibilidades de éxito y lograr los objetivos planteados. Sin embargo, algunas organizaciones no ven la administración de proyectos como una estrategia en sí misma, por tal razón, no pueden aprovechar los beneficios de la disciplina de la gestión de proyectos.

Por lo descrito anteriormente, vemos que los modelos de madurez ayudan al

mejoramiento de la gestión de proyectos ordenados, referenciados, evaluables y controlables. Entre los beneficios de utilizar los modelos de madurez encontramos: Mejorar los tiempos y presupuestos predecibles, hacer más eficiente el ciclo de vida de los proyectos, incrementar la productividad, mejorar la calidad, incrementar la satisfacción del cliente, mejorar la moral de los empleados, aumentar el retorno de la inversión, reducir los costos que genera la buena calidad de los proyectos. En este artículo se considera el impacto de la gestión de proyectos en tecnología de información y comercio electrónico al logro de los objetivos estratégicos organizacionales, usando el análisis de buenas prácticas de implementación de proyectos en empresas líderes del mercado y el modelo de madurez aplicado en el Servicio Nacional de Salud en República Dominicana.

Una de las metodologías que posee gran importancia a nivel mundial es *Capability Maturity Model Integration* o CMMI, creada por el SEI (Software Engineering Institute), un organismo fundado por el Ministerio de Defensa de Estados Unidos y la Carnegie Mellon University. En el modelo de madurez del CMMI, cada nivel está bien definido hasta lograr un proceso maduro. Cada nivel de madurez proporciona una base para la mejora continua.

2.1. Nivel de madurez inicial (1)

Los procesos suelen ser inapropiados e inestables. El éxito de estas organizaciones depende de la competencia y de la disposición de los empleados-colaboradores, y no en la aplicación de procesos aprobados. Las empresas en este nivel de madurez no se apegan a los procedimientos y tienden a no tener la capacidad de repetir sus éxitos pasados.

2.2. Nivel de madurez administrado (2)

En este nivel la institución ha logrado todos los objetivos genéricos y específicos. Es decir que los requisitos son gestionados y que los procesos se planifican, realizan, miden y controlan.

2.3. Nivel de madurez definida (3)

Las descripciones de los procesos y procedimientos de un proyecto se diseñan a partir del conjunto de procesos estándar de la institución para adaptarse a un determinado proyecto o unidad organizativa. Los procesos son gestionados de manera más proactiva, usando la comprensión de las relaciones de las actividades y las medidas detalladas del proceso, sus productos de trabajo y sus servicios.

2.4. Nivel de madurez administrado cuantitativamente (4)

Los subprocesos contribuyen de forma significativa al rendimiento del proceso en general, están controlados mediante técnicas estadísticas y otras técnicas cuantitativas.

Objetivos cuantitativos de calidad y rendimiento de los procesos se establecen y se utilizan como criterios para la gestión de procesos. Los objetivos cuantitativos se basan en las necesidades del cliente, los usuarios finales, la organización, y los responsables de la implementación de los procesos.

2.5. Nivel de madurez optimización (5)

Los objetivos cuantitativos de mejora de procesos para la organización se establecen y se revisan de forma continua a fin de reflejar los cambios objetivos de negocio, y se utilizan como criterios para la administración de la mejora de procesos. La optimización de los procesos ágiles e innovadores depende de la participación de un personal capacitado y alineado con los valores y objetivos empresariales de la organización.

3. El Comercio electrónico

En el mundo empresarial podemos observar que la alta gerencia institucional busca constantemente, la forma de reinventarse para permanecer en un mundo tan competitivo y global, tanto que en muchas

ocasiones utilizan incluso la inteligencia de negocio en busca de identificar patrones o buenas prácticas que los lleven cada día en un proceso de mejora continua que les asegure un constante crecimiento, pero esto resulta no ser del todo suficiente para llevar a sus organizaciones a subir un peldaño más en el camino del éxito organizacional. Competir no solo con compañías locales, sino internacionales, es todo un reto para las organizaciones; a esto se suma que la competencia no es solamente con un producto similar al que ofrecen, sino con productos sustitutos y lidiar con clientes cada vez más informados y exigentes.

A pesar de haberse creado la cultura de tener todo al instante y cuanto antes mejor, el cliente también ha sabido balancear la oferta de tiempo-calidad-costos, pues existen clientes que también están dispuestos a esperar un poco más si se le ofrece misma calidad a un menor costo. En la antigua administración, dado que el cliente no estaba tan informado como ahora, las empresas competían en mercados locales y su público objetivo se circunscribía a los límites de su país, aunque sus proveedores podrían trascender esas fronteras. Con el paso del tiempo, los clientes se han vuelto un tanto más exigentes y menos racionales, dado que los estudios demostraron que estos se mueven más por las emociones que por lo racional al momento de hacer

las compras. Más de 60% de sus ventas son «impulsivas», Los departamentos de comunicación de grandes compañías valoran realizar propuestas innovadoras donde el objetivo va mucho más lejos de hablar de un producto concreto, sino que se trabaja en una estrategia a medio plazo donde esas emociones del público son en muchas ocasiones el factor clave del éxito (Gordón, 2013).

4.Comercio electrónico y empresas líderes

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés, United Nations Conference on Trade and Development), según datos publicados al 03 de mayo 2021, el comercio electrónico en el mundo ha alcanzado a 26,7 mil millones de dólares, gracias al incremento de las ventas en líneas impulsadas por las medidas restrictivas del COVID-19 colocadas por los diversos países. Las ventas minoristas crecieron 3%, pasando de 16% a 19% en 2020. La República de Corea obtuvo el mayor porcentaje, equivalente a 5.1%, creciendo de 20.8% en el 2019 a 25,9% en 2020, entre la lista de países que tuvieron un alto crecimiento. Esto se puede apreciar en la Tabla 1 (UNCTAD, 2021).

Tabla 1. Ventas minoristas en línea, economías seleccionadas, 2018-2020

Economía	Ventas minoristas en línea (\$ mil millones)			Ventas minoristas (\$ mil millones)			% en línea de las ventas minoristas		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Australia	13,5	14,4	22,9	239	229	242	5,6	6,3	9,4
Canada	13,9	16,5	28,1	467	462	452	3,0	3,6	6,2
China	1.060,4	1.233,6	1.414,3	5.755	5.957	5.681	18,4	20,7	24,9
Corea (República)	76,8	84,3	104,4	423	406	403	18,2	20,8	25,9
Singapur	1,6	1,9	3,2	34	32	27	4,7	5,9	11,7
Reino Unido	84,0	89,0	130,6	565	564	560	14,9	15,8	23,3
EE. UU.	519,6	598,0	791,7	5.269	5.452	5.638	9,9	11,0	14,0
Total	1.77	2.038	2.495	12.75	13.1	13	14	16	19

Fuente: GUNCTAD, a partir de las oficinas nacionales de estadística

Tabla 2. Principales empresas de comercio electrónico B2C por volumen de negocio, 2020

Clasificación por VBM		Empresa	Sede	Industria	VBM (\$ mil millones)			Cambio del VBM (%)	
2020	2019				2018	2019	2020	2018-2019	2019-2020
1	1	Alibaba	China	Comercio electrónico	866	954	1145	10.2	20.1
2	2	Amazon	EE. UU.	Comercio electrónico	344	417	575	21	38
3	3	JD.com	China	Comercio electrónico	253	302	379	19.1	25.4
4	4	Pinduoduo	China	Comercio electrónico	71	146	242	104.4	65.9
5	9	Shopify	Canadá	Medios y servicios de internet	41	61	120	48.7	95.6
6	7	eBay	EE. UU.	Comercio electrónico	90	86	100	-4.8	17
7	10	Meituan	China	Comercio electrónico	43	57	71	33	24.6
8	12	Walmart	EE. UU.	Ventas de bienes de consumo	25	37	64	47	72.4
9	8	Uber	EE. UU.	Medios y servicios de internet	50	65	58	30.5	-10.9
10	13	Rakuten	Japón	Comercio electrónico	30	34	42	13.6	24.2
11	5	Expedia	EE. UU.	Medios y servicios de internet	100	108	37	8.2	-65.9
12	6	Booking Holdings	EE. UU.	Medios y servicios de internet	93	96	35	4	-63.3
13	11	Airbnb	EE. UU.	Medios y servicios de internet	29	38	24	29.3	-37.1
Empresas listadas					2,035	2,399	2,890	17.9	20.5

Fuente: UNCTAD, a partir de informes de las empresas.

Según el informe de la UNCTAD, la pandemia del COVID-19 ha dado lugar a resultados favorables y desfavorables para las principales empresas de comercio electrónico Business to Customer (B2C), mientras que algunas han sido bastante favorecidas (11 de las 13 principales empresas de comercio electrónico, tienen su base en China y Estados Unidos). Otras empresas no resultaron tan afortunadas,

sino que fueron golpeadas duramente, como es el caso de las empresas de plataformas que ofrecen servicios turísticos y de transporte privado (Tabla 2) que registraron fuertes reducciones en el valor bruto de mercancías (VBM) y, por lo tanto, han caído en las clasificaciones; como es el caso de Expedia que cayó del lugar 5to. en el año 2019 al puesto 11 en el año 2020, mientras que Booking Holdings pasó de la posición

6ta a la 12ava y Airbnb redujo de la posición en 2 niveles al pasar del 11 a la 13. Las 4 primeras empresas se mantuvieron en su posición (Alibaba, Amazon, JD, Pinduoduo) en ventas en línea del 2019 al 2020, mientras que Shoppify incrementó su lugar del noveno al quinto, ebay subió un lugar del séptimo al sexto, Meintuan del 10 al 7, Walmart de haber estado en el 12 subió al 8vo en ventas, Uber bajó del 8vo al 9no, Rakuten incrementó del 13 al 10, Expedia bajó considerablemente del 5to al 11vo., Booking Holdings bajó dos

veces su nivel al pasar del 6to al 12vo. Airbn descendió 2 niveles del 11 al 13. Aunque algunas compañías grandes tuvieron impacto negativo en la reducción del Valor Bruto en Mercancías (VBM), sin embargo, las 13 primeras empresas en ventas de comercio electrónico Business to Customer tuvieron un impacto positivo de 2,9 mil millones de dólares, alcanzando un crecimiento total de 17.9% en el 2019 a 20.5% en el año 2020. Particularmente las compañías de Shopify hasta 95,6% y Walmart 72,4%.

Tabla 3. Ventas de comercio electrónico (los 10 principales países, 2019)

Clasificación	Economía	Ventas totales (\$ mil millones)	% ventas totales del comercio electrónico en el PIB	Ventas comercio electrónico B2B (\$ mil millones)	% ventas B2C en el comercio electrónico total	Ventas B2C comercio electrónico total (\$ mil millones)
1	EE. UU.	9,580	45	8319	87	1261
2	Japón	3,416	67	3238	95	178
3	China	2,604	18	1065	41	1539
4	Corea (República)	1,302	79	1187	91	115
5	Reino Unido	885	31	633	72	251
6	Francia	785	29	669	85	116
7	Alemania	524	14	413	79	111
8	Italia	431	22	396	92	35
9	Australia	347	25	325	94	21
10	España	344	25	280	81	64
	Las 10 economías	20,218	36	16525	82	3691
	El mundo	26,673	30	21803		4870

Fuente: UNCTAD, a partir de fuentes nacionales. (UNCTAD, 2021)

Acorde a las estimaciones en el año 2019, las ventas totales a nivel mundial de comercio electrónico alcanzaron aproximadamente el equivalente a 30% del producto interior bruto (PIB), esto es 26,7 mil millones de dólares, significa un incremento del 4% comparado con el año 2018. Estos montos incluyen ventas de business to business (B2B) y business to customer (B2C).

Estados Unidos encabeza la lista de los países han tenido mayores ingresos por ventas totales en el comercio electrónico, posee 7 de las 13 empresas con mayores ventas, mientras que la República de Corea es la que tiene el mayor porcentaje de aporte (79%) del comercio electrónico al Producto Interno Bruto (PIB).

El comercio electrónico no es posible sin el uso de la tecnología, no solo a nivel comercial, sino también en los servicios de salud, como la telemedicina y las teleconsultas. Estas tecnologías han permitido que, durante la pandemia, se pueda compartir información para salvar vidas, desacreditar la información errónea, reforzar la aplicación del derecho fundamental a la información. (UNESCO, 2021). Además, contribuyen a aprovechar el uso de los medios de comunicación de interés público, las TIC y los Recursos Educativos Abiertos (REA) para el aprendizaje electrónico, y conectar a las personas en línea (Telesurtv, 2020).

5. El servicio nacional de salud en República Dominicana

El servicio nacional de salud es una

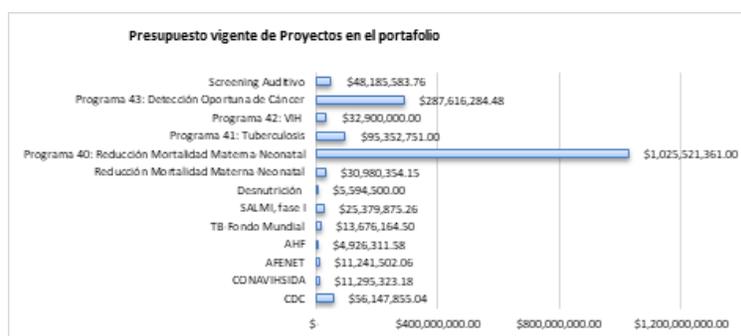
institución gubernamental creada en fecha 16 de julio del año 2015, mediante la Ley 123-15. Es una entidad pública, provista de personalidad jurídica, con autonomía administrativa, financiera, técnica y patrimonio propio, adscrita al Ministerio de Salud Pública quien es el órgano rector.

Estructuralmente está constituido por tres (3) niveles organizativos y funcionales, para cubrir las necesidades en términos de salud, de más de 10 millones de ciudadanos:

1. **Nivel central**, que tiene función de gestión de todos los servicios regionales de salud
2. **Nivel regional**, estructurado por nueve (9) Servicios Regionales de Salud (SRS) quienes a su vez se constituyen en los servicios de atención de carácter público.
3. **Nivel operativo**, que tiene función de provisión de los servicios de salud a la población, está compuesto por todos los centros hospitalarios de la red pública (186).

El Servicio Nacional de Salud (SNS) tiene como propósito asegurar la efectividad, técnica, administrativa y financiera de los servicios regionales de salud; pretende asegurar progresivamente el acceso y la cobertura universal en salud, con énfasis en la promoción de la salud, prevención de la enfermedad, calidad de la atención, garantizando la salud como un derecho humano y brindar sostenibilidad financiera de la red de servicios públicos de salud. Su portafolio de proyectos durante el 2022 está compuesto como se describe en la figura:

Figura 1. Proyectos vigentes 2021 del Servicio Nacional de Salud



Fuente: Reportes financieros trimestrales de proyectos, elaboración propia

6. Administración de proyectos tradicional Vs las metodologías ágiles para el éxito organizacional

Vivimos en un entorno rápido e inestable, donde cumplir el plan inicial no garantiza el éxito. La idea de “producto terminado” puede carecer su sentido en determinados sectores (software por ejemplo), debido a que el producto siempre está en evolución. La capacidad de adaptación a partir de la retroalimentación e incorporación de nuevas ideas es fundamental. Entonces nos encontramos entre la disyuntiva sobre la creación de valor mediante la adaptación a las necesidades cambiantes versus la tradicional idea de diseñar un plan y cumplir unos calendarios/requerimientos estáticos. Los proyectos gestionados con metodologías ágiles se inician sin un detalle cerrado de lo que va a ser construido. Los propulsores de las metodologías ágiles firmaron un manifiesto donde se expresaban las ideas fundamentales de este estilo de gestión (Marble Station, 2008).

Standish Group establece su definición de proyecto exitoso, abarca tanto una tasa de éxito para la gestión de un proyecto como para el proyecto en sí. La resolución tradicional de OnTime, OnBudget y OnTarget respalda claramente los objetivos de la gerencia de proyecto, pero no el cliente o usuario del producto o proyecto. Por esta razón consideran que es mejor definición la que combina el proceso de gestión de proyectos y los resultados finales de un proyecto, ya que afirman que han visto muchos proyectos que cumplen con las restricciones triples de OnTime, OnBudget, y OnTarget, pero el cliente no quedó satisfecho con el resultado; por esa razón, ellos establecen que debería ser: *Al cambiar de la restricción OnTarget a satisfied (satisfactoria)*, se evita penalizar un proyecto por tener un objetivo en evolución, lo cual los proyectos tienen, incluso los más pequeños (The Standish Group International, Inc, 2015).

En el 2019, el PMI introduce un nuevo concepto: el “PMTQ” (Project Management Technology Quotient) agrega una capa de gestión de proyectos al concepto de cociente

tecnológico, que se define como la capacidad de una persona para adaptar, administrar e integrar los avances de contenido en la tecnología a un proyecto u organización en particular. Dicho en forma más simple el Coeficiente Tecnológico (o TQ), es la capacidad de una persona adaptarse, dirigir e integrar tecnología, según las necesidades de la organización o el proyecto en cuestión. Para las personas a cargo de convertir la estrategia en realidad en un mundo que la tecnología transforma constantemente, el PMTQ será el conjunto de habilidades imprescindible que marcará la diferencia entre el éxito y el fracaso. (PMI’s Pulse of Profession, 2019).

Otro dato interesante revelado en el 2020, es que más de la mitad de las organizaciones encuestadas (53%) indican que consideran de alta prioridad la creación de una cultura receptiva a los cambios, como garantía a llevar a una organización al éxito o al fracaso. Las tres áreas que identificaron los líderes ejecutivos como las más importantes para alcanzar el éxito en el futuro fueron: Agilidad organizacional (35%); elección de las tecnologías adecuadas en las que invertir (32%); y contar con las habilidades relevantes (31%).

7. El método

La metodología empleada dentro de esta investigación ha sido bibliográfica, de campo y exploratorio/descriptivo, abarcando la población estudiada, la operacionalización de las variables y la presentación los resultados obtenidos mediante a través de un enfoque mixto. El muestreo se hizo de manera intencional y no probabilístico, de esta forma los resultados obtenidos reflejan confiabilidad y validez.

7.1. Enfoque cualitativo

Se ha utilizado el estudio de caso y entrevistas, para dar respuesta al validar el marco teórico y los objetivos planteados. Se entrevistaron altos ejecutivos de empresas líderes para conocer las mejores prácticas empleadas en estas organizaciones y su experiencia en torno al tema.

7.2. El enfoque cuantitativo

Los resultados numéricos se obtuvieron utilizando la técnica de la encuesta y el cuestionario como el instrumento para recoger la información y poder determinar el grado alcanzado por el Servicio Nacional de Salud y sus 9 Regionales en los diferentes modelos de madurez de administración de proyectos TIC y se correlacionan los resultados del estudio para validar el grado de madurez alcanzado.

7.3. Recogida de los datos o trabajo de campo

La recogida de información se ha realizado mediante procedimientos metodológicos (instrumentos) definidos como los cuestionarios y guías de entrevista, tomando en cuenta su validez y fiabilidad. Se han utilizado cuestionarios que evalúan las mejores prácticas de administración de proyectos basándonos en los modelos organizacionales: CMMI, OPM3 y ProMMM.

El cuestionario aplicado ha sido diseñado basado en el estudio realizado por James (2003) y Reyes D. (2020), tomando en consideración los objetivos particulares de esta investigación. Estuvo compuesto por 4 secciones: Sección I: Datos generales; Sección II: Prácticas de administración de proyectos, Sección III: Niveles de madurez de proyectos, Sección IV: Comercio electrónico.

8. Resultados y discusión

8.1. Análisis a las empresas exitosas/ estudio cualitativo

En este estudio se les aplicó una guía de entrevista a personas que cuentan con alta preparación profesional y que durante su carrera han laborado en empresas exitosas. Se recopiló toda esa información que ellos en su trayecto han visto como buenas prácticas institucionales, pero además se analizó literatura que corrobora la importancia de la administración de proyectos como factor clave para garantizar el logro de los objetivos estratégicos.

En esta parte se entrevistó un ejecutivo, socio fundador y CEO de la empresa Beltmm Puerto Rico, CTO KODOI con vasta experiencia, ha trabajado en distintas empresas consideradas exitosas. Comenta que a lo largo de su trayectoria, lo que ha visto que realizan las grandes empresas y que ha sido la clave en países desarrollados es *convertir todo a Software*, todo lo que podamos imaginarnos puede ser convertido a software, un ejemplo de esto es que las empresas buscan usar el mismo Hardware con diferentes Softwares. Puedes tener una tienda, invertir en locales, pagar personas para su mantenimiento, entre otros, o puedes tener una tienda como Amazon todo en línea.

El software se está comiendo todo, es un pensamiento sumamente fuerte en Silicon Valley, sede de muchas compañías emergentes y globales de tecnología, como Apple, Facebook y Google, se encuentran entre las más destacadas. Un ejemplo de las cosas que se están haciendo es el uso de tecnologías como el Software design Radio, antes se usaban diferentes tipos de radios, con diferentes antenas y tecnología; ahora con Software design Radio, lo convierten de un tipo de radio a otro: AM, FM, policial, u otro. Un mismo robot que puede hacer una cirugía, una laparoscopia, una biopsia, usando el mismo hardware con distintos softwares, de esta forma se pueden tener mejores costos.

Las compañías saben que con los softwares se puede incluso reducir posiciones de trabajo, esto hace que las grandes compañías tengan una ventaja competitiva sobre otras.

En la educación tradicional de la administración, nos enseñan que un buen Program Manager puede manejar cualquier tipo de proyecto, que solo se necesita la teoría básica de manejo de proyectos, con esto es suficiente, esto es posible en el mundo latinoamericano; pero en el otro lado del mundo, donde se encuentran las grandes compañías la realidad es un tanto diferente, de hecho, estas prefieren contratar personas especialistas en la rama en al que se está implementando el proyecto, que contratar

buenos administradores sin tal experiencia, es decir, para administrar un proyecto debes conocer la tecnología de ese proyecto, esto se debe a que un Project Manager que no sea experto por ejemplo en sistemas, si el proyecto se trata de software no podrá tomar decisiones de sentido común que podría tomar un experto en la materia, un generalista tomaría decisiones basadas en consenso, en lugar de ser basada en conocimiento real. Si el Project Manager experto puede ajustar los tiempos, por saber y ser especialista en la rama, es por esa razón que *empresas exitosas prefieren especialistas en lugar de generalistas administrando sus proyectos. La idea de creer en los generalistas en lugar de especialistas es totalmente falsa en la nueva economía.*

En el mundo de las grandes empresas las cuales están convirtiendo todo a software, se inclinan por usar la metodología ágil de proyectos, y lo que tienen son *knowledge worker*, son empleados que manejan conocimiento y si no tienen un líder con conocimiento normalmente no lo respetan. Esto es lo que pasa en la economía moderna. En su opinión, los creadores de la metodología ágil, lo que hicieron fue darse cuenta de que los ingenieros conocen más que los Project Manager, sobre el cómo debe hacerse, por lo que decidieron empoderarlos para que resuelvan los problemas a su manera. Explicado en forma simple, en los proyectos que utilizan la metodología ágil, cada dos semanas los ingenieros van a entregar un demo para que se revise la funcionalidad, para entonces agregar lo que haga falta o ajustar, entonces en seis meses ya tener el producto esperado. La reunión diaria dura aproximadamente quince minutos, para decir que se ha hecho y si se tiene algún bloqueo y si se requiere alguna ayuda, a esto se llama el *daily Scrum meeting*. Cada semana va presentando un aspecto complejo del software. Ese estilo Agile va entregando los productos. La reunión de actualización de estado, encuadrada en quince minutos, cada miembro del equipo debe responder las tres preguntas básicas: ¿Qué hiciste ayer?, ¿Qué vas a hacer hoy?, ¿Existen bloqueadores o impedimentos para realizar su trabajo?

Por su experiencia laboral en las grandes empresas, nos relata que existen cuatro puntos básicos que hacen que una empresa sea exitosa:

1. **Una idea aplicable** no solamente a un solo cliente que tiene requerimientos muy específicos para necesidades muy particulares.

2. **Tener gente lo más inteligente y de mayor sentido común posible** dentro del equipo, debes tener los mejores porque la competencia es mundial/global.

3. **Tener personal que sea bueno vendiendo y haciendo relaciones** el Team de tecnología y el team de ventas deben trabajar en conjunto y entienden lo que en verdad el cliente quiere.

4. **Buenos líderes creativos** a los mejores no les gusta trabajar en empresas demasiado burocráticas porque son muy rígidas.

Las compañías TOP en Estados Unidos su personal es flexible, no tienen horarios rígidos para sus empleados, tienen lugares para que sus empleados descansasen. El concepto de llevar todo a software, hace que los costos sean prácticamente cero, ser especialista en una tecnología, tener más y más conocimiento es lo que prima ahora, nos encontramos en la época de los Nerds, se requieren en las organizaciones personas sumamente inteligentes, más orientados a resultados y menos orientados a la teoría, se debe reclutar los mejores, porque es una competencia global.

Se buscan personas orientadas a resultados tanto el team de tecnología como en el team de los vendedores, esto es clave para lograr el éxito. Empresas grandes como Google realizan assessment de reclutamiento basados en ingeniería, aunque obviamente se debe conocer también el manejo de análisis de costo, cash Flow, entre otros. Concluye nuestro ejecutivo entrevistado.

Peter Bendor-Samuel, CEO de Everest Group, escribió el 14 octubre 2019 el artículo “Software Is Eating The World, But Services

Are Eating Software". En este artículo menciona que la frase "El software se está comiendo el mundo", escrito por Marc Andreessen, cofundador y socio general de la firma de capital de riesgo Andreessen Horowitz, en un ensayo publicado en The Wall Street Journal en 2011 es cierta, pero que "está claro que los servicios se están comiendo al software". Los servicios de software están ciertamente en el corazón de la transformación digital, transformando industria tras industria, ya que las empresas sustituyen las inversiones de capital en software por mano de obra y activos tangibles. Entonces, las empresas ya no compran software; compran el servicio que ofrece el software. Este autor considera que el antiguo modelo de comprar software e implementarlo está dando paso al modelo de servicio.

Hoy en día, la mayoría de las empresas no están preparadas para ocuparse de un mundo de servicios. Necesitan un nuevo conjunto de modelos operativos y de gestión que permitan a las empresas tener claridad sobre lo que están haciendo con los servicios y mantener el control. Los servicios son ofertas intangibles que crean resultados tangibles. (Conexión ESAN, 2016)

El apetito voraz de los servicios no se detiene con el software. También está consumiendo activos tangibles. Por ejemplo, el servicio que brinda Uber crea una conexión entre una persona y un automóvil y una persona que necesita un viaje, en lugar del antiguo modelo de venderle un automóvil a la persona. Cuando una empresa adopta el modelo "como servicio", no compra software; compra el uso del software. El comprador se beneficia del uso del software y de lo que ejecuta el software. Esto tiene muchas ventajas. En el caso de la nube y otros modelos elásticos, las empresas pueden pasar a modelos mucho más eficientes porque pueden obtener economías de escala desde la perspectiva de los activos, tanto como desde la perspectiva del software.

Las empresas que adoptan el uso de servicios pueden evitar la complejidad de integrar componentes y dedicar su tiempo a cómo utilizar los beneficios de esos servicios.

Esto permite a las empresas centrarse en las cosas que crean valor para sus clientes en el lugar de centrarse en los componentes. Las funciones tradicionales de compras y gestión de proveedores también se ven obligadas a evolucionar para adaptarse a los nuevos modelos ágiles.

Otro líder de administración de proyectos entrevistado ha trabajado en empresas líderes del mercado tales como Google y New York Times, nos responde que en su opinión, una característica que a su vez una buena práctica en estas empresas es que los empleados tienen bien claro quién toma la decisión y se tiene bien claro lo que se quiere hacer, pero que en empresas pequeñas es un tanto más difícil porque las personas no tienen empoderamiento, entonces es bien difícil usar la metodología ágil en estas compañías debido a que no tienen personas empoderadas para la toma de decisión. Explica que esto sucede porque entonces tienen pequeños grupos y cada grupo trabaja sin coordinación e independiente generando duplicidad de trabajo y queda una especie de limbo, porque nadie tiene la decisión y no se realizan las cosas de forma eficiente, mientras que en compañías exitosas como Google tienen personas que no solo inteligentes, sino con claro conocimiento de lo que se quiere hacer y les dan autonomía. Intentar copiar lo que hacen las grandes compañías no funciona porque algunas empresas quieren hacer lo mismo sin dar empoderamiento a las personas.

En cuanto al tiempo de duración de los proyectos, explica que esto puede variar, algunos proyectos son de dos semanas, un mes. Trimestralmente se debe escribir que se quiere hacer y entonces hacer proyectos asociados con esto, puede ser un producto o un feature nuevo al producto.

Explica que usar la metodología ágil es como tener una compañía dentro de una compañía, así que se debe confiar en la gente y estas personas deben tener una cierta autonomía, se trabaja con grupos pequeños, que trabajan bien de cerca y hablan el mismo idioma, piensan que cada persona es inteligente, tienen respeto por

las opiniones, y deben sentirse cómodos y seguros de expresar sus opiniones y poder decir cuando alguna funcionalidad o algo no les gusta, tiene que haber sincronía y una buena cultura de comunicación. Las compañías grandes normalmente tienen los dos tipos de administración de proyectos, la metodología ágil para hacer cosas muy rápido y antes que la competencia, para ponerse de acuerdo que quieren mejorar del producto o funcionalidad, pero tienen otros equipos que trabajan en cosas para no tan corto tiempo.

8.1. Resultados de la investigación cualitativa

En sentido general, independientemente del enfoque utilizado (predictivo, ágil o híbrido), las organizaciones que utilizan alguno de los enfoques de dirección de proyectos están alcanzando con éxito sus objetivos, cumplen el presupuesto y el cronograma con ligeras desviaciones.

Ninguna fórmula es 100% efectiva para el logro de los objetivos, la combinación apropiada de las metodologías, dependiendo del equipo de proyectos con que cuente la organización, sus capacidades y que tan rápido queramos movernos y mantenernos con el nivel que hemos alcanzado en medio de un mundo globalizado y con competidores, donde la barrera entre países y lo territorial cada vez es menos visible.

Las empresas exitosas tienen la flexibilidad de adaptarse y romper con las formas tradicionales, arriesgarse a dejar la burocratización estructural vertical, para convertirse en más horizontal, empoderando el personal de administración de proyectos para que pueda ser más ágil la toma de decisión y arriesgarse a fallar con riesgos calculados, de manera que se vaya creciendo en madurez.

Invertir en recursos altamente calificados a la larga traería mayor beneficio y rentabilidad a la organización, al reducir significativamente los ciclos de vida de los proyectos, por tener una respuesta ágil, lo cual se traduce en ahorro de costos.

8.2. El Impacto de la gestión de proyectos en tecnología de información y comercio electrónico al logro de los objetivos estratégicos organizacionales.

El comercio electrónico en todas sus formas, business to business (B2B) y business to customer (B2C), ha impactado notoriamente de manera positiva en las grandes economías del mundo incrementando las mismas hasta 4% entre los años 2018 y 2019. En el 2020, la pandemia sirvió de impulsor para aumentar el uso de las tecnologías no solamente en los hogares, sino a nivel comercial, debido a todas las limitantes que se tuvieron a través de las medidas restrictivas en los distintos países, por lo que las empresas que no fueron capaces de reinventarse y ser lo suficientemente flexibles para adaptarse a estos cambios, fueron impactadas de manera negativa, muchas perdiendo participación de mercado, sin embargo empresas como Amazon, Google, Facebook, Aliexpress, Alibaba que realizaron uso del comercio electrónico fueron de las que resultaron altamente beneficiadas, incrementando sus ventas.

La plataforma principal para el comercio electrónico son las TICs, y las grandes empresas exitosas saben aprovechar al máximo el uso de estas para conocer a sus clientes y utilizar la información incluso de las páginas que visitan para conocer sus gustos y preferencias, así como ofertarle sus servicios y productos.

Al realizar el análisis de cómo operan los proyectos de tecnología de la información y el uso del comercio electrónico en las empresas líderes del mercado; confirmamos que el impacto de la gestión de proyectos es realmente positivo para lograr los objetivos estratégicos organizacionales. Esto se puede observar a través de la puesta en práctica del modelo de “Servicio” de las grandes empresas. Los líderes entrevistados han manifestado que gestionar este tipo de proyectos les ha permitido posicionarse entre las mejores del mercado; manifiestan que el uso de la metodología ágil ha sido crucial para poder lograr proyectos con menores tiempos en su ciclo de vida,

satisfacer las necesidades de los clientes, poseer el personal empoderado en la toma de decisiones y contar con proveedores que formen parte de esta dinámica, les ha proporcionado ventaja competitiva para lograr sus objetivos, ya que la mayoría de las organizaciones les cuesta trabajo cambiar para pasar del esquema tradicional de proveer bienes tangibles al esquema de proveer servicio, lo que hace que los costos sean mayores.

Al contrastar la información otorgada de las buenas prácticas de estas organizaciones en administración de proyectos de tecnología de información y el uso del comercio electrónico, con la posición que estas tienen a nivel de ventas en miles de millones de dólares, se pudo corroborar y confirmar este análisis. Las ventas minoristas en líneas de las economías analizadas se incrementaron de 1.77 a 2.495 miles de millones de dólares, del año 2018 al 2020. China ocupa el primer lugar con el 56.69% y Estados Unidos el segundo lugar con 31.73%; es decir, que estas dos economías representan 88.42% de las ventas. Si se analiza más a profundidad, se corrobora lo anterior, ya que estas economías poseen nueve de las diez empresas top en ventas, solo Japón se introduce en la décima posición con la compañía Rakuten y esta, solo representa 1.45%, mientras que China con Alibaba ocupa el primer lugar y Estados Unidos con Amazon el segundo lugar en ventas.

El uso de la gestión de proyectos TICs y el comercio electrónico ha ayudado a estas compañías exitosas en la manera de operar y reducir sus tiempos de respuestas y costos, adoptando el modelo de servicio. A través de la administración de proyectos las organizaciones líderes han podido comprimir los tiempos en la cadena de provisión de servicios, sobre todo en los procesos de adquisición, reduciendo la burocracia y haciéndolos más competitivos, ya que los clientes de hoy poseen mayor acceso e información, lo que les permite ser más selectivos y tener mayores opciones al momento de tener que realizar sus compras. Estas empresas líderes poseen un nivel alto de madurez de administración de Proyectos, aprovechan las lecciones aprendidas

y las buenas prácticas, combinando el conocimiento que le provee el uso de su plataforma de CRM de sus clientes, así como su ERP, utilizándolos como entrada o insumos para la elaboración de proyectos que satisfacen la necesidad de los clientes y a su vez facilitan el logro de los objetivos organizacionales.

8.3. Guía de buenas prácticas

Sobre la base del análisis y entrevistas realizadas a ejecutivos de las organizaciones líderes tomadas como muestra, se proporciona una lista de buenas prácticas, las cuales pueden ser aplicables a otras empresas para potenciar su crecimiento:

1. Ofrecer u ofertar el modelo de uso de servicio, en lugar de adquisición, tanto para lo que ofrece a sus clientes, como para lo que necesita de sus proveedores, de esta forma ahorra costos y se vuelve más competitiva.
2. Comprender y lograr que las funciones tradicionales de compras y gestión de proveedores, evolucionen para adaptarse a los nuevos modelos ágiles.
3. Combinar los dos tipos de administración de proyectos: la metodología ágil para hacer cosas muy rápido y antes que la competencia, y la metodología tradicional para proyectos más grandes acorde al roadmap organizacional.
4. Dividir los proyectos en fases considerando la entrega de prototipos o del producto mínimo viable, para mantener la satisfacción del cliente.
5. Utilizar la metodología ágil para lograr reducir los tiempos de implementación. Realizar proyectos de corto plazo, no mayor de 6 meses, preferiblemente 1, 2 o 3 meses.
6. Realizar reuniones productivas menores de 15 minutos, para establecer, que se ha hecho, en que me comprometo, que cosas representan un stopper para avanzar y como solucionarlo.

7. Contar con Project Managers especialistas en la rama en la que se realizará el proyecto, con conocimiento igual que los ingenieros, para poder tomar decisiones de sentido común para ellos y saber en qué cosas poner atención, que es posible lograr y que no.
8. Captar los mejores recursos humanos del mercado. Estas personas suelen ser creativos y pensar fuera de la caja; además de ser orientados a resultados, personas que no solo son inteligentes, sino con claro conocimiento de lo que se quiere hacer, más orientados a resultados y menos orientados a la teoría.
9. Formar equipos multidisciplinarios. Los equipos están compuestos por una persona de cada disciplina, para aprovechar la fortaleza de cada uno y hacer sinergia.
10. Empoderar al equipo de proyecto para la toma de decisiones. Confiar en la gente y darles cierta autonomía. Conocimiento claro de quien toma la decisión y que se quiere hacer.
11. Trabajar con grupos pequeños, que tienen sincronía y hablan el mismo idioma, piensan que cada persona es inteligente, tienen respeto por sus opiniones y crean una buena cultura de comunicación.
12. Crear un vínculo fuerte entre el team de ventas de la organización y el equipo de implementación del proyecto.

8.4. Resultados de la investigación cuantitativa. Modelo de madurez aplicado al servicio nacional de salud

A continuación, se presentan los resultados de la encuesta realizada a administradores de proyectos del Servicio Nacional de Salud en la República Dominicana. Fueron encuestados todos los empleados del área de proyectos del nivel central de la división de proyectos y de las 9 Regionales de Salud.

8.4.1. Prácticas de administración de proyectos

El SNS central en los aspectos evaluados, tanto a nivel de aplicación como en importancia, se encuentra en el nivel 3 de madurez. Se tiene definido claramente un resumen de los subproductos y sus características, existe un documento para la aceptación del alcance de los proyectos y sus entregables, existen documentos en el cual la alta gerencia reconoce formalmente los proyectos y los aprueba (se utilizan actas de constitución y convenios firmados por la máxima autoridad o directores de áreas funcionales), los equipos de trabajo están claros, comprenden y tienen actualizado los objetivos de los proyectos, se realizan además los análisis costo-beneficios para la evaluación de las alternativas de desarrollo de los proyectos. Se asigna siempre un administrador de proyectos antes de que comiencen a ejecutarse, se tiene un procedimiento para controlar, ajustar y dar seguimiento a los proyectos. Además, la institución utiliza una planilla para plasmar los objetivos de los proyectos y programas.

En los Servicios regionales de salud (SRS) el nivel de madurez varía: SRS 0, tiene una madurez Nivel 3 en todos los aspectos en cuanto aplicación y en términos de importancia mantiene ese mismo nivel (87.5%); alcanzando el nivel 4 en el aspecto de que cuentan con un procedimiento para la aceptación del alcance y los entregables por las partes involucradas.

El SRSI en el ámbito de aplicación e importancia se posiciona en el nivel 5, el SRS II en el Nivel 4, SRS III en el Nivel 2, SRS IV alcanza el nivel 5 que es el máximo en madurez, SRS V se acerca bastante obteniendo nivel 5 en 75% de los aspectos y el nivel 4 en 25%; esto corresponde a establecer claramente los subproductos y sus características en cada uno de los entregables y a usar una planilla para plasmar cada uno de los objetivos. En el SRSVI se tiene un reto en la mejora, dado que en todos los aspectos de aplicación se encuentra en el Nivel 1 y los consideran en términos de importancia en el nivel 3. El SRS VII nos muestra un nivel 4 de madurez en términos

de aplicación en 7 de los 8 aspectos, esto es 87.5% y 12.5% un nivel 3 en lo que se refiere a la realización del análisis costo-beneficio de las alternativas para el desarrollo de los proyectos, mientras que este SRS a nivel de la importancia que les da a estos aspectos, se encuentran en nivel 3. SRS VIII se posiciona en el nivel 5 en aplicación e importancia, excepto en el criterio 4 se encuentra en el nivel 2 de importancia, es decir que los equipos, aunque en la práctica tienen claro, comprendidos y actualizados los objetivos y alcance del proyecto, y como obtener los productos, mantienen baja la importancia en los mismos.

8.4.2.El comercio electrónico, el uso de las redes sociales y la prestación de servicios

Sobre el uso del Comercio electrónico en los Servicios Regionales de Salud (SRS), el 41.67% (SRS III, V, VII y SNS central en proyectos de cooperación) utilizan casi siempre las redes sociales en su organización para el comercio electrónico, 33.34% (I, II, VI, VIII) siempre la utilizan, 16.67% (SRS IV y algunos proyectos del SNS central) lo utilizan a veces, y 8% (SRS VI) solo lo utiliza algunas veces. Esto implica, que 24.67%

requieren sacar mayor provecho al uso de las herramientas del comercio electrónico en términos de redes sociales y que 75.33% las utiliza casi siempre y siempre, por lo que resulta ser un excelente medio de comunicación con los usuarios, que puede seguir siendo utilizado en mayor proporción y así obtener un mayor provecho de estas.

La red más utilizada para el comercio electrónico de la organización, tanto en los SRS como en el SNS Central son: Instagram 91.67%, seguido de Facebook 66.66%, Twitter 50%, seguido por You tube 25% y 16.66% utiliza Linked in. 41.67% (SRS III, V, VII y SNS central en proyectos de cooperación) utilizan casi siempre las redes sociales en su organización para el comercio electrónico, 33.34% (I, II, VI, VIII) siempre la utilizan, 16.67% (SRS IV y algunos proyectos del SNS central) lo utilizan a veces, y 8% (SRS VI) solo lo utiliza algunas veces. Esto implica, que 24.67% requieren sacar mayor provecho al uso de las herramientas del comercio electrónico en términos de redes sociales y que 75.33% las utiliza casi siempre y siempre, por lo que resulta ser un excelente medio de comunicación con los usuarios.

9. CONCLUSIONES

Basados en la investigación, en las encuestas y entrevistas aplicadas, se puede afirmar que la gestión de proyectos TICs y el comercio electrónico impactan positivamente el logro de los objetivos organizacionales. Las empresas líderes en el mercado tienen claramente definidos sus objetivos y utilizan la administración de proyectos como una herramienta clave que les facilita implementar las estrategias.

No existe una metodología de administración de proyectos considerada la mejor para lograr los objetivos, dependerá del tipo de proyecto, por lo que las grandes organizaciones utilizan una metodología híbrida que incluye la administración tradicional y la metodología ágil; sin embargo, para una respuesta rápida y de satisfacción al cliente, es conveniente utilizar la metodología ágil creando un producto mínimo viable que le permita cumplir con los requisitos mínimos del cliente, lograr su satisfacción y validar mejoras futuras en diferentes fases. Lo primordial es crear proyectos de corto plazo y fraccionar aquellos que por road map lleven mayor tiempo, separándolos en fases; esto evitará que el mercado haya cambiado para cuando termine la implementación y les dará flexibilidad a las empresas para irse adaptando a los requisitos cambiantes del cliente y del mercado.

Una práctica que resulta beneficiosa es crear prototipos pensando no solo en un único cliente, sino que pueda ser utilizado y adaptable a las necesidades de otros clientes, le dará mayor oportunidad a la organización de perdurar en el mercado. Contar con equipos multidisciplinarios, migrar de la administración tradicional a ofrecer y utilizar servicios en

la cadena de valor, es la tendencia a la que apuntan las empresas líderes del mercado. Entregar, vender servicios, en lugar de adquisición de bienes tangibles, crea conexiones entre la empresa y el usuario final.

Para lograr mantenerse en los primeros lugares a nivel mundial, las empresas han tenido que ser flexibles, menos burocráticas, tener personas capacitadas y de sentido común, así como contar con Project Managers especialistas en lugar de generalistas, esto facilita la estimación de los tiempos de manera más objetiva y permite tener de forma más clara lo que se puede o no lograr con los proyectos, así como facilitar la toma de decisión.

En cuanto al servicio nacional de salud, la gestión de proyectos ha logrado que esta institución haya aumentado el nivel del logro de sus objetivos organizacionales; iniciando por la creación de su plan estratégico institucional en el que apoya y muestra alineación con la estrategia nacional de desarrollo, sustentado en los ejes estratégicos, planes operativos, programas y proyectos. La creación de la División de proyectos en salud en el 2018 ha permitido la articulación de los diferentes proyectos, que hoy en día han logrado materializar gran parte de la visión. Desde los diferentes tipos de proyectos para mejorar la provisión de servicios en salud, hasta habilitación de infraestructura, han permitido que la organización siga creciendo en este aspecto. Proyectos tales como gestión de citas automatizada, han incrementado la satisfacción de los usuarios. El uso de las plataformas y herramientas electrónicas proporcionan a los usuarios información sobre la cartera de servicios que se ofrecen en los centros de salud en las distintas provincias, conocer cuál es el centro de asistencia más cercano a su comunidad. Fruto de los proyectos, la Institución ha logrado remozar y habilitar nuevos centros de salud para acercarse más a la población.

Al medir la efectividad de los proyectos TICs aplicado en el Servicio Nacional de Salud (SNS) en su sede central y en las nueve Regionales en República Dominicana, concluimos que, en sentido general, en lo referente a los niveles de madurez en términos de administración de proyectos el Servicio Nacional de Salud (SNS) en su sede central se encuentra en la etapa de normalización, Los conceptos de administración de proyectos son aplicados siempre y se consideran con relevancia la importancia de utilizarlos. Además de las encuestas realizadas, a nivel de observación, vemos que todos los proyectos cuentan con acta de constitución, EDT, Cronogramas, informes de seguimiento y se cuenta con un plan de riesgo.

En términos de costos, aplica con regularidad los conceptos durante la formulación de los proyectos y se realizan los casos de negocio, se trabaja con un presupuesto, por lo que se considera que están posicionados en el nivel 4 del grado de madurez. La institución utiliza la metodología PMBOK como guía para la administración de proyectos, además cuenta con un manual de procedimientos fundamentado en dicha guía para la formulación, implementación y evaluación de los proyectos. Mantiene documentación de las buenas prácticas y utiliza además la formulación de los programas basado en la metodología de presupuestos por resultados (PoR).

Se observa que 76.92% de los proyectos institucionales utilizan como base la tecnología de la información para mejorar la eficiencia de los procesos y servicios que se ofrecen a la población. El logro de los resultados obtenidos tanto en los productos, como en los indicadores de la institución confirman el avance en los logros de los objetivos institucionales. Toda la gestión en administración de proyectos ha logrado que la institución se encuentre en un nivel de madurez de normalización.

10. REFERENCIAS

- Conexión ESAN. (25 de Marzo de 2016). *Marketing de servicios: significado y características*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/marketing-servicios-significado-caracteristicas>
- Covey, s., McChesney, C., & Miralles, J. G. (2017). *Las 4 Disciplinas de la Ejecución*. Penguin Random House.
- Gordón, F. (Abril de 2013). *¡Las emociones mueven el mundo!*. Obtenido de Cicerocomunicación: <https://www.cicerocomunicacion.es/marketing-digital-2/>
- Manifiesto for Agile Software Development. (s.f.). Obtenido de <http://agilemanifesto.org/authors.html>
- Marble Station. (Sábado 07 de Junio de 2008). *Metodologías ágiles de gestión de proyectos*. Obtenido de <https://www.marblestation.com/?p=661>
- Pérez Oliva, E. (2008). *Guía para la elaboración de un informe final*.
- Periódico El día. (12 de Noviembre de 2020). Obtenido de <https://eldia.com.do/autoridades-de-salud-lanzan-proyecto-de-telemedicina-en-cuidados-criticos-de-covid-19/>
- PMI's Pulse of Profession. (2019). *El futuro del Trabajo*.
- Project Management Institute. (1996). *PMBOK*. México.
- Reyes, D. (2020). *Modelo de madurez de la Administración de Proyectos de Informática*. USA: Academia Española.
- Rodríguez, J. (2001). *Gerencia sistémica de proyectos de investigación en ingeniería*. Bogotá.
- Schmidt, E. y. (2015). *Cómo trabaja Google*. Distrito Federal México: Santillana.
- Telesurtv. (16 de Julio de 2020). *¿Cuál es el rol de las TIC ante la pandemia por Covid-19?*
- The Standish Group International, Inc. (2015). *CHAOS REPORT 2015*.
- UNCTAD. (03 de Mayo de 2021). Obtenido de UNCTAD Prosperidad para todos: <https://unctad.org/es/news/el-comercio-electronico-mundial-alcanza-los-267-mil-millones-de-dolares-mientras-covid-19>
- UNESCO. (2021). *Las TIC en la educación*. Obtenido de <https://es.unesco.org/themes/tic-educacion>
- Winter, M., Smith, C., Morris, P., & Cicmil, S. (2006). *Directions for future research in project management: The main findings of a UK government-funded research network*. *International Journal of Project Management*.

CLIENTES POTENCIALES ENFOCADOS EN EL CONSUMO DE BEBIDAS SALUDABLES. UNA MIRADA **HACIA EL DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO** PARA UNA IDEA DE NEGOCIO DE LAS PYMES, **CASO PROPUESTO: NUTRIFIT, C.A.**

Valero M., María Victoria.

Licenciada en Administración de Empresas.
Universidad Valle del Momboy. Investigadora
activa.

E-mail: victoriavaleromontilla@gmail.com

Alizo T., Stephanía A.

Doctora en Ciencias Contables. Especialista
en Costos. Licenciada en Contaduría Pública.
Profesora asociada de la Universidad de Los
Andes. Trujillo. Venezuela. PEI categoría B.
Pertenece al Grupo de Investigación en
Ciencias Contables y Administrativas (GICCA).

E-mail: stephanializo@gmail.com

Montilla S., Morelia T.

Doctora en Gerencia Avanzada. Magister en
Administración. Especialista en Gerencia.
Licenciada en Contaduría Pública. Profesora
titular de la Universidad de Los Andes. Núcleo
"Rafael Rangel", Trujillo. Venezuela. PEI
categoría C. Investigadora activa del Instituto
Experimental de Investigación, Humanística,
Económica y Social (IEXHIES) y colaboradora
del GICCA.

E-mail: moreestudios@hotmail.com

Recibido: 04-04-2022

Revisado: 07-06-2022

Aceptado: 19-09-2022

RESUMEN

Esta investigación tuvo como propósito determinar los clientes potenciales en el consumo de bebidas saludables que generen beneficios hacia una vida sana y activa, para posteriormente diseñar un plan estratégico en la segunda parte de este trabajo de investigación, en la entidad propuesta Nutrifit, C.A., en Valera, Estado Trujillo. Se utilizó una metodología descriptiva con diseño de campo, no experimental. Como instrumento de recolección de datos se elaboró una encuesta por medio de un cuestionario aplicado a los informantes clave constituidos por personas dedicadas al ejercicio o cualquier otra actividad física, con edades comprendidas entre 16 y 50 años. Para el análisis de resultados se aplicó la estadística descriptiva y la distribución de frecuencias, representándolos en formas de gráficos. Los hallazgos permitieron concluir que existe una gran aceptación de consumir bebidas saludables que, combinado con una actividad física continua ayudaría a mantener cuerpo – mente en condiciones saludables, lo cual es altamente positivo para la creación de una entidad con una idea de negocio enfocada en la innovación de bebidas saludables, cuyos resultados permiten continuar una próxima investigación dirigida hacia el diseño de un plan estratégico para la entidad Nutrifit C.A. a mediano plazo.

Palabras clave: bebidas saludables, idea de negocio, plan estratégico.

POTENTIAL CUSTOMERS FOCUSED ON THE CONSUMPTION OF HEALTHY DRINKS.

A LOOK TOWARDS THE DESIGN OF A STRATEGIC PLAN FOR A BUSINESS IDEA OF PYMES, PROPOSED CASE: NUTRIFIT, C.A.

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine the potential clients in the consumption of healthy beverages that generate benefits towards a healthy and active life, to later design a strategic plan in the second part of this research work, in the proposed entity Nutrifit, C.A., in Valera state Trujillo. A descriptive methodology with field design, not experimental, was used. As a data collection instrument, a survey was developed through a questionnaire applied to key informants made up of people engaged in exercise or any other physical activity, aged between 16 and 50 years. For the analysis of results, descriptive statistics and frequency distribution were applied, representing them in graphic forms. The findings allowed us to conclude that there is a great acceptance of consuming healthy drinks that, combined with continuous physical activity, would help keep the body - mind in healthy conditions, which is highly positive for the creation of an entity with a business idea focused on the innovation of healthy drinks, the results of which allow the continuation of an upcoming investigation aimed at the design of a strategic plan for the entity Nutrifit C.A. in the medium term.

Keywords: healthy drinks, strategic plan.

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente la dinámica de las entidades exige utilizar herramientas que las hagan competitivas y aseguren su permanencia en el mercado, por lo que necesitan incorporar un proceso de planificación estratégica en su campo de actuación que les permita alcanzar sus objetivos, estableciendo metas a corto, mediano y largo plazo. Según Mattar y Cuervo (2017), la planificación estratégica es llevada a cabo por el personal que opera la entidad, analizando y procesando información sobre el entorno interno y externo de la empresa, y evaluando diferentes situaciones relacionadas con sus operaciones para prever y determinar el rumbo futuro de la empresa. Para David (2019), el plan estratégico incluye una serie de acciones, el cual es establecido con base en un proceso coordinado para alcanzar las metas del plan de la entidad, sin embargo, Durán et al. (2017), destaca que cualquier entidad, independientemente de su tamaño y tipo, debe ser capaz de descubrir las necesidades de transformación y adaptación del entorno para seguir siendo competitiva, crecer y triunfar.

La Fundación para el Desarrollo Sostenible en América Latina (FUNDES, 2021), describe que una de las principales debilidades de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) latinoamericanas es la fuerza de trabajo poco preparada, lo cual conduce a que estas entidades no gestionen todos los recursos necesarios para formular planes estratégicos viables, pudiendo causar su desaparición. Las Pymes en Venezuela, de acuerdo a Velásquez, B y otros (2017), realizan sus actividades en forma empírica puesto que carecen de un proceso de planificación estratégica y de enfoques gerenciales que optimicen sus fortalezas internas y externas dirigidas a su permanencia en el tiempo. Estas Pymes comprenden actividades comerciales, industriales y de servicios, incluyendo dentro de ésta última al sector de alimentos y bebidas, específicamente en la categoría de bebidas saludables.

Al respecto, la Organización Mundial de la Salud –OMS (2021c), recomienda el consumo de alimentos saludables, los cuales

incluyen bebidas que aporten los nutrientes necesarios que el cuerpo necesita para mantenerse activo y lleno de energía, de esta manera, se incrementaría el promedio de vida del ser humano, asegurando una adultez mayor con un sistema inmunológico fortalecido.

Por lo tanto, se debería promover alternativas de ideas de negocios para Pymes que incentiven el consumo de bebidas saludables a las personas que quieren mantener o cambiar su estilo de vida, y al mismo tiempo, que permita tener múltiples opciones a la hora de elegir un tipo de bebida saludable que sea agradable al paladar y que sea potencialmente sano.

Partiendo de estas premisas, esta investigación tuvo como propósito determinar los clientes potenciales en el consumo de bebidas saludables que le generen beneficios enfocados hacia una vida sana y activa, con la finalidad de diseñar un plan estratégico a mediano plazo para una propuesta de idea de negocio denominada Nutrifit C.A., en Valera, Estado Trujillo, mediante las siguientes actividades de investigación: definir el estilo de vida saludable de las personas que asisten a los centros de entrenamientos de actividad física; identificar la concienciación del consumo de bebidas saludables en los centros de entrenamiento de actividad física; establecer el mercado saludable mediante la relación del estilo de vida saludable y el consumo de bebidas saludables en los centros de actividad física.

Desde sus inicios, Nutrifit C.A., pretenderá convertirse en una entidad que formule un plan estratégico que pueda impulsar su crecimiento a lo largo del tiempo. Sus operaciones se fundamentarán en una serie de acciones encaminadas a lograr los objetivos estratégicos, teniendo en cuenta su futura trayectoria interna y evaluando continuamente sus procesos para lograr los siguientes objetivos: asegurar su productividad y ventaja competitiva, evitando así la posibilidad de que la entidad no sea rentable y tenga que cerrar operaciones en un corto tiempo.

Para tal fin, se construyó un marco teórico

referencial con tres indicadores que fueron objeto de estudio: estilo de vida saludable, bebida saludable y mercado saludable, planeación estratégica para Pymes. También se describió la metodología utilizada y el análisis de los resultados para finalmente las conclusiones.

Marco teórico referencial

A continuación, se desarrollan las bases fundamentales que sustentan este objeto de estudio:

1.- Estilo de vida saludable

La OMS (2021a) define un estilo de vida saludable al resultado de un conjunto progresivo de hábitos que permite al individuo alcanzar “un estado de completo bienestar físico, mental y social”. En este sentido, las investigadoras consideran que un estilo de vida saludable incluye: actividad física, ambiente social de la salud y hábitos alimenticios saludables.

Actividad física

La actividad física según la OMS (2021b) comprende los movimientos corporales, que consumen energía y que practicada moderada o intensamente, mejora la salud. En este sentido, ayuda a prevenir y controlar las enfermedades cardíacas, accidentes cerebrovasculares, diabetes, varios tipos de cáncer, hipertensión, a mantener un peso saludable y mejorar la salud mental, la calidad de vida y el bienestar.

Ambiente social de la salud

La Organización Panamericana de la Salud –OPS (2021) describe que el ambiente social es uno de los determinantes de la salud, y lo define como el entorno en que las personas nacen y viven, desarrollando un sistema que influyen sobre las condiciones saludables en la vida. El ambiente social de la salud, incluye una actividad física regular puesto que ayuda a establecer rutinas cotidianas permitiendo el contacto con la familia y los amigos.

La OMS indica que el ambiente social de la salud, se determina en adultos mayores de 18 años que realicen al menos 30

minutos de actividad física diaria por al menos cinco días a la semana en forma moderada o intensamente, obteniendo beneficios adicionales si se incrementa progresivamente hasta 1 hora de actividad física diaria.

Hábitos alimenticios saludables

De acuerdo con el Ministerio del Poder Popular para la Salud (2020), unos hábitos alimenticios saludables son aquellos que proporcionan los nutrientes que requiere el organismo para funcionar correctamente, minimizando enfermedades, asegurando la reproducción, desarrollo y crecimiento óptimo. Por lo tanto, es necesario el consumo diario de frutas, vegetales, cereales integrales, legumbres, leches veganas, carnes, aves y pescado y aceite vegetal en cantidades balanceadas. Una nutrición adecuada, combinada con ejercicios, son importantes porque ayudan al organismo a mantenerse fuerte y sano.

2.- Bebida saludable

Según la OMS (2018a), la bebida saludable es una sustancia líquida extraída de las frutas y vegetales, que, al combinarlas, mediante el licuado o extracción, se obtienen unas bebidas con un alto grado de nutrientes que ayudan a fortalecer el sistema inmunológico del cuerpo humano, cuidando que en su proceso de elaboración no pierdan sus propiedades nutricionales. Las investigadoras consideran que puede clasificarse en: contenido nutritivo, sistema inmunológico y fuente de energía.

Contenido nutritivo

Según la OMS (2021c) Dentro de los beneficios del consumo de bebidas saludables, se mencionan las siguientes:

- En la pirámide nutricional, el consumo de frutas y vegetales se presenta como base de la alimentación, porque tienen poco contenido de grasa.
- Su sabor es muy agradable, y la combinación de frutas con vegetales para prepararlos es interminable.
- Sus nutrientes son absorbidos por el

cuerpo humano en un 95%.

- Contienen vitaminas A, C y E, que combaten toda clase de enfermedades.
- Contienen elementos como hierro, calcio y fósforo que mejoran el sistema inmunológico.
- Estas bebidas son perfectas para prevenir infecciones respiratorias y ayudar al crecimiento.
- Limpian y purifican el organismo de toda clase de toxinas y elementos negativos.
- Reconstruyen los tejidos dañados del sistema mediante las células de sus nutrientes.
- Son diuréticas y depurativas, coadyuvando en los procesos inflamatorios.

Sistema inmunológico

Según, Arthritis Foundation All Rights Reserved (2016), el sistema inmunológico es la defensa natural del cuerpo contra las infecciones, como las bacterias y los virus, mediante una reacción bien organizada, el cuerpo ataca y destruye los organismos infecciosos que lo invaden. Estos cuerpos extraños se llaman antígenos.

Una alimentación saludable ayuda al fortalecimiento del sistema inmunológico eliminando toxinas perjudiciales para el organismo, además ayuda a prevenir las células cancerígenas que mayormente son ocasionadas por un mal estilo de vida y una mala alimentación.

Fuente de energía

La OMS (2018b) afirma que las bebidas saludables son fuente de energía, porque:

- Tienen propiedades revitalizantes porque disminuye la sensación de cansancio y agotamiento, aumentando la resistencia física.
- Son bebidas hidratantes por excelencia al contener 90% de agua.
- Al ser líquidos alcalinos, sirven para

mantener el equilibrio del organismo frente a virus y bacterias.

- Aportan azúcares simples que brindan energía saludable.
- Al beberlos, se genera una sensación de saciedad que ayuda a atenuar el apetito.

3.- Mercado saludable

El mercado, según Lozada, R (2020), comprende una serie de operaciones relacionadas con el intercambio de bienes y/o servicios. Adaptado al contexto saludable, este mercado abarcaría la comercialización de productos y servicios como: productos orgánicos, productos no procesados, servicios de actividad física (bailoterapias, gimnasios, boxeos, croffit, yoga, entre otros), que contribuyen al sostenimiento en el tiempo de una alimentación y vida saludable, fortaleciendo así la optimización del promedio de vida del ser humano.

Análisis de la oferta

Se refiere a los productos y/o servicios que se colocan a disposición en un mercado, espacio, tiempo y precio determinado. Existe una serie de parámetros que consolidan la oferta de un producto y/o servicios, entre los cuales se mencionan:

- Evaluación del negocio, se requiere un amplio conocimiento del negocio que se aborda, para asegurar su consolidación en el tiempo. Para ello es importante, dominar el área económica donde se va a fijar el producto y/o servicio, y estar a la vanguardia tecnológica para el mejoramiento continuo del negocio.
- Aspectos legales, que permitan dar formalidad al producto y/o servicio como registro de comercio, tributos, registros de patentes, registros de derecho de autor, entre otros.
- Análisis de la competencia, es importante conocer el perfil de los productos y/o servicios de la competencia, esto permite tomar medidas correctivas para mejorar la calidad de los productos y/o servicios que se ofrecen, y de esta manera hacer

una evaluación continua del producto y/o servicio.

- Posicionamiento, es el dominio de una marca en los gustos y preferencias de los consumidores, que se obtiene en el tiempo mediante estrategias de marketing que involucra en el producto y/o servicio la satisfacción de las necesidades del consumidor.
- Situación financiera, procurar la consecución de recursos para el inicio y crecimiento de la entidad, soportado por un plan estratégico de inversión continua que permita garantizar la continuidad operacional.

Análisis de la demanda

La demanda se refiere a la necesidad de obtener un producto o servicio. En el contexto saludable, la demanda comprende la cantidad de productos y/o servicios que se necesitan para tener una vida saludable.

En este sentido, la detección de una necesidad viene dado por el estudio de la demanda, orientada a la determinación de cantidades reales y potenciales de consumo del bien o servicio, describir grupos sociales, limitar zonas geográficas y áreas de influencia que permita determinar los potenciales clientes para el consumo de productos y/o servicios. A partir de este proceso, se tabulan estadísticamente los datos que permitan proyectar las necesidades las tendencias de la demanda.

Plan estratégico en las Pymes

Para abordar la planeación estratégica en las Pymes, es necesario conocer la ley que regula este tipo de entidades en Venezuela, como lo es la Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa venezolana (2001), en la cual se establece que las Pymes se originan de una clasificación de las empresas en pequeñas y medianas. Esta clasificación se fundamenta en aspectos tales como: número de empleados y volumen de ventas. En este sentido, según el decreto 1547, de esta ley, en su artículo 3, se describen como aquellas entidades económicas que efectúan actividades de producción,

comercialización y servicios, clasificadas de la siguiente manera:

- *Pequeñas empresas:* entidades conformadas por un promedio anual de entre 11 y 50 trabajadores; con ventas anuales entre 9.001 y 100.000 unidades tributarias.
- *Medianas empresas:* entidades conformadas por un promedio anual de entre 51 y 100 trabajadores; con ventas anuales entre 101.000 y 250.000 unidades tributarias.

Por otro lado, la planeación estratégica, se considera, según Mattar y Cuervo (2017), como un proceso llevado a cabo por quienes dirigen la entidad, analizando y procesando información acerca de su contexto interno y externo, evaluando las distintas situaciones vinculadas a su operatividad para prever y decidir sobre la dirección futura de la entidad.

Desde la perspectiva de David (2019), la planificación estratégica comprende la elaboración y combinación de ideas y acciones, necesarias para lograr objetivos a corto (un año), mediano plazo (hasta cinco años) y largo plazo (más de cinco años) proyectados por la entidad.

En relación a la planificación estratégica en las Pymes, es importante destacar que toda empresa independientemente de su tamaño y tipo, según Duran et al (2017), deben estar en capacidad de detectar las necesidades de transformación y adaptación que exige el entorno para mantenerse competitiva, crecer y alcanzar el éxito.

Dentro de las Pymes pueden encontrarse empresas dedicadas a ofrecer alimentos y bebidas, entre las cuales se pueden incluir aquellas con una idea de negocio enfocada en la innovación de bebidas saludables que conecten con una vida sana y activa.

Materiales y métodos

Considerando el propósito de la investigación de determinar los clientes potenciales en el consumo bebidas saludables que le generen beneficios hacia una vida sana y activa, con la finalidad de que

servan de base para una segunda parte de este artículo de investigación, se consideró necesario conocer la aceptación de clientes potenciales acerca de la disposición de consumir bebidas saludables que le generen beneficios para su salud.

Por tal razón, se construyó una aproximación de un marco teórico referencial

para que sirviera de base conceptual, donde se resaltan los aspectos más significativos que abordan la concepción de un estilo de vida saludable, bebida saludable y mercado saludable, con miras a medir el mercado potencial estudiado, para una idea de negocio de las Pymes, caso propuesto: Nutrifit, C.A. Ver Cuadro 1.

Cuadro1. Resumen de la aproximación del marco teórico referencial.

Indicador	Sub-indicador
Estilo de vida saludable	Actividad física
	Ambiente social de la salud
	Hábitos alimenticios saludables
Bebida saludable	Contenido nutritivo
	Sistema inmunológico
	Fuente energética
Mercado saludable	Análisis de la demanda
	Análisis de la oferta
	Plan estratégico para Pymes

Fuente: elaboración propia (2021)

Partiendo del marco teórico referencial del cuadro 1, se desarrolló un estudio descriptivo, sustentado en la visión de Méndez (2001), el cual lo define como aquel que identifica características del universo investigado; especificando sus tipos de conductas y actitudes; descubriendo y comprobando la asociación entre variables del estudio.

En cuanto al diseño de la investigación, el estudio responde a un diseño de campo, no experimental sustentado en Arias (2012), el cual señala que, en las investigaciones con diseño de campo, la recolección de datos se obtiene directamente de los sujetos investigados, sin manipular o controlar variable alguna.

Para la recolección de los datos, la técnica adoptada fue una encuesta por medio de un cuestionario aplicado a los informantes clave. Arias (2012), describe a la encuesta como una técnica que intenta conseguir información que suministra un grupo o muestra de informantes acerca de si mismos, o en relación con un tema en particular.

Para este caso, se aplicó un cuestionario de selección simple, con los indicadores relacionados con vida saludable, bebida saludable y mercado saludable.

En cuanto a la población, Hurtado (2010), la describe como el conjunto de elementos, individuos o eventos, relacionados entre sí, en cuanto al compuesto de características de las que se desea obtener alguna información. En lo que respecta a esta investigación, el universo de 42 individuos que fueron objeto de estudio y se convirtieron en informantes clave, estuvo constituido por personas dedicadas al ejercicio o cualquier otra actividad física, con edades comprendidas en adultos mayores de 18 años, motivados a un estilo de vida activa y saludables, inscritos en centros de actividades físicas, tales como: los gimnasios, academias de baile, academias de yoga y pílata, ubicados en el sector Las Acacias, municipio Valera, estado Trujillo. Como el universo fue pequeño no ameritó una muestra población tal como lo sugiere Hurtado (*Ob. Cit.*).

Resultados y discusión

Una vez aplicado el instrumento, se analizaron los resultados utilizando la estadística descriptiva permitiendo agrupar los datos obtenidos, mediante la distribución de frecuencias, definida por Hernández, Fernández y Baptista (Ob. Cit.) como “un conjunto de puntuaciones ordenadas en sus respectivas categorías,” para posteriormente presentar los resultados en forma de gráficos. A continuación, se presenta la información.

Indicador: Estilo de vida saludable

En relación al Estilo de vida saludable, se realizaron las siguientes preguntas:

- 1.- ¿Practicas regularmente actividad física para llevar un estilo de vida saludable?
- 2.- ¿La actividad física previene enfermedades, ayuda a mantener un peso saludable y mejorar la salud mental?
- 3.- ¿Tienes amigos que lleven un estilo de vida saludable?
- 4.- ¿El ambiente social ayuda a establecer rutinas cotidianas permitiendo el contacto con la familia y los amigos?

5 ¿Consumes una alimentación saludable y balanceada?

6.- ¿Combinas tu actividad física con hábitos alimenticios saludables?

Los resultados de estas preguntas fueron tabulados en la siguiente tabla de distribución de frecuencia (ver tabla 1 y gráfico 1.1).

Análisis del indicador

Estilo de vida saludable

En cuanto al indicador *actividad física*, en relación a la *regularidad de la actividad física*, el 100,00% de los encuestados afirmaron que siempre practican una actividad física, lo cual es altamente recomendable por la OMS (2021b), al considerar que la actividad física y deportiva mejora la salud del ser humano. Asimismo, con respecto a la *prevención de enfermedades*, el 100% de los encuestados respondió estar conscientes de que la actividad física que practican siempre ayuda a la prevención de enfermedades, tal como lo resalta la OMS (Ob. Cit.).

Tabla 1: Estilo de vida saludable

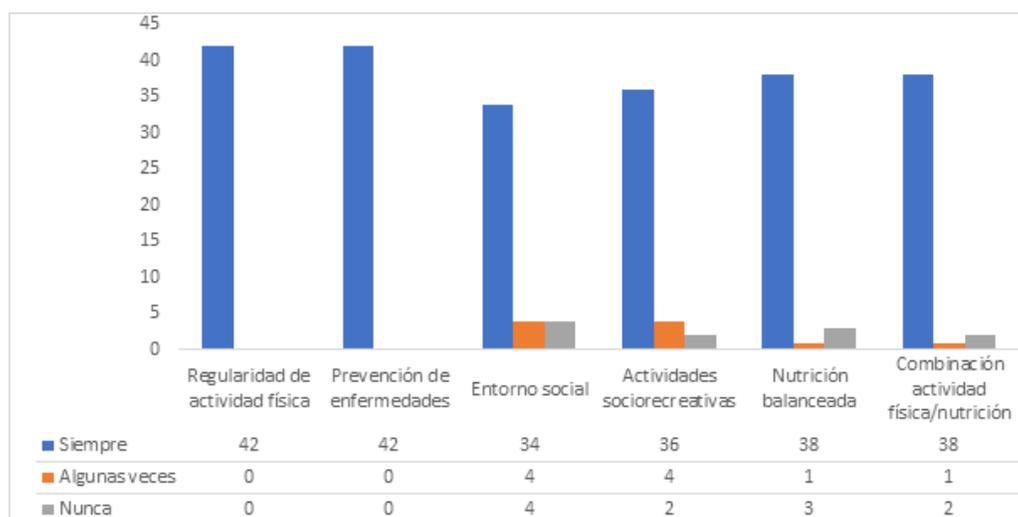
Sub indicador	Ítem	Frecuencia	Siempre	Algunas Veces	Nunca	Media por indicador %	Media general %
Actividad física	Regularidad de actividad física	Absoluta (fi) Relativa (fr)	42 100,0	0 0,0	0 0,0	100	91,3
	Prevención de enfermedades	Absoluta (fi) Relativa (fr)	42 100,0	0 0,0	0 0,0		
Ambiente social	Entorno social	Absoluta (fi) Relativa (fr)	34 81,0	4 9,5	4 9,5	83,4	
	Actividades sociorecreativas	Absoluta (fi) Relativa (fr)	36 85,7	4 9,5	2 4,8		
Hábitos alimenticios saludables	Nutrición balanceada	Absoluta (fi) Relativa (fr)	38 90,5	1 2,4	3 7,1	90,5	
	Combinación actividad física/nutrición	Absoluta (fi) Relativa (fr)	38 90,5	1 2,4	2 4,8		

Fuente: instrumento aplicado por las investigadoras (2021)

En lo que se refiere al *Ambiente social*, el 81% de los encuestados manifestaron que el su *entorno social* siempre llevan activamente un estilo de vida saludable, y el 85,7% de los encuestados expresaron que las *actividades sociorecreativas* relacionadas con prácticas deportivas entre familiares y amistades siempre contribuyen al fortalecimiento de este tipo de rutinas, por lo tanto, está en sintonía con lo recomendado por la

Organización Panamericana de la Salud – OPS (2021), al destacar que el ambiente social es uno de los determinantes de la salud, considerando que las personas que crecen en un ambiente donde prevalezca la cultura de prácticas de actividades físicas y deportivas, desarrollan un sistema que influyen sobre las condiciones saludables en la vida.

Gráfico 1.1: Estilo de vida saludable



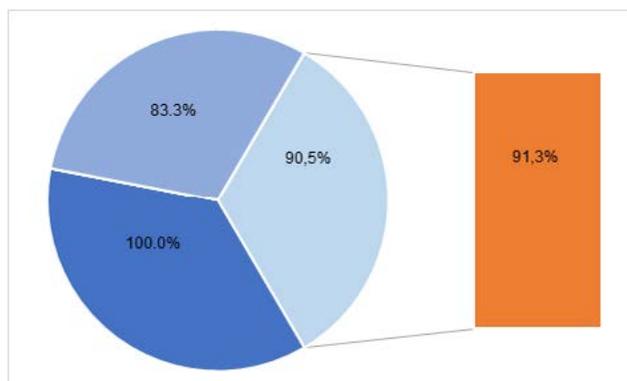
Fuente: Datos tomados de la tabla 1 (2021)

En lo que corresponde a los *Hábitos alimenticios saludables*, el 90,5% de los encuestados manifestaron llevar siempre una alimentación con *nutrición balanceada*, igualmente, el 90,5% de los encuestados expresaron mantener siempre una *combinación entre la actividad física y su nutrición*, coincidiendo con lo establecido por el Ministerio del Poder Popular para la Salud –MPPS (2020), al indicar que una alimentación saludable se basa en el consumo diario frutas, verduras, vegetales, proteínas carbohidratos simples, en cantidades balanceadas, combinada con una actividad física continuada.

En síntesis, en cuanto al indicador *Estilo de*

vida saludable se evidencia que las medias de: actividad física con 100,0%, ambiente social con 83,3% y hábitos alimenticios saludables con 90,5%; promedian una media general de un 91,3%, resaltando la sintonía entre la combinación de la práctica de la actividad física y deportiva con una alimentación sana, lo cual indica que un alto porcentaje de los encuestados llevan una vida saludable manteniendo un equilibrio entre la práctica deportiva y la alimentación sana, y que éstos pueden convertirse en clientes potenciales para una idea de negocio que ofrezca bebidas saludables. Lo cual podrían convertirse en clientes potenciales para un posible negocio que ofrezca bebidas saludables. Ver gráfico 1.2.

Gráfico 1.2 Media del indicador: estilo de vida saludable



Fuente: Datos tomados de la tabla 1 (2021)

Indicador: Bebida saludable

En relación a la bebida saludable, se realizaron las siguientes preguntas:

- 7.- ¿Sabías que las bebidas saludables contienen alta cantidades de vitaminas, fibra, minerales y proteínas que contribuyen al estilo de vida saludable?
- 8.- ¿Sabías que en la pirámide nutricional el consumo de frutas y vegetales en bebidas saludables se presentan como base de la alimentación porque tienen poco contenido graso?
- 9.- ¿Sabías que las bebidas saludables pueden evitar todo tipo de enfermedades, mejorando el sistema inmunológico?

10.- ¿Sabías que las bebidas saludables ayudan a la regeneración de las células anticancerígenas del organismo?

11.- ¿Sabías que las bebidas saludables en su acción depuradora ayudan a la digestión de los alimentos, eliminando toxinas perjudiciales para el organismo?

12.- ¿Sabías que las bebidas saludables incrementan la fuente energética para tener un mayor rendimiento en la actividad física?

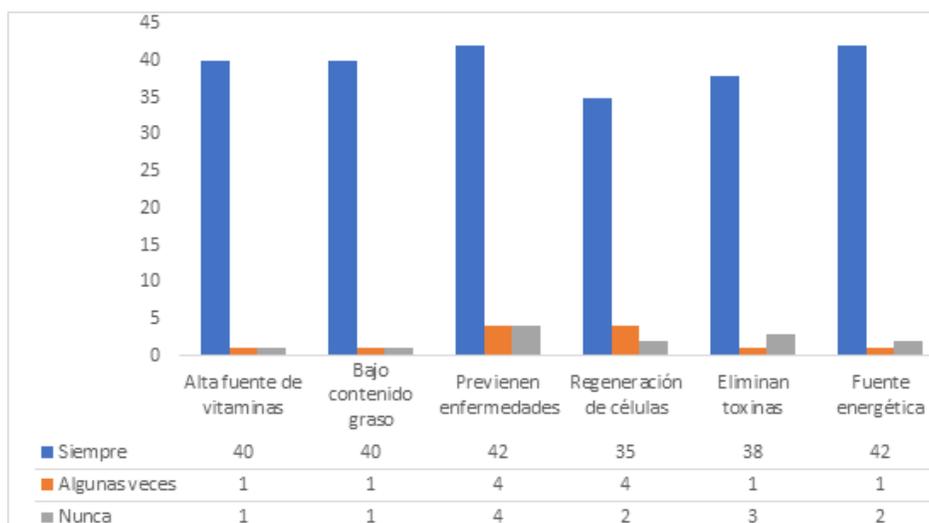
Los resultados de estas preguntas fueron tabulados en la siguiente tabla de distribución de frecuencia (ver tabla 2 y gráfico 2.1).

Tabla 2: Bebida saludable

Sub indicador	Ítem	Frecuencia	Siempre	Algunas veces	Nunca	Media por indicador %	Media general %
Contenido nutritivo	Fuente de vitaminas, minerales y proteínas	Absoluta (fi)	40	0	2	95,2	
		Relativa (fr)	95,2	0,0	4,8		
	Bajo contenido graso	Absoluta (fi)	40	0	2		
		Relativa (fr)	95,2	0,0	4,8		
Sistema inmunológico	Previenen enfermedades	Absoluta (fi)	42	0	0	91,7	94,0
		Relativa (fr)	100,0	0,0	0,0		
	Regeneración de células	Absoluta (fi)	35	3	4		
		Relativa (fr)	83,3	7,1	9,5		
Fuente energética	Eliminan toxinas	Absoluta (fi)	38	1	3	95,2	
		Relativa (fr)	90,5	2,4	7,1		
	Fuente energética	Absoluta (fi)	42	0	0		
		Relativa (fr)	100,0	0,0	0,0		

Fuente: instrumento aplicado por las autoras (2021)

Gráfico 2: Bebida saludable



Fuente: Datos tomados de la tabla 2 (2021)

Análisis del indicador Bebida saludable

En relación al **contenido nutricional**, el 95,2% de los encuestados afirmaron que siempre tienen conocimientos nutricionales sobre bebidas saludables en relación a las fuentes de vitaminas, fibras, minerales y proteínas que contienen las bebidas saludables compuestas por frutas, verduras, frutos secos, cereales, entre otros. También el 95,2% de los encuestados señalaron que las bebidas saludables siempre contienen bajo contenido de grasa, coincidiendo con lo recomendado por la OMS (2021c), al indicar que las frutas y verduras son la base fundamental de la pirámide nutricional, porque tienen poco contenido de grasa y porque son nutrientes digeridos por el cuerpo humano en un 95%.

Con respecto al **sistema inmunológico**, el 100% de los encuestados están conscientes de que las bebidas saludables siempre **previenen enfermedades**, y el 83,3% de los encuestados respondieron que las bebidas saludables ayudan a **regenerar células** anticancerígenas por una fuente depurativa del organismo. Se aprecia que la mayoría de los encuestados tienen claro los beneficios del consumo de bebidas saludables como mecanismo de defensa para el fortalecimiento del sistema inmunológico

ayudando a contrarrestar riesgos asociados a enfermedades, lo cual coincide con la OMS (2018), al destacar que el consumo de frutas, vegetales y verduras, siempre y cuando sea natural, ayudan a prevenir enfermedades que mayormente son ocasionadas por una vida sedentaria y una mala alimentación.

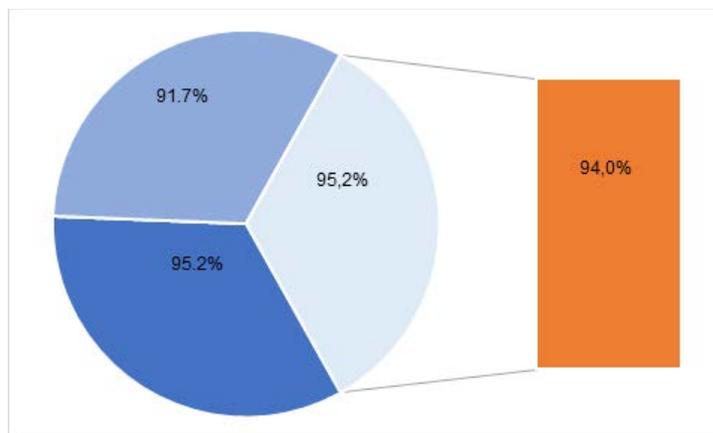
En relación a la **fuerza energética**, el 90,5% de los encuestados manifestaron conocer que las bebidas saludables siempre ayudan a la digestión **eliminando toxinas** en el organismo, coadyuvando a su desinflamación sistémica, y el 100% de los encuestados manifiestan saber que las bebidas saludables siempre son una **fuerza de energía**, que potencia el rendimiento físico en cualquier actividad deportiva, y mejora el entrenamiento en cuanto al tiempo de resistencia y recuperación, coincidiendo con lo apuntado por la OMS (2018b).

En síntesis, en cuanto al indicador **Bebidas saludables** se evidencia que las medias de: contenido nutricional 95,2%; sistema inmunológico 91,7%; y fuerza de energía 95,2%; promedian una media general de un 94,0%, resaltando la sintonía entre la combinación de la actividad física y deportiva con el consumo de bebidas saludables. En este sentido, se puede apreciar que el 94% de los encuestados, además de

practicar actividades físicas, también conocen los beneficios de consumir bebidas que fortalecen su organismo, ayudando a la vitalidad interna que se manifiesta en el bienestar físico del individuo que se refleja en mayor energía para realizar sus actividades cotidianas, una piel más sana y tersa, un mejor descanso y sueño reparador,

elementos necesarios para alargar la vida promedio del ser humano, por esta razón, este indicador también se convierte en una segunda razón importante para desarrollar una idea de negocio que ayude a fortalecer el posible mercado de los clientes potenciales que lleven un estilo de vida saludable.

Gráfico 2.2 Media del indicador: bebidas saludables



Fuente: Datos tomados de la tabla 2 (2021)

Indicador: Mercado saludable

En relación al Mercado saludable, se realizaron las siguientes preguntas:

1.- ¿Consumes con frecuencia en comercios bebidas saludables que contribuyan al rendimiento de la actividad física?

2.- ¿Consigues con frecuencia las bebidas saludables en los comercios?

3.- ¿Te gustaría encontrar comercios que vendan bebidas saludables?

4.- ¿Te gustaría consumir más de una bebida saludable al día?

5.- ¿Te gustaría que existiera un comercio que ofrezca bebidas saludables en consonancia con la Organización Mundial de la Salud?

6.- ¿Crees tú que los negocios que ofrezcan bebidas saludables formulan estrategias que le permitan adaptarse y dar respuesta a los cambios que le demanda su dinámica de negocio en materia de vida saludable?

Los resultados de estas preguntas fueron tabulados en la siguiente tabla de distribución de frecuencia (ver tabla 3 y gráfico 3.1).

Tabla 3: Mercado saludable

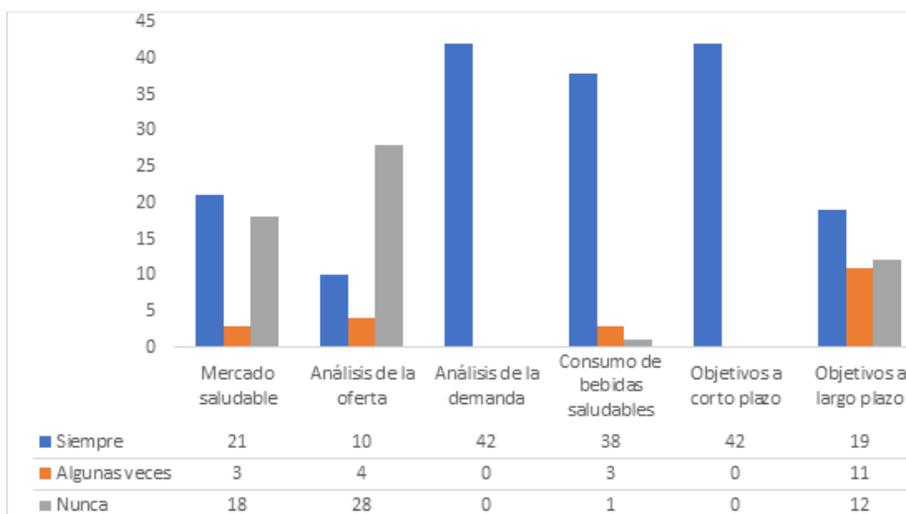
Indicador	Sub indicador	Frecuencia	Siempre	Algunas Veces	Nunca	Media por indicador %	Media general %
Análisis de la oferta	Mercado saludable	Absoluta (fi)	21	3	18	36,9	68,3
		Relativa (fr)	50,0	7,1	42,9		
	Análisis de la oferta	Absoluta (fi)	10	4	28		
		Relativa (fr)	23,8	9,5	66,7		
Análisis de la demanda	Análisis de la demanda	Absoluta (fi)	42	0	0	95,2	
		Relativa (fr)	100,0	0,0	0,0		
	Consumo de bebidas saludables	Absoluta (fi)	38	3	1		
		Relativa (fr)	90,5	7,1	2,4		
Plan estratégico para Pymes	Objetivos a corto plazo	Absoluta (fi)	42	0	0	72,6	
		Relativa (fr)	100,0	0,0	0,0		
	Objetivos a largo plazo	Absoluta (fi)	19	11	12		
		Relativa (fr)	45,2	26,2	28,6		

Fuente: instrumento aplicado por las autoras (2021)

Análisis del indicador Mercado saludable
En relación al análisis de mercado, el 50,0% de los encuestados afirmaron que siempre consumen bebidas saludables para obtener un mayor rendimiento en su actividad física. Por otro lado, en el análisis de la oferta el 66,7% de los encuestados señalaron que nunca consiguen comercios que ofrezcan bebidas saludables y el 9,5% indicó que algunas veces consiguen este tipo de bebidas en comercios. Esto coincide con

el análisis de la oferta expuesto por Lozada (2020) en relación a que es necesario conocer el posible mercado identificando clientes potenciales de bebidas saludables, por lo tanto, hay una necesidad que no está siendo atendida para este nicho de mercado, en las horas de su entrenamiento, con un precio accesible, por lo que se convierte en un mercado potencial para crear una idea de negocio enfocada en bebidas saludables.

Gráfico 3.1: Mercado saludable



Fuente: Datos tomados de la tabla 3 (2021)

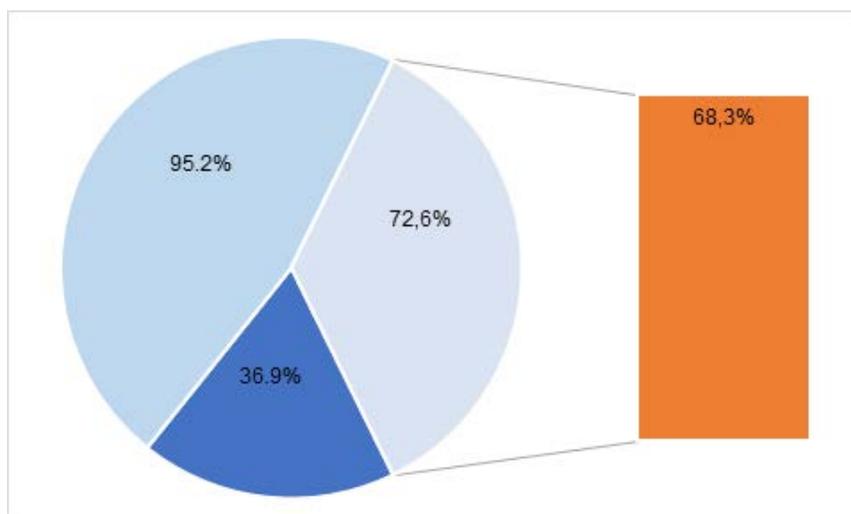
Con respecto al **análisis de la demanda**, el 100% de los encuestados, afirmaron que siempre les gustaría encontrar comercios que ofrezcan bebidas saludables, asimismo el 90,5% informaron que siempre quieren **consumir bebidas saludables** más de una vez al día, coincidiendo con lo apuntado por Lozada (2020), quien indica que la demanda está orientada hacia la necesidad de obtener un producto o servicio, conociendo el grupo social que quiere adquirirlo, así como también, en la determinación de las cantidades reales y potenciales de consumo del bien o servicio a ofrecer.

En el **plan estratégico para Pymes**, específicamente en los **objetivos a corto plazo** el 100% de los encuestados afirmó que les gustaría que existiera un comercio que siempre ofrezca bebidas saludables en consonancia con la Organización Mundial de la Salud. Por otro lado, en relación a los **objetivos a largo plazo**, el 45,2% de los encuestados informó que los negocios que ofrezcan bebidas saludables siempre deberían formular estrategias que le permitan adaptarse y dar respuesta a los cambios que le demanda su dinámica de negocio en materia de vida saludable, con miras a mantenerse en el tiempo. Lo anterior coincide con la visión de David (2019) y con Durán et al (2017), debido a que para estos

autores toda empresa indistintamente del tamaño que tengan debe formular objetivos a corto y a largo plazo que forme parte de un plan estratégico que le permita identificar las necesidades de cambio y adaptación que le permita incrementar su competitividad y su sostenimiento en el tiempo.

En síntesis, en relación al indicador **Mercado saludable**, se evidenció que las medias encontradas de 36,9% del análisis de la oferta; 95,2% del análisis de la demanda, 72,6% del plan estratégico para Pymes; promedian una media general de 68,3% y esto indica que existe una demanda potencial para crear una idea de negocio enfocada en ofrecer bebidas saludables porque se identificó una necesidad en el contexto del mercado saludable que no está siendo atendida, ya que actualmente no existen comercios que le faciliten a este mercado una bebida saludable oportuna en el momento de requerirla, ya sea antes, durante o después de su rutina de entrenamiento, con estas características: totalmente naturales, que aporten todos los nutrientes y vitaminas, con un precio accesible y que contribuya a la adaptación de los nuevos cambios en materia de salud orientadas hacia el fortalecimiento del sistema inmunológico.

Gráfico 3.1: Mercado saludable



Fuente: Datos tomados de la tabla 3 (2021)

7. CONCLUSIÓN

Esta investigación al pretender determinar los clientes potenciales en el consumo bebidas saludables que le generen beneficios enfocados hacia una vida sana y activa, con la finalidad de diseñar un plan estratégico a mediano plazo para una propuesta de idea de negocio denominada Nutrifit C.A., en Valera, Estado Trujillo, presenta los siguientes hallazgos:

En relación al *estilo de vida saludable de las personas que asisten a los centros de entrenamientos de actividad física*, se evidenció que existe un importante número de encuestados que orientan su estilo de vida con un ambiente social que involucra hábitos alimenticios saludables y la práctica de las actividades físicas en forma continua, formando parte de su vida diaria, y teniendo claro que esta sintonía entre alimentación nutritiva y las prácticas deportivas contribuyen a la salud integral del ser humano. Esto se considera una plataforma de impulso para este estudio científico, porque indica que existe un mercado potencial que incentiva la creación de un emprendimiento que ofrezca bebidas saludables.

Con respecto, a la *concienciación del consumo de bebidas saludables en los centros de entrenamiento de actividad física*; se encontró que un alto porcentaje de los encuestados, están en concordancia de combinar la actividad física y deportiva con el consumo de bebidas saludables, esto se considera una fortaleza para la investigación que busca emprender una idea de negocio orientada a ofrecer bebidas saludables en personas conscientes de su beneficio y activas físicamente para aumentar su promedio y calidad de vida.

En cuanto al *establecimiento del mercado saludable mediante la relación del estilo de vida saludable y el consumo de bebidas saludables en los centros de actividad física*, se identificó que existe una demanda para crear una idea de negocio enfocada en ofrecer bebidas saludables dado que existe una necesidad de mercado en el contexto de vida saludable que no está siendo atendido, y que en la actualidad está latente el fortalecimiento del sistema inmunológico mediante los cambios de vida, y uno de los mayores potenciadores de un sistema inmunológico: una alimentación nutritiva y sana y una actividad deportiva y física que se mantenga en el tiempo que se convierta en parte del ser humano.

En este sentido, es altamente viable la creación de una empresa con una idea de negocio enfocada en la innovación de bebidas saludables para el mercado valerano, con su respectivo plan estratégico 2022-2026 para asegurar su permanencia y crecimiento.

Para que esta idea de negocio pueda permanecer en el tiempo, se requiere de un plan estratégico a corto y largo plazo, para estar a la vanguardia de los cambios que exige el contexto de hoy en cuanto a la necesidad obligatoria de permanecer dentro de un estilo de vida saludable, resaltando la importancia de que humanidad de actividad física y alimentación saludable para preparar un sistema inmunológico que sea sano y fuerte para enfrentar contingencias de salud pública.

8. REFERENCIAS

ARIAS, F (2012), El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica. 5ta. Edición. [Consulta: 2021, abril 16].

ARTHRITIS FOUNDATION ALL RIGHTS RESERVED, (2016). *Sistema inmunológico*. Disponible en: <http://espanol.arthritis.org/espanol/la-artritis/preguntas-frecuentes/pf->

[sistema-inmunologico/#:~:text=El%20sistema%20inmunol%C3%B3gico%20es%20la,cuerpos%20extra%C3%B1os%20se%20llaman%20ant%C3%ADgenos.](#) [Consulta: 2021, septiembre 15].

DAVID, F (2019), *La gerencia estratégica*. Editorial: Pearson. [Consulta: 2021, abril 16].

DURÁN et al (2017), *Procesos de planificación estratégica: Etapas ejecutadas en pequeñas y mediana empresas para optimizar la competitividad*. Disponible: <https://www.revistaespacios.com/a17v38n52/a17v38n52p16.pdf>. [Consulta: 2021, abril 16].

FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN AMÉRICA LATINA (FUNDES, 2021), *Reporte Anual 2021*. Disponible en: <https://www.redeamerica.org/reporteanual2021/index.php>. [Consulta: 2021, octubre 30].

HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ Y BAPTISTA, (2010), *Metodología de la Investigación*. Quinta edición. Editorial McGraw-Hill. México.

HURTADO, J (2010), *Metodología de la Investigación*. Disponible: <https://dariososafoula.files.wordpress.com/2017/01/hurtado-de-barrera-metodologicc81a-de-la-investigaciocc81n-guicc81a-para-la-comprensiocc81n-holicc81stica-de-la-ciencia.pdf>. [Consulta: 2021, diciembre 16].

LEY DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA venezolana (2001), <https://pandectasdigital.blogspot.com/2017/03/ley-para-la-promocion-y-desarrollo-de.html>. [Consulta: 2021, abril 16].

LOZADA, R Y OTROS (2020) Plan de negocios para la venta de productos saludables en Lima moderna – La Lima Biomarket – Mercado saludable. Disponible en: <https://repositorio.cientifica.edu.pe/handle/20.500.12805/1399> [Consulta: 2021, octubre 30].

MATTAR Y CUERVO (2017), *Planificación para el desarrollo en América Latina y el Caribe: enfoques, experiencias y perspectivas*. Editorial: CEPAL. [Consulta: 2021, abril 16].

MÉNDEZ, C (2001), *Metodología económicas, contables y administrativas*. Disponible en : https://www.researchgate.net/publication/344379850_INFORMACION_LIBRO_METODOLOGIA_DE_LA_INVESTIGACION_Diseño_y_desarrollo_del_proceso_de_investigacion_en_Ciencias_empresariales [Consulta: 2021, abril 16].

MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA SALUD, (2020) *Hábitos alimenticios saludables*. Disponible en: <http://biblioteca.mpps.gob.ve/min-bib/> [Consulta: 2021, agosto 15].

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD (2021a) *Constitución*. Disponible en: <https://www.who.int/es/about/governance/constitution>. [Consulta: 2021, septiembre 28].

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD (2021B) *Sanos en casa- Actividad física*. Disponible en: <https://www.who.int/es/news-room/campaigns/connecting-the-world-to-combat-coronavirus/healthyathome/healthyathome---physical-activity>. [Consulta: 2021, septiembre 28].

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD (2021C) *La OMS insta a los gobiernos a fomentar la alimentación saludable en los establecimientos públicos*. Comunicados de prensa. Disponible en: <https://www.who.int/es/news/item/12-01-2021-who-urges-governments-to-promote-healthy-food-in-public-facilities> [Consulta: 2021, enero 12].

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD, (2018a). *Alimentación saludable*. <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/healthy-diet>. [Consulta: 2021, septiembre 28].

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD, (2018b). *Vegetables saludables* https://www.who.int/elena/titles/fruit_vegetables_ncds/es/ [Consulta: 2021, septiembre 28].

ORGANIZACIÓN PANAMERICANA DE LA SALUD –OPS (2021) *Determinantes sociales de la salud*. Disponible en: <https://www.paho.org/es/temas/determinantes-sociales-salud> [Consulta: 2021, septiembre 28].

VELÁSQUEZ, B Y OTROS (2017) Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del Sector Comercial. *Revista RML*, Universidad Centrooccidental Alvarado, Lara. Venezuela. Vol. 4 Núm. 12 (2) (2017). Disponible en: <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/611> [Consulta: 2021, junio 15].

LAS RELACIONES DE PODER EN EL CONTEXTO PÚBLICO VENEZOLANO: UN ESTUDIO ORGANIZACIONAL DESDE LA VISIÓN DE MORGAN Y FOUCAULT

Cova Peña, Aura Patricia

Participante del Doctorado en Ciencias
Organizacionales, Universidad de Los Andes.
Venezuela.

Licenciada en Administración. Especialista en
Gerencia Pública.

E-mail: patricova18@gmail.com

Recibido: 03-06-2022

Revisado: 10-07-2022

Aceptado: 22-09-2022

RESUMEN

Es irrefutable que el poder se manifiesta en todas partes, en tanto confluye en la vida del hombre y de las organizaciones. De allí, los académicos e investigadores muestran el interés en diversas categorías relacionadas con dicho tema; tal es el caso, de sus fuentes, características y de las relaciones de poder las cuales se manifiestan a lo interno y externo de las organizaciones. Especialmente, en los Estudios Organizacionales, el poder y, por tanto, las relaciones vinculadas a éste, han sido abordadas considerando distintas perspectivas o posturas, bien desde la gubernamentalidad, como herramienta para la comprensión de la dinámica de las organizaciones, como una categoría relacionada con otros temas, entre los que se identifica la cultura. En el presente artículo, se explican las relaciones de poder en el ámbito público venezolano, a partir de las posturas de Morgan y Foucault; para ello, se acude a un enfoque de investigación cualitativo, soportándose en una exhaustiva revisión bibliográfica en procura de obtener datos en escritos representados por artículos o textos y se recurre a la hermenéutica como método y técnica de interpretación. Como principal reflexión se tiene que, tanto la perspectiva de Morgan como la de Foucault invitan a profundizar en cuanto al ejercicio del poder y, por tanto, de las relaciones en las organizaciones públicas, pero bajo una actitud crítica y transdisciplinaria de la realidad organizacional. Esto en virtud del requerimiento de considerar elementos propios de diferentes disciplinas, en procura de la comprensión del poder en estas organizaciones.

Palabras clave: Poder, relaciones, organización pública, Morgan, Foucault.

POWER RELATIONS IN THE VENEZUELAN PUBLIC CONTEXT: AN ORGANIZATIONAL STUDY FROM THE VISION OF MORGAN AND FOUCAULT

ABSTRACT

It is irrefutable that power manifests itself everywhere, as it converges in the life of man and organizations. From there, academics and researchers show interest in various categories related to that topic; such is the case, of its sources, characteristics and power relations which are manifested internally and externally in organizations. Especially, in Organizational Studies, power and, therefore, the relationships linked to it, have been approached considering different perspectives or positions, either from governmentality, as a tool for understanding the dynamics of organizations, or as a category related to other topics, among which culture is identified. In this article, power relations in the Venezuelan public sphere are explained, based on the positions of Morgan and Foucault; For this, a qualitative research approach is used, supported by an exhaustive bibliographic review in order to obtain data in writings represented by articles or texts and hermeneutics is used as a method and technique of interpretation. As a main reflection, both Morgan's and Foucault's perspectives invite us to delve into the exercise of power and, therefore, of relations in public organizations, but under a critical and transdisciplinary attitude of organizational reality. This by virtue of the requirement to consider elements of different disciplines, in search of the understanding of power in these organizations.

Keywords: Power, relationships, public organization, Morgan Foucault.

1. INTRODUCCIÓN

El poder es un fenómeno referente en la dirección de las organizaciones, por tanto, es innegable su relevancia como tema a investigar. Por esta razón muchos académicos de diferentes disciplinas tales como la psicología, la sociología, el derecho, la economía y la administración, entre otras, revelan el interés en diversas categorías relacionadas con dicho tema; tal es el caso, de sus fuentes, características y las relaciones de poder que se manifiestan tanto en el ámbito interno, como externo de las organizaciones.

La referida relevancia se refuerza en las expresiones de Morales (2012), para quien el poder “como tal, no puede disiparse en la organización y para su funcionamiento la organización lo necesita para direccionar y <<controlar>> los procesos, las acciones y todo tipo de gestión organizacional sin caer en el desorden o en llegar a la rigidez coercitiva de control extremo” (p.61).

En particular, en los *Estudios Organizacionales* se ha abordado la concepción del poder y de las relaciones inherentes al mismo, desde la perspectiva de la “gubernamentalidad”, como una herramienta para la comprensión de la dinámica de las organizaciones o, como una categoría relacionada con otros temas, entre los que se identifica la cultura.

En este sentido, Ocampo y Cardona (2021), con base en una revisión teórica alrededor de “las dimensiones del poder y de la perspectiva del poder como gobierno” (p.119) en el ámbito de los *Estudios Organizacionales*, realizan un análisis de las “prácticas de gobierno que conducen la conducta de la población hacia las finalidades de la organización Municipio de Medellín y los modos de subjetivación que se identifican en la interacción con los ciudadanos, los cuales implican conflicto y ambigüedad” (ibíd.). Entre sus conclusiones, Ocampo y Cardona (2021) resaltan la bondad de la analítica de la gubernamentalidad de los *Estudios Organizacionales* en virtud de posibilitar “evidenciar el análisis de un tipo de poder indirecto, que no actúa sobre los jugadores

sino en sus reglas de juego” (p.130). En consecuencia, se deja sentado que, el poder “no se dirige propiamente a los individuos como el poder disciplinario, sino a su medio ambiente para favorecer la autorregulación de la conducta de los individuos por medio del gobierno a distancia” (ibíd.).

Por su parte, Yela e Hidalgo (2010) desde la visión del poder como herramienta, revelan que la noción prevaleciente en los *Estudios Organizacionales* se sustenta en unos fundamentos universales aplicables a todas las organizaciones. No obstante, esta postura del poder no cuenta con los correspondientes referentes históricos, dado que ignora tanto los determinantes como los efectos del entorno sobre el desempeño y funcionamiento de las organizaciones.

De otro lado, Padilla (2016) efectúa un recorrido en torno a la Teoría de la Organización teniendo como propósito abordar dos temas considerados relevantes por los estudiosos de las organizaciones; tales temas se refieren al poder y la cultura y, en este sentido, se hace “énfasis en la importancia que representan para los *Estudios Organizacionales*, ya que por una parte es imposible negar el origen y dominio administrativo- gerencial y por otra la necesidad de problematizar el fenómeno organizativo, que en este caso es referido a la Normal Rural” (p.2).

De esta manera, la autora desarrolla un análisis a partir de una organización “que por sus características representa una rica fuente de reflexión para la comprensión de la fenomenología organizacional a través del poder y la cultura, lo que resulta ilustrativo de la importancia del estudio de las organizaciones desde un punto de vista crítico, complejo y dinámico” (Padilla, 2016, p.3). Y, en este sentido, también la autora resalta que “el camino para los estudios organizacionales es prolífico tanto en su metodología como en su epistemología y ontología” (p. 23). Se agrega que, las diversas aportaciones de los teóricos “conducen a la generación de conocimiento acorde al contexto, por lo que se demanda una mayor reflexión y problematización en torno a los fenómenos que se presentan en

las organizaciones” (ibíd.)

Así entonces, las mismas transformaciones de las epistemes en tanto la comprensión del fenómeno del poder, demandan nuevas formas de abordaje basadas en revisiones profundas de su estatus y, de la valoración de algunas posturas que pudieran apoyar en la explicación de la diversidad de relaciones suscitadas entre los miembros de las organizaciones.

Con base en lo anterior, este artículo se orienta a dilucidar alrededor de las relaciones de poder en las organizaciones del sector público venezolano; y en atención a su contextualización, se parte de las posturas de Morgan y Foucault, las cuales aunque pudieran ser distintas en tanto su aporte, sí resultan complementarias, al abordar dichas relaciones desde la arista “sistema político” o “microfísica del poder” y, sustentándose en métodos de investigación diferentes a los tradicionales, tales como el análisis basado en imágenes o metáforas de Morgan y el uso del mismo poder en la resolución de los conflictos de intereses, o la arqueología del saber y su trascender a la genealogía de Foucault.

2. Propósito y método

Siendo el interés del presente artículo, la explicación de las relaciones de poder en el ámbito público venezolano, a partir de las posturas de Morgan y Foucault, se considera apropiado estructurar la ruta de abordaje en cuatro secciones: en la primera, se hace un recorrido de las concepciones consideradas más relevantes del poder en las organizaciones; en la segunda, se exponen las principales características de las organizaciones públicas venezolanas; en la tercera, se efectúa un análisis crítico de las relaciones de poder en las referidas organizaciones, a la luz del pensamiento de Morgan y Foucault y, en la cuarta, con base en las secciones precedentes, se ofrecen algunas reflexiones finales, las cuales de una u otra manera pudieran orientar en próximas revisiones y estudios organizacionales.

Para dar cuenta del referido propósito, se acude a un enfoque de investigación cualitativo, soportándose en una exhaustiva revisión bibliográfica en procura de obtener datos en escritos representados por artículos o textos—en su mayoría de tipo electrónicos—relacionados con cada una de las secciones antes identificadas. Y, en atención a este interés, se recurre a la hermenéutica a partir de la cual el “elemento esencial para la comprensión en el proceso de interpretación está dado por la focalización precisa respecto aquello que se desea interpretar” (Cárcamo, 2005, p, 208).

3. El poder en las organizaciones: un recorrido por algunas de sus concepciones

El poder como expresión del estado tuvo sus inicios en la llamada teoría política de Platón en la República (380-375 a. C.). Al respecto, Vernant (1996, citado por Rossi y Amadeo, 2002) revela que, “la aparición de la *polis* constituye un hito en la historia del pensamiento griego. Es en la *polis* donde se constituye por primera vez el espacio público, en tanto sólo en este ámbito los griegos han pensado lo político” (p.62). Y, esencialmente, tal espacio se caracteriza por una supremacía de la palabra como instrumento de poder, y en consecuencia, “es la clave de la autoridad en el Estado, la forma de comando y de persuasión” (ibíd., p.63).

Ahora bien, una posición muy particular de la antigüedad está representada por Nicolás Maquiavelo, quién relacionó el poder con la autoridad del príncipe, inclinándose más por el poder político que por cualquier consideración de tipo ética. Por ende, su planteamiento se centró en que “el poder político a través de la fuerza, impone el interés general por encima de los desmedidos e insaciables deseos de los hombres” (Ávila Fuenmayor y Ávila Montaña, 2012, p.370). De allí, la expresión maquiavélica “el fin justifica los medios” la cual más adelante se enfrenta con la foucaultiana “el poder no se posee, se ejerce”.

Continuando con las llamadas perspectivas tradicionales del poder, se tiene la jurídico-política, representada por Hobbes (1588-1679), para quien “el poder de un hombre consiste en sus medios presentes para obtener algún bien manifiesto futuro, puede ser de carácter original o instrumental. El poder natural es la eminencia de las facultades del cuerpo o de la inteligencia [...] El poder instrumental es aquel que se adquiere a través de la fortuna” (Bustamante, Pérez de Maldonado y Maldonado, 2008, p. 276).

También según esta visión de Hobbes se entiende el poder “como una sustancia o cualidad que puede poseerse o como aquello de lo que se puede privar a alguien. Asimismo, localiza el poder en el Estado y lo reduce a la forma de la ley” (Toscano, 2016, p.113). Esta concepción es cuestionada por Foucault, en virtud de reducir el poder “al paradigma del derecho tradicional” (ibíd., p.115); es decir, el poder no es solo una ley, una prohibición o una institución.

Otra perspectiva tradicional del poder se tiene a principio del siglo XIX, la cual se constituye en una innovación desde lo político y se basa en las llamadas teorías marxistas. Ello, en tanto representa la filosofía más relacionada con los intereses de la llamada clase dominada de la historia, pues da paso a un poder político que cuestiona a la dominación y a la explotación como factores negativos, los cuales deben superarse mediante el cambio de sistema: el replanteamiento de la función del estado en la política y economía, la desaparición de las clases sociales y la extinción de la propiedad privada. En tal sentido, el escenario del poder será aquel en el que se construyen y reproducen las relaciones de poder y tienen presencia: la producción, las relaciones de producción, el capital, el trabajo y la plusvalía.

Según Montbrun (2010) es precisamente con el marxismo que se da comienzo a una nueva forma de concebir el poder, pues se visualiza “como un fenómeno sistémico y estructural-no como algo meramente interpersonal-que se produce e internaliza dentro del tejido social o del sistema de relaciones sociales” (p.375). De tal modo que, se trata del poder que se da de una manera

descendente “desde la supraestructura o ideología hacia la infraestructura o modo de producción” (Toscano, 2016, p. 118).

Siguiendo con el recorrido de las concepciones consideradas más relevantes en torno al poder, se ubica a Weber (1944) con su teoría de la burocracia – perspectiva jerárquica y racional- quien deja sentado que el poder se manifiesta en todas las organizaciones, y lo define como “la probabilidad de imponer la propia voluntad dentro una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad” (p.43). Igualmente, según Weber (*ob.cit.*) “el concepto de poder es sociológicamente amorfo. Todas las cualidades imaginables de un hombre y toda suerte de constelaciones posibles pueden colocar a alguien en la posición de imponer su voluntad en una situación dada” (p.43).

Es así como en torno al poder, Weber plantea dos conceptos de importancia: *dominación y disciplina*. La dominación la concibe como “la probabilidad de encontrar obediencia a un mandato de determinado contenido entre personas dadas” (*ibíd.*); y la disciplina como “la probabilidad de encontrar obediencia para un mandato por parte de un conjunto de personas que, en virtud de actitudes arraigadas, sea pronta, simple y automática” (*ibíd.*).

Se destaca que, la concepción causal y funcionalista de Weber se inclina más a la legitimidad del poder, pues lo relaciona con la “autoridad.” De allí, Weber destaca tres tipos de autoridad: la legal, la tradicional y la carismática. La primera, se origina del orden establecido; la segunda, en la que las órdenes son aceptadas y, la tercera, la cual se relaciona más con la personalidad y la influencia propia de quien ejerza la dominación. De este modo, “lo que define el poder es la legalidad; mientras que, a la autoridad, la legitimidad” (Cruz, 2013, p.39).

En perspectiva similar a Weber, se revelan las ideas de Dahl (1957), para quien el poder es la “capacidad de conseguir que un actor haga algo que por sí mismo no habría hecho. Es un concepto explícitamente causal en

el que el poder se convierte en la variable central para entender los resultados de la interacción social” (Guzzini, 2016, p.98).

Según Dahl (1957, citado por Marrero, Castaño y Romero, 2005), la comprensión del concepto de poder “exige determinar las fuentes de poder o bases, los medios e instrumentos utilizados, la cantidad de poder y su alcance” (p. 46). En este sentido, la perspectiva de este exponente en cuanto al fenómeno del poder resulta muy mecanicista “al considerarlo como una relación causa-efecto” (*ibíd.*). De esta forma, el poder es una manifestación basada en los cambios de comportamiento.

En contraposición a Weber, se tiene a Simon (1957), el cual se opone al modelo burocrático de Weber, “en tanto en cuanto las hipótesis de información, conocimiento y racionalidad limitada son las que realmente configuran las actuaciones de los grupos e individuos con consecuencias distintas para las partes que configuran una relación de poder” (*ibíd.*).

Así entonces, la concepción de poder de Simon resulta asimétrica pues denota el mayor dominio del superior el cual en definitiva es el que coloca los medios a fin de manejar tanto el entorno como las percepciones de los subordinados “modificando su conducta a través de una serie de mecanismos, técnicas y esquemas de trabajo que limitan el flujo de la información y la búsqueda de alternativas, con la finalidad de alterar las premisas de hecho o de valor” (Marrero, Castaño y Romero, 2005, pp. 45-46).

En los albores de la postmodernidad se destaca el aporte de Foucault (1975) cuyo propósito no se enmarcó en el análisis de los fenómenos del poder, ni en construir los fundamentos de tal análisis. Su principal intención fue “crear una historia de los diferentes modos por los cuales en nuestra cultura, los seres humanos se convierten en sujetos” (Garavito, 1991, p.51) y, precisamente, el poder se manifiesta como consecuencia de la misma dinámica de las relaciones sociales entre los sujetos. Además, lo relevante de la postura de Foucault es considerar que el poder no se posee; éste

se ejerce y sus efectos son esencialmente atribuibles a ciertos dispositivos que le facilitan funcionar.

Ahora bien, bajo la postura de Foucault, hablar de las estructuras o de los mecanismos de poder, “es solamente en la medida en que supongamos que ciertas personas ejercen poder sobre otras. El término <poder> designa relaciones entre parejas [...]” (*ibíd.*, p.75). En este sentido, para Foucault (1975, citado por Mariño, 2014), el poder es “una acción sobre las acciones de los otros [que] no se posee, sino que se ejerce, y no es el privilegio adquirido de la clase dominante, sino el efecto de conjunto de sus posiciones estratégicas [y que] no se aplica pura y simplemente, como una obligación o una prohibición a aquellos que ‘no lo poseen’; los invade, pasa por ellos y a través de ellos” (p.121).

De tal modo que, Foucault aborda el poder y sus relaciones desde una postura diferente a las tradicionales representadas por los pensadores como Maquiavelo, Hobbes y Weber. Por tanto, Foucault abandona el concepto de “poder represor” y lo sustituye por el de “poder productor”. El autor además de estudiar la función negativa del poder (exclusión, represión y sometimiento), también se interesa por la discusión del poder en tanto su función positiva y productiva; esto quiere decir que, los mecanismos de poder pudieran generar “prácticas sociales que son fuente de significado e identidad para los individuos que participan en ellas” (Perdomo, 2010, p.172).

Otra contribución en torno al poder la ofrece Mintzberg (1992, citado por Iribarne, 2018) con su teoría del poder, en la que concentra desde la coalición interna en las organizaciones, cuatro sistemas de influencia:

El primero de ellos es el sistema de autoridad, quien ostenta el poder legítimo o formal y es ejercido mediante el control personal o burocrático. En segunda instancia, nos encontramos con el sistema de habilidad, el cual constituye una distribución desigual de poder en función de las habilidades

y conocimientos de cada miembro. El tercer sistema es el político, y contiene a las coaliciones o individuos que persiguen fines distintos a los de la organización. Finalmente, nos encontramos con el sistema de ideología, el cual se basa en las tradiciones, creencias, mitos o historias de la organización compartidas por sus miembros (p. 7).

En armonía con lo anterior, Mintzberg (1992, citado por Cruz, 2013) define el poder como “la capacidad de afectar (causar efecto en) el comportamiento de las organizaciones [...] en este sentido, el término “poder” denota tanto al sustantivo como al verbo que significa ser capaz de” (pp.47-48). Se agrega que Mintzberg se interesa por “conocer la ubicación del poder, quién lo ostenta, sin analizar otro tipo de implicaciones que afectan a la organización como sistema social” (Mariño, 2014, p.126).

En cuanto al ejercicio del poder en las organizaciones, Mintzberg plantea que en éstas interactúa una diversidad de agentes. “Unos operan desde lo que denomina la coalición interna mientras que otros lo hacen desde la coalición externa, persiguiendo cada uno diferentes intereses en torno a la organización” (Pérez, 2015, p.130). En la coalición interna participan agentes como: los altos directivos y los de mando intermedio, los operarios, los empleados especializados (planificación y control) y el personal de asistencia. Y, en la coalición externa los grupos de agentes están representados por: los propietarios, los asociados (clientes, socios, competidores y proveedores), las asociaciones de empleados y las asociaciones de profesionales, los llamados públicos de la organización (gobierno, agencias gubernamentales, comunidades) y directores.

Adicionalmente, Mintzberg (1992, citado por Pérez, 2015) expresa que las fuentes de poder asociadas a los grupos de agentes internos y externos, se concretan en:

[E]l control de (1) un recurso, (2) de una habilidad técnica, (3) de un cuerpo de conocimiento importante para la

organización, (4) de las prerrogativas legales basadas en derechos exclusivos o privilegios para imponer elecciones y (5) del acceso a agentes que disfrutaban una de las cuatro anteriores” (p.132).

Por su parte, Morgan (1996) le otorga significado a las organizaciones como “sistemas políticos”, al tratar las fuentes de poder. Para este exponente, el poder constituye un medio de resolución de conflictos como última instancia. No obstante, según Morgan (1996b) hasta ahora no se cuenta con una definición sólida e indiscutible sobre poder; de allí argumenta que, “mientras algunos ven el poder como un recurso, esto es, como algo que uno posee, otros lo ven como una relación social caracterizada por algún tipo de dependencia, es decir, como una influencia sobre algo o alguien” (p.117).

En su obra *Imágenes de la organización*, Morgan (1996) identifica catorce fuentes de poder; acá en atención al interés del presente artículo, se comentan aquellas consideradas más relevantes:

La autoridad formal: Esta coexiste con el poder; es decir, que un determinado interés interno o externo en obedecer, es esencial en una relación de autoridad. Queda claro que, “el tipo más evidente de autoridad formal en la mayoría de las organizaciones es burocrático y generalmente asociado a la posición que uno tiene” (Morgan, 1996b, p.118).

Control de recursos escasos: En toda organización se tienen límites en relación con los recursos disponibles, los cuales están representados por cualquier bien (dinero, tecnología, materiales, personal, etc.) que se requiera para funcionar con éxito.

Utilización de la estructura organizacional, leyes y reglamentos: La estructura organizativa, sus manuales y las normas internas constituyen la base de la autoridad y, por ende, una forma de control y de poder.

Control de los procesos de decisión: Se reconoce que las organizaciones son escenario propio para la toma de decisiones,

por tanto, “un individuo o grupo que pueda ejercer una influencia importante en los procesos de decisión puede ejercer gran influencia en los asuntos de su organización” (ibíd., p.123).

El control del conocimiento y la información: Como lo afirma Morgan (1996), el controlar el conocimiento y la información lleva a influir de forma sistemática, en tanto definir las situaciones de la organización y crear modelos de dependencia.

Control de límites: se refiere a la noción o premisa de “jurisdicción” a partir de la cual se da la relación entre los elementos que componen a una organización.

Capacidad de tratar con la incertidumbre: Tiene relación con los imprevistos, y ante los mismos, las organizaciones aplican procesos de rutinización a fin de reducirlos.

Control de la tecnología: Suministra a sus usuarios la habilidad de manejar el llamado poder productivo. Además, “el tipo de tecnología empleada influye en los modelos de interdependencia dentro de una organización y de ahí las relaciones de poder entre diferentes individuos y departamentos” (ibíd.).

Alianzas interpersonales, redes y control de la “organización informal”: Se refiere al ejercicio de diversas formas de influencia interpersonal que coadyuvan a los intereses de un individuo.

Control de las contraorganizaciones: Fundamentalmente, se relaciona con los llamados sindicatos, los cuales conducen inexorablemente al desarrollo del llamado “poder compensador”.

El poder que ya se tiene: esto se traduce en que el que tiene poder lo usa para adquirir más poder.

4. Las organizaciones del sector público venezolano: sus principales características

Primero, es importante resaltar que, en el sector público en Venezuela ha evidenciado

una notoria evolución en el transcurrir del tiempo, la cual como lo denota Rojas (2014) ha correspondido con “el incremento de las demandas de la población, lo que implica que el aparato gubernamental se hace cada vez más pequeño para solucionar los retos venideros” (p. 99).

En este sentido, el Estado venezolano cuenta con diversidad de organizaciones públicas a las que se les ha encargado la satisfacción de las necesidades de la población y el cumplimiento del mandato constitucional. Dichas organizaciones se distribuyen a lo largo del Poder Ejecutivo, Poder Legislativo, Poder Judicial, Poder Electoral y Poder Ciudadano. La mencionada diversidad trae consigo la llamada “fragmentación” de las organizaciones; esta característica se explica en el “hecho de contar con una gran variedad de organismos para resolver los problemas de un sector determinado” (Rojas, 2014, p.113).

Ahora bien, hacer referencia a las organizaciones del sector público venezolano, implica caracterizar al Estado venezolano; en especial, al que corresponde al modelo político de los años 1998 hasta el presente. Particularmente, en lo relacionado con el aspecto administrativo, las precitadas organizaciones develan “problemas en la delegación de funciones, fortaleciendo así al sistema centralizado” (ibíd.).

No es menos cierto que, unido a lo anterior, las organizaciones públicas venezolanas adoptaron la práctica administrativa burocrática, la cual ha estado marcada por variables como “la inconsistencia en la toma de decisiones, el centralismo, la corta visión para acercarse a los parámetros de una gerencia pública moderna, la excesiva politización de los trámites administrativos para emprender acciones concretas [...]” (Mora, 2002, p. 399).

A todo lo anterior se agrega que, la administración pública venezolana no se exceptúa de la concepción explanada por Guerrero (2010) para quien la “administración, en suma, es fuente de poder que tiende a concentrarse en quienes dirigen la organización” (p.47); esto es que,

el más alto nivel jerárquico es el que toma las decisiones, lo cual inevitablemente lleva implícito su carácter político.

Además, las organizaciones del sector público cuentan con todo un sistema de medios tanto materiales como humanos, en función de dar cumplimiento a las demandas de la ciudadanía y, precisamente, dichos medios se constituyen en los principales elementos de “poder de dominación”.

Todo lo anterior devela la importancia de estudiar a las organizaciones públicas venezolanas desde la arista del poder y, fundamentalmente, desde la concepción de “sistema político”.

5. Las relaciones de poder en las organizaciones públicas venezolanas: una aproximación comparativa desde Morgan y Foucault

Es innegable que el poder se manifiesta en todas partes; ello por cuanto “es consustancial al hombre, a la vida. No es concebible una sociedad sin relaciones de poder. El poder es una cualidad objetiva de toda realidad, es un factor inevitable de ésta.” (Marrero, Castaño y Romero, 1995, p.17). Se agrega que, las relaciones de poder se manifiestan bajo distintas dimensiones las cuales pudieran relacionarse con el estatus, el rol y los procesos adquiridos tanto por los individuos, como por grupos sociales. Estas relaciones se constituyen en maneras de interacción que determinan las conductas de quienes confluyen en la organización.

En este sentido, las organizaciones se constituyen en escenarios en los cuales se desarrollan actividades orientadas al logro de ciertos objetivos, y lo que explica su dinámica es precisamente la interacción entre quienes las conforman. Ahora bien, el ejercicio del poder, parte de las distintas relaciones interpersonales y es fundamentalmente mediante éstas que se busca el objetivo común de los miembros de una organización. No es menos cierto que, desde las mismas ideas de Fayol relacionadas con las conocidas operaciones que deben ser efectuadas en

las organizaciones, “se considera de manera implícita el ejercicio del poder, pues él precisa que administrar es prever, organizar mandar, coordinar y controlar; otorgándole al concepto de mandar la tarea de *hacer funcionar al personal*” (García, 2009, p.79).

De tal manera que, la concepción tradicional en cuanto al ejercicio del poder se ha relacionado con el mecanismo de represión; no obstante, la propuesta de Foucault (1992, citado por García, 2009), parte de que, “si el poder no tuviese por función más que reprimir [...] si no se ejerciese más que de una forma negativa, será muy frágil” (p.71). Por otro lado, Foucault se ocupa más por el cómo del poder y por la posibilidad de su ejercicio, que por el qué es; dicho de otro modo, se orienta más a los mecanismos mediante los cuales los individuos instauran su subjetividad.

Unido a lo anterior, para Foucault, “el poder no se localiza en el Estado [...] el poder no se reduce a la forma de la ley [...] el poder no es una represión-prohibición [...]” (Toscano, 2016, p. 120). Así entonces, desde el postulado de “localización” de Foucault, el Estado no constituye un sitio preferido del poder. “Hay que atender a la microfísica del poder, ya que el espejismo del Estado vehicula, por lo menos dos grandes errores: -Plantear la toma del poder como toma del Estado. -Plantear un contra-Estado como forma óptima de ejercicio del poder” (Morey, 2000, p.v).

Por otra parte, antes de pensar y analizar el poder partiendo de su racionalidad interna, se reclama “analizar las relaciones de poder a través del antagonismo de las estrategias. Para descubrir, por ejemplo, lo que nuestra sociedad entiende por salud, deberíamos investigar quizá lo que está pasando en el campo de la enfermedad” (Garavito, 1991, p.57).

Así entonces, de acuerdo a esta perspectiva, el análisis de las relaciones de poder en las organizaciones-independientemente de su naturaleza- requiere considerar los aspectos siguientes: (1) *el sistema de diferenciaciones*, el cual permite actuar sobre las acciones de otros-estas diferenciaciones se refieren a las

determinadas por ley o por las tradiciones de status y privilegio, a las diferencias económicas en tanto la apropiación de riquezas, a las diferencias culturales y lingüísticas, a las diferencias relativas a la habilidad, etc.-; (2) *los tipos de objetivos* de quienes actúan sobre las acciones de otros- ejemplo, el funcionamiento de la autoridad estatutaria-; (3) *los medios que dan origen a las relaciones de poder* -ejemplo, el ejercicio del poder a través de la palabra-; (4) *las formas de institucionalización* -ejemplo, instituciones con regulaciones propias o con estructuras jerárquicas definidas-; y, (5) *los grados de racionalización*- el ejercicio del poder se dota de procesos los cuales tienden a ajustarse a la situación-. (Garavito, 1991).

De otro lado, Morgan (1996, citado por Camarena, 2016)-desde su metáfora de la organización como sistema político-, aborda “la noción sobre los diversos conjuntos de intereses, de conflictos y juegos de poder que configuran las actividades de estas entidades” (p.148). En este sentido, mediante esta metáfora se reflejan algunas realidades propias de organizaciones contemporáneas, en las que se manifiestan relaciones de poder tanto con agentes internos como externos.

Ahora bien, contextualizar lo anterior en las organizaciones públicas, obliga a abordar primero la definición de esta categoría. Al respecto, Guillén (1984, citado por Rodríguez y Tapia, 2008) expresa que una organización pública es empresa pública sí “es un organismo decisor vinculado por transacciones económicas [...] con otros organismos sociales y vinculado por relaciones de poder (normalmente asimétricas) con otro organismo decisor, que denominaremos gobierno central” (p.42). Específicamente, en Venezuela la organización pública se vincula con la “Administración Pública”; ésta se corresponde con:

Aquellas personas jurídicas político-territoriales que derivan de la forma federal del Estado, es decir, de la República, de los Estados, de los Municipios y de las demás entidades políticas que la componen y que

ejercen el Poder Ejecutivo [...] Además, también integran la Administración Pública los órganos de las personas jurídicas estatales descentralizadas de las mencionadas personas estatales político-territoriales, que actúan siempre adscritas y bajo el control de tutela de los órganos que ejercen el Poder Ejecutivo, sea que hayan sido constituidas mediante ley con forma jurídica de derecho público, como por ejemplo, los institutos autónomos, o con forma jurídica de derecho privado, como por ejemplo, las empresas o fundaciones del Estado (Brewer-Carías, 2004, p. 2).

Retomando el criterio de “sistema político” en el ámbito de las organizaciones públicas –de las cuales no escapan las venezolanas-, a la luz de la concepción de Morgan (1986), se vislumbran algunas fuentes en torno al poder: (1) Las relacionadas con el *poder formal*, en tanto la autoridad formal adquiere en las organizaciones públicas una amplitud y dimensión superior a la del resto de las organizaciones; (2) Las relativas al *poder derivado del control de los recursos*, pues es usual que las unidades que gestionan servicios internos (económicos, de personal, materiales) incluyan unas funciones, un presupuesto, un volumen de estructura, un personal y una capacidad de influencia cada vez más notable; (3) Las referidas al poder que se deriva del uso de las *reglas y de los reglamentos* de la organización, dado un sistema jurídico complejo y la influencia de quienes tienen la capacidad de entender e interpretar las normas; (4) Las inherentes al poder derivado del *proceso de toma de decisiones*, por cuanto el proceso decisorial en las organizaciones públicas está inmerso en un escenario impregnado de un sin número de normas procedimentales y estructurales; (5) Las concernientes al poder derivado del control de la tecnología, pues su implantación ha modificado los sistemas de trabajo y ha supuesto la influencia de técnicos dotados de poder; (6) Las alusivas al poder de los *líderes informales*, dado que la capacidad de influir y de tomar decisiones no recae únicamente sobre los líderes formales y, (7) Las que conciernen al poder que se deriva del *conocimiento y de la información*,

en cuanto a que la misma estructura formal de las organizaciones públicas involucra múltiples canales informales los cuales diversifican los sistemas de información y los actores que exhiben esta fuente de poder. (Ramió, 2006).

Siguiendo las ideas de Morgan (1986), en relación con algunos conflictos imperantes en las organizaciones y en torno a las fuentes de poder, son observables por ejemplo, aquellos inherentes a la autoridad desde su ejercicio legítimo (según estructura formal), frente a los intereses de los agentes de gobierno o de sindicatos. Otro tipo de conflicto a resaltar puede darse alrededor de la atención a leyes y reglamentos, en la medida del choque entre quienes están dados a su seguimiento y aquellos que expresan su rechazo, o entre quienes las crean y quienes están obligados a cumplirlas; y de igual manera, en cuanto al control del conocimiento y la información, una tensión usualmente presente, es la relativa entre el cometido de control de parte de los contables frente al interés de los ejecutivos –por ejemplo, de la unidad de egresos o de producción-.

Y, particularmente, en organizaciones de carácter público, uno de los mayores conflictos subyace del control de los recursos financieros de parte de quienes tienen el “poder” o habilidad de “hacer crecer o decrecer” los flujos de fondos o de asignar dichos recursos. En este mismo sentido, se manifiestan conflictos en el campo laboral, en tanto esta actividad “se amplía más allá de la relación tradicional entre superior y subordinado” (Ramió, 2006, p.9); además, “los grupos deben competir por obtener recursos que casi siempre resultan escasos y dependen horizontalmente unos de otros para la realización del trabajo” (*ibíd.*).

Por su parte, Foucault de manera muy particular se ocupa de las relaciones de poder a partir de lo que llama “gubernamentalidad”; éste “entendido como el arte de gobernar conductas: una forma de pensar los problemas, las personas, las poblaciones y cómo intervenir sobre ellas” (Zorrilla, 2021, p.36). Precisamente, según Foucault (2006), con el término “gubernamentalidad” se alude –entre otras cosas- a “la preeminencia

del tipo de poder que podemos llamar <<gobierno>> sobre todos los demás; soberanía, disciplina” (p.136). Esto provocó por una parte, “el desarrollo de toda una serie de aparatos específicos de gobierno, [y por el otro] el desarrollo de toda una serie de saberes” (*ibíd.*).

En este sentido, la perspectiva de Foucault (1992) invita a abordar las relaciones vinculándolas con “el ejercicio de conducir las posibles conductas y disponer el campo de acción de los individuos a través de técnicas como: 1) la disciplina [...] y 2) la vigilancia” (Yela e Hidalgo, 2010, p.59). Así, desde el llamado “poder disciplinario”- el cual supone, por ejemplo, el control del comportamiento de los trabajadores- se aplica una serie de métodos o dispositivos garantes de la sujeción y de la imposición de una relación de docilidad y utilidad.

Y, dicho poder disciplinario se ejerce a través de la vigilancia “como instrumento anónimo y co-extensivo del poder que posibilita el control de las tareas” (*ibíd.*) y “se apoya en el principio según el cual una verdadera y específica nueva economía del poder tiene que lograr hacer crecer constantemente las fuerzas sometidas y la fuerza y la eficacia de quien las somete” (Foucault, 2006, p.149). Se agrega que, el poder y la disciplina no se identifican con una organización o institución en particular y, los distintos procedimientos de poder funcionan no por el derecho, sino por la técnica; no por la ley, sino por la normalización (articulación con el poder del Estado para perfeccionar el sistema de dominación) y, no por el castigo, sino por el control.

Por tanto, en torno al poder, lo más importante para Foucault es “determinar cuáles son sus mecanismos, sus implicaciones, sus relaciones, los distintos dispositivos de poder que se utilizan en los distintos niveles de la sociedad” (Ávila, 2006, p.217). Esto unido a que, Foucault cuestiona “la concepción vigente del poder-represión por considerarla excesivamente simplista y reductora, y porque se mantiene en una perspectiva meramente negativa que no reconoce los efectos productores y positivos del poder” (Guevara, 2016, p.8).

Así entonces, Foucault ofrece una alternativa a la concepción tradicional basada en el poder soberano del Estado (sociedad de soberanía) y, abre a las organizaciones- especialmente las públicas, de las cuales no escapan las venezolanas- un abanico de posibilidades, en tanto estudiar cómo se obtiene el poder y cuáles son sus efectos productores. Particularmente, en las organizaciones públicas venezolanas, los mecanismos asociados a la vigilancia como dispositivo de poder pudieran materializarse

mediante el uso potencial de la tecnología (ambientes de constante visibilidad, como internet, intranet, circuitos cerrados, etc.) con la que, el mismo poder generaría sujetos adeptos a los lineamientos organizacionales y, en consecuencia, sujetos disciplinados. No obstante, esta opción debe advertir- como lo acuñó Foucault, que los sujetos sean considerados “libres, situados ante la posibilidad de acciones alternativas o de posible resistencia” (Yela e Hidalgo, 2010, p.68).

7. REFLEXIONES FINALES

Ante todos los argumentos anteriores, se denota que tanto la perspectiva de Morgan como la de Foucault invitan a profundizar en cuanto al ejercicio del poder y, por tanto, de las relaciones en las organizaciones públicas, pero bajo una actitud crítica y transdisciplinaria de la realidad organizacional. Esto en virtud del requerimiento de considerar elementos propios de diferentes disciplinas, en procura de la comprensión del poder en estas organizaciones.

Por un lado, Morgan deja sentado que las organizaciones constituyen un fenómeno complejo y que es un requerimiento abordarlas como “sistema político,” a partir del que se les puede ver como “sistemas de gobierno,” donde confluyen conflictos de intereses los cuales pudieran ser resueltos en última instancia.

Y, por otro lado, Foucault pone a disposición de los investigadores su visión de índole estratégica en la que, como lo denotan Yela e Hidalgo (2010), “el poder se concibe como un espacio de relaciones, dentro del cual surge la subjetividad como experiencia compleja que a su vez se transforma y se reproduce mediante las prácticas sociales en las cuales se ejerce dicho poder” (p.69).

Otro aporte de Foucault a considerar en tanto el análisis y comprensión del poder en las organizaciones, se concreta en cómo el poder de índole disciplinario se integra en lo cotidiano de la organización, en sus procesos y, por ende, en todas las relaciones sociales entre los sujetos partícipes en la organización. Así entonces, Foucault ha contribuido como lo argumentan Carreón y Campos (2008) con “nuevas maneras de dominación, en las cuales se dan singulares combinaciones de discursos [el cual por cierto no es para él una representación idealista, sino más bien concibiéndolo al modo materialista...] y prácticas que constituyen nuevas formas de subyugación” (p.148).

Finalmente, es importante resaltar las bondades de los Estudios Organizacionales en tanto la problematización y comprensión de los fenómenos organizacionales, entre los cuales se destaca el poder. Ello inexorablemente reclama nuevas formas de abordaje, en procura de sustentar la diversidad de relaciones dadas entre los miembros de las organizaciones.

8. REFERENCIAS

Ávila, F. (2006). El concepto de poder en Michel Foucault. *Revista Telos*, 8(2), pp. 215-234. En línea]. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/993/99318557005.pdf>. [Consulta: 27-07-2022].

- Ávila Fuenmayor, F. y Ávila Fuenmayor, C. (2012). El poder: de Maquiavelo a Foucault. *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. XVIII, N° 2, pp. 367-380. [En línea]. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/280/28023310015.pdf> [Consulta: 25-07-2022].
- Brewer-Carías, A. (2004). La administración pública. [En línea]. Recuperado de: <http://allanbrewercarias.com/wp-content/uploads/2007/08/526-488.-EL-DERECHO-ADMINISTRATIVO-Y-LA-ADMINISTRACION-PUBLICA-10-2004.pdf> Consulta: 27-07-2022].
- Bustamante, S.; Pérez de Maldonado, I. y Maldonado, M. (2008). El poder y la gerencia en las organizaciones “un análisis crítico sobre la diversidad de su concepción”. *Revista Venezolana de Gerencia*, 13 (42), pp. 273-287. [En línea]. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/290/29011557007.pdf> [Consulta: 27-07-2022].
- Camarena, J. (2016). La organización como sistema: el modelo organizacional contemporáneo. *Oikos Polis, Revista latinoamericana de Ciencias Económicas y Sociales*, 1(1), pp. 135-174. [En línea]. Recuperado de: http://www.scielo.org.bo/pdf/rlices/v1n1/v1n1_a05.pdf [Consulta: 27-07-2022].
- Cárcamo, H. (2005). Hermenéutica y análisis cualitativo. *Revista Cinta Moebio*, N° 23, pp. 204-216. [En línea]. Recuperado de: <https://cintademoebio.uchile.cl/index.php/CDM/article/view/26081/27386> [Consulta: 20-05-2022].
- Carreón, J. y Campos, G. (2008). Las organizaciones, el poder y Michel Foucault. *Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, N° 9, pp. 143-154. [En línea]. Recuperado de: <https://www.revistabarataria.es/web/index.php/rb/article/view/184/182>. [Consulta: 28-07-2022].
- Cruz, L. (2013). El concepto de poder en la administración. *Revista Contaduría y Administración*, 58 (4), pp. 39-57. [En línea]. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/395/39528277003.pdf> [Consulta: 28-07-2022].
- Foucault, M. (1992). *Microfísica del poder*. (2da. ed.). Madrid: Las Ediciones de la Piqueta.
- Foucault, M. (2006). *Seguridad, Territorio, Población*. Curso en el College de France: 1977-1978. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- García, O. (2009). El concepto de poder y su interpretación desde la perspectiva del poder en las organizaciones. *Revista Estudios Gerenciales*, 25(110), pp. 63-83. [En línea]. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592309700622?via%3Dihub> [Consulta: 27-07-2022].
- Garavito, E. (1991). *El sujeto y el poder-Michel Foucault. Precedido por: Tiempo y espacio en el discurso de Michel Foucault*. Bogotá: Carpe Dem Ediciones.
- Guerrero, O. (2010). *La administración pública a través de las ciencias sociales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Guevara, P. (2016). *Crítica a la teoría del poder de Michael Foucault*. [En línea]. Recuperado de: <http://servicio.bc.uc.edu.ve/derecho/revista/mempol6/6-6.pdf> [Consulta: 27-07-2022].
- Guzzini, S. (2016). El poder en Max Weber. *Revista Relaciones Internacionales*, N° 30, pp. 97-115. [En línea]. Recuperado de: https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/677087/RI_30_6.pdf [Consulta: 28-07-2022].

- Iribarne, N. (2018). *El sistema de ideología como fuente de poder en las organizaciones*. Documento de Trabajo en Ciencias Empresariales N° 28. Departamento de Investigación “Francisco Valsecchi” Facultad de Ciencias Económicas Universidad Católica Argentina. [En línea]. Recuperado de: <https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/8868/1/sistema-ideologia-fuente-poder.pdf> [Consulta: 28-07-2022].
- Mariño, A. (2014). Las relaciones de poder y la comunicación en las organizaciones: una fuente de cambio. *Revista AD Minister*, Universidad EAFIT, N° 24, pp. 119-141. [En línea]. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/3223/322331212007.pdf> [Consulta: 28-07-2022].
- Marrero, A.; Castaño, M. y Romero, L. (2005). *El poder en las organizaciones*. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Memoria Digital de Canarias. España: Centro de Investigación Económica y Social de Canarias. [En línea]. Recuperado de: <https://mdc.ulpgc.es/utills/getfile/collection/MDC/id/1463/filename/1469.pdf> [Consulta: 27-07-2022].
- Montbrun, A. (2010). Notas para una revisión crítica del concepto de “poder”. *Polis* (Santiago) *Revista Universidad Bolivariana*, 9 (25), pp. 367-389. [En línea]. Recuperado de: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/polis/v9n25/art22.pdf>. [Consulta: 26-07-2022].
- Mora, E. (2002). Las políticas públicas y la necesidad de una verdadera política social en Venezuela. *Revista de Ciencias Sociales*, VIII (3), pp. 399-416. [En línea]. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/280/28080303.pdf> [Consulta: 21-07-2022].
- Morales, J. (2012). El poder en el desarrollo del contexto de nuevas prácticas gerenciales. Observatorio Laboral *Revista Venezolana*, 5(9), pp. 57-83. [En línea]. Recuperado de: https://www.academia.edu/66536691/El_poder_en_el_desarrollo_del_contexto_de_nuevas_pr%C3%A1cticas_gerenciales. [Consulta: 30-07-2022].
- Morey, M. (2000). *Michel Foucault: Un diálogo sobre el poder y otras conversaciones*. (1ra. ed.). Libro de Bolsillo. Séptima reimpresión. Madrid: Alianza Editorial.
- Morgan, G. (1986). *Imágenes de la organización*. Estados Unidos: Alfaomega.
- Morgan, G. (1986b). *Imágenes de la organización*. Traducción a la lengua española por J.M. Orenge, de la obra original *Images of Organization*. España: RA-MA Editorial. [En línea]. Recuperado de: http://institutocienciashumanas.com/wp-content/uploads/2020/03/IMAGENES_DE_LA_ORGANIZACION.pdf [Consulta: 20-07-2022].
- Ocampo, C. y Cardona, J. (2021). La quinta dimensión del poder: analítica de la gubernamentalidad en los estudios organizacionales. Estudio de caso del Municipio de Medellín, Colombia. *Revista Innovar Journal*, 31(79), pp. 117-132. [En línea]. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81868159009> [Consulta: 30-07-2022].
- Padilla, A. (2016, 8 al 11 de noviembre). *Los Estudios Organizacionales, una Mirada a través del Poder y la Cultura a la Complejidad Organizacional de la Normal Rural*. [Conferencia]. XIV Congreso Internacional de Análisis Organizacional Educación Superior y Desarrollo Sustentable. Guanajuato, México. [En línea]. Recuperado de: http://remineo.org/repositorio/memorias/ciao/xiv_ciao/assets/docs/7-EDUCACIONYTRANSFORMACIONSOCIAL/4-Tematica/06.%20Los%20Estudios%20Organizacionales%20una%20Mirada%20a%20traves%20del%20Poder.pdf [Consulta: 30-07-2022].
- Perdomo, G. (2010). La triada de la organización postmoderna: sujeto, poder y conocimiento. *Revista Econ. Gest. Desarro.* N° 9, pp. 159-177. [En línea]. Recuperado de: <https://core>.

ac.uk/download/pdf/6552292.pdf [Consulta: 28-07-2022].

- Pérez, J. (2015). *Juegos de poder en las organizaciones empresariales de la globalización: estudio crítico y comparado de las aportaciones de su escuela académica homónima*. Tesis Doctoral inédita. Universidad Camilo José Cela. España, pp. 1-209. [En línea]. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es>. [Consulta: 28-07-2022].
- Ramió, C. (2006). *La gestión del conflicto en las organizaciones públicas. Poder, organización informal y conflicto*. II Jornadas Nuevos Enfoques de la Gestión de RRHH en las Administraciones Públicas. Universidad Pompeu Fabra, España. [En línea]. Recuperado de: <https://www.vitoria-gasteiz.org/wb021/http/contenidosEstaticos/adjuntos/es/22/39/2239.pdf> [Consulta: 20-07-2022].
- Rodríguez, J. y Tapia, E. (2008). *Pensamiento administrativo y organizaciones públicas I*. Programa de Administración Pública Territorial. Escuela Superior de Administración Pública. Bogotá. [En línea]. Recuperado de: <https://www.esap.edu.co/portal/wp-content/uploads/2017/10/3-Pensamiento-Administrativo-y-Organizaciones-publicas-i.pdf> [Consulta: 29-07-2022].
- Rojas, D. (2014). Las estructuras administrativas del sector público venezolano durante el periodo 2014. *vLex Venezuela*, N° 31, pp. 97-119. [En línea]. Recuperado de: <http://bdigital.ula.ve/storage/pdf/anua/n31/art05.pdf> [Consulta: 27-07-2022].
- Rossi, M. y Amadeo, J. (2002). *Platón y Aristóteles: dos miradas sugestivas en torno a la política. Teoría y filosofía política*. [En línea]. Recuperado de: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/filopol2/rossi.pdf> [Consulta: 24-07-2022].
- Toscano, D. (2016). El poder en Foucault “un caleidoscopio magnífico”. Logos: *Revista de Lingüística, Filosofía y Literatura*, 26(1), pp. 111-124. [En línea]. Recuperado de: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/logos/v26n1/a08.pdf> [Consulta: 24-07-2022].
- Weber, M. (1944). *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica. [En línea]. Recuperado de: <https://zoonpolitikonmx.files.wordpress.com/2014/08/max-weber-economia-y-sociedad.pdf> [Consulta: 28-07-2022].
- Yela, J. e Hidalgo, C. (2010). *El poder en Foucault: bases analíticas para el estudio de las organizaciones*. Cuadernos de Administración, Universidad del Valle, N° 44, pp. 57-70. [En línea]. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/47242233.pdf> [Consulta: 28-07-2022].
- Zorrilla, S. (2021). El arte de gobernar conductas. Aportes del pensamiento foucaultiano para analizar la intervención social de los programas socio asistenciales. *Fronteras*, 16(1), pp. 31-43. [En línea]. Recuperado de: https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/bitstream/20.500.12008/30004/1/RF_ZorrilladeSanMartin_2021n16.pdf [Consulta: 28-07-2022].

ESTADOS LATINOAMERICANOS Y ORGANIZACIONES MULTILATERALES DE FINANCIAMIENTO: **UNA LUCHA DE PODER** DESDE LA MIRADA DE COLOMBIA Y VENEZUELA

María Gabriela Ramos-Barrera

Profesora del Programa de Negocios Internacionales de la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, Bogotá-Colombia.
E-mail: mgramos@poligran.edu.co
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0887-5608>

Clara Isabel Velásquez Castañeda

Profesora del Programa de Negocios Internacionales de la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, Bogotá-Colombia.
E-mail: cvelasquez@poligran.edu.co
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0626-4280>

Claudia del Carmen Santiago

Profesora del Programa de Economía de la Universidad de Los Andes, Mérida-Venezuela.
E-mail: claudisantiago67@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0163-4430>

Andrea Camila Córdoba Ramírez

Asistente de Investigación del Programa de Negocios Internacionales de la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, Bogotá-Colombia.
E-mail: ancordoba4@poligran.edu.co

Recibido: 19-06-2022

Revisado: 21-07-2022

Aceptado: 01-09-2022

RESUMEN

Tradicionalmente la condición natural del Estado consistía en la supremacía dada por los recursos económicos y militares que éste poseía, posicionándolo por encima de otras naciones que con menos recursos se sometían a sus intereses para poder cumplir con sus agendas nacionales. No obstante, las nuevas dinámicas dadas por la globalización han hecho cambios en las formas cómo los Estados conservan ese poder y su soberanía llevándolo hacia una lucha donde su voluntad debe ser cedida a los intereses de las Organizaciones Internacionales (OOII) de financiamiento cuando se requiere crédito o se establecen deudas ante ellas. En la presente investigación se aborda este contexto analizando cómo las búsquedas de recursos han impactado los roles de poder de Colombia y Venezuela dentro las organizaciones multilaterales de financiamiento. Para ello, la investigación parte de cómo las OOII fueron creadas como espacios de relacionamiento entre los Estados, pero hoy supeditan a éstos últimos a su dependencia por crédito y recursos financieros. El texto se orienta hacia las asimetrías de los dos países por sus condiciones políticas y su relacionamiento con las OOII de financiamiento y a su vez cómo éstas también pueden reorientar la política internacional de los dos países a partir de sus propias agendas.

Palabras clave: Organizaciones Internacionales, Estados, Poder, Latinoamérica

Código JEL: M16, N16, P47

LATIN AMERICAN STATES AND MULTILATERAL FINANCING ORGANIZATIONS: A POWER STRUGGLE FROM THE PERSPECTIVE OF COLOMBIA AND VENEZUELA

ABSTRACT

Traditionally, the natural condition of the State consisted of the supremacy given by the economic and military resources that it possessed, positioning it above other nations that, with fewer resources, submitted to its interests to fulfill their national agendas. However, the new dynamics given by globalization have made changes in the ways in which the States conserve that power and their sovereignty, leading them towards a fight where their will must be ceded to the interests of the International Organizations of financing when credit or debts its established. This research addresses this context by analyzing how the search for resources has impacted the power roles of Colombia and Venezuela within multilateral financing organizations. To do this, the investigation starts from how the International Organizations were created as spaces for relations between the States, but today they subject the latter to their dependence on credit and financial resources. The text is oriented towards the asymmetries of the two countries due to their political conditions and their relationship with the financing International Organizations and in turn how these can also reorient the international policy of the two countries based on their own agendas.

Keywords: *International Organizations, States, Power, Latin America*

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad se debate acerca de las asimetrías existentes en las diferentes Organizaciones Internacionales (OOII), no solo por condiciones políticas sino por la disponibilidad de recursos con los que cuentan los diferentes países. De esta manera, si la definición de las políticas de la región depende de la dinámica entre diferentes OOII, complejas y diversas, se hace necesario comprender la lucha de poder que se estaría dando dentro de Latinoamérica frente a los retos de transformación planteados por las OOII en la asignación de carteras, pues se hace evidente una lucha desigual de poder caracterizada por la dependencia de Estados latinoamericanos como Colombia y Venezuela ante las decisiones y orientaciones trazadas por las organizaciones multilaterales de financiamiento. Por lo tanto, vale la pena preguntarse ¿cómo las búsquedas de recursos han impactado los roles de poder de Colombia y Venezuela dentro las organizaciones multilaterales de financiamiento?

Así las cosas, la investigación pretende analizar el rol de Colombia y Venezuela dentro de las OOII bajo los escenarios de deuda y financiamiento externo; definiendo los argumentos teóricos que sustentan la relación de los Estados con las OOII, discutiendo la relación de Latinoamérica -en general- y ambos países -en particular- con las principales organizaciones multilaterales de financiamiento, y evaluando las relaciones de poder entre estos diferentes agentes. Para ello, la investigación parte de un estudio cualitativo, documental y no experimental que, a través de un proceso de triangulación genera un análisis interpretativo y descriptivo de la dinámica entre diferentes OOII: Estados y organizaciones multilaterales de financiamiento.

2. Soporte teórico: Organizaciones Internacionales como espacios para las relaciones entre Estados

Los debates académicos en torno al sistema internacional están -fundamentalmente- orientados hacia la discusión de las teorías

realistas e internacionalistas de las Relaciones Internacionales. Según el enfoque realista las OOII juegan un rol secundario dentro del sistema internacional puesto que el rol principal lo ocupa el poder de los Estados y su hegemonía, dado que pueden controlar las fuerzas militares, el sistema financiero e incluso tienen dominio territorial. Por su parte, el enfoque internacionalista se basa en el equilibrio y cumplimiento de las leyes internacionales, antes que en el poder de los Estados; dado que la existencia de leyes y normativas crean una dinámica de sociedad entre los Estados, regulando la interacción que debe existir entre ellos.

En esta relación de poder e interdependencia, subyace la correlación entre soberanía y globalización. Si se consideran estos aspectos desde el punto de vista realista, la anarquía organizada implica una relación de dependencia entre países en donde prevalece la lucha por la soberanía, por lo tanto, la seguridad nacional toma un puesto prioritario dentro de la toma de decisiones de los países. Sin embargo, bajo los enfoques internacionalistas, la reciprocidad propia de la interdependencia es la clave del proceso globalizador, pues se genera una interacción compleja donde los Estados cuentan con múltiples canales de comunicación entre ellos y múltiples factores de análisis (no sólo el militar) cuya prioridad puede cambiar de acuerdo con el contexto que se discuta.

Acorde con Restrepo (2013: 633) “la teoría realista es la que más se acopla al comportamiento de los Estados en el sistema internacional” pues, como también afirma Del Arenal (2010: 124) “se trata de una teoría normativa orientada a la política práctica, que deriva sus postulados tanto de esa misma teoría práctica, como de la experiencia histórica, especialmente del sistema de Estados europeo de los siglos XVII a XIX.” Sin embargo, la globalización hace que pierda vigencia el centralismo estatal estudiado por el realismo. Como respuesta a esta coyuntura, el neorealismo pretende reinterpretar el postulado inicial afirmando que “el Estado seguirá siendo el principal actor internacional y la principal unidad de análisis de las relaciones

internacionales, pero esta condición no negará la existencia de otros actores, menos importantes, menos relevantes, y con menos capacidad internacional” (Restrepo, 2013: 634). No obstante, el neorrealismo no puede responder a un cambio vivido a partir del siglo XX: la proliferación de Organizaciones Intergubernamentales (OIG) cuyo poder incide en el sistema internacional.

Desde esta perspectiva, la teoría internacionalista, al partir de la variación del poder del Estado producto de la cooperación internacional, implica que en un imaginario de interdependencia perfecta ningún Estado podría crear ventaja a través de la negociación con otro Estado; pero en una realidad con interdependencias asimétricas, las negociaciones entre los Estados implican la gestación de diversos niveles de poder a través del multilateralismo (Barkin, 2006). En este enfoque, los Estados pueden ejercer poder dentro del sistema de acuerdo con las posiciones de negociación que tengan al interior de las OOII (Barnett y Finnemore, 1999).

Considerando lo anterior, aunque la discusión sobre soberanía y la territorialidad sigue siendo el punto central de las RRII, la globalización ha cambiado de forma significativa la manera en que los Estados convergen dentro del sistema internacional, siendo las OOII agentes que pueden facilitar la interdependencia de los Estados o mecanismos para mantener las relaciones de poder tradicionales. En este punto radica la importancia de complementar el estudio del sistema internacional con una perspectiva organizacional, por lo que el punto de partida está en la definición de Organización Internacional.

Acorde con Russett y Starr (1989), citados por Restrepo (2013), una entidad internacional será considerada como una Organización Internacional (o agente internacional) cuando: i) movilice recursos que le permitan alcanzar sus objetivos, ii)

ejerza influencia sobre otros actores del sistema internacional, iii) tenga autonomía con respecto a otros actores del sistema internacional, iv) cumpla funciones continuadas y significativas que impacten el sistema internacional, y v) sea tomada en cuenta en el diseño de la política exterior de los Estados. Bajo estas características, los Estados tienen la calidad de OOII, pero no poseen condiciones superiores a la de otros actores per se, pues el rol protagónico del Estado ha disminuido en los últimos años producto de la propagación de otras OOII, como es el caso de las OIG¹.

Las OIG, también llamadas Organizaciones Multilaterales, son entendidas como aquellas que en su constitución tienen representación gubernamental para la búsqueda de un objetivo común, ante las cuales los Estados ceden parte de su soberanía cuando requieren de la acción colectiva para afrontar problemas que no pueden resolver por sí mismos. En este caso, Pastor (2020) señala que dentro de sus características fundamentales están: i) ser construidas voluntariamente a partir del interés de los Estados, ii) formar órganos permanentes para su funcionamiento, iii) tener voluntad autónoma y competencia propia, y iv) fomentar la cooperación de los Estados miembros para crear y alcanzar metas comunes.

Se señala la complejidad como factor clave de estas organizaciones porque la proliferación del multilateralismo, característico del nuevo sistema internacional, permite la creación de mayor cantidad de OIG que cumplen con los parámetros señalados por Russett y Starr (1989) y Pastos (2020). En este sentido, es necesario destacar que tal cumplimiento lleva de manera intrínseca a una discusión sobre la naturaleza de las OIG formadas que tendrán alcances diferentes, acorde con las funciones para las que se constituyen, las características de los Estados que las conforman, y la interacción entre ambas condiciones.

¹ También podrían considerarse a las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y a las Empresas Multinacionales (EM), pero, por las características de la investigación, el debate se centrará en las OIG.

Por ello, se toma como argumento inicial el de Emilio Durkheim quien define a la integración social como la integración de sociedades sobre la base de un proceso de diferenciación funcional que implica la creación de la solidaridad orgánica (Durkheim, 1982, citado por Vásquez, 2012), pues sobre esta base se cimentan la mayor parte de las conceptualizaciones de la integración internacional que puede definirse, grosso modo, como la agrupación de entidades políticas menores en nuevas entidades políticas mayores, caracterizadas por doctrinas federalistas y funcionalistas que reducen la independencia de las entidades que participan dentro del proceso. De esta manera, una OIG puede tener mayor o menor diferenciación entre la representación funcional y los Estados que la conforman, acorde con las particularidades internas (burocráticas) de la organización *per se*.

Así, cuando se estudian las OIG como instrumentos de cooperación e integración entre los Estados se hace evidente una diferencia entre organizaciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) o el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); y organizaciones como la Comunidad Andina (CAN) o la Alianza del Pacífico (AP). Dentro del primer grupo, la representación funcional implica una desvinculación significativa entre la OIG creada y los Estados que la conforman para el proceso de toma de decisiones, al punto de considerar una relación de subordinación en donde la OOII dicta la normativa y los Estados la aplican. Mientras que, en el segundo grupo, la división administrativa de la OIG creada implica un mayor rol protagónico de los Estados con una subordinación de la OOII para el cumplimiento de las normas establecidas.

Considerando la interacción descrita, en el nuevo sistema internacional el ejercicio del poder será significativo en la

medida en que las brechas asimétricas de interdependencias entre todas las OOII sean más grandes. De esta manera, el enfoque teórico neoinstitucional “paralelo a concebir un papel más autónomo de las instituciones políticas, no niega al mismo tiempo la importancia y el rol llevado a cabo por los actores individuales” (Rivas, 2003: 39). El estudio del sistema internacional, como una conjunción de organizaciones, se debe enfocar en la dinámica propia de la institución como punto de partida antes que en las funciones definidas por actores externos, haciendo énfasis en mecanismos de empoderamiento o en patologías. El empoderamiento reconoce que los Estados crean a las OOII (con sus estructuras) para que cumplan con propósitos particulares, pero son las mismas OOII quienes desarrollan sus propias normas y procedimientos con el tiempo; mientras que, las patologías implican comportamientos disfuncionales en las organizaciones cuando el empoderamiento burocrático es contradictorio entre los Estados y las OOII.

Aunado a lo anterior, en lo que corresponde a las relaciones de poder dentro de los Estados -desde el ámbito jurídico- existe una relación directa entre el funcionamiento de las OOII y la soberanía. Desde que los países se han adherido a estas organizaciones la participación de los Estados soberanos no solamente ha respondido a las exigencias de estos órganos, sino que su vinculación se encuentra condicionada por la ideología y el diseño de políticas públicas de cada país. La Convención de Viena de 1986 define a los Tratados como un acuerdo internacional regido por el derecho internacional y celebrado por escrito: i) entre uno o varios Estados y una o varias OOII, o ii) entre OOII. A partir de esta conceptualización los acuerdos celebrados constituyen no solamente un marco jurídico sino también una forma de ordenamiento de su funcionalidad. Entonces, pareciera que la definición de

2 Plan propuesto por Harry White dentro de los acuerdos de Bretton Woods, en el cual se establecería el dólar estadounidense como divisa de referencia internacional -mediado a través de un tipo de cambio fijo con el oro- y la creación de un Fondo Internacional de Estabilización (que luego se llamaría Fondo Monetario Internacional).

la palabra Tratado dada por la Convención se entiende como sinónimo de acuerdo y convenio, sin embargo, siguiendo a Virally (1997), y teniendo en cuenta el principio de voluntariedad que tiene la creación de OOII, el Estado mismo está sometiendo parte de su soberanía a lo escrito y convenido en los tratados con entidades de carácter intergubernamental.

Estos convenios especiales se establecen por su naturaleza en particular y con el objetivo de generar un efecto jurídico, lo que conlleva a que no todo acuerdo que se realice en el sistema internacional tiene un carácter de obligatoriedad, sino que dependerá de la voluntariedad de las partes. En la construcción de los Estados modernos, el principio de soberanía constituye un elemento de primer orden en la comprensión de la geopolítica y las relaciones de poder de las naciones. García (2019), describe este principio como:

El poder de crear y aplicar el derecho -o sea, normas vinculantes- en un territorio y hacia un pueblo, poder que recibe su validez de la norma fundamental y de la capacidad de hacerse valer recurriendo, en última instancia, a la fuerza, y en consecuencia por el hecho de no ser solamente legítimo. (García, 2019: s.p.)

Según Ülgen (2020), el entorno de las OOII debe ser capaz de cumplir al menos con dos obligaciones:

[...] imponer reglas de juego comunes que sean respetadas por todos y, al mismo tiempo, debe ser lo suficientemente flexible como para permitir que los países miembros implementen políticas económicas nacionales en paralelo con las limitaciones colectivas impuestas. Por lo tanto, el sistema debe diseñarse como una combinación de rigidez y flexibilidad. (Ülgen, 2020: 86).

Al respecto, García (2003) recalca que, aunque no existe unanimidad sobre el surgimiento de la noción de soberanía, el término resulta de importancia medular

para comprender la génesis de los Estados modernos. La soberanía se vuelve, entonces, el concepto neurálgico para determinar las relaciones de poder de los países en cuanto a las OOII. Por tanto, de esta premisa también parte el análisis para analizar cómo se han generado las relaciones de poder entre las estructuras financieras internacionales y las naciones latinoamericanas.

3. Dependencia con las Organizaciones Multilaterales de Financiamiento

3.1. Dependencia Latinoamericana

Con el nacimiento del acuerdo de Bretton Woods en 1944 se delinearon los estatutos para la creación del FMI y el BM, que se convirtieron en las bases del sistema financiero internacional. De esta manera, sobre la base del Plan White² se marcó la hegemonía de las posturas económicas estadounidense sobre las tesis del keynesianismo británico, y la potencia vencedora de la Segunda Guerra Mundial formó las pautas de la arquitectura financiera mundial. Bajo este esquema, los aportes de los integrantes del FMI se constituyen con base al peso de la economía de dicho país.

En este sistema las potencias mundiales se ven más favorecidas por las políticas de financiamiento porque tendrían mayor poder dentro del sistema financiero internacional. Por ejemplo, para Buirra (2006), una de las críticas más enconadas en contra de la legitimidad de organismos financieros como el FMI, consiste en la manera como dicha institución ha establecido las cuotas de distribución del Derecho Especial de Giro (DEG), donde el peso de decisión es mayoritario para Estados Unidos porque es el país que mayor aporte hace y, por tanto, define las máximas autoridades directivas de esta organización.

Por su parte, Toussaint (2020) hace referencia a que -pese a la notoria influencia de los EEUU en la toma de decisiones y el nombramiento del directorio del FMI y el BM- se ha de admitir la independencia que tienen dichos organismos al momento de implementar sus políticas de financiamiento

y empréstitos en América Latina. En este caso, ocurre una relación de poder diferente a la mencionada con Estados Unidos y Europa, quienes tienen la posibilidad de nombrar parte de los directivos de estas organizaciones, dado que en Latinoamérica se evidencia una dependencia directa con el sistema internacional, principalmente con las dos grandes instituciones financieras: FMI y BM³.

Este argumento implica que -pese a la marcada influencia que tienen las instituciones financieras internacionales y a pesar de dar directrices y asesorías a la región-, los países que dependen de los préstamos o forman parte de los proyectos financiados por estas organizaciones, no dejan de tener la potestad de elaborar sus políticas públicas nacionales. La discusión se centraría entonces en qué tan independientes son sus proyecciones y posibles resultados, cuando las políticas dependen de financiamientos externos. Por tanto, desde la perspectiva latinoamericana se genera un espacio de dependencia financiera con las instituciones multinacionales de financiamiento⁸.

Girón (2008) hace alusión a que dentro de la narrativa predominante en América Latina se ha forjado un discurso antisistema, contrario a las políticas que plantean las organizaciones multilaterales de financiamiento. Por ejemplo, en el imaginario sociocultural latinoamericano persiste la idea de que el FMI es un organismo que empobrece más a los países. En este escenario, la deriva más radical la asumió el gobierno de Venezuela cuando decidió no vincularse más con el FMI y el BM. Igualmente se puede recalcar la crisis que tuvo la Argentina a principios de Siglo XXI cuando la inflación incrementó y las severas recomendaciones del FMI para estabilizar su economía no calaron positivamente en la población.

Nemiña (2019) destaca la autonomía que tienen las organizaciones financieras internacionales, donde los países con economías más frágiles tienen una menor incidencia en la toma de decisiones. En el caso del FMI, que se define como una institución internacional de carácter técnico, se evidencia la existencia de un rol de poder a través de sus asesorías, en las cuales puede acotar el pragmatismo con el que ejerce su ortodoxia en los requerimientos que exige al momento de proceder a un rescate financiero.

Por lo anterior, es necesario reiterar la porción de desconfianza asumida por los gobiernos locales en contra de las políticas de estabilización del FMI y las ayudas del BM. Como destacan Oglietti y Vergara (2021: 17):

El volumen de los acuerdos necesarios para que el FMI cumpla su rol de estabilizador de la economía Latinoamericana se multiplicó por más de 70 veces entre las primeras tres décadas de funcionamiento del Fondo y la actualidad. Este salto de garrocha nos permite afirmar que tal vez el Fondo, el principal artífice del diseño financiero y monetario global, no cumplió bien su mandato o, si lo cumplió, fueron otros los objetivos que tuvo. Estamos ante este triste dilema: o el Fondo fracasó a pesar de su enorme “poder de fuego” o, por el contrario, el objetivo del Fondo no era estabilizar sino endeudar la región.

A pesar de esos inconvenientes con el sistema internacional -o quizás a razón de ellos- es apanas lógico que algunos mandatarios de la región hayan establecido la urgencia de construir instituciones financieras paralelas a las establecidas por el poder hegemónico del sistema actual,

3 Sin contar con la indiscutida hegemonía del dólar como moneda imperante en las transacciones internacionales.

4 Situación que puede agravarse aún más cuando las deudas de las economías latinoamericanas caen en impagos o renegociaciones de la deuda externa.

por lo cual, los países de la región tomaron iniciativas para crear financiamientos a través de la cooperación regional priorizada por la relación política e ideológica.

Benzi, Guayasamín y Vergara (2016) resaltan el caso de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), a través del cual se dibujaría una propuesta para financiar a sus miembros mediante el Banco del ALBA y el Sistema Unitario de Compensación Regional (SUCRE). En realidad, se perseguía concretar un banco de financiamiento regional similar al BID y como una zona de integración monetaria. Ninguno de las dos organizaciones se concretó. En el marco de las relaciones de poder, dichas iniciativas no tenían como finalidad potenciar la competitividad económicas regional sino contraponerse a los intereses estadounidenses en la región.

De lo anterior se puede afirmar que las organizaciones internacionales de financiamiento siguen dominando las políticas de rescate económico en el mundo occidental, especialmente en el contexto latinoamericano. En este contexto vale la pena resaltar los casos de Colombia y Venezuela. El primero, porque sus vínculos cercanos con Estados Unidos se han traducido en una relación también cercana con las organizaciones multilaterales de financiamiento; mientras que, el segundo, se convirtió en el principal promotor de las divergencias respecto a las orientaciones financieras de las OOI del sistema tradicional.

3.2. El caso de Colombia

Aunque las relaciones de Colombia con los organismos financieros internacionales tienen características similares al resto del contexto latinoamericano, es necesario establecer ciertos elementos diferenciadores que provienen -fundamentalmente- de

sus vinculaciones políticas. Dentro de este espectro, Colombia, por la lucha contra el narcotráfico, ha tenido unas relaciones diplomáticas más cercanas con los gobiernos de Estados Unidos⁵.

Como en la mayoría de las naciones latinoamericanas, la respuesta de Colombia en la llamada “década perdida” se dirigió hacia el reforzamiento de las relaciones con las organizaciones multilaterales de financiamiento. Así lo resalta Caballero (2019), al afirmar que -para recuperar su economía- Colombia cambió la orientación de sus políticas económicas y se adhirió al Consenso de Washington, hechos que se vieron reflejados a través del cambio de su Constitución en 1991, lo que generó una entrada significativa de asesores del FMI y del BM al país. Una afirmación hace Valencia (2021), quien destaca que la presencia del FMI en Colombia ha sido la más importante en la región, especialmente luego de que el organismo dictaminó las medidas macroeconómicas que asumiría el país a partir de 1999, y el empréstito de 10 mil millones de dólares otorgado en 2009 que implicó adherirse a numerosas condiciones del FMI.

A los elementos anteriores, Nemiña y Larralde (2020) suman que Colombia en las últimas décadas no solamente ha fungido como un aliado de Estados Unidos en su lucha contra los cultivos ilícitos, sino que también ha servido como un socio clave para manejar la crisis migratoria venezolana. Esta grave situación humanitaria ha generado una emergencia compleja en donde el rol de Colombia ha sido protagónico y, a su vez, ha generado un nuevo espacio de apertura para que el país reciba ayudas o financiamientos de diferentes organizaciones internacionales con el fin de mitigar la coyuntura social de los migrantes.

Aunado a lo anterior, se puede señalar el caso de los financiamientos del BID e

⁵ Hecho fuertemente criticado por muchos de los gobiernos latinoamericanos, resaltado el caso del gobierno venezolano que incluso denunció a la Comunidad Andina producto de su insatisfacción con el TLC firmado entre Colombia y Estados Unidos.

la región. De acuerdo con la información del Banco, la posición de Colombia se destaca por contar con la mayor cantidad de financiamientos no reembolsables o donaciones, con un total de 140 proyectos que representan el 20% asignado a la región; 31 proyectos respaldados por garantía soberana, lo que ubica al país en el séptimo lugar regional por total de proyectos de este tipo; y 8 proyectos sin garantía soberana (12.5% del total regional). Esto implica que, en total, Colombia ocupa los primeros niveles en términos de cantidad de proyecto vinculados con esta organización. De esta cartera⁶ el sector agrícola ha sido el sector con menos préstamo y el más alto ha sido la reforma/modernización del Estado, lo que da luz de las prioridades financieras del país -al menos en lo que la deuda con OI se refiere-

3.3.El caso de Venezuela

En el caso particular de Venezuela las relaciones con la institucionalidad financiera internacional han variado drásticamente en el decurso del tiempo. El país se plegó a las instituciones del Acuerdo Bretton Woods dado que Venezuela formó parte de las naciones que se reunieron en New Hampshire en 1944; por ello, Lander y Navarrete (2007) y Arraíz (2016) aseveran que el diseño de la política exterior y petrolera del país estuvo ceñido a los intercambios comerciales con los Estados Unidos y el mundo occidental.

Las relaciones de Venezuela con las instituciones financieras internacionales han estado ancladas a sus políticas de rentismo petrolero. Baptista (2010) señala que la estructura económica venezolana se ha construido sobre las bases de la renta del petróleo y su relación con el mercado internacional, alegando que, si esas fuentes de ingresos no se diversificaban o la renta no se usaba para el apalancamiento de la economía, el modelo del capitalismo rentístico estaba destinado al fracaso. En paralelo con el desprestigio de las políticas neoliberales del Consenso de Washington, la realidad venezolana cambió

tangencialmente: el problema de la deuda pública externa, la devaluación del bolívar en 1983, el estallido social de 1989 (Caracazo) y la vulnerabilidad de la democracia bipartidista, trajo como consecuencia el descrédito de las instituciones financieras internacionales.

Adicionalmente, desde el inicio de la revolución bolivariana en 1999 hasta la actualidad, las relaciones que Venezuela ha mantenido con las organizaciones financieras internacionales se evidencian en el discurso antimperialista de las acciones del FMI y el BM (entre otras organizaciones). El expresidente Hugo Chávez, en su afán de deconstruir una institucionalidad económica, decidió romper en el año 2007, los lazos de Venezuela con ambas organizaciones:

Señores del Fondo Monetario Internacional, señores del Banco Mundial: chao con ustedes. Venezuela es libre (...) y gracias a Dios, ni los venezolanos de hoy ni los niños por nacer tenemos ya un solo centavo de deuda con esos organismos (...) dominados por halcones estadounidenses (El País, 2007).

Venezuela tiene más de una década sin recibir ayuda financiera de estas instituciones, justificando la equidistancia que les separa del sistema financiero internacional en la primacía de la imposición de un modelo político sobre su estabilidad económica. Incluso, aún en medio de la emergencia humanitaria provocada por el COVID, ninguno de las organizaciones multilaterales de financiamiento ha realizado préstamos al país.

García Larralde (2018), Vera (2017) y Salmerón (2015), señalan que la paradoja radica en que el tiempo de la bonanza petrolera más grande de su historia -durante la cual el incremento de los ingresos no fue acompañado de medidas de disciplina fiscal- no fue aprovechado para mejorar las relaciones con estas instituciones financieras. Antes de la crisis del COVID,

6 Proyectos que representan la cartera activa de la organización.

Moreno, Sosa y Zambrano (2020) estimaron que el servicio de la deuda venezolana ascendía a 76 mil millones de dólares, y el Estado declaró su incapacidad de cubrir con estos compromisos. La posterior baja de los ingresos petroleros, aunada a la destrucción de la capacidad productiva de la principal industria petrolera nacional (PDVSA), no le permitió al gobierno venezolano honrar sus compromisos con respecto a la deuda. De acuerdo con Transparencia Venezuela, entre 2005 y 2020, Venezuela contrajo deudas por 437 millones de USD con este tipo de organizaciones, a saber: 188,2 millones con el BID, 165,4 millones con la CAF, y 83,9 millones con el BM.

Por tanto, ante estos escenarios y en medio de la crisis agravada por la pandemia, Venezuela no podrá recurrir a acuerdos o refinanciamientos de la deuda con estas OOII. Por ello, Puente (2018) señala la urgencia que tiene Venezuela de reintegrarse al sistema financiero internacional para que pueda hacerse un plan de recuperación económico con la asesoría del FMI, pero siempre y cuando se base en el respaldo de las reservas petroleras y demás activos de la economía extractiva con los que cuenta el país. Para ello, ha de someterse los criterios de disciplina fiscal y a fortalecer sus instituciones.

4. CONCLUSIONES.

Las OOII actúan como persona jurídica propia y, a su vez, parten de unos elementos funcionales que delimitan y orientan su actividad. Sin embargo, el ejercicio de tales funciones, financieras para el caso particular de esta investigación, dentro del contexto de la sociedad internacional implica la creación de relaciones de poder entre los diferentes Estados que se traduce en desequilibrios, o al menos diferentes prioridades, en cuanto al trato que cada Estado tiene dentro del accionar de estas organizaciones.

El principio de voluntariedad por el cual son creadas las OOII tiene un doble sentido: por una parte, hacer que los convenios o tratados hechos entre ellas se conviertan en un marco jurídico para su funcionamiento y ordenamiento; y, por otra, poner de manifiesto las necesidades del Estado que no pueden ser suplidas desde su soberanía sino por la utilidad que le representa ser parte o pertenecer a una OOII por su naturaleza cooperativa. En este sentido, organizaciones como el BM o el FMI se han consolidado como representantes del sistema financiero internacional con cierto grado de poder, lo que les ha permitido grandes niveles de independencia para manejar situaciones particulares de los países y relaciones jerárquicas de poder sobre Estados con pocos recursos, como es el caso de los latinoamericanos.

Al ser los Estados miembros de organizaciones multilaterales de financiamiento, se genera un peso jurídico y supranacional que ha llevado a éstas últimas a tener el status internacional del que gozan. No obstante, también se convierte en su mayor limitación por cuanto su creación, desarrollo y terminación dependerá también de las voluntades de los Estados miembros. Esto implica que la característica interestatal este supeditada al poder político y económico del Estado; por consiguiente, las decisiones allí tomadas, independientemente de la forma como se tomen, bien sea democráticas, por consenso o por el alcance dado a sus órganos, dependerán del poder de los Estados miembros.

Sin embargo, al hablar del poder de los Estados dentro del ámbito latinoamericano dentro del sistema financiero internacional, se hace evidente que los pocos avances en materia de crecimiento económico aunados a los estancamientos económicos de la región no generan la dependencia latinoamericana hacia el precio de las materias primas en el mercado internacional, sino que cada vez más se agudizan por la dependencia financiera que se ha creado con las organizaciones multilaterales de financiamiento. De este contexto se aprecian dos visiones radicalmente diferentes: la de Colombia y la de Venezuela.

En Colombia, la apertura hacia estas organizaciones ha aumentado, especialmente desde la década de los 90. Su relación estrecha con Estados Unidos ha significado una vinculación también cercana con las OOI que representan -directa o indirectamente- los intereses de la nación norteamericana y Colombia. Así las cosas, el país cuenta con una relación de poder débil, en donde se destaca por participar activamente en las actividades y dinámicas de estas organizaciones, pero pocas veces alzando la voz en caso de mantener opiniones diferentes con quienes dirigen estas consolidadas instituciones.

Caso contrario se observa con la dinámica del Estado venezolano, quien -independientemente de la pertinencia pragmática que pueda tener su postura- ha manifestado abiertamente estar en contra de las decisiones y consejos tomados por organizaciones como el FMI y el BM. En este sentido, su relación de poder ha sido mayor pues, aunque no ha beneficiado a la economía el ejercicio temperamental de las relaciones intergubernamentales, se debe reconocer que ha tenido mayor independencia en lo que su papel dentro de las OOI financieras se refiere.

Bajo estos escenarios, la investigación permite concluir que si bien los Estados latinoamericanos, como los casos estudiados, no tienen una relación de poder significativa dentro de las organizaciones multilaterales de financiamiento, si es importante que comiencen a ejercer una independencia mayor respecto a la toma de decisiones respecto a las constituciones de sus carteras y propuestas de estructuras financieras. En síntesis, no se trata de desconocer el funcionalismo de las OOI, sino de incrementar la participación de los países latinoamericanos para disminuir los niveles de dependencia y aumentar su soberanía en estos entornos.

7. REFERENCIAS

- ARRAÍZ, R. (2016). *El petróleo en Venezuela. Una historia global*. Caracas Venezuela: Alfa.
- BAPTISTA, A. (2010). *Teoría económica del capitalismo rentístico*. (2da ed.). Caracas: Banco Central de Venezuela (BCV), 306 pp.
- BARNETT, M.; FINNEMORE, M. (1999): "The Politics, Power, and Pathologies of International Organizations" *International Organization*, 53 (4), pp. 699–732. <https://doi.org/10.1162/002081899551048>
- BARKIN, J., S. (2006): *International organization: theories and institutions*. Palgrave Macmillan.
- BENZI, D. GUAYASAMÍN, T. Y M. VERGARA (2016). ¿Hacia una Nueva Arquitectura Financiera Regional? Problemas y perspectivas de la cooperación monetaria en el ALBA-TCP *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo*, 5, 32-61. <http://ried.unizar.es/index.php/revista/article/view/193>
- BUIRA, A. (2007). Las instituciones de Bretton Woods: ¿gobierno sin legitimidad. *Economía UNAM*, 4 (10). <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2902>
- CABALLERO, C. (2019). Una visión retrospectiva de dos crisis financieras de los últimos cuarenta años en Colombia. *Revista Desarrollo y Sociedad*, 82(3), 133-166. DOI: 10.13043/dys.82.5
- DEL ARENAL, C. (2010). *Introducción a las Relaciones Internacionales*. Tecnos.

- EL PAÍS. (30 de abril de 2007). Chávez anuncia la salida de Venezuela del FMI y del Banco Mundial. https://elpais.com/economia/2007/05/01/actualidad/1178004773_850215.html
- GARCÍA, F. (2019). La idea de soberanía como límite al poder político según Norberto Bobbio. *Revista Hechos y Derecho*, (49). <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/hechos-y-derechos/article/view/13202>
- GARCÍA, N. (2003). Sobre los orígenes históricos y teóricos del concepto de soberanía. Especial referencia a los seis libros de J. Bodino. *Revista de Estudios Políticos*. 120. 301-308. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=668868>
- GARCÍA LARRALDE, H. (2017). Por qué se ha producido la hiperinflación actual en Venezuela. <https://www.finanzasdigital.com/2017/11/se-ha-producido-la-hiperinflacion-actual-venezuela/>
- GIRÓN, A. (2008). *Fondo Monetario Internacional: de la estabilidad a la inestabilidad. El Consenso de Washington y las reformas estructurales en América Latina*. Buenos Aires, Argentina: CLACSO. <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/sur-sur/20100711081005/03giron.pdf>
- LANDER, E. Y P. NAVARRETE (2007). La política económica de la izquierda latinoamericana en el gobierno. Venezuela. <https://www.tni.org/es/publicacion/la-politica-economica-de-la-izquierda-latinoamericana-en-el-gobierno-venezuela>
- MORENO, M., SOSA, S. Y L. ZAMBRANO (2020). *Disciplina, Estabilidad y Sostenibilidad de las Finanzas Públicas en Venezuela*. <https://www.ucab.edu.ve/wp-content/uploads/2021/11/Disciplina-IIES-UCAB-Regla-Fiscal-Venezuela-21092020-1.pdf>
- NEMIÑA, P. (2019). La relación entre el FMI y los gobiernos tomadores de crédito. El aporte del EPI centro en la incidencia de los intereses. *Desafíos*, 31 (2): 341-373. Doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.6140>
- NEMIÑA, P. Y J. LARRALDE. (2020). Prestamista, garante y deudor. El FMI en América Latina y el Caribe en la década posterior a la crisis financiera. *Revista Sociedade e Cultura*, 23. DOI: 10.5216/sec. v23.e59835
- OGLIETTI, G. Y L. VERGARA, A. *Fondo con(tr) Latinoamérica. Las razones que explican el fracaso del FMI en la región*. Recuperado en: <https://www.celag.org/wp-content/uploads/2021/08/2021-08-05-cae-fmi.pdf>
- PASTOR R., J. A. (2020): *Curso de Derecho Internacional Público y Organizaciones Internacionales*. (24ª edición). Tecnos.
- PUENTE, J. (2018). *El colapso económico de Venezuela: análisis y soluciones*. <http://www.casamerica.es/economia/el-colapso-economico-de-venezuela-analisis-y-soluciones>
- RESTREPO V., J. C. (2013): "La globalización en las relaciones internacionales: Actores internacionales y sistema internacional contemporáneo". *Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, 43(119), pp. 625-654. <http://www.scielo.org.co/pdf/rfdcp/v43n119/v43n119a05.pdf>
- RIVAS, J. A. (2003): "El Neoinstitucionalismo y la revalorización de las Instituciones". *Reflexión Política*, 5(9), pp. 35-46. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11000903>

- SALMERÓN, V. (compilador). (2015). *Economía del caos. Un país en proceso de destrucción*. Caracas, Venezuela: ALFA.
- TOUSSANT, E. (2020). *El liderazgo de Estados Unidos en el Banco Mundial*. <http://cadtm.org/El-liderazgo-de-Estados-Unidos-en-el-Banco-Mundial>
- TRANSPARENCIA VENEZUELA (2022). Deuda China en Venezuela. Recuperado en: <https://transparencia.org.ve/wp-content/uploads/2022/03/Deuda-china-en-Venezuela.pdf>
- ÜLGEN, F. (2021). De Bretton Woods y Keynes a las crisis del siglo XXI: ¿hay piloto a bordo? *Revista Ola Financiera*, 14 (40), 80-107. <http://revistas.unam.mx/index.php/ROF/article/view/80782>
- VALENCIA, M. (2021). Vuelve y juega el FMI en América Latina. <https://www.latindadd.org/2021/06/03/vuelve-y-juega-el-fmi-en-america-latina/>
- VÁSQUEZ, G.; J. P. (2012): “La concepción de hecho social en Durkheim. De la realidad material al mundo de las representaciones colectivas”. *Revista Política y Sociedad*, 49(2), pp. 331-351. <https://core.ac.uk/download/pdf/38819738.pdf>
- VERA, L. (2018). ¿Cómo explicar la catástrofe económica venezolana? *Nueva Sociedad*, 274, 83-96. <https://nuso.org/articulo/como-explicar-la-catastrofe-economica-venezolana>

PERSPECTIVAS TEÓRICAS QUE EXPLICAN EL LENGUAJE CONTABLE: UNA APROXIMACIÓN DESDE LA HERMENÉUTICA

Santiago Santiago, Adriana

Participante del Doctorado en Ciencias Contables de la Universidad de Los Andes. Magister en Gerencia mención Finanzas de la Universidad Nacional Experimental de Guayana. Licenciada en Contaduría Pública egresada de la Universidad de Los Andes. Profesora de Pre y Postgrado de la Universidad Nacional Experimental de Guayana, Puerto Ordaz, estado Bolívar. Apartado Postal 8050.

E-mail: santiagoadriana0872@gmail.com

Recibido: 22-06-2022

Revisado: 21-07-2022

Aceptado: 01-09-2022

RESUMEN

Tradicionalmente es empleada de manera metafórica la frase la contabilidad es el lenguaje de los negocios. El lenguaje en el pensamiento contable se investiga desde diferentes perspectivas teóricas tales como el estructuralismo, el funcionalismo, la semiótica, la lingüística cognitiva y la filosofía del lenguaje. La intencionalidad de este artículo no solo es la de examinar estas visiones sino analizar la importancia de la relación entre la contabilidad y el lenguaje y determinar los principales problemas teóricos y prácticos de investigación que surgen de esta relación. El enfoque metodológico adoptado es hermenéutico y reflexivo, lo cual incluye el análisis descriptivo y comparativo, así como un proceso inductivo-deductivo. A partir de una revisión bibliográfica, se construye una interpretación que evalúa argumentos, desde la lingüística y corrientes relacionadas, que explican el lenguaje contable. Se concluye que la contabilidad, desde los enfoques existentes del lenguaje contable, aún no ha resuelto los problemas asociados a la representación e interpretación contable. Todo lo cual constituye un campo fértil para la investigación, especialmente desde corrientes posestructuralistas. Una concepción del lenguaje contable desde esta perspectiva podría consolidar y afianzar la explicación del lenguaje contable.

Palabras clave: lenguaje contable, semántica contable, pragmática contable.

THEORETICAL PERSPECTIVES THAT EXPLAIN THE ACCOUNTING LANGUAGE: AN APPROACH FROM HERMENEUTICS.

ABSTRACT

Traditionally, the phrase accounting is the language of business is used metaphorically. The language in accounting thought is investigated from different theoretical perspectives such as structuralism, functionalism, semiotics, cognitive linguistics and the philosophy of language. The intention of this article is not only to examine these visions but also to analyze the importance of the relationship between accounting and language and to determine the main theoretical and practical research problems that arise from this relationship. The methodological approach adopted is hermeneutic and reflexive, which includes descriptive and comparative analysis, as well as an inductive-deductive process. From a bibliographic review, an interpretation is built that evaluates arguments, from linguistics and related currents, that explain the accounting language. It is concluded that accounting, from the existing accounting language approaches, has not yet resolved the problems associated with accounting representation and interpretation. All of which constitutes a fertile field for research, especially from poststructuralist currents. A conception of accounting language from this perspective could consolidate and strengthen the explanation of accounting language.

Keywords: accounting language, accounting semantics, accounting pragmatics.

1. INTRODUCCIÓN

Para comprender el lenguaje contable, en palabras de Kristeva (2002), tendríamos que seguir la huella del pensamiento que ha ido esbozando las distintas visiones del lenguaje en la contabilidad. De modo que la pregunta “¿qué es el lenguaje contable?” debería ser sustituida por otra: “¿cómo ha podido ser pensado el lenguaje contable?”. Planteado el problema así, el objetivo no es buscar una supuesta “esencia” del lenguaje contable, sino la praxis lingüística a través de la reflexión que ha suscitado la representación que se ha ido haciendo de ella.

Tradicionalmente se afirma que la contabilidad es el lenguaje de los negocios, metáfora por años posicionada (Gómez, 2019) para argumentar la manera en que la contabilidad al igual que el lenguaje natural, es, por un lado, una herramienta para describir, presentar y construir una imagen de la realidad y, por otro lado, un instrumento para la comunicación entre los creadores de la información y sus usuarios (cfr. Nasser, 2007).

El lenguaje en el pensamiento contable se investiga desde diferentes perspectivas teóricas tales como el estructuralismo, el funcionalismo, la semiótica, la lingüística cognitiva y la filosofía del lenguaje, desde las cuales, en este artículo, se pretenden presentar desde un punto de vista crítico, interpretativo y reflexivo, para dar cuenta de los diferentes campos en los que se mueve y es objeto de estudio el lenguaje contable. La intencionalidad de este artículo no solo es la de examinar las distintas visiones que tratan los aspectos lingüísticos en la contabilidad, sino además analizar la importancia de la relación entre la contabilidad y el lenguaje y determinar los principales problemas teóricos y prácticos de investigación que existen en esta área.

El enfoque metodológico adoptado en esta investigación es hermenéutico y reflexivo, lo cual incluye el análisis descriptivo y comparativo, así como un proceso inductivo-deductivo. A partir de una revisión bibliográfica, se construye una interpretación que evalúa argumentos, desde la lingüística

y corrientes relacionadas que explican el lenguaje contable.

2. ¿Cómo ha sido pensado el lenguaje contable?

El lenguaje es convertido en un objeto de reflexión específica desde hace muchos siglos, sin embargo, cada época o civilización, conforme al conjunto de sus conocimientos, de sus creencias y de su ideología, posee una visión diferente del mismo y lo considera en función de los moldes que la constituyen (cfr. Kristeva, 1988). Acorde con ello, la lingüística como ciencia del lenguaje, ha recorrido este largo camino y sus descubrimientos se enriquecen en tiempos y contextos diferentes en su intento por dilucidar el cómo y el porqué de la actuación comunicativa del ser humano a través de las distintas perspectivas teóricas, provenientes, no solo desde la lingüística, sino también, desde las ciencias humanas, cuyos planteamientos interdisciplinarios marcan la tendencia que caracteriza a las corrientes científicas contemporáneas.

En el ámbito contable se intenta establecer una relación entre contabilidad y lenguaje y por años se afirma que esta “es el lenguaje de los negocios” (Gómez, 2019, p. 2), metáfora empleada para argumentar la manera en que la contabilidad es, por un lado, una herramienta para describir, presentar y construir una imagen de la realidad y, por otro lado, un instrumento para la comunicación entre los creadores de la información y sus usuarios (cfr. Nasser, 2007).

El lenguaje en el pensamiento contable se investiga y se discute desde las diferentes perspectivas teóricas desarrolladas tanto en la lingüística como en los nuevos planteamientos interdisciplinarios que estudian el lenguaje, las cuales son identificadas como la perspectiva estructural, la funcional, la semiótica, la lingüística cognitiva y la filosofía del lenguaje.

2.1. La perspectiva estructural

El estructuralismo es un modelo lingüístico

que se deriva del trabajo del lingüista suizo Saussure (1916) quien enfatiza el examen del lenguaje como un sistema dinámico de unidades interconectadas. Bajo esta perspectiva, “la lengua es entendida como una estructura abstracta, autónoma y autorregulada por una serie de leyes que relacionan todos y cada uno de los elementos de un conjunto y, a su vez, cada elemento adquiere un valor respecto de los otros y del sistema en su totalidad” (Gaiser, 2011, p. 97). Así, la lingüística moderna se dedica a la descripción de este sistema, para tratar de hallar los elementos y los principios generales que se podrían llamar los universales lingüísticos (cfr. Kristeva, 1988).

En la contabilidad, importantes investigadores tratan de explicar el lenguaje contable desde esta perspectiva teórica, tal es el caso de Ijiri (1975) y Belkaoui (2013) quienes, señalan que la contabilidad es el lenguaje de los negocios por tener elementos comunes al lenguaje natural que utiliza el ser humano para comunicarse. Ijiri (1975) lo argumenta comparando mediante un ejemplo la forma en que la contabilidad comunica sus actividades a través de los estados financieros con la de los periódicos cuando publican noticias en lengua inglesa, pues debe seguir ciertas reglas para no ser mal interpretado y no arriesgarse a ser penalizado por mala exposición, falsedad o perjurio.

Belkaoui (2013) se apoya en la definición realizada por Ijiri (1975) y Jain (1973), para tratar de explicar por qué la contabilidad es un lenguaje y afirma que todo lenguaje tiene dos dimensiones que son los símbolos y las reglas de la gramática, en la contabilidad identifica los símbolos con los números, las palabras, los débitos y créditos y las reglas gramaticales con las normas contables. Para Belkaoui (2013) “las normas contables definen la estructura de la contabilidad así como la gramática define la estructura inherente a un lenguaje natural” (p. 15).

McClure (1983) examina la validez de la metáfora según la cual “la contabilidad es el lenguaje de los negocios” (p. 15) y sugiere que, si lo es, el análisis lingüístico se puede

utilizar en la contabilidad. Examina el grado de compatibilidad entre la contabilidad y el lenguaje natural, principalmente en la dimensión estructural y léxica (semántica) y llega a la conclusión de que si bien la contabilidad no es un lenguaje en sentido estricto, tiene muchas características comunes, por lo que es válido utilizar diferentes modelos lingüísticos para la investigación contable.

Formula los fundamentos de una sintaxis específica de la contabilidad, basándose en el modelo de la gramática transformacional de Chomsky en donde plantea que el equivalente de las oraciones en lenguaje natural son los asientos contables. Cada registro (oración) consta de cuatro elementos significativos que incluyen: nombres de cuenta (sustantivo), montos de dinero (adjetivo), contenido de la operación (verbo) y fecha. Estas oraciones se combinan en estructuras de orden superior (por ejemplo, estados financieros) que al igual que las oraciones del lenguaje natural pueden formar un texto.

Scavone (2002), mediante un estudio comparativo pretende hallar los rasgos universales del lenguaje humano presentes en la contabilidad. Para ello se basa en el supuesto establecido por Hockett (1971) en el que afirma que “a pesar de la variación que muestran las distintas lenguas, todas tienen en común una serie de características o propiedades básicas que no se dan en ninguno de los sistemas de comunicación no humanos que se conocen” (p. 552). Scavone (2002) realiza a partir de estos rasgos una serie de analogías con el lenguaje contable que afianzan el enfoque lingüístico de la contabilidad, las mismas se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 1. Elementos universales del lenguaje, según Hockett, presentes en el lenguaje contable

Universales del lenguaje	La contabilidad como lenguaje
Arbitrariedad	En contabilidad la definición de ciertos términos no responde a ninguna razón en particular. Podemos decir que es arbitraria. Por ejemplo los términos “debe” y “haber”.
Dualidad o doble articulación	La contabilidad cuenta tanto con significados como con fonemas a través de los cuales se expresan los significados contables.
Productividad o creatividad	La contabilidad combina indefinidamente los elementos gramaticales y semánticos que componen su lenguaje para articular significados de complejidad indefinida y significación siempre nueva.
Discreción	La contabilidad como lenguaje está compuesta por unidades discretas que conforman su discurso.
Semanticidad	La contabilidad como productora de mensajes permite el reconocimiento del signo y la comprensión del discurso, a través de la percepción de la significación de un enunciado nuevo y la identificación entre lo anterior y lo actual en relación con el mundo.
Desplazamiento	Esta es una función muy frecuente para la contabilidad, por ejemplo, el segmento de la contabilidad patrimonial informa acerca del patrimonio de un ente, su variación en el tiempo, su situación en el pasado.
Retroalimentación	La contabilidad es una disciplina en constante revisión que se retroalimenta con las nuevas regulaciones y aportes de académicos y profesionales.
Intercambiabilidad	El mensaje contable es emitido y recibido en un proceso que implica un diálogo entre las partes.
Transmisión cultural	Existe una cultura contable transmisible al resto de la comunidad
Aprendibilidad	El lenguaje contable se aprende como cualquier otro lenguaje.
Reflexibilidad	Se puede hablar del lenguaje contable por sí mismo, la claridad de sus conceptos, la multiplicidad de sus términos, se puede recurrir al metalenguaje contable.
Prevaricación	Este rasgo de la contabilidad como lenguaje es uno de los obstáculos que deben enfrentar quienes se preocupan de que el mensaje contable llegue al usuario en la forma que se corresponda más fielmente con la realidad.

Nota. Scavone, G. (2002). Comportamiento de las variables que influyen en la percepción y comprensión de la información contable.

Reconociendo los aportes que significan, desde el punto de vista científico, la explicación del lenguaje contable desde esta perspectiva, se puede concluir que esta es un área aún abierta a futuras investigaciones dirigidas no solo a seguir construyendo analogías entre el lenguaje y la contabilidad, sino a profundizar en los criterios y fundamentos empleados, especialmente con relación a la investigación presentada por Scavone (2002), en la que

hace falta evidenciar, precisar y justificar cada una de las afirmaciones que la autora sostiene para aseverar, de acuerdo con Hockett, que en el lenguaje contable están presente los mismos rasgos universales del lenguaje natural. Igualmente hace falta ampliar la discusión y análisis de posturas contrarias, posturas que, por ejemplo, desde la lingüística, no aceptan la comparación del lenguaje humano con ningún otro sistema social comunicativo.

2.2. La perspectiva funcional

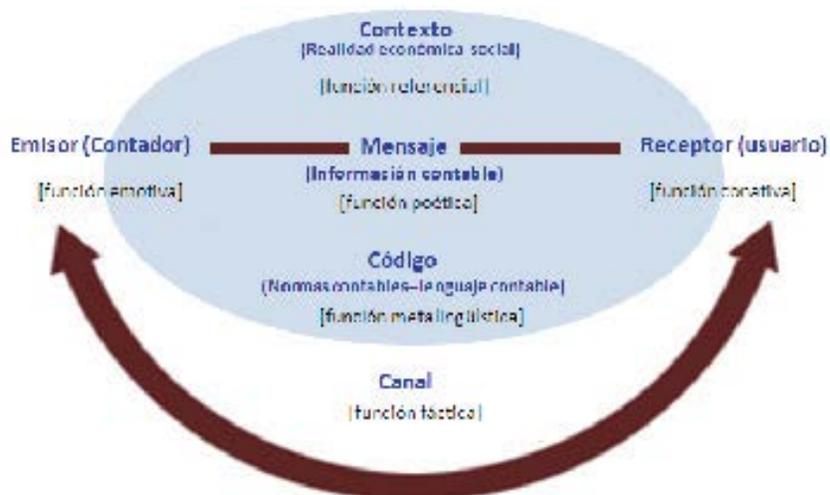
La corriente funcionalista se identifica con la Escuela de Praga (1919), ligada al estructuralismo de Saussure (1916), cuyo principal exponente es Halliday. Esta corriente toma como punto de partida y núcleo para desarrollar su aparato teórico la función comunicativa de la lengua; a partir de allí indaga sobre aspectos léxico-gramaticales que se manifiestan en la construcción de un mensaje, motivados a su vez, por las características del contexto comunicativo (cfr. Gaiser, 2011).

En el ámbito académico contable la dimensión comunicativa de la contabilidad es de gran interés. Comúnmente los investigadores realizan analogías que explican las diferentes funciones comunicativas de la contabilidad a la luz de las funciones del lenguaje, así por ejemplo se afirma, de acuerdo con Bühler (1990) que la contabilidad al igual que el lenguaje humano, cumple tres funciones lingüísticas: simbólica (representación), sintomática (expresión), señalativa (apelación), las cuales corresponden a las tres funciones semánticas del signo lingüístico.

El lenguaje contable cumple de este modo la función simbólica porque representa el estado de cosas (los hechos económicos, la situación financiera de la organización); la función expresiva porque en el proceso de comunicación, el emisor (creador de la información contable), dirige el mensaje al receptor (usuario de la información contable) y le expresa su visión del estado de cosas, es decir un síntoma (expresa la opinión del emisor sobre la realidad económica presentada) y la función señalativa o apelativa porque el estado de cosas presentado tiene un significado que impacta en el receptor.

Otros estudios consideran el proceso de creación y entrega de información a sus usuarios en contabilidad análogo al proceso de comunicación lingüística propuesto por Jakobson (1989), el cual agrega tres funciones más al modelo propuesto por Bühler (cfr. Ilufi, 2000; Parl, 2012; Velez, 2018). Según este modelo, la comunicación requiere seis factores, cada uno de ellos tiene importancia en el proceso de comunicación y determina una función diferente del lenguaje, tal como se muestra en la figura 1.

Figura 1. Factores de comunicación y funciones del lenguaje contable a partir del modelo de Jakobson (1989).



Nota. Adaptación propia a partir de <https://www.infoamerica.org/teoria/jacobson1.htm>

Vale acotar antes de continuar la explicación de las funciones que señala esta figura, que en ella solo se muestra uno de los dos tipos de comunicación que existen en contabilidad. Antes de continuar, es importante señalar que de acuerdo con Haried (1972), existen dos tipos de comunicación en contabilidad: la primera es la comunicación entre profesionales (contadores, auditores, profesores, estudiantes de contabilidad), cuyo propósito es transferir conocimientos en el campo de los procesos contables, y el segundo tipo es la comunicación entre contadores y usuarios de informes (tanto internos, creados principalmente como parte de la contabilidad de gestión, como externos, en el caso de los estados financieros), cuyo propósito es proporcionar información sobre la situación económica de la entidad.

Siguiendo a Jakobson (1989), las funciones del lenguaje se realizan en el lenguaje contable de la siguiente manera:

1. **La función emotiva**, relacionada con la comunicación de las realidades interiores del emisor. Se realiza en la contabilidad cuando el contador emite información y deja plasmada su intencionalidad en ella.
2. **La función conativa**, cuyo objetivo es buscar que el emisor influya en la conducta del receptor. Se concreta cuando el contador o preparador de la información, mediante informes claros, relevantes y fiables, influye en la toma de decisiones de los usuarios interesados.
3. **La función referencial**, la cual tiene por objeto exponer la realidad mediante información observable y verificable. Se cumple cuando se describe y predice, cualitativa y cuantitativamente, el estado y la evolución económica de una entidad específica, utilizando para ello el método contable.
4. **La función metalingüística**, que se refiere al uso del lenguaje para explicarse a sí mismo. Se realiza cuando la contabilidad "cuenta" sobre sí misma, en otras palabras, cuando el mensaje se centra en el código utilizado, esto es, en las normas contables.
5. **La función poética**, cuya finalidad es atrapar al receptor utilizando recursos expresivos tales como las figuras retóricas y frases con fines estéticos. Se concreta cuando se busca neutralizar la información y transmitirla de manera clara. Al respecto, ha sido considerada la importancia que tiene para los ejecutivos crear informes con imágenes cuidadosamente estilizadas para ser consumidos por una variedad de partes interesadas. (cfr. Graves et al., 1996; McKinstry, 1996; Preston et al., 1996).
6. **La función fáctica**, la cual se centra en mantener activo el canal comunicativo entre el emisor y el receptor a través de frases para saludar, interrumpir, continuar o despedirse. Se manifiesta en el lenguaje contable cuando el canal comunicativo permanece abierto y el preparador de la información está dispuesto a atender las dudas, inconformidades y preguntas que tengan los usuarios y grupos de interés acerca de la información contable.

A pesar de todas las características y similitudes halladas hasta ahora entre la práctica contable y el lenguaje, se puede afirmar que los problemas de comunicación e interpretación de la información en la contabilidad sigue siendo un tema pendiente de desarrollar para el conocimiento científico, manteniéndose vigentes estudios como los de Haried (1972), que luego de dividir los problemas de comunicación en contabilidad en tres categorías (problemas técnicos, problemas semánticos y problemas de eficacia), plantea una serie de interrogantes aún no resueltas acerca de la transmisión de los símbolos y el significado en la contabilidad. En su tesis, este autor concluye que el desarrollo de la terminología técnica puede verse como un paso necesario para reducir los problemas semánticos, sin embargo, argumenta que al preparar estados financieros (y otros informes), los contadores deben comunicarse con personas de diversos grados de familiarización con la terminología contable, lo que crea serias barreras de comunicación.

El lenguaje contable explicado desde esta perspectiva funcionalista también enfrenta

cuestionamientos por algunos oponentes a la concepción de la contabilidad como un lenguaje propio, tal es el caso de la tesis de Carmona (2012), quien aduce que la contabilidad no permite la diversificación de todas estas funciones y que elevarla a la categoría de idioma es una consideración exagerada. Todo lo cual abre una serie de interrogantes, que es importante responder: ¿son válidos los cuestionamientos realizados? ¿Es adecuada la teoría desde la cual se sustentan? ¿Es válido aplicar una analogía diseñada para el lenguaje humano al lenguaje contable? Estas y otras interrogantes se deben tratar de considerar con la mayor rigurosidad científica para responder a los cuestionamientos que se hacen a la formulación del lenguaje contable.

2.3. La perspectiva semiótica

El lenguaje como sistema de signos también puede ser considerado en términos de semiótica. La semiótica es la ciencia que se ocupa de todo lo que puede ser considerado signo. Su campo incluye el análisis de todos los signos, como palabras, imágenes, sonidos. La semiótica estudia entre otras cosas los procesos de creación de significado y representación, e incluso, creación de la realidad. Morris (1938) distinguió tres dimensiones de la semiótica: a) la dimensión semántica, es decir, la relación de un signo con su objeto; b) la dimensión sintáctica, o sea, las relaciones entre varios signos y la estructura interna de un signo complejo y c) la dimensión pragmática, esto es, las relaciones entre los signos y sus usuarios, o lo que es lo mismo, los emisores y destinatarios de los signos.

Aplicada al estudio del lenguaje, la dimensión semántica determina el significado de las palabras, oraciones y enunciados, así como su relación con la realidad extralingüística; la dimensión sintáctica, estudia las reglas de la sintaxis por las que se construyen declaraciones; y la dimensión pragmática, analiza el proceso de comunicación y la influencia de los enunciados en la comprensión e interpretación del receptor (cfr. Morris, 1938).

De acuerdo con Morris (1938) la semiótica ofrece un lenguaje general que posibilita la comprensión de las actividades humanas. Con base en este argumento autores como Kam (1990), Colauto (2005), Loaiza (2006), Diaz (2009), Cuevas (2015) y Da Silva et al (2014), han explicado la contabilidad y sus signos. Por ejemplo, Kam (1990) citado por Da Silva et al (2014), afirma que la contabilidad como lenguaje se puede comprender bajo la sintaxis, semántica y pragmática.

Colauto (2005) plantea la tridimensionalidad del lenguaje contable en su aspecto sintáctico, semántico y pragmático y afirma que “la contabilidad como lenguaje se preocupa de: a) los efectos que las palabras tienen sobre los oyentes (lenguaje pragmático); b) los significados de las palabras (lenguaje semántico); y, c) el sentido lógico de las palabras (lenguaje sintáctico)” (p. 19). Según Colauto (2005) en la contabilidad la pragmática estaría asociada a la utilidad o relevancia de la información para la toma de decisiones, la semántica a la interpretación y comprensibilidad de esta información y la sintaxis a las hipótesis básicas, a las palabras representativas de los objetos económicos y a las reglas de articulación de las mismas.

Desde un enfoque de la contabilidad como lenguaje institucional, Cuevas (2015) estudia el papel comunicativo y legitimador de los informes financieros. Para este autor, las narrativas que se proyectan en los informes contables constituyen la realidad de las organizaciones. Expone el trabajo realizado por Davison (2011) quien siguiendo un análisis basado en la semiótica de Barthes (1977), llama la atención sobre el papel de las imágenes y otros paratextos en los informes anuales. De acuerdo con este estudio, Cuevas (2014), concluye que los diferentes tipos de signos que se hacen presentes en los informes anuales, palabras (frases o párrafos), números, gráficos, efectos de diagramación, imágenes y pinturas, instituyen este campo de la significancia, permitiéndole estructurar a la entidad el orden organizacional.

En un estudio para explicar la dimensión sintáctica, semántica y pragmática de la partida doble, Loaiza (2006) busca identificar

sentidos y funciones de representación que emergen de la contabilidad. Entre sus conclusiones establece que la partida doble es el vehículo sígnico con el cual se representan los hechos contables, es decir, permite la relación entre el intérprete, el interpretante y la realidad objeto de estudio. Para esta autora, la partida doble como signo, posee un significado, una interpretación y un análisis de sentido, que debe continuar descifrándose e investigándose a la luz de la semiótica.

Del análisis de todas estas investigaciones, se puede concluir que el lenguaje contable como sistema de signos posibilita la codificación y decodificación de la información permitiendo una mejor comprensión tanto de la información como de la naturaleza de los eventos contables; asimismo, que un enfoque semiótico en el estudio de la práctica contable puede conducir a resolver problemas relacionados, por ejemplo, con la dificultad semántica que se manifiesta cuando el significado que el contador pretende atribuir a los términos y expresiones transmitidas en los estados financieros, dista mucho del significado que les es efectivamente atribuido por los respectivos usuarios o, también por ejemplo, con la dificultad pragmática en el grado de adecuación de la información contable a los objetivos de sus usuarios.

Será necesario también, desarrollar y profundizar aspectos aún pendientes en esta línea de investigación relacionados con la sintaxis, semántica y pragmática contable. En cuanto a la sintaxis, estudiar los signos en el lenguaje contable como fenómeno de representación en la contabilidad; respecto a la semántica contable, abordar la simbolización en el lenguaje contable, el proceso de significación contable, así como la fidelidad de la representación y el empleo de las metáforas como dispositivos de representación contable; y en lo concerniente al problema de interpretación contable o pragmática contable, profundizar la forma implícita y explícita como se muestra la información en la contabilidad, las actitudes intencionales que se observan en las estructuras de la información contable, así como los problemas en la recepción de la

información contable y su relación con la interpretación y toma de decisiones.

2.4. La perspectiva lingüístico cognitiva

La lingüística cognitiva es un nuevo enfoque que intenta dar respuesta a las interrogantes que las corrientes formales y estructurales dejaron de lado o no tuvieron en cuenta. Este giro epistemológico reorganiza las investigaciones acerca del lenguaje sobre la base de los siguientes presupuestos teóricos: el lenguaje es social, dinámico, continuo, complejo y de carácter procesual (cfr. López, 1997). Redimensionar el objeto de estudio desde esta perspectiva implica pensar el lenguaje como proceso que permite la simbolización de la experiencia del hombre en el mundo reinstalando al hablante como agente cognitivo que percibe, categoriza y configura la realidad verbalmente (cfr. Gaiser, 2011).

Bajo este paradigma, distintos investigadores en la contabilidad analizan y explican las prácticas de la disciplina y el lenguaje contable. Así por ejemplo, Dillard (1984) discute la relevancia de la ciencia cognitiva para la investigación de la toma de decisiones en contabilidad. Bush (1997), en su estudio contabilidad y teoría cognitiva, afirma que la contabilidad representa un lenguaje que posee una lógica interna propia, construido como un sistema lógico destinado a ayudar a los tomadores de decisiones a manejar la realidad, por lo cual tiende a influir en la construcción de la realidad por parte de las personas, al mismo tiempo que, influye en el espacio del problema planteado, definiendo qué constituye un factor relevante frente a una situación que implica la toma de decisiones.

Desde una perspectiva distinta López y Rodríguez (2002) analizan la importancia de las ciencias cognitivas en la contabilidad, específicamente lo que tiene que ver con el estudio de la producción de información contable y los juicios que ello involucra. Luego, en un intento de aportar una orientación de estudio que permitiera poner de manifiesto la forma en la que las variaciones conceptuales afectan a la contabilidad, López y Rodríguez

(2003) consideran que un enfoque cognitivo, proporciona una herramienta conceptual eficaz para abordar esta problemática.

Bajo la consideración de la contabilidad como un lenguaje, estos autores además de distinguir la sintaxis, semántica, pragmática y, tratar la incidencia del contexto en el que se desarrolla la construcción lingüística concreta, afirman lo siguiente:

En las elaboraciones contables influyen elementos de naturaleza diversa, tales como las capacidades perceptivas y de comprensión de la realidad económica del individuo que procesa la información; las destrezas, los conocimientos o las motivaciones del emisor; el entorno o contexto en el que se desarrolla la comunicación; y, cómo no, la estructura lógica inherente a este lenguaje. Cada uno de estos elementos requieren métodos de conocimiento diferentes porque pertenecen a dimensiones distintas, aunque en su conjunto forman un único proceso que puede ser definido como la “articulación del lenguaje contable. (López y Rodríguez, 2003, p. 1)

También López y Rodríguez (2003) al igual que Thornton (1988), mencionan la importancia del uso de las metáforas para extraer nuevas posibilidades de significado del texto contable. Como se sabe, la metáfora como fenómeno cognitivo que estructura el pensamiento y en consecuencia el actuar cotidiano, es especialmente estudiada por la lingüística cognitiva y en la contabilidad varios investigadores, desde esta perspectiva se han dedicado a su estudio, tal es el caso de Hogarth (1991) para quien las metáforas proporcionan más información que otras estructuras más racionales que pueden ser útiles para la gestión.

Según este autor las metáforas impregnan la investigación contable, pues rara vez, o casi nunca, se tiene acceso directo a las variables de interés en la investigación, principalmente cuando se trata de comprender varios conceptos como el desempeño, la información, la rendición de cuentas, los procesos de toma de decisiones,

asuntos, en general, que no se pueden observar directamente. En consecuencia, para examinarlos hay que basarse en variables y modelos construidos a partir de metáforas.

Young (2013), en este mismo aspecto, destaca la omnipresencia de las metáforas y los problemas que imponen la falta de conciencia de la metáfora. En su estudio describe la importancia de las metáforas para la práctica y la investigación contable.

Se destaca por último el estudio de Ramírez Casco (2022) quien propone desde la lingüística cognitiva, un análisis de las metáforas presentes en la *Ley de Impuesto sobre la Renta de la República Bolivariana de Venezuela*, con la intención de dar una explicación y realizar una interpretación sobre la forma como la contabilidad hace uso del lenguaje metafórico. Su estudio concluye que la contabilidad usa metáforas conceptuales y expresiones metafóricas provenientes del lenguaje natural, para referirse a hechos y/o procesos contables. Afirma que el contable es un tipo de lenguaje que se caracteriza por entender y experimentar un tipo de cosa en términos de otra.

Todos los aportes de estas investigaciones generan herramientas para analizar las distintas representaciones que ofrece el discurso de la contabilidad y por tanto avanzar en el conocimiento del lenguaje contable. La lingüística cognitiva, como nuevo giro epistemológico, es un campo fértil de estudio para seguir explicando, por ejemplo, las razones y la naturaleza de las variaciones conceptuales o cambios lingüísticos que se dan en la contabilidad, los usos de la metáfora y la metonimia en el proceso de gramaticalización contable y los efectos de la polisemia y la ambigüedad en el discurso contable.

2.5. Perspectivas filosóficas del lenguaje

La filosofía del lenguaje al igual que la lingüística toma como objeto de estudio al lenguaje, pero se sirve, a diferencia de la lingüística, de métodos no empíricos y filosóficos. Se ocupa de temas como el

significado, la referencia, la verdad, el uso del lenguaje (la pragmática), el aprendizaje y la creación del lenguaje, el entendimiento de este, el pensamiento, la comunicación y su interpretación (cfr. Salazar, 2021).

El lenguaje contable también ha sido considerado desde un punto de vista filosófico, entre ellos Lavoie (1987), Sawarjuwono (1995), Laughlin (1987), Lehman (2006), Evans (2004) y Nasser (2007). Lavoie (1987) afirma que la contabilidad debe entenderse como un lenguaje en el sentido de que es un proceso de comunicación interpersonal bidireccional. El lenguaje no es solo hablar, también es una forma de ver el mundo. Es un proceso de adaptación y comunicación mutua en el que el conocimiento socialmente construido por los participantes del proceso es mayor que el conocimiento que posee cada uno de ellos individualmente.

Sawarjuwono (1995) cree que el lenguaje de la contabilidad es un producto social que se encuentra en constante cambio. Los usuarios del lenguaje contable son personas que no se pueden separar de sus sentidos, sentimientos, intereses, necesidades, valores, etc. Este autor parte de la afirmación de Habermas de que el elemento más importante que permite comprender los fenómenos sociales es el comunicativo. La competencia comunicativa abarca no solo las dimensiones sintácticas y semánticas del lenguaje, sino también la racionalidad del habla. La función fundamental de la contabilidad es la comunicación, de este modo organiza, comunica y coordina información, principalmente económica.

Laughlin (1987), desde un enfoque basado en las últimas propuestas de Wittgenstein (1953), destaca la importancia de entender los sistemas contables como tipos de sistemas de lenguaje organizacional, pues modelan ciertos aspectos de la vida organizacional, cuyos términos y frases encuentran significado en el contexto histórico, organizacional y social en el que se pronuncian. Los significados, afirma,

pueden trascender la organización debido a las estrechas interconexiones que existen entre ella y la sociedad. Laughlin (1987), siguiendo los postulados de Habermas, también aborda la importancia que tiene el lenguaje en el enfoque metodológico para comprender y cambiar los sistemas contables y los contextos organizacionales que les dan significado.

Nasser (2007) explora la importancia del lenguaje en la contabilidad. Se enfoca en cómo los problemas del lenguaje afectan la forma en que la contabilidad es teorizada, regulada, estandarizada, enseñada y asimilada, practicada, interpretada y comprendida. Discute tres grupos de problemas lingüísticos en contabilidad: el significado múltiple de los conceptos contables, el abuso de siglas y traducciones (traducciones) y el riesgo de mala interpretación, engaños o malentendidos. Este problema en el discurso contable también es abordado por Evans (2004), para quien el peligro de malentendidos es una característica inherente del uso del lenguaje como medio de comunicación en contabilidad. Agrega que el lenguaje influye en cómo pensamos. Nasser (2007) cree al igual que Cooper y Puxty (1996), Macintosh (2002) y Llewellyn y Milne (2007), que la contabilidad es un texto y que, como texto, está sujeta a interpretación.

Señalados estos principales referentes se puede observar conforme lo menciona Nasser (2007) que algunos investigadores rechazan o dudan que la contabilidad sea un lenguaje, pero no dejan de considerar la presencia y el uso del lenguaje en la contabilidad y su importancia para abordar, por ejemplo, las diferencias interculturales e internacionales que afectan el significado y el juicio profesional en la aplicación de las normas contables. Estudiar la contabilidad y el lenguaje contable desde una perspectiva filosófica del lenguaje posibilita no solo la creación, de nuevas teorías sino además la comprensión y explicación de los fenómenos estudiados para su transformación.

3. REFLEXIONES FINALES

Las explicaciones del lenguaje contable desde las perspectivas teóricas que se acaban de exponer de manera somera, abordan cada una de ellas una visión diferente del lenguaje contable en consonancia con el tipo de conocimiento particular, propio de la sociedad o del período histórico en que surgieron.

Desde la perspectiva estructural, el lenguaje contable ha sido pensado como un objeto externo de estudio, que como sistema abstracto, formalizado, estratificado puede desglosarse en distintos elementos que lo constituyen; desde la perspectiva funcional, como un instrumento de comunicación que permite determinar cómo se usa, a qué propósitos sirve y cómo es capaz de lograr estos propósitos; desde la perspectiva semiótica, como una abstracción de su entorno que posibilita la creación de significado y representación, e incluso, creación de la realidad; desde la perspectiva lingüístico cognitiva, como proceso que posee una lógica interna propia, destinado a ayudar a los tomadores de decisiones a manejar la realidad, influyendo en la construcción de la misma; y desde las distintas perspectivas filosóficas del lenguaje, como producto social que se encuentra en constante cambio.

Estudiadas estas reflexiones y reconociendo los importantes aportes que significan, desde el punto de vista científico, la explicación del lenguaje contable desde todas estas perspectivas, se pudo vislumbrar que en cada una de ellas existen problemas aún no resueltos asociados principalmente a la transmisión de los símbolos y el significado en la contabilidad, es decir, a los fenómenos de representación e interpretación contable. Todo lo cual constituye un campo fértil para la investigación, especialmente desde corrientes posestructuralistas, las cuales, como se pudo apreciar han logrado abordar aspectos dejados de lado por las corrientes lingüísticas tradicionales.

Los estudios interdisciplinarios han demostrado que se puede aplicar el método lingüístico en otros campos de praxis significantes, para más allá de los límites impuestos por la lingüística, abordar los diversos modos de significación, entre ellos, la contabilidad como praxis social. La concepción del lenguaje contable desde este enfoque, podría consolidar y afianzar la explicación del lenguaje contable, lo que puede significar romper con la metáfora por años mantenida de que “la contabilidad es lenguaje de los negocios”, como una visión simplemente retórica que lejos de invitar a su comprensión y aplicación desprecia u omite la importancia del lenguaje contable y sus efectos en la forma en que la contabilidad es teorizada, regulada, estandarizada, enseñada y asimilada, practicada, interpretada y comprendida.

4. REFERENCIAS

- Belkaoui, A. (2013). Eléments de théorie comptable. CreateSpace Independent Publishing Platform. https://www.researchgate.net/profile/Ahmed-Riahi-Belkaoui/publication/308051783_Theorie_Comptable/links/57d8304808ae601b39af9c4c/Theorie-Comptable.pdf
- Bühler, K. (1990). Theory of language. The representational function of language. <https://doi.org/10.1075/fos.25>
- Busch, T. (1997). Management, accounting and cognition. Journal of Management, 13(1), 39-49. [https://doi.org/10.1016/S0956-5221\(96\)00029-2](https://doi.org/10.1016/S0956-5221(96)00029-2).

- Carmona, A. (2012). El balance de situación en el proceso de internacionalización empresarial: aplicación de un modelo traductológico integrador para su análisis textual y propuesta de traducción (español-francés) (Doctoral dissertation, Thèse doctorale non publiée. Grenade, Universidad de Granada). <https://digibug.ugr.es/bitstream/handle/10481/26369/21608726.pdf?sequence=1>
- Colauto, R., Beuren, I. M., y Medina, E. (2005). A tridimensionalidade da linguagem contábil na mensuração de ativos com ênfase na avaliação do Capital Intelectual. *Revista Produção Online*, 5(3). <http://producaoonline.org.br/rpo/article/download/357/444>
- Cuevas, J. (2015). Los informes contables anuales su papel en la institución del “yo” organizacional. *Cuadernos de contabilidad*, 16(41), 395-427. <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cc16-41.icap>.
- Cooper, C., y Puxty, A. (1994). Reading accounting writing. *Accounting, Organizations and Society*, 19(2), 127-146. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(94\)90015-9](https://doi.org/10.1016/0361-3682(94)90015-9)
- Da Silva Barbosa, J., Klein, L., y Colauto, R. D. (2014). Tridimensionalidade da linguagem contábil em publicações de periódicos científicos brasileiros. *Revista Universo Contábil*, 10(3), 44-64. <https://www.redalyc.org/pdf/1170/117032411004.pdf>
- Dias Filho, J. M. (2009). A contabilidade e a ordem social. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 3(3), 3-4. <https://periodicos.ufba.br/index.php/rcontabilidade/article/download/3816/2789>.
- Dillard, J. F. (1984). Cognitive science and decision making research in accounting. *Accounting, Organizations and Society*, 9(3-4), 343-354. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(84\)90018-7](https://doi.org/10.1016/0361-3682(84)90018-7).
- Eco, U. (2009). On the ontology of fictional characters: A semiotic approach. *Sign Systems Studies*, 37(1/2), 82-97. https://www.pdcnet.org/signsystems/content/signsystems_2009_0037_40910_0082_0097.
- Evans, L. (2004). Language, translation and the problem of international accounting communication. *Accounting, auditing & accountability journal*. 17 (2), 210-248. <https://doi.org/10.1108/09513570410532438>.
- Gaiser, M. C. (2011). Apuntes sobre teorías lingüísticas, sus postulados gramaticales y su impacto en la enseñanza. *Didáctica (lengua y literatura)*. 23, 87-114 http://dx.doi.org/10.5209/rev_DIDA.2011.v23.36311.
- Graves, O. F., Flesher, D. L., y Jordan, R. E. (1996). Pictures and the bottom line: the television epistemology of US annual reports. *Accounting, Organizations and Society*, 21(1), 57-88. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(94\)00026-R](https://doi.org/10.1016/0361-3682(94)00026-R).
- Gómez Villegas, M. (2019). Una aproximación social, institucional y organizacional a la contabilidad. Documentos FCE-CID *Escuela de Administración y Contaduría Pública*. 35, 2-32. [www.http://fce.unal.edu.co/centro-editorial/documentos.html](http://fce.unal.edu.co/centro-editorial/documentos.html).
- Hared, A. (1972). The semantic dimension of financial statements. *Journal Accounting Research*, 10(2), 76-391. <https://doi.org/10.2307/2490016>
- Hockett, CH. F. (1971). Curso de lingüística moderna. Buenos Aires: Eudeba.

- Hogarth, R. (1991). A Perspective on Cognitive Research in Accounting. *The Accounting Review* 66(2), 277-290. <https://www.jstor.org/stable/247754>.
- Ijiri, Y. (1975). *Theory of accounting measurement. Studies in Accounting Research*. Sarasota, FL: American Accounting Association.
- Ilufi, O. (2000). Teoría da comunicação e teoria da semiótica: sua incorporação ao processo de formação universitária do contador no Chile. In Conferência Acadêmica Permanente de Pesquisa em Contabilidade XI Assembleia anual-TALCA. <http://www2.rio.re.gov.br/cgm/textos teoria semiotica.pdf>
- Jain, T.N. (1973). Alternative methods of accounting and decision making: A psycho-linguistical analysis. *The Accounting Review*, 48(1), 95-104. <https://www.jstor.org/stable/245192>.
- Jakobson, R. (1989). *Language in literature*. Harvard University Press.
- Kristeva, J. (1999). *El lenguaje, ese desconocido: introducción a la lingüística*. (Vol. 125). Editorial Fundamentos.
- Laughlin, R. C. (1987). Accounting systems in organizational contexts: a case for critical theory. *Accounting, Organizations and Society*, 12, 479-502. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(87\)90032-8](https://doi.org/10.1016/0361-3682(87)90032-8).
- Lavoie, D. (1987). The accounting of interpretations and the interpretation of accounts: The communicative function of "the language of business". *Accounting, Organizations and Society*, 12(6), 579-604. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(87\)90010-9](https://doi.org/10.1016/0361-3682(87)90010-9).
- Lehman, G. (2006). Perspectives on language, accountability and critical accounting: An interpretative perspective. *Critical Perspectives on Accounting*, 17(6), 755-779. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2005.02.002>.
- Llewellyn, S. y Milne, M. (2007), Accounting as codified discourse. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 20(6), 805-824. <https://doi.org/10.1108/09513570710830254>.
- Loaiza Robles, F. (2006). Signo y razón Exploración semiótica de la partida doble. *Lúmina*, 6, 55-72. <https://doi.org/10.30554/lumina.06.1166.2005>.
- López, Á. (1997). La Lingüística del siglo XXI: ¿Hacia dónde se encamina la ciencia del lenguaje?. In *Estudios de lingüística general*, 1, 107-132. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=7089>.
- López M., y Rodríguez, L. (2003). *Un caso de interdisciplinariedad en Teoría de la contabilidad: Los cambios contables desde el enfoque cognitivo-lingüístico*. Encuentros multidisciplinares. https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/680283/EM_15_5.pdf?seq
- Macintosh, N. (2002). *Accounting, Accountants and Accountability. Poststructuralist positions*. Londres: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203060490>.
- McClure, M. M. (1983). *Accounting as language: a linguistic approach to accounting*. University of Illinois at Urbana-Champaign.
- McKinstry S. (1996). Designing the annual reports of Burton plc from 1930 to 1994. *Accounting, Organizations and Society*, 21(1), 89-111. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(95\)00016-3](https://doi.org/10.1016/0361-3682(95)00016-3).

- Morris, C. W. (1938). Foundations of the Theory of Signs. International encyclopedia of unified science. *Chicago University Press*; 1-59. https://pure.mpg.de/rest/items/item_2364493/component/file_2364492/content.
- Nasseri, A. (2007). The significance of language for accounting theory and methodology [Tesis Doctoral. University of Wollongong] Repositorio Institucional <https://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1075&context=theses>.
- Pärl, Ü. (2011). A semiotic alternative to communication in the processes in management accounting and control systems. *Sign Systems Studies*, 39(1), 183-207. <https://pdfs.semanticscholar.org/b692/ecbf8a9687fde262dd358162adc210ab9e05.pdf>.
- Preston, A., Wright C., y Young J. (1996). Imágenes de informes anuales. *Acc Organ Soc.*, 21(1).113–37. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(95\)00032-5](https://doi.org/10.1016/0361-3682(95)00032-5).
- Ramírez Casco, A. del P. (2022). La metáfora: sistema conceptual, dominios y proyecciones. *Polo de Conocimiento*. 70 (7), 2231-2252. DOI: 10.23857/pc.v7i6.
- Salazar, S. (2021). Filosofía y Lenguaje (2). Escriba. Escuela de Escritores. https://www.academia.edu/download/80999837/2_revista_escritura_creativa_v2_n1_2021.pdf#page=10.
- Sawarjuwono, T. (1995). *Accounting language change: a critical study of Habermas's theory of communicative action* [Tesis doctoral. Universidad de Wollongong]. Repositorio Institucional <http://ro.uow.edu.au/theses/1012>
- Scavone, G. (2002). *Comportamiento de las variables que influyen en la percepción y comprensión de la información contable*. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires] Repositorio Institucional http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1164_ScavoneGM.pdf.
- Thornton, D (1988). Theory and metaphor in Accounting. *Accounting. Horizon* 2(4), 1-9. <https://www.proquest.com/openview/4dafb1b79d7ac6ab3a11f3d946b6def0/1?pq-origsite=gscholar&cbl=3330>.
- Vélez, D. (2018). Características cualitativas de la información contable presentada bajo estándares internacionales a la luz de la teoría de la comunicación [Doctoral dissertation, Universidad de San Buenaventura Colombia]. <https://core.ac.uk/download/pdf/196579996.pdf>.
- Young, J. J. (2013). Devil's advocate: The importance of metaphors. *Accounting Horizons*, 27(4), 877-886. <https://doi.org/10.2308/acch-10369>.

ANÁLISIS CIENCIOMÉTRICO DEL EMPRENDIMIENTO PERÍODO 2010-2022

Barahona, Darwin

Estudiante del Doctorado en Dirección
Empresarial de la Facultad de Ciencias
Económicas, Administrativas y Contables,
Universidad Nacional Autónoma de Honduras,
Tegucigalpa, Ciudad Universitaria, Honduras.

E-mail: dbarahonan@unah.hn

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9010-3991>

Recibido: 19-06-2022

Revisado: 21-07-2022

Aceptado: 01-09-2022

RESUMEN

El desarrollo teórico del emprendimiento ha sido leve a lo largo de la historia, lo que ha generado que no se logre institucionalizar dentro de las disciplinas principales de la ciencia en la administración de empresas. El objetivo de esta investigación es brindar un panorama actualizado de las principales publicaciones en el campo del emprendimiento de los últimos doce años, realizando un estudio cuantitativo, tomando como fuente de información los resultados de los últimos doce años de la base de datos Scopus, con la palabra clave "entrepreneurship" y subject área, "Business, Management and Accounting", identificando los principales productores de conocimiento, los principales cluster que se forman alrededor de estos, además de poder ver donde se están publicando estas investigaciones y cuáles son las principales revistas académicas que las difunden. Los resultados de la investigación indicaron que desde el 2010 el número de artículos publicados ha venido en aumento año tras año, siendo United Kingdom, United States, Germany y Spain los países que más producción tienen, destacando autores como Audretsch, D.B., Link, A.N., Williams, C.C., Kraus, S. y Urbano, D. El artículo concluye que la investigación sobre emprendimiento está en aumento cada año, concentrándose en países con alto desarrollo económico, y la conformación cluster tiende cada vez a estrechar sus relaciones. Se espera que esta investigación ayude a construir la base del conocimiento sobre futuras investigaciones en el campo del emprendimiento.

Palabras Clave: Cuantimetría, análisis de co-citación, redes, tendencias, emprendimiento, emprendedor, contexto, crecimiento económico.

Clasificación JEL: L26

SCIENTOMETRIC ANALYSIS OF ENTREPRENEURSHIP PERIOD 2010-2022

ABSTRACT

The theoretical development of entrepreneurship has been slight throughout history, which has led to the failure to institutionalize it within the main disciplines of science in business administration. The objective of this research is to provide an updated overview of the main publications in the field of entrepreneurship in the last twelve years, carrying out a scientometric study, taking as a source of information the results of the last twelve years of the Scopus database, with the keyword "entrepreneurship" and subject area, "Business, Management, and Accounting", identifying the main producers of knowledge, the main clusters that are formed around them, as well as being able to see where these investigations are being published and the main competent ones Academic journals that disseminate them. The results of the research indicated that since 2010 the number of published articles has been increasing year after year, with the United Kingdom, United States, Germany, and Spain being the countries with the most production, highlighting authors such as Audretsch, D.B., Link, A.N., Williams, C.C., Kraus, S. and Urbano, D. The article concludes that research on entrepreneurship is increasing every year, concentrating on countries with high economic development, and cluster formation tends to strengthen their relationships each time. This research is expected to help build the knowledge base for future research in the field of entrepreneurship.

Keywords: *scientometrics, cocitation analysis, networks, trends, entrepreneurship, entrepreneur, context , economic growth.*

JEL classification: L26

1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo teórico del emprendimiento ha sido bastante lento a lo largo de la historia, lo que ha evitado que se lograra institucionalizar dentro de las disciplinas principales de la ciencia, tal y como lo podemos observar en los trabajos de Teixeira y Ferreira (2013) y Wang y Jessup (2014). Según Amini Sedeh, Pezeshkan y Caiazza (2022), el emprendimiento se han convertido en el motor clave para el desarrollo, generando organizaciones adaptativas que se centran en las personas como impulsoras de la creatividad y la innovación según plantea Aguirre, Burgos y Ramírez (2021). Esto ha resultado en un desarrollo conceptual de los diferentes roles del emprendedor según lo vemos en Arias-Vargas, Ribes-Giner y Garcés-Giraldo (2022), permitiendo el aumento del número de investigaciones en las últimas décadas. Es así como desde principios de la década del 2000 ha habido un enorme crecimiento en la investigación del emprendimiento como campo de investigación, mostrando algunos cambios de enfoque y patrones en la investigación publicada, e impulsado por la solidez de la infraestructura con que cuentan las revistas académicas (Busenitz et al. 2014).

Gutiérrez (2011) plantea que estamos ante un cambio de paradigma en la formación académica, donde lograr una cultura emprendedora requiere de un enfoque amplio y adecuado; en este sentido, Garavito, García-Méndez y Calderón- Campos (2020) y Orellana et al. (2022) nos muestran entre los resultados que la educación universitaria es un factor clave en la formación de habilidades que inciden en las intenciones emprendedoras, lo que estadísticamente confirma la existencia de una relación lineal positiva entre el ecosistema universitario emprendedor y el emprendimiento; después de todo como nos dice Montiel y Lucio (2017), el emprendimiento es un hecho social y abordarlo desde diferentes perspectivas debería ser una práctica común en la enseñanza, tanto académica como pedagógica.

El emprendimiento es ampliamente analizado y descrito por varios autores,

Minniti (2012), describe el emprendimiento como la voluntad de los individuos de desarrollar formas de intermediación que implican el riesgo económico de una nueva empresa, por su parte Nova (2014), lo define como la capacidad de generar nuevas ideas de negocios incluyendo todo lo que esto conlleva, mientras que Sordoni y Leache (2018), vincula el emprendimiento con el alta de nuevas empresas, sin que se considere su forma jurídica o tamaño. Para los fines que competen al presente estudio se definió el emprendimiento como la capacidad de generar nuevas ideas de negocio, sin considerar su forma jurídica o tamaño, ya sean estas por necesidad o por oportunidad.

Las investigaciones en emprendimiento están fuertemente arraigadas a una disciplina dominante, resaltando la economía, donde podemos ver en investigaciones como las de Lupiañez, Bergamini y López-Cózar-Navarro (2014) y Moína- Sánchez, Morales-Carrasco y Córdova-Pacheco (2020) que existe una relación positiva entre la activada emprendedora y el crecimiento económico. Se pueden identificar diferentes escuelas de pensamiento como fundamento de la investigación del emprendimiento, entre ellas tenemos, la schumpeteriana, kirznerianas, knightianas y las integrativas tal y como lo vemos en Landström y Benner (2010), mientras que Montiel-Méndez y Soto-Maciel (2020) plantea que el siguiente paso en la investigación empresarial debe ser la integración de métodos mixtos, dando importancia a la incorporación a estas etapas, de definiciones del emprendimiento por oportunidad y la del emprendimiento por necesidad según plantea Gutiérrez (2012).

El emprendimiento schumpeteriano formula una teoría económica basada en el cambio y la novedad y fue el primero en tratar la innovación como un proceso endógeno, con el empresario como innovador y motor principal en el sistema económico, tal y como lo mencionan Block, Fisch y Praag (2017) o Amini Sedeh, Pezeshkan y Caiazza (2022). El emprendimiento schumpeteriano considera que las empresas que operan en un ambiente rico en conocimiento (I +D), pueden verse altamente beneficiadas (Estrin, Korosteleva y Mickiewicz 2020).

Debido al alto nivel de novedad, el emprendimiento innovador puede requerir recursos financieros considerables y recursos humanos altamente especializados (Block, Fisch y Praag 2017). En la creación de estos ambientes de emprendimiento con un alto nivel de I + D, juegan un papel sumamente importante los gobiernos a través de sus políticas públicas, los clusters industriales así como las diferentes redes de emprendimiento que se puedan generar alrededor de estos.

El exponente más destacado de la tradición austriaca es Israel Kirzner, y de acuerdo con él, es fundamental que un emprendedor esté alerta para identificar y manejar las oportunidades de generar ganancias lo que se conoce como vigilancia empresarial, considerando al emprendedor puro un actor en alerta que no dispone de capital y descubre oportunidades objetivas de lucro (Gulisano 2013).

Knight hizo una distinción entre el riesgo asegurable y la incertidumbre no asegurable, argumentando que las oportunidades surgen de incertidumbre relacionada con el cambio y que un empresario recibe un retorno por tomar decisiones en condiciones de incertidumbre verdadera, si el cambio es predecible, no hay oportunidad de obtener ganancias, para los Knightianos nunca se combatirá la innovación con actitudes reactivas, ya que los riesgos de la innovación no disminuye con el tiempo (Leão 2016).

Los modelos integrativos son poblaciones de empresas, donde su caracterización es posible realizarla desde la ecología de las organizaciones buscando relaciones de cooperación y competencia de forma interna y externa, la relación entre el proceso empresarial de creación de mercado y la economía neoclásica, reconoce que los individuos difieren no solo en sus gustos sino también en su acceso a la información, permitiéndole ver el emprendimiento como un proceso de intermediación o creación de mercado (Montoya Restrepo 2010).

Landström, Harirchi y Åström (2012), muestra que la competencia empresarial es del individuo la capacidad para hacer frente

a la incertidumbre y define al emprendedor como una persona que está alerta a las imperfecciones del mercado y es capaz de coordinar recursos de una forma más eficaz gracias a la información sobre las necesidades y recursos de los diferentes actores.

La cienciometría se ha utilizado ampliamente para sentar las bases de la identidad de una disciplina académica en particular (Straub 2006). Rousseau (2021) nos define la cienciometría como la aplicación de métodos cuantitativos para estudiar el desarrollo de la ciencia; vista como un análisis sistemático, mientras que Noyer (2022) afirma que con ella podemos ver más claramente las fronteras de los campos de investigación, las fronteras de las disciplinas, las variaciones que las afectan y sus relaciones de influencia. Esto ha permitido el desarrollo de indicadores, importantes herramientas de medición que permiten describir o evaluar fenómenos (Debackere y Glänzel 2004). En las áreas Business, management and acouting que estudian el emprendimiento, podemos destacar Rey-Martí, Ribeiro-Soriano y Palacios-Marqués (2016), Durán-Sánchez et al. (2018) y Berbegal-Mirabent, Alegre y Ribeiro-Soriano (2018) con énfasis en Landström, Harirchi y Åström (2012) que proporciona una visión completa del área del emprendimiento. Por lo tanto, una revisión sistemática de este tema puede identificar algunas variables clave para monitorear este proceso complejo o incluso conducir a futuras investigaciones (Carneiro et al. 2014).

Gómez y Bordons (1996) define los indicadores como datos estadísticos que se obtienen de información de las publicaciones científicas. Estos indicadores según Martínez (2014) y Peralta, Guzmán y Chaviano (2015) se convierten en herramientas que permiten evaluar de manera cuantitativa y cualitativa además de describir y caracterizar un fenómeno, teniendo como objetivo dar valor científico por medio de sus resultados. De las propuestas de Peralta, Guzmán y Chaviano (2015), se extrae una clasificación de indicadores más utilizados compuestas por, indicadores de producción, de visibilidad, de impacto, de colaboración, de relaciones

y otros indicadores no bibliométricos. Un indicador de la calidad y legitimidad de la investigación en cualquier campo es la medida en que los estudios que utilizan los conceptos y métodos de la disciplina se publican en las principales revistas (Aldrich y Baker 1997).

El reflexionar periódicamente sobre los conocimientos adquiridos y la tendencia sobre los mismos, se considera beneficioso para el futuro desarrollo del emprendimiento como campo de investigación ya que permite contar con conocimiento científico para comprender el emprendimiento, su valor, sus competencias y habilidades, además de conocer experiencias y programas sobre su desarrollo (Ovalles-Toledo, Freitas y Urbina 2018). Landström, Harirchi y Åström (2012), hace un importante recorrido y clasificación histórica sobre las principales publicaciones sobre emprendimiento, analizando desde la década de los 80's hasta la primera década del nuevo siglo, tomando como base los 12 principales manuales o libros sobre emprendimiento e identificando en base a sus referencias los principales productores de conocimiento y la literatura central en el campo. Estas bases teóricas planteadas por Landström, Harirchi y Åström (2012), están estrechamente relacionadas con la presente investigación sobre emprendimiento, en el sentido que esta investigación permite actualizar el campo de conocimiento y enlazarlo con las nuevas oportunidades de investigación.

2. Metodología

La presente investigación pretende hacia futuro ser un aporte a la base de conocimiento propia del emprendimiento, identificando las comunidades de investigación que permita conectarlas con otros campos del conocimiento, siendo una investigación empírica de tipo cuantitativa y con un alcance descriptivo, consistente en un análisis cuantitativo que utiliza como fuente de información la base de datos Scopus, la cual es una base de datos de mucho prestigio y calidad a nivel mundial en el ámbito científico, y permitirá realizar las búsquedas en el nivel de profundidad necesario para lograr los objetivos planteados.

La metodología utilizada en el presente artículo se basa en la utilizada por Landström, Harirchi y Åström (2012), y la de Cardona-Román y Sánchez-Torres (2017) que la adaptó de Michán y Muñoz-Velasco (2013), consistente en cinco etapas: recuperación, migración, análisis, visualización e interpretación.

Los diferentes análisis de citas están basados en el supuesto que, si un investigador cita un trabajo, es porque lo encuentra útil, por lo tanto, entre más citas tenga un artículo más importante es su papel para la comunidad académica (Garfield, 1972).

La búsqueda se llevó a cabo el 9 de septiembre de 2022, utilizando las palabras claves "entrepreneurship AND emprendimiento" obteniendo un total de 57,341 artículos, los cuales fueron delimitados para el periodo comprendido desde el año 2010 hasta el 2022, seleccionando únicamente los documentos con el atributo de "All open Acces;" con un document Type "Article;" con los subject área, "Business, Management and Accounting" y el Source Type "Journal;" resultando un total de 5,317 artículos, mediante la aplicación de la consulta siguiente:

```
( TITLE-ABS-KEY(ENTREPRENEURSHIP) OR TITLE-ABS-KEY(EMPREDIMIENTO)) AND ( LIMIT-TO ( OA, "all" ) ) AND ( LIMIT-TO ( PUBYEAR,2023) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2022) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2021) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2020) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2019) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2018) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2017) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2016) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2015) OR LIMIT-TO ( PUB- YEAR,2014) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2013) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2012) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2011) OR LIMIT-TO ( PUBYEAR,2010) ) AND ( LIMIT-TO ( DOCTYPE, "ar" ) ) AND ( LIMIT-TO ( PUBSTAGE, "final" ) ) AND ( LIMIT-TO ( SRCTYPE, "j" ) ) AND ( LIMIT-TO (
```

SUBJAREA,"BUSI")).

Una vez delimitada la consulta se procedió a exportar los datos desde Scopus a un archivo csv, mismo que fue importado y trabajado desde el software MS Excel, en donde se realizó un tratamiento de datos de la siguiente manera, primero se procedió a unir las palabras claves que puedan tener un significado igual o similar para la investigación como ser, incubator con incubators e incubations, covid-19 con covid-19 pandemic, economic growth con economic growths, ecosystem con ecosystems, innovation con innovations, investment con investments, social enterprise con social enterprises, social innovations con social innovation, startup con startups y start-up, ecosystems con ecosystem, enterprises con enterprise, goals con goal, students con student y patents con patent y models con model.

Adicionalmente a lo anterior se excluyeron las siguientes palabras claves, por considerarlas no pertinentes para el presente estudio, article, china, Europa, european unión, final, human, india, scopus, sweden, united states.

Una vez habiendo aplicado la limpieza a los datos se utilizó el software VosViewer para analizar los datos, permitiendo el análisis

por palabras clave y por autores, logrando de esta manera identificar en ambos casos los principales clústeres.

Para generar el mapa de red por palabras claves se estableció el número de ocurrencias en 8 como mínimo, mientras que para la generación del mapa de red por autores se estableció en 4 el número de ocurrencias.

Algunas de las limitaciones que se encuentran en la presente investigación tienen que ver con la base de datos utilizada, que en este caso es únicamente Scopus, y que la búsqueda esta limitada a artículos científicos, descartando el conocimiento que se pueda encontrar en documentos, capítulos de libro o congresos, además del sesgo que pudiera existir por el idioma que en su gran mayoría es el inglés y la procedencia de los artículos que se centran en United Kingdom y USA.

3. Resultados

El análisis de los resultados de la base de datos Scopus, ya con los diferentes filtros de consulta aplicados, arroja los resultados de publicaciones por año, tal y como lo refleja el cuadro 1.

Cuadro 1: Número de artículos por año

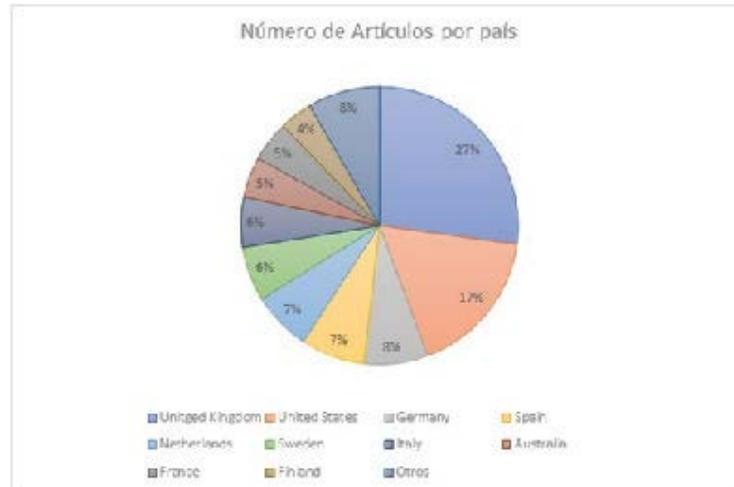
Año	Número de artículos	Año	Número de artículos
2022	563	2015	300
2021	814	2014	233
2020	744	2013	185
2019	678	2012	152
2018	523	2011	146
2017	448	2010	120
2016	411		

Los resultados anteriores nos evidencian que año tras año, el interés y el número de publicación por año va en aumento, al igual

que el número de personas que escribe y publica sobre las mismas.

En la figura 1, se puede observar el número de artículos publicados por país, bajo segmento de interés, que se describió en la metodología.

Figura 1: Documentos publicados por país.



Fuente: Elaboración Propia a partir de los resultados de la Base de Datos Scopus.

Utilizando el programa VosViewer genero principales Clúster tal y como lo vemos en un mapa de red de los países con los la figura 2.

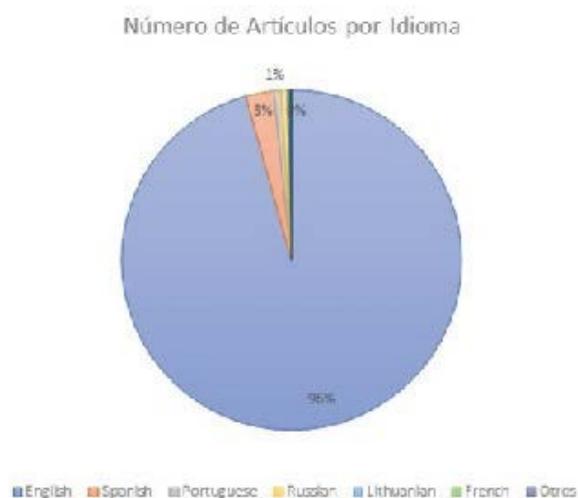
Figura 2: Mapa de red de los principales países que publican sobre entrepreneurship



En la gráfica 3, podemos observar a partir de la segmentación realizada, la distribución de documentos publicados según el idioma original de la publicación, observando como

predominantes las publicaciones hechas en el idioma inglés, seguido muy de largo el español, el portugués y Ruso en una menor escala.

Figura 3: Documentos por idioma de publicación.



Fuente: Elaboración Propia a partir de los resultados de la Base de Datos Scopus.

Bajo el criterio de número de mayor número de documentos publicados con la temática de entrepreneurship, las principales universidades que destacan son Erasmus Universiteit Rotterdam, Indiana University

Bloomington, Copenhagen Business School entre otras, tal y como lo observamos en el cuadro 2. Esto nos muestra que la temática es de mucho interés en diferentes universidades de todos los continentes.

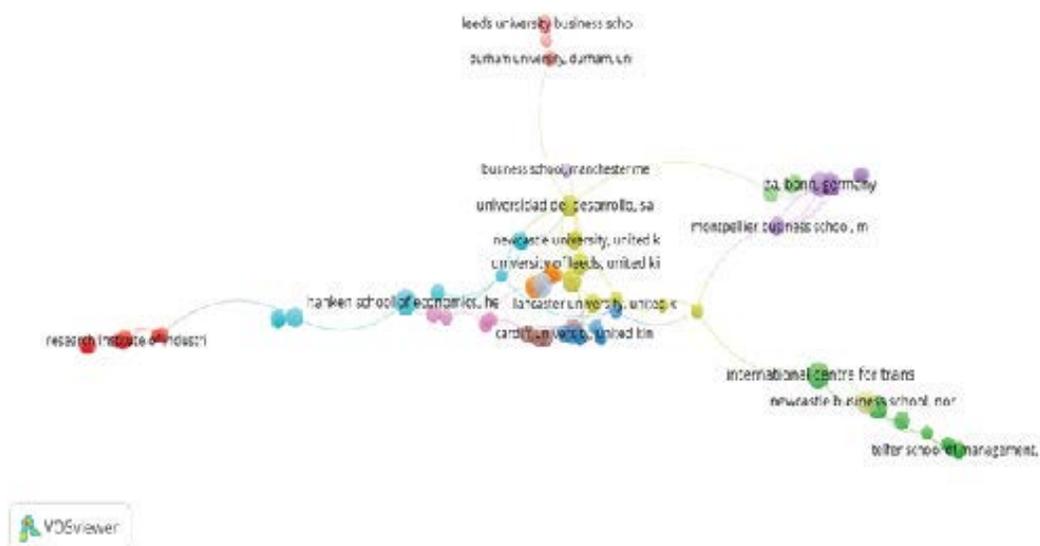
Cuadro 2: Número de Artículos por universidad

Universidad	Número de Artículos
Erasmus Universiteit Rotterdam	89
Indiana University Bloomington	75
Copenhagen Business School	68
University of St. Gallen	64
Queensland University of Technology	57
The University of North Carolina at Greensboro	55
Rijksuniversiteit Groningen	54
Vrije Universiteit Amsterdam	53
Robert Gordon University	53
Lancaster University Management School	53

En la figura 4, se observa el mapa de red generado utilizando el programa VosViewer, de las principales universidades que publican artículos con la palabra clave entrepreneurship, en él se pueden apreciar

las diferentes conexiones colaborativas entre las universidades, destacando el hecho que la mayoría de universidades se sitúan en la parte central del mapa generando una variedad de conexiones entre ellas.

Figura 4: Mapa de red de las principales universidades que publican sobre entrepreneurship.



En el cuadro número 3 se puede observar la cantidad de artículos por rango de citas, pudiendo apreciar que el grueso de la producción de artículos se encuentra en

la escala de “sin citas” y la escala de una cita, y a partir de este punto entre más incrementemente la escala menor es el número de artículos.

Cuadro 3: Número de artículos por rango de citas

Rango citas	Artículos
Mayor o igual a 1000	1
De 500 a 999	7
De 250 a 499	44
De 100 a 249	194
de 50 a 99	366
De 1 a 49	4030
Sin citas	675

En el Cuadro 4, podemos observar las revistas que mayor número de artículos publican sobre la temática entrepreneurship y con los criterios de segmentación mencionados en la metodología, donde destacan las revistas Small Business Economics con 336 artículos, International Journal of Entrepreneurial Behaviour and

Research con 136, Entrepreneurship and Regional Development con 119 entre otras, es de mencionar que no necesariamente por tener mayor número de artículos significa que tienen mayor número de citas, lo cual deja la puerta abierta para una futura investigación sobre la calidad y relevancia de las publicaciones que realizan las revistas.

Cuadro 4: Número de artículos y citas por revista, ordenados por número de artículos

Revista	Número de Artículos	Número de citas
Small Business Economics	336	12943
International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research	136	2236
Entrepreneurship and Regional Development	119	4283
Entrepreneurial Business and Economics Review	116	961
Journal of Business Venturing	114	9976
International Entrepreneurship and Management Journal	109	3198
Technological Forecasting and Social Change	88	3175
International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship	85	2917
Journal of Business Research	83	3650
Entrepreneurship: Theory and Practice	81	6163
Administrative Sciences	78	604
Entrepreneurship and Sustainability Issues	77	908
Journal of Innovation and Entrepreneurship	72	688
Journal of Technology Transfer	71	2972
International Journal of Entrepreneurship and Small Business	71	751
Journal of Small Business and Enterprise Development	67	1180
Journal of Business Venturing Insights	66	1421
Industry and Higher Education	64	392
Research Policy	57	4991
Problems and Perspectives in Management	57	193

En el Cuadro 5, se observar las revistas ordenadas por el mayor número de citas obtenidas por sus publicaciones sobre la temática entrepreneurship y con los criterios de segmentación mencionados en la metodología, donde destacan las

revistas Small Business Economics con 336 artículos, International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research con 136, Entrepreneurship and Regional Development con 119 entre otras.

Cuadro 5: Número de artículos y citas por revista, ordenados por número de artículos

Small Business Economics	336	12943
Journal of Business Venturing	114	9976
Entrepreneurship: Theory and Practice	81	6163
Research Policy	57	4991
Entrepreneurship and Regional Development	119	4283
Journal of Business Research	83	3650
International Entrepreneurship and Management Journal	109	3198
Technological Forecasting and Social Change	88	3175
Journal of Technology Transfer	71	2972
International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship	85	2917
International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research	136	2236
Journal of Small Business Management	49	2105
International Small Business Journal	16	1895
Strategic Management Journal	26	1808
Journal of Management	15	1805
Strategic Entrepreneurship Journal	34	1678
Journal of Business Venturing Insights	66	1421
Journal of Business Ethics	33	1381
Journal of Management Studies	23	1315
Management Science	18	1249

Bajo el criterio de mayor número de citas por artículo con la temática de entrepreneurship, arrojando los resultados que muestra en el cuadro 6.

Paper	Referencia	Citas
Academic engagement and commercialisation A review of the literature on university-industry relations	Perkmann et al. (2013)	1244
Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review	Unger et al. (2011)	907
The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems	Spigel (2017)	732
Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes	Martin, McNally y Kay (2013)	676
Greening Goliaths versus emerging Davids - Theorizing about the role of incumbents and new entrants in sustainable entrepreneurship	Hockerts y Wüstenhagen (2010)	622
Social bricolage: Theorizing social value creation in social enterprises	Di Domenico, Haugh y Tracey (2010)	591
The Too-Much-of-a-Good-Thing Effect in Management	Pierce y Aguinis (2013)	544
The Business Model in Practice and its Implications for Entrepreneurship Research	George y Bock (2011)	504
The future of research on entrepreneurial intentions	Fayolle y Liñán (2014)	493
The open innovation research landscape: established perspectives and emerging themes across different levels of analysis	Bogers et al. (2017)	489
Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization	Davidsson (2015)	486
Gazelles as job creators: A survey and interpretation of the evidence	Henrekson y Johansson (2010)	464
From practice to field: A multilevel model of practice-driven institutional change	Smets, Morris y Greenwood (2012)	447
The effects of entrepreneurship education	Graevenitz, Harhoff y Weber (2010)	447

Innovation for Inclusive Growth: Towards a Theoretical Framework and a Research Agenda	George, McGahan y Prabhu (2012)	443
Factors affecting entrepreneurial intention levels: A role for education	Liñán, Rodríguez-Cohard y Rueda-Cantucho (2011)	407
Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain	Liñán, Urbano y Guerrero (2011)	393
Contextualization and the advancement of entrepreneurship research	Zahra, Wright y Abdelgawad (2014)	375
Should I stay or should I go? Career choice intentions of students with family business background	Zellweger, Sieger y Halter (2011)	370
The influence of sustainability orientation on entrepreneurial intentions - Investigating the role of business experience	Kuckertz y Wagner (2010)	364
Exploring the dynamics of gender, feminism and entrepreneurship: Advancing debate to escape a dead end?	Ahl y Marlow (2012)	353
Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview	Thornton, Ribeiro-Soriano y Urbano (2011)	351
The influence of personality traits and demographic factors on social entrepreneurship start up intentions	Koe Hwee Nga y Shamuganathan (2010)	337
The knowledge spillover theory of entrepreneurship	Acs, Audretsch y Lehmann (2013)	335
Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of	Stephan y Uhlaner (2010)	331

En el cuadro número 7 y cuadro número 8, se pueden apreciar los principales autores que escribieron artículos científicos sobre la temática entrepreneurship y con los criterios de segmentación mencionados en la metodología, ordenados por el número de citas acumuladas por todas sus publicaciones (cuadro 7) y ordenados por el

número de artículos publicados (cuadro 8), en donde podemos observar una variación en ambos listados, generadas principalmente por el artículo Academic engagement and commercialisation A review of the literature on university-industry relations quien obtiene 1244 citaciones que suman a cada uno de sus coautores.

Cuadro 7: Numero de artículos y citas por autor ordenado por citas.

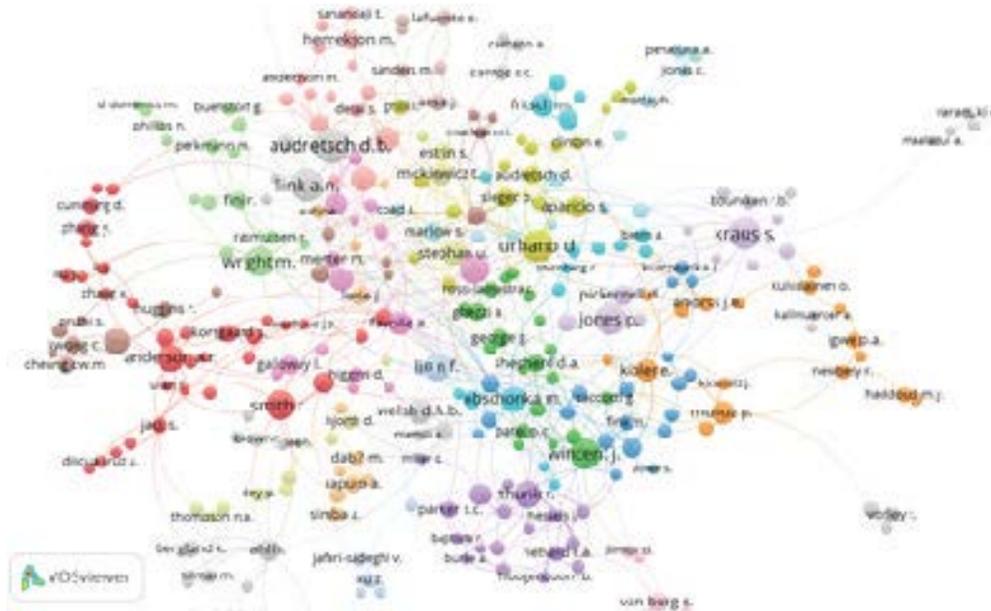
Autor	Artículos	Citas
Perkmann, M.	4	1546
McKelvey, M.	4	1462
Salter, A.	3	1420
Hughes, A.	2	1305
Wright, M.	6	1291
Sobrero, M.	3	1261
Fini, R.	3	1257
Tartari, V.	2	1245
Autio, E.	1	1244
Broström, A.	1	1244
D'Este, P.	1	1244
Geuna, A.	1	1244
Grimaldi, R.	1	1244
Kitson, M.	1	1244
Krabel, S.	1	1244
Lisoni, F.	1	1244
Llerena, P.	1	1244
Audretsch, D.B.	25	1141
George, G.	5	1117
Liñán, F.	9	1115

Cuadro 8: Numero de artículos y citas por autor ordenado por artículos.

Autor	Artículos	Citas
Audretsch, D.B.	25	1141
Williams, C.C.	24	567
Wincent, J.	20	665
Jones, P.	19	397
Thurik, R.	17	745
Link, A.N.	16	529
Kraus, S.	16	328
Wright, M.	15	1034
Guerrero, M.	15	672
Urbano, D.	14	887
Fritsch, M.	13	350
Smith, R.	13	153
Welsh, D.H.B.	11	353
Urbano, D.	10	1019
Fayolle, A.	10	533
Thompson, P.	10	520
Liñán, F.	9	1115
Muñoz, P.	9	566
Wennberg, K.	9	518
Anderson, A.R.	9	483

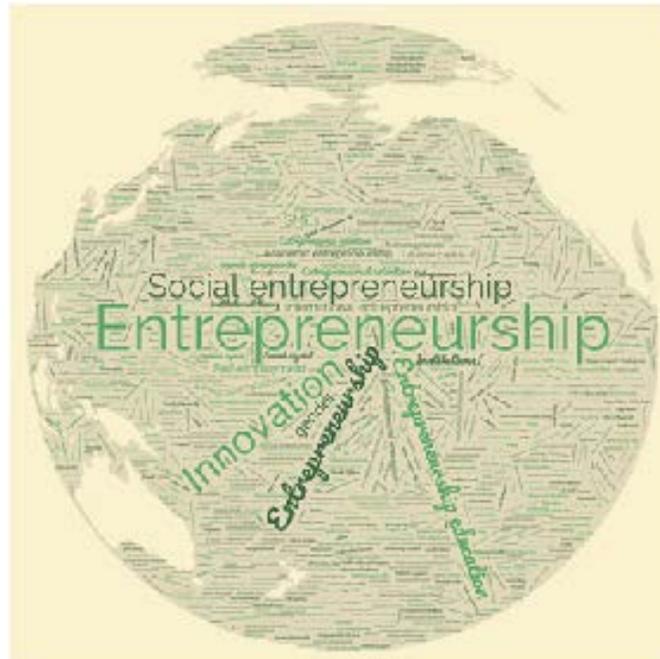
En la figura 5, se observa el mapa de red que publican sobre entrepreneurship generado a partir de los principales autores

Figura 5: Mapa de red generado a partir de los principales autores



En la figura 6, se puede observar la nube de palabras generadas a partir de las palabras clave utilizadas en los 5317 artículos que están siendo analizados

Figura 6: Nube de palabras generada a partir de las palabras clave



Utilizando el software VosViewer se pueden determinar los principales clústeres que se conforman con la base de datos seleccionada, con el criterio de selección

keywords y con un mínimo de seis ocurrencias, dio como resultado un total de ocho Clúster tal y como se observa en la Tabla 9.

Cuadro 9: Principales Cluster generados a partir de las palabras claves

Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Business Environment	Agriculture	Attitude	Business	Barriers	Absorptive Capacity	Bricolage	Article
Business Model Innovation	Causation	Competencies	Business Development	Corruptions	Academic Entrepreneurship	Business del	Mo-Bibliometrics Analysis
Business Model	Context	Creativity	Cluster Analysis	Developing Countries	Bibliometrics	Covid-19	Final
Business Performance	Crowdfundi	Education	Cognition	Development	Commerce	Crisis	Rural Entrepreneurship
Case Study	Culture	Engineering	Conceptual Framework	Economic Development	CommerCializations	Digital Entrepreneurship	Entre-Scopus
Collaboration	Effectuation	Enterprice Education	Corporate Social Responsibility	Economic Growth	Competition	Digital formation	Trans-Systematic Literature Review
Competitive Advantage	Embededness	Entrepreneurial Competencies	Decision Making	Emerging Economies	Economic and Social Effect	Digitalization	Systematic Review
Competitiveness	Empowerment	Entrepreneurial Education	Diversity	Enterprise	Economics	Ecosystem	Women Entrepreneur
Corporate Entrepreneurship	Entrepreneurial Behavior	Entrepreneurial Intention	Entrepreneurial Ethics	Entrepreneurial Activity	Engineering Education	Entrepreneurial Action	—
Dynamic Capabilities	Entrepreneurial Finance	Entrepreneurial Learning	Ethics	Gen	Entrepreneurial Skills	Entrepreneurial Ecosystem	—
Emerging Markets	Entrepreneurial Identity	Entrepreneurial Passion	Failure	Global Entrepreneurship	Entrepreneurial Universities	Entrepreneurial Oportunities	—
Employment Process	Entrepreneurialism	Entrepreneurial Development	Industrial Development	Human Capital	Finance	Innovation	—
Entrepreneurship	Entrepreneurs Self Efficacy	Entrepreneurial	Industrial Enterprise	Immigrants	Industry	Planning	—
Family Firms	Entrepreneurship Education	Entrepreneurship Policy	Industrial Performance	Informal Economy	Intellectual Property	Profitability	—
Firm Growth	Ethnography Learning	Experiential Learning	Institutional Framework	Informal Sector	Investments	Qualitative Research	—
Firm Performance	Family Business	Business Learning	Leadership	Institutional Economics	Knowledge Management	Research Agenda	—
Franchising	Female Entrepreneurs	Motivations	Literature Review	Institutional Environment	Knowledge Spillovers	Social price	Enter—
Governance	Female Entrepreneurship	New Venture Creation	Networking	Infitutional Theory	Knowledge Transfer	Trans Social entrepreneurship	Entre—
Growth	Gender Personality	Organization	Organization	Institutions	Marketing	Social Innovation	—

4. CONCLUSIONES

La investigación pudo resumir las principales tendencias, identificando a los principales investigadores, países y revistas que están publicando en el área de emprendimiento, tomando como referencia la base de datos Scopus con un total de 5,317 artículos científicos.

Los resultados del estudio cuantitativo sobre emprendimiento, muestran aumentos significativos no solo en el crecimiento en el número de publicaciones, sino también en el impacto que estas llegaron a tener, medido por el número de citas de cada documento durante los últimos doce años, lo cual indica un significativo interés en la temática.

El 44.35 por ciento de la producción de artículos científicos sobre emprendimiento en los últimos doce años provienen de United Kingdom y de United State of America, lo que posiciona a ambos países como líderes en el sector.

Dentro de las principales revistas que publican artículos científicos sobre emprendimiento destacan, Small Business Economics, International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research, Entrepreneurship and Regional Development y Entrepreneurial Business and Economics Review, mostrando una considerable expansión en el número de artículos sobre emprendimiento publicados en las revistas de alta dirección, permitiendo una contribución cada vez mayor de los estudios sobre emprendimiento a la gran comunidad de investigación.

5. REFERENCIAS

- Acs, Zoltan J., David B. Audretsch y Erik E. Lehmann (dic. de 2013). "The knowledge spillover theory of entrepreneurship" en. En: Small Business Economics 41.4, págs. 757-774. issn: 1573-0913. doi: 10.1007/s11187-013-9505-9. url: <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9505-9> (visitado 09-11-2022).
- Aguirre, María Cristina Useche, Morela Josefina Pereira Burgos y Christian Andrés Barragán Ramírez (sep. de 2021). "Retos y desafíos del emprendimiento ecuatoriano, trascendiendo a la pospandemia" es. En: Retos 11.22. Number: 22, págs. 271-286. issn: 1390-8618. doi: 10.17163/ret.n22.2021.05. url: <https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/22.2021.05> (visitado 06-11-2022).
- Ahl, Helene y Susan Marlow (sep. de 2012). "Exploring the Dynamics of Gender, Feminism and Entrepreneurship: Advancing Debate to Escape a Dead End?" En: Organization 19, págs. 543-562. doi: 10.1177/1350508412448695.
- Aldrich, Howard y Ted Baker (ene. de 1997). "Blinded by The Cites? Has There been Progress in Entrepreneurship Research?" En: págs. 377-400.
- Amini Sedeh, Amirmahmood, Amir Pezeshkan y Rosa Caiazza (1 de ago. de 2022). "Innovative entrepreneurship in emerging and developing economies: the effects of entrepreneurial competencies and institutional voids" En: The Journal of Technology Transfer 47.4, págs. 1198-1223. issn: 1573-7047. doi: 10.1007/s10961-021-09874-1. url: <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09874-1> (visitado 04-09-2022).
- Arias-Vargas, Francisco Javier, Gabriela Ribes-Giner y Luis Fernando Garcés-Giraldo (abr. de 2022). "Emprendimiento rural: una aproximación histórica" es. En: Retos 12.23. Number: 23, págs. 45-66. issn: 1390-8618. doi: 10.17163/ret.n23.2022.03. url: <https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/5845> (visitado 06-11-2022). Berbegal-Mirabent,

- Jasmina, Inés Alegre y Domingo Ribeiro-Soriano (2018). "Entrepreneurship in the Middle East and North Africa: A Bibliometric Analysis" en: *Entrepreneurship Education and Research in the Middle East and North Africa (MENA) : Perspectives on Trends, Policy and Educational Environment*. Ed. por Nezameddin Faghieh y Mohamad Reza Zali. Contributions to Management Science. Cham: Springer International Publishing, págs. 273-290. isBn: 978-3-319-90394-1. doi: 10.1007/978-3-319-90394-1_15. url: https://doi.org/10.1007/978-3-319-90394-1_15 (visitado 17-09-2022).
- Block, Joern H., Christian O. Fisch y Mirjam van Praag (1 de ene. de 2017). "The Schumpeterian entrepreneur: a review of the empirical evidence on the antecedents, behaviour and consequences of innovative entrepreneurship" En: *Industry and Innovation* 24.1. Publisher: Routledge _eprint: <https://doi.org/10.1080/13662716.2016.1216397>, págs. 61-95. issn: 1366-2716. doi: 10.1080/13662716.2016.1216397. url: <https://doi.org/10.1080/13662716.2016.1216397> (visitado 04-09-2022).
- Bogers, Marcel et al. (ene. de 2017). "The open innovation research landscape: established perspectives and emerging themes across different levels of analysis" En: *Industry and Innovation* 24.1. Publisher: Routledge _eprint: <https://doi.org/10.1080/13662716.2016.1240068>, págs. 8-40. issn: 1366-2716. doi: 10.1080/13662716.2016.1240068. url: <https://doi.org/10.1080/13662716.2016.1240068> (visitado 08-11-2022).
- Busenitz, Lowell W. et al. (sep. de 2014). "Entrepreneurship Research (1985–2009) and the Emergence of Opportunities" en: *Entrepreneurship Theory and Practice* 38.5. Publisher: SAGE Publications Inc, págs. 1-20. issn: 1042-2587. doi: 10.1111/etap.12120. url: <https://doi.org/10.1111/etap.12120> (visitado 17-09-2022).
- Cardona-Román, Diana Marcela y Jenny Marcela Sánchez-Torres (2017). "Análisis cuantitativo de la producción científica acerca de la investigación sobre la evaluación de la implementación del e-learning en el periodo 2000-2015" En: *Educación* 26.51, págs. 7-34. issn: 10199403, 23044322. doi: 10.18800/educacion.201702.001. url: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/educacion/article/view/19283/19426> (visitado 27-08-2022).
- Carneiro, Fernanda M. et al. (1 de nov. de 2014). "Determinants of chlorophyll-a concentration in tropical reservoirs" En: *Hydrobiologia* 740.1, págs. 89-99. issn: 1573-5117. doi: 10.1007/s10750-014-1940-3. url: <https://doi.org/10.1007/s10750-014-1940-3> (visitado 27-09-2022).
- Davidsson, Per (sep. de 2015). "Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization" en: *Journal of Business Venturing* 30.5, págs. 674-695. issn: 0883-9026. doi: 10.1016/j.jbusvent.2015.01.002. url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902615000130> (visitado 08-11-2022).
- Debackere, K. y W. Glänzel (2004). "Using a bibliometric approach to support research policy making: The case of the Flemish BOF-key" En: *Scientometrics* 59.2, págs. 253-276. issn: 0138-9130. doi: 10.1023/B:SCIE.0000018532.70146.02.
- Di Domenico, Maria Laura, Helen Haugh y Paul Tracey (jul. de 2010). "Social Bricolage: Theorizing Social Value Creation in Social Enterprises" en: *Entrepreneurship Theory and Practice* 34.4. Publisher: SAGE Publications Inc, págs. 681-703. issn: 1042-2587. doi: 10.1111/j.1540-6520.2010.00370.x. url: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00370.x> (visitado 08-11-2022).
- Durán-Sánchez, Amador et al. (2018). "Entrepreneurship and Social Innovation for Sustainability. Bibliometric Analysis" en: *Strategies and Best Practices in Social Innovation: An Institutional Perspective*. Ed. por Marta Peris-Ortiz, Jaime Alonso Gómez y

- Patricia Marquez. Cham: Springer International Publishing, págs. 11-29. isBn: 978-3-319-89857-5. doi: 10.1007/978-3-319-89857-5_2. url: https://doi.org/10.1007/978-3-319-89857-5_2 (visitado 17-09-2022).
- Estrin, Saul, Julia Korosteleva y Tomasz Mickiewicz (2020). Schumpeterian Entry: Innovation, Exporting, and Growth Aspirations of Entrepreneurs - Saul Estrin, Julia Korosteleva, Tomasz Mickiewicz, 2022. url: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1042258720909771> (visitado 04-09-2022).
- Fayolle, Alain y Francisco Liñán (mayo de 2014). "The future of research on entrepreneurial intentions" en. En: Journal of Business Research 67.5, págs. 663-666. issn: 0148-2963. doi: 10.1016/j.jbusres.2013.11.024. url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296313003949> (visitado 08-11-2022).
- Garavito, Youseline, Sebastián García-Méndez y Johana Calderón-Campos (dic. de 2020). "La intención emprendedora y su relación con las características personales y del contexto de las mujeres universitarias" En: I+D Revista de Investigaciones 16, págs. 238-253. <http://doi:10.33304/revinv.v16n1-2021019>.
- George, Gerard y Adam J. Bock (ene. de 2011). "The Business Model in Practice and its Implications for Entrepreneurship Research" en. En: Entrepreneurship Theory and Practice 35.1. Publisher: SAGE Publications Inc, págs. 83-111. issn:1042-2587. doi: 10.1111/j.1540-6520.2010.00424.x. url: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00424.x> (visitado 08-11-2022).
- George, Gerard, Anita M. McGahan y Jaideep Prabhu (2012). "Innovation for Inclusive Growth: Towards a Theoretical Framework and a Research Agenda" en. En: Journal of Management Studies 49.4. _eprint: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/p6486.2012.01048.x>, págs. 661-683. issn: 1467-6486. doi: 10.1111/j.1467-6486.2012.01048.x. url: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6486.2012.01048.x> (visitado 08-11-2022).
- Gómez, Isabel y María Bordons (dic. de 1996). "Limitaciones en el uso de los indicadores bibliométricos para la evaluación científica" En: Accepted: 2009-01-22T12:50:46Z. issn: 1133-0554. url: <https://digital.csic.es/handle/10261/9813> (visitado 23-09-2022).
- Graevenitz, Georg von, Dietmar Harhoff y Richard Weber (oct. de 2010). "The effects of entrepreneurship education" en. En: Journal of Economic Behavior & Organization. Special Issue: Experimental Methods in Entrepreneurship Research 76.1, págs. 90-112. issn: 0167-2681. doi: 10.1016/j.jebo.2010.02.015. url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167268110001216> (visitado 08-11-2022).
- Gulisano, Adriano Gianturco (dic. de 2013). "Empreendedorismo:: Kirznerianos e Rothbardianos".pt. En: MISES: In-terdisciplinary Journal of Philosophy, Law and Economics 1.2. Number: 2, págs. 459-474. issn: 2594-9187. doi: 10.30800/mises.2013.v1.501. url: <https://misesjournal.org.br/misesjournal/article/view/501> (visitado 18-09-2022).
- Gutiérrez, Guillermo (dic. de 2011). "Educación emprendedora en la universidad: Educando para el futuro" es. En: Retos 1.2. Number: 2, págs. 135-154. issn: 1390-8618. doi: 10.17163/ret.n2.2011.05. url: <https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/2.2011.05> (visitado 06-11-2022).
- (jun. de 2012). "El fenómeno del emprendedurismo en El Salvador: análisis comparativo con países GEM. The Entrepreneur Phenomenon in El Salvador: comparative analysis among GEM countries" es. En: Retos 2.3. Number: 3, págs. 18-36. issn: 1390-8618. doi: 10.17163/ret.n3.2012.01. url: <https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/>

[view/3.2012.01](#) (visitado 06-11-2022).

Henrekson, Magnus y Dan Johansson (sep. de 2010). "Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence" en. En: Small Business Economics 35.2, págs. 227-244. issn: 1573-0913. doi: 10.1007/s11187-009-9172-z. url: <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9172-z> (visitado 08-11-2022).

Hockerts, Kai y Rolf Wüstenhagen (sep. de 2010). "Greening Goliaths versus emerging Davids — Theorizing about the role of incumbents and new entrants in sustainable entrepreneurship" en. En: Journal of Business Venturing. Sustainable Development and Entrepreneurship 25.5, págs. 481-492. issn: 0883-9026. doi: 10.1016/j.jbusvent.2009.07.005. url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902609000810> (visitado 08-11-2022).

Koe Hwee Nga, Joyce y Gomathi Shamuganathan (ago. de 2010). "The Influence of Personality Traits and Demographic Factors on Social Entrepreneurship Start Up Intentions" en. En: Journal of Business Ethics 95.2, págs. 259-282. issn: 1573-0697. doi: 10.1007/s10551-009-0358-8. url: <https://doi.org/10.1007/s10551-009-0358-8> (visitado 09-11-2022).

Kuckertz, Andreas y Marcus Wagner (sep. de 2010). "The influence of sustainability orientation on entrepreneurial intentions — Investigating the role of business experience" en. En: Journal of Business Venturing. Sustainable Development and Entrepreneurship 25.5, págs. 524-539. issn: 0883-9026. doi: 10.1016/j.jbusvent.2009.09.001. url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902609000962> (visitado 08-11-2022).

Landström, Hans y Mats Benner (29 de oct. de 2010). "Entrepreneurship Research: A History of Scholarly Migration" En: Historical Foundations of Entrepreneurship Research. ISBN: 9781849806947 Publisher: Edward Elgar Publishing Section: Historical Foundations of Entrepreneurship Research. url: <https://www.elgaronline.com/view/edcoll/9781847209191/9781847209191.00008.xml> (visitado 23-09-2022).

Landström, Hans, Gouya Harirchi y Fredrik Åström (1 de sep. de 2012). "Entrepreneurship: Exploring the knowledge base" En: Research Policy. Exploring the Emerging Knowledge Base of 'The Knowledge Society' 41.7, págs. 1154-1181. issn: 0048-7333. doi: 10.1016/j.respol.2012.03.009. url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733312000704> (visitado 04-09-2022).

Leão, Fábio (2016). "O fomento ao desenvolvimento de longo prazo e o papel do Estado como indutor da inovação e do empreendedorismo: os casos da unidade beneficiadora de leite de Alagoas (UBL) e a Norvinco indústria de embalagens S.A." pt. En: REVISTA ECONOMIA POLÍTICA DO DESENVOLVIMENTO 7.19. Number: 19, págs. 1-21. issn: 2594-598X. doi: 10.28998/repd.v7i19.8726. url: <https://www.seer.ufal.br/index.php/repd/article/view/8726> (visitado 18-09-2022).

Liñán, Francisco, Juan Carlos Rodríguez-Cohard y José M. Rueda-Cantuche (jun. de 2011). "Factors affecting entrepreneurial intention levels: a role for education" en. En: International Entrepreneurship and Management Journal 7.2, págs. 195-218. issn: 1555-1938. doi: 10.1007/s11365-010-0154-z. url: <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0154-z> (visitado 08-11-2022).

Liñán, Francisco, David Urbano y Maribel Guerrero (abr. de 2011). "Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain" En: Entrepreneurship & Regional Development 23.3-4. Publisher: Routledge eprint: <https://doi.org/10.1080/08985620903233929>, págs. 187-215. issn: 0898-5626. doi: 10 .

1080/08985620903233929. url: <https://doi.org/10.1080/08985620903233929> (visitado 08-11-2022).

Iupiañez, Luis, Tiziana Bergamini y Cristina López-Cózar-Navarro (feb. de 2014). "EL EMPRENDIMIENTO COMO MOTOR DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO". En: Martin, Bruce C., Jeffrey J. McNally y Michael J. Kay (mar. de 2013). "Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes" en. En: Journal of Business Venturing 28.2, págs. 211-224. issn: 0883-9026. doi: 10.1016/j.jbusvent.2012.03.002. url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902612000602> (visitado 08-11-2022).

Martínez, María Angeles (2014). "Aplicación de técnicas bibliométricas en el análisis del área de trabajo social". <http://purl.org/dc/dc> Universidad de Granada. url: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=58009> (visitado 23-09-2022).

Michán, Layla e Israel Muñoz-Velasco (2013). "Cienciometría para ciencias médicas: definiciones, aplicaciones y perspectivas". En: Investigación en Educación Médica 2.6. Publisher: Universidad Nacional Autónoma de México, págs. 100-106. issn: 2007-865X, 2007-5057. url: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349733227006> (visitado 07-09-2022). Minniti, María (2012). "EL EMPRENDIMIENTO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS NACIONES". En: pág. 8.

Moina-Sánchez, Paúl, Lilián Morales-Carrasco y Ana Córdova-Pacheco (mar. de 2020). "Crecimiento económico en una región emprendedora en el Ecuador". es. En: Retos 10.19. Number: 19, págs. 65-80. issn: 1390-8618. doi: 10.17163/ret.n19.2020.04. url: <https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/19.2020.04> (visitado 06-11-2022).

Montiel, Oscar y Claudia Ivette Rodríguez Lucio (sep. de 2017). "¿Lo volvería a hacer? Revisitando la implementación del paradigma del emprendimiento en una universidad de México". es. En: Retos 7.14. Number: 14, págs. 147-165. issn: 1390-8618. doi: 10.17163/ret.n14.2017.08. url: <https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/14.2017.08> (visitado 06-11-2022).

Montiel-Méndez, Oscar Javier y Argentina Soto-Maciél (sep. de 2020). "Un marco exploratorio para el emprendimiento desde una perspectiva evolutiva". es. En: Retos 10.20. Number: 20, págs. 361-373. issn: 1390-8618. doi: 10.17163/ret.n20.2020.10. url: <https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/20.2020.10> (visitado 06-11-2022).

Montoya Restrepo, Luz Alexandra (oct. de 2010). "Gestión de sistemas de integración empresarial desde una perspectiva biológica". spa. En: Accepted: 2019-07-03T13:06:20Z. url: <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/70007> (visitado 18-09-2022).

Nova, Jahir Augusto Buitrago (2014). "Emprendimiento en Colombia". En: Administración & Desarrollo 43.59. Publisher: Escuela Superior de Administración Pública Section: Administración & Desarrollo, págs. 7-21. issn: 0120-3754. url: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6403431> (visitado 03-09-2022).

Noyer, Jean-Max (2022). Scientométrie, infométrie : pourquoi nous intéressent-elles ? url: http://gabriel.gallezot.free.fr/Solaris/d02/2noyer_1.html (visitado 27-09-2022).

Orellana, Sonia Sigüenza et al. (oct. de 2022). "Percepción de estudiantes universitarios frente al ecosistema emprendedor y la intención emprendedora social". es. En: Retos 12.24. Number: 24, págs. 248-266. issn: 1390-8618. doi: 10.17163/ret.n24.2022.04. url: <https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/6465> (visitado 06-11-2022).

- Ovalles-Toledo, Luiz Vicente, Zahira Moreno Freites y Miguel Ángel Olivares Urbina (2018). "Habilidades y capacidades del emprendimiento: un estudio bibliométrico" es. En: Revista Venezolana de Gerencia 23, pág. 15.
- Peralta, Maria Josefa Peralta, Maylín Frías Guzmán y Orlando Gregorio Chaviano (2015). "Criterios, clasificaciones y tendencias de los indicadores bibliométricos en la evaluación de la ciencia" En: Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud 26.3. Publisher: Infomed Section: Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud, págs. 290-309. issn: 1024-9435, 2307-2113. url: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6459393> (visitado 23-09-2022).
- Perkmann, Markus et al. (mar. de 2013). "Academic engagement and commercialisation: A review of the literature on university–industry relations" en. En: Research Policy 42.2, págs. 423-442. issn: 0048-7333. doi: 10.1016/j.respol.2012.09.007. url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733312002235> (visitado 08-11-2022).
- Pierce, Jason R. y Herman Aguinis (feb. de 2013). "The Too-Much-of-a-Good-Thing Effect in Management" en. En: Journal of Management 39.2. Publisher: SAGE Publications Inc, págs. 313-338. issn: 0149-2063. doi: 10.1177/0149206311410060. url: <https://doi.org/10.1177/0149206311410060> (visitado 08-11-2022).
- Rey-Martí, Andrea, Domingo Ribeiro-Soriano y Daniel Palacios-Marqués (mayo de 2016). "A bibliometric analysis of social entrepreneurship" en. En: Journal of Business Research. Designing implementable innovative realities 69.5, págs. 1651-1655. issn: 0148-2963. doi: 10.1016/j.jbusres.2015.10.033. url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296315004567> (visitado 17-09-2022).
- Rousseau, Ronald (2 de ene. de 2021). "Naukometriya, Nalimov and Mul'chenko" En: COLLNET Journal of Scientometrics and Information Management 15.1. Publisher: Routledge _eprint: <https://doi.org/10.1080/09737766.2021.1943042>, págs. 213-224. issn: 0973-7766. doi: 10.1080/09737766.2021.1943042. url: <https://doi.org/10.1080/09737766.2021.1943042> (visitado 27-09-2022).
- Smets, Michael, Tim Morris y Royston Greenwood (2012). "From practice to field: A multilevel model of practice-driven institutional change" En: Academy of Management Journal 55. Place: US Publisher: Academy of Management, págs. 877-904. issn: 1948-0989. doi: 10.5465/amj.2010.0013.
- Sordoni, Laureano Martínez y Patricia Amigot Leache (20 de jun. de 2018). "Tensiones entre el emprendimiento y el trabajo autónomo en las políticas europeas de empleo: un nuevo capítulo en la relación entre el "trabajo como empleo" y el "trabajo sobre sí" En: Cuadernos de Relaciones Laborales 36.2. Number: 2, págs. 245-264. issn: 1988-2572. doi: 10.5209/CRLA.60696. url: <https://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/view/60696> (visitado 04-09-2022).
- Spigel, Ben (ene. de 2017). "The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems" en. En: Entrepreneurship Theory and Practice 41.1. Publisher: SAGE Publications Inc, págs. 49-72. issn: 1042-2587. doi: 10.1111/etap.12167. url: <https://doi.org/10.1111/etap.12167> (visitado 08-11-2022).
- Stephan, Ute y Lorraine Uhlaner (oct. de 2010). "Performance-Based vs Socially Supportive Culture: A Cross-National Study of Descriptive Norms and Entrepreneurship" En: Journal of International Business Studies 41, págs. 1347-1364. doi: 10.1057/jibs.2010.14.

- Straub, Detmar (mayo de 2006). "The Value of Scientometric Studies: An Introduction to a Debate on IS as a Reference Discipline." En: Journal of the Association for Information Systems 7.5, págs. 241-246. issn: 15369323. doi: 10.17705/1jais.00091. url: <https://aisel.aisnet.org/jais/vol7/iss5/15/>
- Teixeira, Aurora A. C. y Elsa Ferreira (dic. de 2013). "Intellectual structure of the entrepreneurship field: a tale based on three core journals" en. En: Journal of Innovation Management 1.2. Number: 2, págs. 21-66. issn: 2183-0606. doi: 10.24840/2183-0606_001.002_0005. url: https://journalsojs3.fe.up.pt/index.php/jim/article/view/2183-0606_001.002_0005 (visitado 19-09-2022).
- Thornton, Patricia H., Domingo Ribeiro-Soriano y David Urbano (abr. de 2011). "Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview" en. En: International Small Business Journal 29.2. Publisher: SAGE Publications Ltd, págs. 105-118. issn: 0266-2426. doi: 10.1177/0266242610391930. url: <https://doi.org/10.1177/0266242610391930> (visitado 09-11-2022).
- Unger, Jens M. et al. (mayo de 2011). "Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review" en. En: Journal of Business Venturing 26.3, págs. 341-358. issn: 0883-9026. doi: 10.1016/j.jbusvent.2009.09.004. url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902609000998> (visitado 08-11-2022).
- Wang, Xuequn y Leonard M. Jessup (sep. de 2014). "A Review and Synthesis of Entrepreneurship Research: Towards an Integrative Model of Dependent Variables" en. En: The Journal of Entrepreneurship 23.2. Publisher: SAGE Publications India, págs. 163-199. issn: 0971-3557. doi: 10.1177/0971355714535303. url: <https://doi.org/10.1177/0971355714535303> (visitado 19-09-2022).
- Zahra, Shaker A., Mike Wright y Sondos G. Abdelgawad (ago. de 2014). "Contextualization and the advancement of entrepreneurship research" en. En: International Small Business Journal 32.5. Publisher: SAGE Publications Ltd, págs. 479-500. issn: 0266-2426. doi: 10.1177/0266242613519807. url: <https://doi.org/10.1177/0266242613519807> (visitado 08-11-2022).
- Zellweger, Thomas, Philipp Sieger y Frank Halter (sep. de 2011). "Should I stay or should I go? Career choice intentions of students with family business background" en. En: Journal of Business Venturing 26.5, págs. 521-536. issn: 0883-9026. doi: 10.1016/j.jbusvent.2010.04.001. url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S088390261000042X> (visitado 08-11-2022).

PROCESO DE LA AUDITORÍA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

González, Maira

Licenciada en Contaduría Pública. Magíster en Ciencias Contables. Docente Agregado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Carabobo.
E- mail: lobetomaira@gmail.com

Torres, Karla

Licenciada en Contaduría Pública. Doctora en Gerencia. Docente Titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Carabobo.
E-mail: katopo8@gmail.com.

Recibido: 15-15-2022

Revisado: 21-07-2022

Aceptado: 11-09-2022

RESUMEN

El experto contable en su ejercicio como auditor, debe tener competencias relacionadas con la tecnología de la información (TI), ya que las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) establece la necesidad que el auditor obtenga un entendimiento de los riesgos y controles claves en TI, de este conocimiento se determinara el plan de auditoría. Dependiendo de la TI el auditor ejecutara su trabajo que requiere la evaluación de riesgo relacionada con TI, así como la evaluación sobre los controles automatizados para poder obtener evidencia de auditoría que permita una opinión sobre los estados financieros con seguridad razonable.

Palabras Clave: auditoría, controles, normas internacionales de auditoría, riesgos y tecnología de la información.

AUDIT PROCESS AND INFORMATION TECHNOLOGIES

ABSTRACT

The accounting expert in his exercise as an auditor must have skills related to information technology (IT), since the International Auditing Standards (NIA) establishes the need for the auditor to obtain an understanding of the risks and key controls in IT, from this knowledge the audit plan will be determined. Depending on the IT, the auditor will execute his work that requires the evaluation of risk related to IT, as well as the evaluation of automated controls in order to obtain audit evidence that allows an opinion on the financial statements with reasonable security.

Keywords: auditing, controls, international auditing standards, risks and information technology.

1. INTRODUCCIÓN

La auditoría de los estados financieros es un proceso sistematizado, llevado a cabo por el contador público en sus ejercicio independiente, que tiene como finalidad generar confianza en los usuarios de la información, sobre la razonabilidad o no de los estados financieros, en cuanto a si se encuentren libre de errores materiales, según las exigencias de un marco referencial que en Venezuela son las VEN NIF, brindando una seguridad razonable sobre la información que reflejan los estados financieros. La Norma Internacional de Auditoría (NIA) 200 (2009) establece en su párrafo 5 que: “Una seguridad razonable es un grado alto de seguridad. Se alcanza cuando el auditor ha obtenido evidencia de auditoría suficiente y adecuada para reducir el riesgo de auditoría.”

El contador público en su ejercicio como auditor, frecuentemente obtiene evidencia de auditoría de la información que suministran los sistemas computarizados de las entidades, por tal motivo estos sistemas y la información que producen debe ser evaluada para determinar lo confiable y lo oportuno de los datos, así como de los efectos de esta información en la preparación de los estados financieros.

Para el logro del objetivo de la auditoría, se hace necesario que el auditor obtenga una comprensión de los sistemas de contabilidad y del control interno, que le permita la planeación de la auditoría. Las Normas Internacionales de Auditoría (NIA), establecen que en este proceso se debe obtener una comprensión del diseño del sistema de contabilidad, del ambiente de control y de su operación.

La tecnología y la automatización de las entidades que son auditadas las hacen complejas y a la vez vulnerables antes acciones fraudulentas. El procesamiento electrónico de los datos ha permitidos que transacciones rutinarias contables y administrativas se realicen en formas más rápida y eficiente, además la tecnología impacta en la ejecución de muchos procedimientos de auditoría y ha llevado que el auditor use las computadoras para

llevar a cabo su examen, trayendo como consecuencia debido a los adelantos tecnológicos que la evidencia de auditoría comprobatoria se obtenga principalmente en forma electrónica.

La naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos de auditoría que se aplicaran están directamente influenciado por la complejidad de los sistemas de información, esto se debe a que los diferentes sistemas de información se encuentran en muchas entidades automatizados, por lo que auditor debe evaluar la seguridad que resguarda la integridad de la información.

Inicialmente los sistemas de información de las entidades estaban dirigidos al almacenamiento y centralización de los datos y a la capacidad del cálculo de ciertas operaciones, pero posteriormente en los sistemas se implementaron controles internos automatizados, lo que los ha hecho más complejo y en algunos casos hasta el intercambio de la información incluyendo la de tipo comercial, dejando muy atrás el uso del papel como prueba documentaria de una transacción. Todo lo descrito anteriormente hace pensar la importancia que el experto contable que realiza la auditoría tenga conocimientos solidos sobre la evaluación de los sistemas de procesamiento electrónico de datos.

2. Identificación y evaluación de riesgo de auditoría en un ambiente de tecnología de la información

Las NIA, son las normas que incluyen los procedimientos que debe aplicar el auditor en la ejecución de su trabajo, permitiendo que el mismo se realice bajo estándares internacionales de calidad y con el claro objetivo de obtener la evidencia que permita opinar sobre la razonabilidad de los estados financieros. La existencia de las NIA unifica a nivel mundial el trabajo que realizan los auditores lo cual genera confiabilidad sobre la información auditada.

El enfoque de trabajo que se establecen las NIA hacen referencia a la evaluación los riesgos materiales que pueden afectar

las aseveraciones que hace la gerencia en la preparación de los estados financieros, identificar y evaluar los riesgos requieren que el auditor obtenga un conocimiento de la entidad y su entorno, así como de los sistemas contables y del control interno, el cual debe ser la respuesta a los riesgos de negocio que se hayan identificado.

Tal y como lo indica la NIA 315 (2019) “la sola evaluación de los riesgos, los procedimientos de valoración del riesgo por sí solos no proporcionan evidencia de auditoría suficiente y adecuada sobre la que basar la opinión de auditoría.” Esto significa que además de evaluarse los riesgos el auditor debe identificar los controles establecidos por la gerencia para mitigar el riesgo lo cual ayudará a determinar el alcance y procedimientos de auditoría con el que finalmente se obtendrá la evidencia necesaria para justificar la opinión del auditor.

Se puede pensar que las entidades que tienen un sistema de información integrado son más confiables en cuanto a la emisión de información financiera, pero en la realidad esto no es cierto, ya que la tecnología elimina el error humano al procesar información uniformemente y con mayor rapidez las operaciones, sin embargo, errores de programación pueden hacer que las transacciones se registren en forma errada, además existe el riesgo que al ser los procesos automatizados donde no se involucra el personal del cliente puede ser susceptibles a transacciones fraudulentas, lo que hace inferir que los sistemas pueden garantizar precisión de cálculo, rapidez en la información pero no en todos los casos la información que emiten y que se convertiría en los estados financieros pueda considerarse confiable.

Los sistemas de información que se encuentra altamente automatizados incluyen procedimientos para el registro, autorización, procesamiento, comunicación y documentación de las transacciones, los cual se traducen en diferentes riesgos para el auditor, como lo son: accesos no autorizados, fallas en los equipos, resguardo de información, documentación acorde con

los requerimientos legales de país, entre otros aspectos. Para mitigar estos riesgos el auditor espera que existan controles automatizados y manuales, que permitan, detectar, corregir y monitorear en forma oportuna las transacciones.

Otro aspecto interesante en los sistemas de información es que sean tan complejos y no dejen la pista de auditoría, lo cual no sería conveniente ni para la entidad ni para los auditores, ya que las pistas de auditoría permiten el control de operaciones, reconstrucción de archivos, que pueden ocurrir por fallas de equipos, o fallas eléctricas, así como las necesidades de información que pueda tener cualquier tipo de revisor interno o externo a la entidad.

Algunos de los riesgos más frecuentes relacionados con los sistemas de información son los siguientes:

- Protección insuficiente del software y hardware, este aspecto se relaciona con fallas eléctricas, fallas en los equipos, sabotaje como lo es el secuestro de datos relacionada con información operativa y financiera.
- Errores sistemáticos que se originan por errores en la programación, en especial cuando los sistemas no han sido parametrizados para reconocer operaciones inusuales.
- Accesos no autorizados, esto ocurre cuando no se han establecido en forma apropiada restricciones de acceso a la información a través de contraseña e identificación de usuarios, trayendo como consecuencias acceso a información confidencial, e inclusive cambios en parametrización de sistemas, así como las autorizaciones a transacciones por niveles no apropiados.
- Segregación de funciones o tareas, es el riesgo de que funciones que antes eran realizadas en forma segregadas cuando los procesos eran manuales, de que al ser automatizados se centralicen, es decir, que el mismo usuario realice actividades de autorización y registro contable, lo que

trae como consecuencia posibles errores intencionales o no sobre las transacciones que son registradas.

- Intervención manual inadecuada en los sistemas de información.
- Calificación del personal en el manejo de los sistemas, aunque la entidad mantenga sistema de información automatizados con poca complejidad, es vital que se cuente con personal interno o externo con conocimiento suficiente en la instalación, manejo y mantenimiento de los sistemas, dependiendo de la complejidad de los sistema las entidades pueden requieren de un departamento de sistema con todas las funciones propias de la tecnología de la información (TI), que incluiría a programadores, administradores de redes, responsables de archivos, administradores de base de datos, entre otros.

En una entidad se pueden presentar hechos o condiciones que indiquen la existencia de errores significativos relacionados con la tecnología de la información, como, por ejemplo: diferencias entre las estrategias de las TI y las estrategias del negocio, instalación de nuevos sistemas relacionados con la información financiera.

La NIA 315 “identificación y valoración de los riesgos de incorrección material”, en su última revisión hace referencia a las TI y su influencia en la auditoría donde establece como prioritario la comprensión de parte del auditor de los sistemas de información incluyendo, las actividades de control y la comunicación. Para una mejor comprensión de los riesgos derivados de la TI es recomendable revisar los Anexos 5 y 6 de esta NIA.

La NIA 315 revisada en su anexo 5 denominado “Consideraciones para el conocimiento de la tecnología de la información”, hace referencia que el sistema de control interno de las entidades tiene controles manuales y automatizados lo cual va a variar según la complejidad de la TI que sea evaluada por el auditor. Claro está, que los controles automatizados son más

eficaces que los manuales, principalmente porque los controles automatizados no son fáciles de evitar y están menos expuestos a errores y equivocaciones.

El auditor debe obtener un conocimiento de los flujos de transacciones y el procesamiento de la información en el sistema de información, así como de la naturaleza y las características de las aplicaciones de TI que se utilizan. Las NIA le sugiere al auditor que debe clasificar la TI utilizada por la entidad en; software comercial no complejo, sistemas moderadamente complejos y sistemas de información complejos.

En el caso de las entidades que utilizan un software comercial, por lo tanto no tiene los códigos de fuentes que pudieran modificar los programas, el auditor deberá indagar en aspectos relacionados con: la reputación en el mercado sobre dicho software, el grado implantación del software ya que puede existir programas adicionales que no están siendo usados, las modificaciones que se ha hecho al software original por necesidades de la entidad, el acceso a la información relacionada con la preparación de los estados financieros y el volumen de datos usados.

Los sistemas moderadamente complejos presentan varias características entre ellas: introducción de datos moderados en forma automatizada, volumen moderado de datos almacenados, aplicaciones poco personalizadas, infraestructura pequeña o moderada, algunas aplicaciones tienen acceso a la web, entre otras características.

En los sistemas de información complejos el esfuerzo del auditor en el conocimiento de los sistemas información es mayor, ya que los sistemas de información financieros pueden estar integrados con sistemas operativos o empresariales, y en muchos casos la complejidad de estos sistemas es tal que se requiere un departamento dedicado a su administración e inclusive la utilización de proveedores externos para la realización de algunas tareas.

3. Evaluación de los controles internos en un ambiente de tecnología de la información (TI)

Una vez que el auditor identifica los riesgos significativos en un ambiente de TI deberá identificar los controles que mitigan estos riesgos, las NIA establecen una serie de criterios para la evaluación de los controles, como por ejemplo lo indicado en la Guía de aplicación y otras anotaciones explicativas de la NIA 315 (2018) señala: “La extensión y la naturaleza de los riesgos para el control interno varían según la naturaleza y las características del sistema de información de la entidad. La entidad responde a los riesgos que surgen de la utilización de las TI o de la utilización de elementos manuales en el control interno mediante el establecimiento de controles eficaces teniendo en cuenta las características del sistema de información de la entidad (A67)”

De lo descrito en el párrafo anterior se depende que la intención de las NIA es que el auditor centre su atención en la evaluación de los controles que sean relevantes para mitigar los riesgos identificados en el proceso de auditoría, para ello, se debe tomar en cuenta que los controles que se vinculen con la integridad y la exactitud de la información, así como los relacionados con la salvaguarda de activos y las autorizaciones de operaciones tanto en el registro de compra como ventas de activos, autorizaciones de límites de créditos, de pagos, entre otras, son relevantes para el auditor ya que están directamente vinculados con la información financiera sobre la cual finalmente se emitirá una opinión.

Una vez que el auditor identifica los controles que considera relevantes, antes de probarlos debe realizar una evaluación de su diseño, es decir, si este control o su combinación con otros es capaz de mitigar el riesgo o los riesgos asociados, en el caso de considerar que el diseño es efectivo es que procederá a probarlo. Para la evaluación del diseño del control el auditor aplica técnicas de auditoría como la indagación y la inspección.

Tal y como lo indica las NIA 315 el auditor

debe conocer las actividades de control establecidas en la entidad para responder a los riesgos vinculados con las TI. Las NIA indican que los controles sobre los sistemas de la tecnología de la información incluyen controles generales y controles de ampliación, ambos deben ser evaluados por el auditor.

En cuanto a los controles generales Arens (2007) dice: “los controles generales se relacionan con todos los aspectos de la función de TI, como la administración, adquisición de software y mantenimiento, seguridad en línea y física sobre el acceso de hardware, software e información relacionada, respaldo de la planeación en el supuesto de emergencias inesperadas y controles de hardware.” (Pág. 348).

Los auditores evaluarán los controles generales ya que estos mantienen la integridad y la seguridad de la información y son los que mitigan riesgos relacionados con los accesos no autorizados, la confianza en los sistemas en el procesamiento electrónico de los datos, los cambios no autorizados en los sistemas, la pérdida de información, los respaldos y la seguridad general en los sistemas. Es práctica común de los auditores que la evaluación de los controles generales se realice al inicio de la auditoría, durante la etapa de la planificación, esto se debe a que los controles generales están diseñados para asegurar que los controles de aplicación sean efectivos.

Se hace necesario comprender que son las actividades de control de las aplicaciones según Whittington (2004) “Estas actividades se usan al procesar una aplicación. Se relacionan con la utilización de la tecnología de la información para iniciar, registrar, procesar y comunicar las transacciones u otros datos financieros.” (Pág. 266). Estas actividades de control pueden ser preventivas o de detección y su objetivo principal es asegurar la integridad de la información financiera, son de relevancia para la auditoría ya que aseguran que las transacciones han ocurrido, están autorizadas y se han procesado en los sistemas de información de forma correcta.

Los controles generales se clasifican según su categoría en: Administración de la función TI, Segregación de funciones de TI, Desarrollo de sistemas, Seguridad física y en línea, Respaldos y plan de contingencia y los controles de hardware. Los auditores realizarán indagaciones sobre cada uno de estos controles documentándolos en algunos casos a través de cuestionarios, flujogramas de información o de manera descriptiva.

La administración de la función de la TI, se relaciona con la importancia que para la alta Gerencia tiene la tecnología de información esto se vincula con la supervisión y asignación de recursos por parte de la administración, en sistema complejos se crea un comité directivo de TI quienes hacen seguimiento de las necesidades tecnológicas de la entidad, sin embargo, en muchas entidades la función tecnológica se delega a empleados de bajo nivel o proveedores externos, lo que pudiera traer como consecuencias deficiencias en el manejo de los sistemas de información, lo ideal es que el jefe o encargado de la tecnología reporte directamente a la alta administración de la entidad.

La Segregación de funciones de TI, se refiere a la separación de tareas como por ejemplo separa responsabilidades de programación, de operaciones rutinarias de cómputo, así como la separación de las operaciones de control de datos.

Desarrollo de sistemas que son controles que se diseñan para reducir el riesgo de cambios no autorizados de software, esto incluye las políticas que establezca la entidad para el desarrollo de sistema o la compra de sistema a un proveedor, donde se incluirán los procedimientos en el caso de cambios de sistemas que asegure que el nuevo software sea compatible con el hardware existente.

Seguridad física y en línea, estos controles incluyen los controles físicos de los equipos de computación a través del acceso restringido tanto al hardware como al software, así como los respaldos que deben realizarse de la información, entre los controles físico están todas las normas que se establecen para que los equipos funciones en condiciones

ópticas relacionados con aspecto de frío o de humedad que eventualmente pueden afectarlos. Los controles en línea los cuales reducen la posibilidad de cambios no autorizados en las aplicaciones y archivos de datos.

Respaldos y plan de contingencia, cada entidad debe contar con un plan de contingencia para responder a los riesgos relacionados con fallas eléctricas, humedad, daños causados por agua, así como sabotajes sobre los sistemas. Este plan debe estar por escrito e incluir las políticas de respaldos interno y externos de los datos y software.

Controles de hardware, estos controles son establecidos por los fabricantes de equipos de cómputo y la entidad debe hacer seguimiento de ellos con el fin de detectar y prevenir fallas en forma oportuna.

Los controles de aplicación se pueden clasificar en controles de entrada, de procesamiento y de salida. Los controles de entradas buscan una seguridad razonable que los datos de entrada están autorizados e incorporados de forma exacta en el sistema. Los controles de procesamiento garantizan que el procesamiento de los datos está conforme con la aplicación, identificando de manera oportuna, en el caso de ser necesario, errores y duplicidad. Los controles de salida son los que aseguran la exactitud del resultado de procesamiento de datos.

Finalmente, el auditor debe saber que mientras más dependa una entidad de sus sistemas de información basados en tecnología, será más probable que los procedimientos sustantivos que diseñe el auditor por sí solos no puedan proporcionar suficiente evidencia, por lo que se debe probar la eficiencia de los controles atomizados que hayan sido identificados.

La evaluación de los controles generales es realizada por los auditores antes de evaluar los controles de aplicación, ya que si se concluye que los controles generales son ineficientes se infiere que existen potenciales errores en los controles de aplicación, por el contrario cuando se confía en los controles

generales se considera que existe una mayor probabilidad que los controles de aplicación sean eficaces, lo que pudiera traer como consecuencia una reducción en las pruebas de control y sustantivas haciendo más eficiente el proceso de auditoría.

Los auditores para obtener información sobre los controles generales y de aplicación suelen realizar entrevistas con el personal directamente involucrado con la administración de los sistemas y con los usuarios claves, se revisan la documentación del sistema que se obtienen de los manuales de usuarios, así como se aplican cuestionarios que deben ser respondido por el equipo de TI.

El auditor una vez que conoce el sistema de control de la entidad, será capaz de identificar si se encuentra ante un entorno de tecnología de información sencillo o de alta complejidad, por ejemplo en aquellos sistemas de información donde los documentos de origen como órdenes de compra, facturas, reportes de nómina, así como la información emitida por el sistema de contabilidad libros de diarios y mayores analíticos le van a permitir al auditor comparar los registros producidos por la computadores con los documentos de origen, en estos casos el impacto de la TI es menor y no se realizaran pruebas de controles de cómputo, en este caso el auditor realizara pruebas a controles manuales así como pruebas sustantivas de mayor alcance, lo que le permitirá reducir los riesgos de auditoría y emitir una opinión.

En otros casos parte significativa de la evidencia de auditoría es digital, como por ejemplo las facturas electrónicas además la información interna de finanzas, de recursos humanos, operacional o de planificación, cuyos elementos nacen en un sistema de información y se transmiten electrónicamente. En estos casos se realizan pruebas a los controles de aplicación ya que aplicar solo pruebas sustantivas se consideran que no es la mejor alternativa.

En Venezuela se ha observado que entidades que en años anteriores tenían sistemas de información de moderada o alta

complejidad, inclusive sistemas que habían sido diseñados según las necesidades de la entidad, emigraron a software comerciales relativamente simples, que incluyen un módulo administrativo utilizado en la facturación y manejo de proveedores y sus pagos y un módulo contable para la emisión del balance de comprobación y posterior preparación de estados financieros, esto debido principalmente a la reducción significativas de operaciones y a los altos costos de mantenimiento de los sistemas de información. Por lo que los auditores tal y como lo exige la NIA 315, debe realizar una evaluación de los riesgos relacionados con la TI, y evaluara los controles generales, aunque probablemente decida realizar pruebas de controles manuales y sustentación de saldo para obtener la evidencia de auditoría.

4. Las Tecnologías emergentes y el enfoque del auditor

La continua innovación tecnológica que se ha experimentado en las últimas décadas ha afectado el mundo en todos sus ámbitos y claro esta ha influenciado las entidades y por lo tanto el trabajo del auditor. Las llamadas tecnologías emergentes que son tecnologías en vías de desarrollo, es decir, que aún están creciendo y que se esperan un mayor impacto en la humanidad, también deben ser evaluadas por el auditor ya que están afectando las operaciones que se registran en los estados financieros.

Si hablamos de internet, la conectividad de hoy día en la era digital, donde casi cualquier dispositivo, como los celulares, puede conectarse al internet y poder realizar pedidos y pagos desde cualquier lugar sin importar ni el tiempo ni la distancia, afecta el alcance del trabajo del auditor que requiere de nuevas experticias para poder evaluar el diseño y la operatividad de los sistemas.

Una de las consecuencias inmediata de la era digital y las bondades de la conectividad, es que esta tecnología ha mejorado la comunicación entre los auditores y sus clientes, cada vez esta relación se hace más interactiva, un ejemplo de esto es el desarrollo de plataformas tecnológicas

por parte de grandes firmas de auditoría, para recibir y enviar información, dejando atrás en muchos casos el uso de correos electrónicos y permitiendo un seguimiento del avance de la auditoría no solo para el equipo de trabajo sino también para la entidad auditada.

La presencia de la inteligencia artificial en el manejo de procesos de negocio que permiten hacer proyecciones de inventario, manejo de efectivo, tendencias del mercado, entre otros aspectos y que son usados por la alta gerencia para la toma de decisiones, e inclusive pueden ser usados para la realización de estimaciones contables, ya que esta tecnología puede identificar correlaciones de datos que antes no era posible, introduce nuevos riesgos de negocio, que de acuerdo con las NIA, deben ser entendidos por el auditor, en especial su impacto en las transacciones que se registran en la contabilidad y la confianza que generan los reportes de estas proyecciones sobre los cuales la gerencia toma decisiones, el auditor evaluará los riesgos y el ambiente de control diseñado por la entidad para formarse una opinión sobre la razonabilidad de estos registros que afectan la preparación de los estados financieros.

Otra tecnología emergente que está afectando a las entidades y más aún podría modificar la forma en que se hacen las auditorías se refiere a las técnicas de almacenamiento y tratamiento masivo de datos o Big Data, esta tecnología permitirá a corto plazo el tratamiento masivo de datos por parte del auditor, lo que llevará, probablemente a las grandes firmas a obtener todo el sistema de información de un cliente para posteriormente realizar la auditoría, trayendo como consecuencia inmediata que la auditoría sea más eficiente ya que entre otras consideraciones, el auditor automáticamente podría revisar el 100% de las operaciones en cualquier momento, determinando los errores de forma oportuna,

por supuesto, esto está en desarrollo y se presentan grandes dificultades, como por ejemplo: la no autorización de la data por parte de la entidad auditada, la inversión tecnológica y entrenamiento que deberán hacer las firmas de auditores, significando una gran transformación en la profesión del auditor, lo que sí está claro es que la tecnología ya está en proceso lo demás será parte de la evolución que ha experimentado el proceso de la auditoría desde la llegada de la TI.

La tecnología Blockchain según Bautista, F. (2021) “es un protocolo informático que se traduce en una serie de registros descentralizados e inmutables en la red, capaces de registrar toda una serie de transacciones - eventos-, quedando dichas transacciones registradas y protegidas por la inalterabilidad del sistema.” Lo que se traduce en una base de datos que comparte varios computadores y tiene aplicación en la contabilidad y en el proceso de auditoría, la aplicación más conocida ha sido en uso de monedas digitales, pero el sector financiero ha estado interesado en esta tecnología para disminuir su dependencia de intermediario en transacciones de dinero, para el proceso de auditoría esta tecnología puede enfocarse a obtener transacciones contables en tiempo real y automatizar y hacer más efectivo el trabajo del auditor.

Con las tecnologías emergentes se ve a corto o mediano plazo un cambio en el rol del auditor, actualmente existen especialistas en informática que forman parte del equipo de auditoría y como expertos se encargan de la evaluación de los riesgos tecnológicos de las entidades más complejas, sin embargo, el desarrollo de la tecnología está llevando a que se requiere un auditor integral por supuesto con sólidos conocimientos contables, así como de estándares de auditoría, pero a la vez que sea capaz de entender y usar herramientas informáticas para la ejecución del trabajo.

5. REFLEXIONES FINALES

En el siglo XXI las entidades están cada vez más digitalizadas y conectadas, lo que ha traído como consecuencia una gran dependencia en la tecnología, por lo tanto, el auditor

es responsable del entendimiento relacionado con el entorno de la TI, así como de los controles generales y de aplicación que mantenga la entidad que se está auditando.

El objetivo de una auditoría no cambia bajo un ambiente de sistemas de información computarizada sea sencillo o de alta complejidad, sin embargo, la automatización que ofrecen los sistemas tanto en el ingreso de la información como en procesamiento, almacenamiento y comunicación de la información contable tienen consecuencias de alto impacto sobre los estados financieros. Las NIA, requieren que el auditor obtenga suficiente conocimiento del sistema de información, lo que permitirá diseñar el plan de auditoría, en que se deberá considerar si se necesitan conocimientos específicos para la realización del trabajo, en especial en ambiente complejos en los que se pueda requerir dentro del equipo de auditoría la asistencia de especialistas en sistemas información computarizados.

Las NIA establecen que el auditor debe identificar los riesgos relacionados con los sistemas de información automatizados, además se deben identificar los controles que van a mitigar estos riesgos, el primer paso es evaluar el diseño de los controles establecidos, en el caso de que a juicio del auditor estén adecuadamente diseñado se procederán a probar los controles y posteriormente se informaran los hallazgos y desviaciones encontradas. Si el auditor concluye que el control es ineficiente esto impactara, la naturaleza y alcance de los procedimientos de auditoría, obteniendo la evidencia de auditoría a través de procedimientos sustantivos.

Tomando en cuenta que los avances tecnológicos son continuos y van a gran velocidad en todos los aspectos que influyen las entidades auditadas, se evidencia la necesidad de que el auditor desarrolle competencias en el área de informática que le permita responder a tecnologías emergentes, ya que se hace necesario para que el auditor pueda evaluar los riesgos potenciales asociados a la TI, y así seguir brindando a la sociedad en general una seguridad razonable, al momento de emitir su opinión adaptada a los nuevos retos tecnológicos.

8. REFERENCIAS

- Arens, A., & Randal J. (2007). *Auditoría un enfoque integral*. México, Prentice Hall.
- Baque, E., & Chiquito, G. (2019). Control interno como proceso fundamental de los sistemas computarizados de auditoría. *Revista Científica Mundo de la Investigación y del Conocimiento*. Vol. 3 núm. 1 enero, ISSN: 2588-073X, 2019, pp. 1225-1242.
- Bautista, F. (2021). Blockchain y la auditoría interna/externa Disponible en <https://www.crowe.com/ve/insights/blockchain-y-la-auditoria-interna-externa> [Consulta: 2022, septiembre 26].
- Espinoza, W. (2016). La tecnología de la información como herramienta contraccionista para el auditor financiero híbrido. *Revista de difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia* Disponible en http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2016000100002 [Consulta: 2022, septiembre 11].
- Grisanti Belandria, A. (2009) *Lecciones de Auditoría III*. Caracas- Venezuela. Vadell Hermanos Editores.
- Norma Internacional de Auditoría 200 (2009). Objetivos Globales del Auditor Independiente y realización de la auditoría de conformidad con las normas internacionales de auditoría.

Norma Internacional de Auditoría 315 (revisada en 2019). Identificación y Valoración de Riesgos de Incorrección Material.

Pérez, I. (2022). Tecnología y auditoría; principales retos. Disponible en: <https://www.icjce.es/tecnologia-auditoria-principales-retos>[Consulta: 2022, septiembre 24].

Rodríguez, I. (2022). El auditor y los controles generales de la tecnología de la información. Disponible en: <https://www.auditool.org/blog/auditoria-externa/8775-el-auditor-y-los-controles-generales-de-tecnologia-de-la-informacion> [Consulta: 2022, septiembre 21].

Saade, G. (2010) *El procesamiento electrónico de datos*. Trabajo de Seminario. Universidad Nacional de Tucumán. Facultad de Ciencias Económicas.

Whittington r., & Pany K. (2004). *Principios de Auditoría*. México. Mc Graw Hill

Espacio Abierto

Es una sección para destacar actividades del Grupo de Investigación de Legislación Organizacional y Gerencia (GILOG), como de otras instituciones, noticias de interés, cartas al editor, reseñas de libros y de publicaciones periódicas, informes breves, entre otros escritos.

MENTORING EN TU EQUIPAJE...

Profa. María Alejandra Villasmil Rubio

Jefe de la cátedra de Administración, Gerencia y Capital Humano
Programa Académico FACES-ULA. **ORCID:** <https://orcid.org/0000-0002-7369-4707>

Enseñar sin saber cómo funciona el cerebro, es como querer diseñar un guante sin nunca haber visto una mano.

Leslie Hart

Para contar la historia de Mentoring se necesita sumergirse en un viaje de introspección universitaria y asumirlo como una aventura cargada de aprendizajes e ilusiones. Comienzas a recordar cómo se inicia una historia y tratas de ubicarte en un tiempo y contexto correcto y, es aquí cuando te confundes porque no detectas fácilmente una secuencia lineal de tiempo y lugares y con ello te rindes a la incertidumbre para narrar unos hechos que se redireccionan a gran velocidad.

Escuchas una primera voz interior, la pedagogía universitaria se te ha otorgado como hecho natural, tus matices no son más que el resultado de un constante ensayo y error y, en el peor de los casos, de una improvisación desordenada y hasta a veces defensiva. Cuando lo has asumido con más consciencia te ha acompañado la intuición y con ella la maravillosa sincronidad de labrar estrategias de aprendizaje novedosas y hasta disruptivas. Ahora, si además te corresponde ser un eje curricular cuya responsabilidad ha sido caracterizada como soporte y hasta se le ha visto como columna vertebral de un programa académico como el de Administración de la Facultad de Ciencias Económica y Sociales, pues ciertamente te detienes a revisar qué contiene tu maleta con la que pretendes emprender este viaje cuyo destino es la pedagogía universitaria.

Desaceleras tu paso, ni siquiera para ahorrar energías sino para analizar tus horizontes, tus opciones, tus posibilidades y es cuando ya la comodidad de paso te permite valorar la intuición que en un primer momento descalificaste y de la que también desconfiaste. Ya no sigue siendo así, ya te ha mostrado que la vocación docente requiere principalmente de ella y más aun en Venezuela. El acto pedagógico se convierte en sí mismo en el acto educativo, la brecha generacional entre los docentes y los estudiantes centennials comienza cada vez más a marcar pautas muy diferenciadas, te das cuenta que el hecho comunicacional no se trata de un sencillo proceso de codificar adecuadamente un mensaje en los términos de un receptor y con la oportuna

escogencia del canal correcto. Hay más. Recuerdas a Piaget y su alerta epistemológica sobre el desarrollo cognitivo y empiezas a asustarte un poco, es un indicio que está llegando el momento de cambiar, de realmente comprender, de ineludiblemente ocuparnos de una evolución biológica y de implicancias morfogénicas de ese órgano tan perfecto como lo es el cerebro. Tenía tanta razón Piaget, si no logras ver los condicionantes de sobrevivencia que determinan la especie humana no tendrás oportunidad de lidiar con el acto de conocer.

Sacas de tu equipaje a Mentoring, y con él una posibilidad infinita de comunicación entre pares, un auxilio como si se tratara de esa última cantimplora en el desierto, estás sediento, temeroso, hasta agotado y sin fuerzas, pero así como si esa maleta fuera la misma caja de Pandora, descubres en el fondo de ella una esperanza pedagógica, cargada de mensajes para todos los males que nos aquejan, dispuesta a redireccionar tu viaje, a convertir tu aventura en la mejor de toda tu trayectoria académica, se redirecciona la ecuación estudiante/profesor y te inquietas por los destellos que origina una nueva ecuación estudiante/estudiante y finalmente te rindes y te dispones para disfrutarlo sin miedos, sin recelos pero sobre todo con esperanza.

¿Qué es Mentoring, se le preguntó recientemente a uno de ellos solo hace pocos días? La respuesta surgía tan natural como natural era la necesidad de encontrarlo: Mentoring es transformar la educación, es transformar la forma cómo se comunican los estudiantes con los profesores y demostrar que el mundo evoluciona y nosotros evolucionamos con él también (Marcela Mora, mentora A2023).

La cátedra de Administración, Gerencia y Capital Humano del Programa Académico de Administración lleva a Mentoring en su equipaje y con él va cargada de sueños, de compromisos y por encima de cualquier otra cosa de esperanzas. Sus miembros, con Mentoring desean transformar la pedagogía universitaria, volverla más humana, más consciente, más sensible. A través de la unidad curricular Orientación Vocacional a la Administración reciben a sus estudiantes de nuevo ingreso con una pedagogía de vanguardia y talla internacional, ofrecen mentorías para guiar y acompañar en los primeros pasos de vida universitaria a unos centennials que tendrán que enfrentarse con una nueva realidad de estudios, una educación online que ofrece innumerables ventajas, pero también compromisos, disciplina y sobre todo valores éticos y morales. Pero no estarán solos, ahí, bien cerquita estará un Mentoring, un guía, un amigo, un par que ya ha vivido el momento y que está dispuesto a tomar su mano para acompañarlo a encontrarse y a descubrirse.

NORMAS PARA EL AUTOR

El Comité Editorial de **Sapientza Organizacional** espera su contribución en el ámbito de las relaciones laborales, legislación laboral, proceso y organización del trabajo, sindicatos, seguridad social, salud y protección laboral, impacto tecnológico en el trabajo e investigaciones que propendan a fortalecer el conocimiento en el mundo del trabajo en general, y con el objeto de facilitar la presentación, consideración y publicación de productos científicos, se han formulado las siguientes normas que servirán de orientación a los futuros colaboradores.

1. La Revista Sapientza Organizacional

Sólo considerará para su publicación, trabajos inéditos y que no hayan sido propuestos simultáneamente a otras revistas.

2. Extensión del artículo:

No será mayor de veinticinco (25) cuartillas, escritas a espacio y medio (1,5) en tamaño carta y por una sola cara, incluyendo las notas, tablas, gráficos, ilustraciones y referencias bibliográficas. El Consejo Editorial considerará la publicación de trabajos más extensos.

3. Envío de propuestas:

Las propuestas deben ser enviadas en original y dos (2) copias, estas últimas, sin identificación del autor e institución de afiliación al correo electrónico: sapientzaorganizacional@gmail.com. La recepción de trabajos se realizará durante todo el año.

4. Presentación:

La portada del trabajo deberá contener: a) Título en español e inglés; b) Autor o Autores; c) Resumen en español e inglés con un máximo de 220 palabras, el cual incluirá objetivos, metodología, resultados y conclusiones relevantes; d) Palabras claves en español e inglés en un número no mayor de cinco (5) para facilitar la indización y clasificación bibliográfica; e) Breve currículum del autor o autores, contentivo de: cargo, dirección institucional, apartado postal, teléfono(s) y correo electrónico.; f) El autor deberá incluir su identificador único de autor ORCID (Open Research and Contributor ID)

Es necesario que se exprese el nombre completo de la institución a la que está adscrito el autor, mencionando el país al que pertenece la indicada institución (inclusive si es Venezuela, y también si fuere redundante en casos como la Universidad Central de Venezuela; y como en el de Universidad de Los Andes que también existe en Chile y Colombia, por ejemplo). Se puede también añadir ciudad y/o estado No se admitirán más de cinco (5) autores por artículo.

5. Contenido:

El cuerpo del trabajo debe dividirse en: Introducción, Desarrollo y Conclusiones. Los comentarios y notas de ampliación deben colarse al pie de página, numerados consecutivamente y a un (1) espacio. Las referencias bibliográficas se incluirán en el cuerpo del trabajo mediante el sistema

“Harvard”, escribiendo entre paréntesis el apellido del autor o autores, seguido de coma y el año, Ej. (Villasmil, 2000). Cuando se trate de una cita textual, debe colocarse el número de la página de la cual se tomó inmediatamente después de la fecha, separado por dos puntos, Ej. (Villasmil, 1992: 253-324). Si hay varias obras del mismo autor publicadas en el mismo año, se mantiene el orden cronológico, diferenciándose las referencias utilizando letras, Ej. (Villasmil, 1999a) y (Villasmil, 1999b).

Ejemplo:

<https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/45402/8/Estilo-Harvard.pdf>

6. Cuerpo del Artículo:

Se dividirá en Introducción, Desarrollo y Conclusiones (o Consideraciones Finales, según el caso). La Introducción incluirá el propósito u objetivo general perseguido. El Desarrollo se organizará en secciones y subsecciones debidamente identificadas con subtítulos numerados completamente en arábigos de acuerdo al sistema decimal, respondiendo a una sucesión continua y utilizando un punto para separar los niveles de división (por ejemplo: 1 ... 1.1 ... 1.2 ... 2 ... 2.1 ... 2.2 ... 3. 3.1 ... 3.2 ...). El número de subdivisiones debe limitarse hasta el tercer nivel; los subtítulos de las secciones se escribirán en mayúsculas y en negritas; los subtítulos de las subsecciones se escribirán en minúsculas y en negritas. Las fechas y horas se expresarán numéricamente. En caso de existir ilustraciones (gráficos, mapas, fotos) debe hacerse referencia a los mismos en el texto. Las notas explicativas o comentarios deben reducirse al mínimo. Su justificación obedece solo a observaciones de contenido que sean imprescindibles. Los materiales complementarios se recogerán en anexos, los cuales se identificarán con una letra y un título y se colocarán después de la bibliografía.

7. Referencias:

Se colocarán al final del texto ordenadas alfabética y cronológicamente. La información debe ser presentada de la manera siguiente:

- **Libros:** Apellido(s) en mayúsculas, nombre(s) en minúsculas, título en negrillas, ciudad, casa editora, año, número total de tomos o volúmenes encaso de colección y número total de páginas si es un solo tomo. Ej. CARBALLO MENA, César. Ley Orgánica del Trabajo, Los trabajadores y trabajadoras (LOTTT) y su Reglamento parcial sobre el tiempo de trabajo. Editorial Jurídica Venezolana, Caracas, 2013. 321 p.

- **Revistas Periódicas:** Apellido(s) en mayúsculas, nombre(s) en minúsculas, título entre comillas, seguido de la preposición “en:” nombre de la revista en negrillas, lugar de publicación, organismo responsable de la publicación, editorial, fecha, lapso de vigencia, año, volumen, número y número de páginas que comprende el artículo. Ej. RANGEL, Diomedes. “Gestión y cultural organizacional”. En: Revista Sapienza Organizacional. Mérida. Universidad de Los Andes. GILOG-ULA. Enero-Junio 2015. Numero 1, Año 2. p. 79-95.

- Comunicaciones Personales:

FERREIRO AZPÚRUA, Macarena:
Comunicación Personal.

- Resultados No Publicados:

APONTE SANTIAGO, José Domingo: Resultados No Publicados.

- Publicaciones electrónicas:

Si se usare información disponible en Internet, debe mencionarse el autor (de tenerlo), página web, día, mes y año en que se efectuó la consulta.

8. Comprobación:

El equipo editorial de la Revista Sapienza Organizacional comprobará que los enlaces que incluyan los autores en sus trabajos, se encuentren activos.

9. Tablas, gráficos e ilustraciones:

Se presentarán numerados, separadamente al final del cuerpo del trabajo, indicándose su ubicación en el texto. Cuando se trata de gráficos, deben ser elaborados teniendo en cuenta buena resolución que permitan su legibilidad.

10. Arbitraje:

Los trabajos que el Consejo Editorial estime apropiados para su publicación, serán sometidos al arbitraje de expertos en la materia bajo el sistema “doble ciego”, quienes no conocerán el nombre del autor ni la institución de afiliación; tampoco los autores conocerán el nombre de los árbitros. Se evaluarán los siguientes aspectos: coherencia, elaboración del discurso científico que incluye la formulación de supuestos y comprobaciones, comparaciones y enseñanzas, descripción de tendencias o explicaciones novedosas y de ser el caso, aplicación teórica; actualidad de las fuentes y presentación de conclusiones o recomendaciones, sugiriendo la modificación, publicación o no del artículo. Estos comentarios serán remitidos al autor.

11. Facultades del Consejo Editorial:

El consejo está facultado para realizar modificaciones de forma al manuscrito, una vez sea aprobado por los árbitros especialistas.

12. Otras publicaciones:

También se aceptan para su publicación trabajos de corta extensión como:

- **Conferencias Escritas:** realizadas con fines de divulgación científica;
- **Notas o Informes Técnicos:** descripciones de una técnica o proceso;
- **Cartas al Editor:** opiniones sobre nuevos tópicos o problemas de coyuntura;
- **Noticias:** información actualizada sobre eventos científicos y postgrados en el campo de los Estudios del Trabajo y disciplinas afines;
- **Reseñas:** análisis o comentarios sobre literatura de reciente edición;
- **Documentos:** textos de carácter gerencial, histórico, jurídico-político, acuerdos y declaraciones;
- **Entrevistas:** realizadas con fines de investigación.

13. Declaración de originalidad:

Una vez conocido el veredicto positivo del jurado, el o los autores deberán llenar la declaración de originalidad que será enviada al correo indicado en el escrito enviado por el autor (es).

14. Publicación

Los autores al permitir publicar el resultado de sus investigaciones en la Revista Sapienza Organizacional, acceden a depositar dichos trabajos **en el repositorio institucional de acceso abierto de la Universidad de Los Andes SABER- ULA (<http://www.saber.ula.ve>)** enlace “Revistas Electrónicas”

La Revista Sapienza Organizacional asumiendo las políticas de acceso abierto, hará uso de la licencia creative commmos, tanto en la página legal como en la página principal del sitio Web de

la Revista Sapienza Organizacional, tal y como lo establecen las leyendas de acceso abierto de la Universidad de Los Andes.

15. Uso comercial.

Todos los documentos publicados en la revista se distribuyen bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](#). La cual permite compartir (copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato) y adaptar (remezclar, transformar y crear a partir del material), bajo la estricta condición que se otorguen los créditos correspondientes a los autores y no se haga uso comercial de los materiales, en ese sentido, todo deberá permanecer dentro de los límites del respeto de los derechos morales del autor.

16. Los Colaboradores.

Los colaboradores que envíen sus trabajos a la [Revista Sapienza Organizacional](#), deberán indicar en la portada del trabajo, en el pie de página, el identificador único de autor [ORCID \(Open Research and Contributor ID\)](#), lo cual favorecerá la visibilidad e impacto de sus publicaciones, evitando la ambigüedad de los nombres de los autores.

17. La Revista Sapienza Organizacional en la oportunidad de mantener espacios interactivos de intercambios con la comunidad científica invita a los colaboradores y cualquier otra persona interesada a seguirnos por nuestras redes sociales como espacio de intercambio.

18. El envío.

El envío (*submission charges*), procesamiento y publicación (APC) de artículos en la [Revista Sapienza Organizacional](#) es totalmente gratuito, es decir que no se realiza algún cobro en ninguna fase del proceso editorial, ya que todos los usos son sin fines lucrativos.

19. Acuerdos.

El Consejo Editorial de la [Revista Sapienza Organizacional](#), acuerda que el treinta por ciento (30%) de los trabajos de investigación aceptados en la revista, serán de autores externos al Grupo de Investigación de Legislación Organizacional y de Gerencia Empresarial (GILOG) y a la Universidad de Los Andes.

20. Ética

El Consejo Editorial de la [Revista Sapienza Organizacional](#), preocupados por la integridad ética y moral de sus publicaciones asumimos los preceptos establecidos en el Código de ética y buenas prácticas (COPE).

21. Código QR

Como valor agregado, el equipo editorial de la [Revista Sapienza Organizacional](#), incluirá tanto en la página principal de cada número como en la página principal de cada trabajo un Código QR permanente e invariable, con la finalidad de mejorar el acceso a los trabajos publicados en la revista haciendo uso de dispositivos móviles, lo cual facilitará el acceso a la información científica contenida en la revista. Los lectores podrán acceder fácil y directamente a la revista o a los trabajos escaneando el Código QR.

*Esta versión electrónica de **Sapienza Organizacional** se realizó cumpliendo con los criterios y lineamientos establecidos para la edición electrónica en el **Año 9, N° 19** publicada en el repositorio institucional saberula Universidad de Los Andes – Venezuela*
www.saber.ula.ve
info@saber.ula.ve

Fecha de Publicación: 15/10/2022