

VOLUMEN 4 NÚMERO 1 2015

Revista Internacional de

Economía y Gestión de las Organizaciones

Revista Internacional de Economía y Gestión de las Organizaciones

.....
VOLUMEN 4 NÚMERO 1 2015



REVISTA INTERNACIONAL DE ECONOMÍA Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
www.sobregestion.com/publicaciones

Publicado en 2015 en Madrid, España
por Common Ground Publishing España S.L.
www.commongroundpublishing.es

ISSN: 2254-1608

© 2015 (artículos individuales), el autor (es)

© 2015 (selección y material editorial) Common Ground Publishing España

Todos los derechos reservados. Aparte de la utilización justa con propósitos de estudio, investigación, crítica o reseña como los permitidos bajo la pertinente legislación de derechos de autor, no se puede reproducir mediante cualquier proceso parte alguna de esta obra sin el permiso por escrito de la editorial. Para permisos y demás preguntas, por favor contacte con <soporte@commonground-es.com>.

REVISTA INTERNACIONAL DE ECONOMÍA Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
es revisada por expertos y respaldada por un proceso de publicación basado en el rigor
y en criterios de calidad académica, asegurando así que solo los trabajos intelectuales
significativos sean publicados.

EDITORES

Gregorio Pérez Arrau, Universidad de Santiago de Chile, Santiago de Chile, Chile
Lucía Sutil Martín, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid, España

CONSEJO EDITORIAL

Ángel Algarra, Universidad CEU San Pablo Madrid, Madrid, España
Cristina Elorza, Universidad CEU San Pablo, Madrid, España
Karim Javier Gherab-Martín, Universidad CEU San Pablo, Madrid, España
José Luis González Quirós, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid, España
Gregorio Pérez Arrau, Universidad de Santiago de Chile, Santiago de Chile, Chile
Lucía Sutil Martín, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid, España

EDITORES ASOCIADOS

Julia Bardonado Bermejo
Rosa López
Jesús Aurelio Veyna
José Ignacio Llorente
Pedro Ernesto Moreira Gregori
Lourdes Alicia González Torres
Celia Ruiz de Oña
María Eugenia Porem
Grettel Brenes-Leiva
Reinaldo Gomes da Silva
Rodolfo Alfonso Torregrosa Jiménez
Richard Orlando Buitrago Reyes

Asuntos y Alcance

CONOCIMIENTO

Nos encontramos en la era de la economía del conocimiento, o eso dicen los expertos. Tal vez ha pasado ya un tiempo prudencial para dejar de llamarla “nueva” economía, sobre todo si tenemos en cuenta que algunas cosas que hasta hace poco considerábamos emocionantemente “nuevas” han resultado ser decepcionantemente comunes y sobradamente conocidas.

¿Qué significa tener una “economía del conocimiento”? La economía actual es cada vez más dependiente de la tecnología. La tecnología digital ayuda a monitorizar el flujo de la información, y esto, en cierto sentido, implica hablar de una economía del conocimiento. El valor de una organización está cada vez más localizado en intangibles tales como la estructura organizativa, los sistemas de negocio, la propiedad intelectual y las habilidades humanas, y, en este sentido, el conocimiento se ha convertido en un factor de producción. Las necesidades humanas se han transformado hasta el punto que, en el mercado, los consumidores se interesan en la ‘representación del conocimiento’ y en el valor de la innovación tanto como en la estética, el diseño, la marca, la utilidad de los productos, el valor añadido de los servicios, etc. Algunas de estos cambios hacen que la economía del conocimiento sea, en cierto modo, “nueva”.

Pero, ¿qué es esta cosa abstracta que llamamos “conocimiento”? ¿Y cómo hacemos para gestionarla? Ciertamente, es una entidad que va más allá de los sistemas TIC, o de los sistemas de gestión de contenidos, o del trabajo en grupo. A menudo, muchas de las cosas que se venden como sistemas de gestión del conocimiento no lo son. Sin duda, las nuevas tecnologías tienen la capacidad de procesar la información y transformar el conocimiento tácito de una empresa, pero el conocimiento también se encuentra en las charlas y comunicaciones informales, en la estructura de las redes de colaboración, en las narraciones personalizadas y en la formación continua. Es, de hecho, no menos que el núcleo del capital humano. El llamado “capital humano” no es fácil de medir, a pesar de los grandes progresos de la tecnología digital.

Con o sin la ayuda de la tecnología, la gestión del conocimiento consiste en transformar el conocimiento personal en conocimiento ‘comunitario’, el conocimiento implícito e individual en comprensión explícita y compartida, y el sentido común cotidiano en diseños sistemáticos codificables en los sistemas de arquitectura de la información.

No obstante, aún no hemos logrado dejar atrás el conocimiento tácito y la subjetividad individual. Por el contrario, emergen con más fuerza que nunca valores como la inspiración, la imaginación y la creatividad.

La gestión del conocimiento debe perseguir la institucionalización de la acción colaborativa y del intercambio de conocimientos. Esto conducirá a las organizaciones a no “reinventar la rueda” continuamente. Las buenas lecciones se aprenden de los errores y es necesario compartir estas lecciones. Con una buena cultura de gestión del conocimiento, disminuye el peligro de desaparición de conocimiento cuando una persona clave abandona una organización. Organizar el conocimiento conlleva trabajo extra al comienzo, pero, sin duda, el efecto a largo plazo es beneficioso.

Ahora que estamos gestionando conocimiento como nunca antes, debemos preguntarnos: ¿qué es esto que estamos manejando? En términos cartesianos, podríamos decir que el conocimiento es el proceso de conectar la sustancia mental con la sustancia material del mundo. El conocimiento no es una cosa grabada (datos, información), o por lo menos, no es sólo eso. El conocimiento es también una forma de acción. Se puede conocer experimentando (comprensión profunda, intuiciones o juicios basados en una inmersión extendida en una situación particular, o bien manejando herramientas), o conceptualizando (conocer los conceptos y teorías subyacentes a una disciplina o a un sistema en particular), o mediante el análisis (vincular la causa con su efecto, las razones o intereses con los comportamientos, los propósitos o las intenciones con los

resultados), o por aplicación (hacer algo nuevo o de nuevo). Estas son algunas de las formas en que procede el conocimiento.

¿Y por qué es bueno adquirir el conocimiento? Por un lado, se crea un tipo diferente de organización. Esta organización es una en la que ciertos tipos de conocimiento ascienden a niveles más altos de validez. Este es el conocimiento que ha sido elaborado colectivamente, bien documentado, revisado y aprobado por otros colegas. Este conocimiento se convierte en autoridad en la medida en que los procesos de construcción del conocimiento se hacen transparentes. Y la transmisión unidireccional del conocimiento (de arriba a abajo, de expertos a novatos, de la organización al cliente) se sustituye por un conocimiento basado en el diálogo.

CULTURA

.....

La nuestra es una época en que las organizaciones son impulsadas por la cultura, o al menos esto es lo que muchos gurús en gestión de organizaciones afirman. Esto contrasta directamente con el énfasis en el sistema y en la estructura propia de épocas anteriores, cuando la gestión se consideraba una ciencia exacta.

En la micro escala, los equipos son impulsados por valores compartidos. En la escala corporativa, los empleados se adaptan a los valores de la organización. En una escala comunitaria o de mercado local, las organizaciones tratan de aproximarse a los clientes y de establecer estrechas relaciones con la cadena de suministro. Y en la escala macro o global, las organizaciones se enfrentan a un mercado mundial en el que las culturas y las sociedades varían enormemente.

La cultura es un factor clave en una organización, no porque aporte una dinámica unificadora de valores compartidos y de una visión singular, sino porque permite tener una dinámica de diversidad productiva. Es la diversidad que se encuentra en el corazón de las culturas organizacionales, incluyendo áreas cotidianas como la gestión de recursos humanos, la estrategia de diversificación de productos y servicios, la ventas y el marketing en una gran variedad de nichos, y la gestión de las relaciones con los clientes, que no tiene porqué ser la misma para dos clientes diferentes.

CAMBIO

.....

Estamos en una época de grandes cambios: unas veces, liberadores; y otras veces, traumáticos. Las organizaciones se ven golpeadas constantemente por fuerzas externas: tecnológicas, mercantiles, políticas y culturales. Y tienen ante sí el reto de ser cada vez más eficientes, eficaces, productivas y competitivas. ¿Cómo pueden estas organizaciones alcanzar la maestría activa en la gestión del cambio en lugar de ser meros agentes pasivos o reactivos? ¿Cómo podrían cambiar las organizaciones espontáneamente como consecuencia únicamente del impulso generado por las personas que las conforman, en lugar de esperar a que cambie la organización en abstracto, o en lugar de que los líderes arrastren al resto? Una organización no funcionará si no es capaz de aprender, en un sentido colectivo, así como de velar por la formación y el aprendizaje continuo de las personas que pasan sus días en el trabajo. Fracasarán si no se ve a sí misma como un lugar de continua reinención personal y corporativa, y de transformación individual e institucional. La organización, y cada persona dentro de ella, debe ser un agente de cambio en vez de un objeto de cambio.

El Congreso, la Revista, la colección de libros Gestión y Organización y el Blog de Noticias tratan de abordar cómo el conocimiento, la cultura y el cambio se manifiestan en las organizaciones. Los artículos abarcan tanto análisis teóricos generales hasta estudios de caso detallados que versan sobre estrategias prácticas o sobre la manera de convertir en valores tangibles los intangibles de las organizaciones, la conversión del conocimiento tácito en explícito.

Índice

El Cerebro gestor del conocimiento	1
<i>José Ovidio Salamanca López</i>	
La inversión extranjera directa en América Latina: algunas aproximaciones teóricas que explican su comportamiento	17
<i>Vania López Toache, Jorge Romero Amado</i>	
Retrospectiva hacia los fundamentos históricos de la administración como una posibilidad para reconstruir la función social de la empresa	31
<i>Olga Hermina Román Muñoz, Luis Ferney Bonilla Betancourt, César Augusto Patiño Vargas</i>	
La relación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa: análisis del efecto del capital humano y el capital social	45
<i>Daniel Arturo Cernas Ortiz, Arun Madapusi, Patricia Mercado Salgado</i>	
Diseño de un modelo cualitativo que permita identificar los principales factores generadores de pobreza en el cantón de Limón, Costa Rica	61
<i>Omar R. Wright Grant</i>	
Posibilidades de Bursatilización de seguros en el esquema de Solvencia II	77
<i>Andrés Barajas Paz</i>	
El derecho de familia ante la multiculturalidad: una expresión compleja de globalización social	95
<i>Esther Gómez Campelo</i>	

Table of Contents

The Brain Knowledge Manager	1
<i>José Ovidio Salamanca López</i>	
Foreign Direct Investment in Latin America: Some Theoretical Approaches that Explain its Performance	17
<i>Vania López Toache, Jorge Romero Amado</i>	
Retrospective towards Management's Historical Foundations as a Possibility to Reconstruct the Company's Social Function	31
<i>Olga Herminda Román Muñoz, Luis Ferney Bonilla Betancourt, César Augusto Patiño Vargas</i>	
The Relationship between an ERP Benefits and Firm Performance: An Analysis of Human Capital and Social Capital Effects	45
<i>Daniel Arturo Cernas Ortiz, Arun Madapusi, Patricia Mercado Salgado</i>	
Design of a Qualitative Model that allows to Identify the Principal Factors Generators of Poverty in the Canton of Limon Costa Rica	61
<i>Omar R. Wright Grant</i>	
Possibilities of Insurance Risk Securitization according to Solvency II	77
<i>Andrés Barajas Paz</i>	
Family Law: a Complex Expression of Social Globalization	95
<i>Esther Gómez Campelo</i>	

El cerebro gestor del conocimiento

José Ovidio Salamanca López, Fundación Universitaria Agraria de Colombia, Colombia

Resumen: El cerebro es uno de los sistemas que hace parte del gran sistema: el ser humano; de gran complejidad y los procesos bioquímicos y eléctricos que intervienen en su funcionamiento son tan precisos y de gran cuidado, que diversas actividades, sustancias ingeridas, aspiradas o inyectadas alteran su funcionamiento o lo pueden deteriorar o dañar. El cerebro, se representa generalmente en forma de un grueso ovoide con la extremidad posterior más amplia respecto a la anterior, ocupa gran parte del cráneo, incluida la fosa craneal posterior. El volumen y el peso son variables según la edad, la forma del cráneo etc., y además se distinguen claramente según el sexo (Nieto, 1991). En la era del conocimiento y de la información, se adquiere cada vez más compromiso con las TIC, Tecnologías de la Información y la Comunicación, que cada vez se van implicando más, volviéndose en muchas actividades del ser humano, indispensables. Así, el campo de la educación no escapa al compromiso de mediar el aprendizaje con tecnologías. Hoy las tecnologías, tanto blandas como duras, se aplican en diversas actividades, relacionadas con el comportamiento del ser humano; es así que la Inteligencia Artificial, Algoritmos Genéticos, Lógica Fuzzy, Neuromarketing y otras área del conocimiento, realizan esfuerzos grandes y constantes por estudiar la estructura y el comportamiento del cerebro humano; dentro de las muchas actividades que realiza el cerebro, está la de almacenar información a largo plazo o corto plazo y poderla recuperar, ello comprometiendo las Ciencias Cognitivas, permitiendo determinar, encontrar, descubrir, generar y descubrir conocimiento. Actualmente se indaga sobre qué metodologías a nivel activo se pueden comprometer para el diseño y desarrollo de un ambiente de aprendizaje como apoyo al aprendizaje de los Fundamentos de Contabilidad, para estudiantes de Administración; así como determinar el conocimiento y las competencias del nuevo administrador para administrar y gestionar las organizaciones de hoy y del futuro. Logrando encontrar otra dinámica, se propone incursionar en el Neuromarketing, área del conocimiento novísima, que ha realizado investigaciones con resultados importantes respecto a la motivación, fijación y recordación de las marcas y/o productos para su posterior consumo; retomando esos logros alcanzados por el Neuromarketing, se propone incluir algunos para influir en el aprendizaje del estudiante, como un elemento más y novísimo a tener en cuenta en el diseño y Construcción del ambiente de aprendizaje.

Palabras clave: cerebro, conocimiento, gestión del conocimiento, información, administración

Abstract: The brain is one of the systems that is part or component of the human being, and highly complex biochemical and electrical processes involved in its operation are as accurate and great care, a number of activities, substances ingested, injected or aspirated alter operation or they may deteriorate or damage. The brain, is generally represented as an ovoid with the rear end thickness larger over the prior, occupies most of the skull, including the posterior fossa. The volume and weight vary by age, skull shape etc., and also clearly distinguished by sex (Nieto,1991). In the information age, in the age of knowledge, growing commitment to ICT, Information Technology and Communication is acquired, which increasingly are going committing more, turning in many human activities, essential being. Thus, the field of education is no exception to the commitment to mediate learning technologies. Today technologies, both soft and hard, are applied in various activities related to human behavior; Thus Artificial Intelligence, Genetic Algorithms, Fuzzy Logic, Neuromarketing and other area of knowledge, make great and constant efforts to study the structure and behavior of the human brain; among the many activities of the brain, is to store long term or short term and to be able to retrieve information, this engaging Cognitive Sciences, allowing to determine, find, discover, generate and discover knowledge. The research, this is in progress and investigates methodologies active level that can commit to the design and development of a learning environment to support learning of Accounting Fundamentals, Student Body; and to determine the knowledge and skills of the new administrator to administer and manage the organizations of today and tomorrow; you managing to find another dynamic intends to venture into the Neuromarketing, newest area of knowledge, which has conducted research with important results regarding motivation, fixation and recall of brands and / or products for later consumption; retaking these achievements Neuromarketing, is proposed to include certain to influence student learning, as a brand new item and to consider in the design and construction of the learning environment.

Keywords: Brain, Knowledge, Knowledge Management, Information Management

Memoria e información

El cerebro no es un vaso por llenar, sino una lámpara por encender. (Plutarco)

La única práctica gerencial que ahora es constante, es la práctica de acomodarse constantemente a los cambios. (William G. McGowan)

No hay necesidad de templos, no hay necesidad de filosofías complicadas. Nuestro propio cerebro, nuestro propio corazón, es nuestro templo. Mi filosofía es la bondad. (Dalai Lama)

Los estímulos se denominan la entrada de datos o información, las actitudes, las expresiones y en general el comportamiento se consideran como la respuesta o salida determinada o influenciada por unos procesos internos individuales frente al estímulo.

La memoria es considerada inicialmente en forma pasiva y subordinada al pensamiento, un almacén de datos de recuerdos y experiencias que se traen en forma automática; hoy considerada como el conocimiento de una persona que le sirve para realizar las actividades para sobrevivir, poderse comunicar y adaptarse al medio (Puente, 1996).

La memoria y el resultado de la misma (Monroy, 2005), es una actividad altamente compleja, que está determinada por factores como la motivación, la formación y retención, la elección de un plan y el conjunto de operaciones para llevarlo a cabo, proceso mediante el cual es almacenada la información en el sistema cognitivo, haciendo que se vea afectado con la nueva información.

La memoria a largo plazo está comprometida con la memoria semántica, la que almacena las relaciones, significados y reglas (Stemberg, 1987), también según Tulving (Puente, 1996), es la que almacena el lenguaje y los hechos, diferenciándose de la memoria episódica o de corto plazo; ésta clasificación la determina según la naturaleza de la información almacenada y su poder de recuperación en el tiempo.

Esquema del sistema de procesamiento

La generación de la estructura cognitiva, fundamentada en la memoria semántica, implica la relación que tiene el sujeto frente al entorno donde se encuentre del cual realiza una representación del mismo desde lo que conoce; cómo es capaz de hacer abstracciones de ese entorno de acuerdo a lo que tiene almacenado, a su conocimiento, a su experiencia, logrando relacionar los diferentes conceptos y poder expresar una representación propia e individual. (Figura 1)

Figura 1: Interacción Sujeto y su entorno



Fuente: Elaboración propia, 2013.

Lo anterior dará origen a los mapas conceptuales, que fundamentan el aprendizaje significativo expuesto por Ausbel y tiene por objeto representar relaciones significativas y jerárquicas; las redes semánticas están clasificadas dentro de los modelos proposicionales que pueden expresar la relación de la representación del conocimiento y que a su vez estos están referenciados desde la manera como se almacena información en el cerebro, la memoria, lográndose realizar un paralelo con el comportamiento de la red neuronal en el cerebro humano, haciendo representaciones a través de nodos y arcos; de otra parte la relación de los diferentes sentidos del ser humano, con el comportamiento del cerebro, y como estos activan y tejen redes mediante grupos de neuronas especializadas en diferentes tareas; ejemplo, el sentido de visión, según investigaciones se ha encontrado que con la repetición de movimientos oculares deliberadamente, tiene un efecto beneficioso sobre pensamientos y emociones del individuo, logrando que imágenes y pensamientos negativos desaparezcan o disminuyan su carga emocional; método (EMD. Desensibilización por el Movimiento Ocular) (Shapiro, 1997).

Desde la Psicología de la Cognición, se ha revisado el procesamiento de información, encontrando tres tipos de memoria (Figura 2), que le permiten al ser humano capturar del entorno o desde su imaginario, mediante la percepción de características que para cada ser humano son de carácter particular y que le permiten interpretar el mundo real y de acuerdo a su visión almacenar, procesar datos e información que le admiten de nuevo almacenar, reflexionar y aprender.

Figura 2: Esquema procesamiento de Información



Fuente: Hardy, 2000.

La información del entorno ingresa a la memoria sensorial, ésta la mantiene por un tiempo corto (entre 0,5 y 1,0 segundos en el sistema visual), tiempo suficiente para que seleccione el individuo qué atender para un procesamiento subsiguiente. Esta memoria sensorial contiene todo lo que afecta nuestros sentidos.

Cognición

La Teoría Cognitiva está relacionada directamente con los términos: lenguaje, pensamiento y conocimiento. La memoria y aprendizaje están relacionados con el almacenamiento de conocimiento o información, a su vez con la experiencia, elementos herenciales, entornos, madurez intelectual referenciada con el cociente intelectual para lograr explicar en el estudiante la forma cómo desarrolla el proceso de aprendizaje y poder en algún momento concebir una representación del conocimiento.

El cognitivismo deja de lado la orientación mecanicista, pasiva del conductismo y presenta al sujeto como parte activa de la generación de conocimiento partiendo de la información que una vez que se registra y se organiza como primeros pasos, para luego lograr realizar su reorganización y reestructuración en el aparato cognitivo del sujeto participante en el proceso de aprendizaje.

Clarificando que esta reestructuración no se reduce a una tarea de asimilación y acomodación, sino a una construcción activa y dinámica del conocimiento. Es decir, los procesos que realiza el

sujeto con ese conocimiento inicial o de entrada, son la base para construir o generar un nuevo conocimiento, (Legrenzi, 1986), afirmando que ese conocimiento inicial ha cambiado. En términos piagetianos, es la acomodación de las estructuras de conocimiento a la nueva información.

Al enfoque Cognitivo se le da importancia cuando se revisa desde una perspectiva teórica que estudia los procesos psicológicos que aportan en la construcción del conocimiento que los estudiantes capturan en su mente del mundo real y se presenta una reflexión en sí mismos. (Pozo, 1997).

Se hará referencia al Conductismo donde el conocimiento que se adquiere a través del concepto de estímulo – respuesta, dará origen a la Teoría del Condicionamiento. (De Vega, 1984).

La Teoría Estructuralista de Piaget, permite plantear que el ser humano construye estructuras mentales, y requiere de una mirada holística frente al aporte desde otras disciplinas que le permite que en algún punto confluyan y que puedan aportar al descubrir del conocimiento y la construcción de significados; el conocimiento es obra de la experiencia del hombre, de tal forma que se relaciona con su entorno y los elementos que encuentra en ese entorno, junto a la imagen y el significado que el ser humano puede construir desde los diferentes conceptos y como se relaciona con los otros y el entorno, para poder expresar dichos significados y abstracciones mediante el uso de símbolos; por ello el conocimiento es inconcebible sin el lenguaje; es el producto de la relación y expresión del ser humano con su entorno. (Estévez, 2002).

Metacognición

Se puede definir como el conocimiento que el individuo puede generar a partir del conocimiento que posee, desde su conocimiento y experiencia, sus limitaciones y capacidades frente a las actividades del pensamiento (Nickerson, Perkins, Smith, 1990), se puede también entender como la capacidad del estudiante para controlar, regular, autocontrolar, autoregular, autoalimentarse respecto a su aprendizaje. Además permite que el estudiante pueda encontrar, plantear y diseñar las estrategias y el camino para lograr el objetivo u objetivos.

La Metacognición se refiere a la capacidad de estar consciente de los procesos de aprendizaje y poder hacer el rastreo o trazabilidad de los mismos, (Peters, 2000), identificando dos componentes básicos y fundamentales, desde lo metacognitivo del conocimiento, que se refiere a la identificación de los procesos cognitivos y su control, y las experiencias sobre las cuales reflexiona, considerando las estrategias de planeación, monitoreo y evaluación de dichos procesos cognitivos. (Flavell, 1993).

Cuando el sujeto es capaz de reflexionar sobre su propio conocimiento, le permite trazar objetivos frente a su aprendizaje e incidir sobre la dirección y alcance de sus propios procesos cognitivos. (Maldonado, 2000).

Se considera la Metacognición como una dimensión de la inteligencia, importante y fundamental para el aprendizaje del sujeto; cuando el sujeto es más reflexivo que otros, tiene mayor poder y facilidad para plantear estrategias para la solución de problemas, es capaz de generar mayor cantidad de información, lograr una mejor secuencia de actividades y alcanzar soluciones más flexibles. (Maldonado, 2000).

La importancia de la metacognición, base para el aprendizaje, se fundamenta en que todo sujeto, se encuentra y se enfrenta constantemente a nuevas tareas de aprendizaje y de aplicación del conocimiento que posee y de la reflexión que realiza respecto a este. De esto se desprenderá el concepto de autonomía, afirmando que en la medida en que el sujeto reflexiona sobre su propio aprendizaje y lo relaciona con su entorno, estará dando paso al autoaprendizaje, aprender a aprender, a la auto regulación, al auto control y la auto planeación para el logro de objetivos fijados de aprendizaje. (Molina, 2002).

Elaboración de Ambientes y desarrollo de procesos

La construcción de ambientes de aprendizaje, mediante la aplicación de software mediado por hardware, ha pasado de ser un “presentador de información”, a presentarse como un objeto didáctico interactivo que se puede elaborar a partir de la representación del conocimiento (Maldonado, 1997), facilitando en el estudiante su interacción y logrando una mayor motivación e impacto en su aprendizaje.

El papel de las TIC dentro de la educación, se convierten en elementos de apoyo en el proceso de enseñanza y aprendizaje, diseñando y construyendo ambientes de aprendizaje fundamentados en

procesos cognitivos y metacognitivos, que propicien el aprendizaje, logrando modificar en el estudiante su estructura cognitiva.

Lo anterior también permite que el docente piense y reflexione sobre su quehacer educativo, convirtiéndose en un investigador y diseñador de estrategias y didácticas nuevas dentro de su papel en la práctica pedagógica, tomando en su conjunto como referente el entorno y las diferentes variables que puede encontrar para innovar.

Así las tecnologías están, ofreciendo una multiplicidad de posibilidades, de combinar y aplicar, encontrando diferentes formas de trabajar, dejando la creatividad y la innovación para que sean utilizadas de forma más eficiente, eficaz y efectiva en lo que se refiere a mejorar y lograr el aprendizaje en el estudiante y en el futuro profesional, que le permita aportar en el desarrollo y sostenibilidad de las organizaciones.

La alfabetización computacional y el apoyo en las didácticas de aprendizaje, ha girado en torno a la capacitación de los actores partícipes en el proceso de enseñanza y aprendizaje en el manejo y aplicación de las TIC. Para ello se hace necesario que el profesor, tutor y/o mediador del aprendizaje esté en posibilidad de asumir la responsabilidad de usar las TIC en los procesos de aprendizaje, logrando reflexionar sobre la importancia de estos en las novísimas arquitecturas de aprendizaje y comunicación, asumiendo que éstos deben ser los abanderados de incursionar, apropiar y aplicar las TIC y su capacidad para su aplicación pedagógicamente.

Así la informática, los OVAS y los AVAS, se convierten en elementos de apoyo al proceso de enseñanza y aprendizaje, permitiendo plantear escenarios novísimos que propicien el aprendizaje. (Molina, 2002).

Respecto a los ambientes de aprendizaje, Bransford, dice que se deben tener en cuenta en estos, el individuo y que dicho ambiente debe estar “centrado en quien aprende”, que se ha de tener especial atención y cuidado de los conocimientos, habilidades, actitudes y creencias que los sujetos que aprenden tienen consigo y que están presentes en el sujeto y que los llevan cuando están frente al entorno de aprendizaje; de otra parte tomando que dicho ambiente debe estar “centrado en el conocimiento”, se ha de preguntarse al momento de construir el ambiente de aprendizaje, qué conocimientos trae el sujeto que aprende y que se quiere que él aprenda; para de esta forma lograr construir estrategias para alcanzar su reflexión y aprendizaje; y por último “centrado en la evaluación”, aquí la pregunta es cómo se logra plantear y aplicar una evaluación que pueda validar o confrontar lo aprendido con referencia a lo que se fijó como objetivo de aprendizaje. (Bransford, 2007).

Generalidades

La mayoría de los programas de las Universidades, Instituciones de Educación superior, Institutos Técnicos, Tecnológicos y de Educación no Formal que ofrecen Administración de Empresas, Administración Financiera, Administración Hotelera, entre otras; incluyen en sus planes de estudio uno, dos y hasta tres cursos de contabilidad, lo cual nos induce a pensar que es un área importante para cualquier administrador y con mayor razón para nuestro egresado que debe presentar fortaleza en competencias en lo referente al campo financiero.

De acuerdo con lo expuesto, se considera, que el enfoque más coherente y pertinente para ser aplicado en el desarrollo y construcción del software es el Constructivismo, en razón a que es posible modelar una estructura lógica fomentando la solución de problemas, el desarrollo conceptual y la interacción y participación activa del sujeto.

Además, al desarrollar el software estará brindando una nueva posibilidad por una parte al estudiante de encontrar un nuevo ambiente para aprender los fundamentos de contabilidad y reforzar los elementos conceptuales y prácticos de la misma, así como a las instituciones de encontrar, nuevas metodologías y didácticas que posibilite y medie respecto a cuál es el nuevo conocimiento, estrategias y competencias del nuevo administrador para lograr administrar y gestionar conocimiento e información en las organizaciones de hoy y del futuro. (Canós, 2010).

También estará dando nuevas luces y nuevos espacios para investigar sobre el uso de Tecnologías de la Información aplicadas a la enseñanza de la contabilidad, ya que específicamente en esta

área es muy poco lo que se ha investigado y desarrollado, ayudando también en la consecución de un mejor nivel educativo e incentivando líneas de investigación en este campo, aportando en alguna medida al proceso de calidad en el campo académico. También con los resultados encontrados, estarán aportando al novísimo campo, según investigación del modelo virtual para el aprendizaje de la Contabilidad adaptado al crédito europeo. (Martin, 2010).

Al referirse al conocimiento, no debe limitarse a las representaciones que se hacen de los conceptos y de los objetos en nuestra mente, sino más bien, del proceso crítico mediante el cual el estudiante va organizando ese conocimiento, va superando los condicionamientos y situaciones espontáneas hasta construir un conocimiento sistemático, ordenado y coherente. Esto permite hablar del desarrollo y construcción de la Cultura mediante el concepto de procesos como lo son, la percepción, los símbolos, el lenguaje, la inferencia y como resultado la acción.

En la medida, en que el individuo adquiere un conocimiento este realmente se cimenta y se fijará, si, en él encuentra que ese conocimiento se relaciona o lo puede relacionar con su entorno y adquirido este conocimiento le permitirá generar nuevo conocimiento o encontrar nuevo conocimiento para influir en su entorno y mejorarlo, influyendo en sus estructuras de aprendizaje.

La Teoría Cognitiva recolectando una gama de visiones, pretende mostrar que el conocimiento es un proceso por el que pretendemos reproducir, a nivel de nuestra conciencia, la realidad con la cual se tiene contacto. Pero esa reproducción mental de la realidad no es total, (absoluta); no se puede agotar en el acto del conocimiento lo que el objeto es en si, de ahí diferentes interpretaciones y aprendizaje sobre el mismo objeto; por el contrario, el conocimiento es un proceso gradual hasta alcanzar un conocimiento más riguroso, más preciso y más acorde con la realidad y su entorno.

Las Ciencias Cognitivas se conciben como confluencia de varias ciencias dentro de las que se destacan la Inteligencia Artificial, basada inicialmente en los símbolos, construcción de bases de conocimiento, modelos matemáticos y los algoritmos genéticos, permitiendo encontrar nuevos modelos fundamentados en el conexionismo. Desde la teoría del conexionismo junto con las neurociencias, la lingüística y la Psicología Cognitiva, llevarán a plantear modelos de la estructura del cerebro, logrando mediante la teoría de las redes neuronales hallando un procesamiento altamente paralelo y distributivo en el cerebro, logrando plantear un isomorfismo con el computador y concretamente con el procesador.

Retomando lo anterior, se puede afirmar que con la aparición del computador se orienta la intención de convertirlo en un instrumento que facilitará el estudio de la inteligencia humana y a esta intención responde la inteligencia artificial, la cual incorpora la identificación de la estructura, de la forma como funciona la mente humana, el cerebro y desarrolla su simulación, aportando tecnologías novísimas, entre ellas, sistemas expertos, redes neuronales y la lógica difusa; todos íntimamente relacionados con la Teoría Cognitiva, en la medida en que trata de construir modelos inteligentes. (Ardi, 2005).

Luego, el conocimiento está en una continua adaptación, (el conocimiento es propio del ser humano, éste es quien sistematiza ese conocimiento y lo adecua según sus necesidades y el entorno), donde el sujeto se enfrenta con una realidad cambiante y dinámica respecto al espacio, el tiempo, las experiencias tanto internas como externas del ser humano; la relación del ser humano con sus semejantes y con su vivencia; por ello las Ciencias Cognitivas deben ser dinámicas, cambiantes y en ningún momento absolutas.

Metodología

Esta investigación se ha clasificado como cualitativa y cuantitativa, ya que se han propuesto y desarrollado actividades como revisión del estado del arte, encontrando que muy poco se ha realizado alrededor del aprendizaje de los fundamentos de la contabilidad, tanto a nivel teórico como en la construcción de software didáctico en esta área específica.

De otra parte se han revisado los diferentes modelos pedagógicos de mayor difusión; como el modelo pedagógico tradicional, el cual enfatiza en la formación del carácter, mediante la voluntad, la virtud y el énfasis en la disciplina; el modelo pedagógico romántico, donde el niño es el centro, debe darse y dejar la expresión libre y espontánea de los niños, no interesa el contenido del aprendizaje; el modelo pedagógico conductista, donde interesa el contenido del aprendizaje, pero se hace

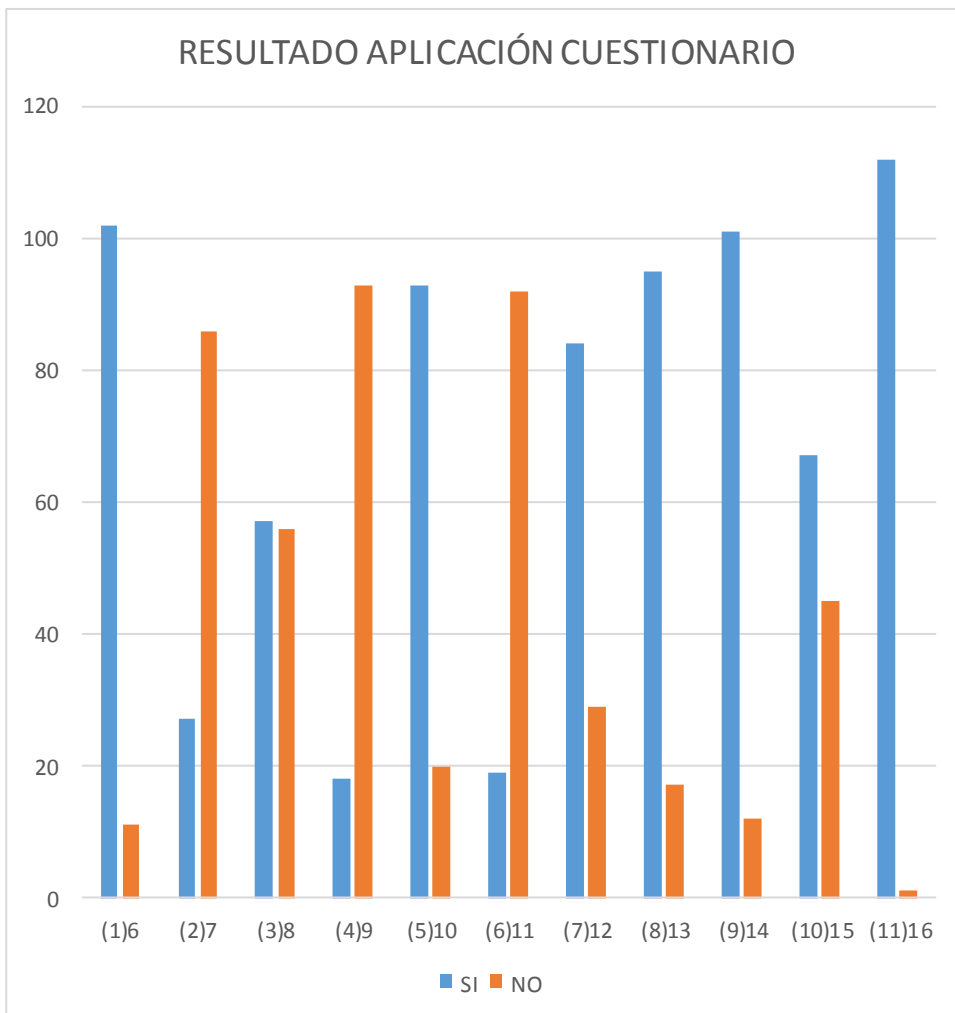
énfasis en la necesidad de atender las formas de adquisición y las condiciones del aprendizaje de los estudiantes; el modelo pedagógico social, éste propone el desarrollo en diferentes direcciones (multifacético), revisando o teniendo en cuenta las capacidades e intereses del estudiante; estos modelos entre otros son referentes importantes a tener en cuenta en el diseño y desarrollo del software.

También para esta investigación se han realizado instrumentos como encuestas y entrevistas, que se han aplicado a los estudiantes y a los docentes del curso de fundamentos de Contabilidad, etapa en la que se encuentra la investigación.

Además se aplicarán instrumentos a las organizaciones (Pymes) con el fin de determinar las necesidades de información y conocimiento que requieren para su permanencia en el mercado, así como la forma y contenidos, estrategias para la enseñanza y aprendizaje para la formación del futuro profesional.

En la Figura 3, se muestran los resultados obtenidos de los instrumentos aplicados a los estudiantes y docentes, logrando identificar la necesidad de construir estructuras de software que ayuden en didácticas y metodologías para la enseñanza y aprendizaje de las ciencias administrativas y contables del nuevo estudiante y del futuro profesional en estas ciencias.

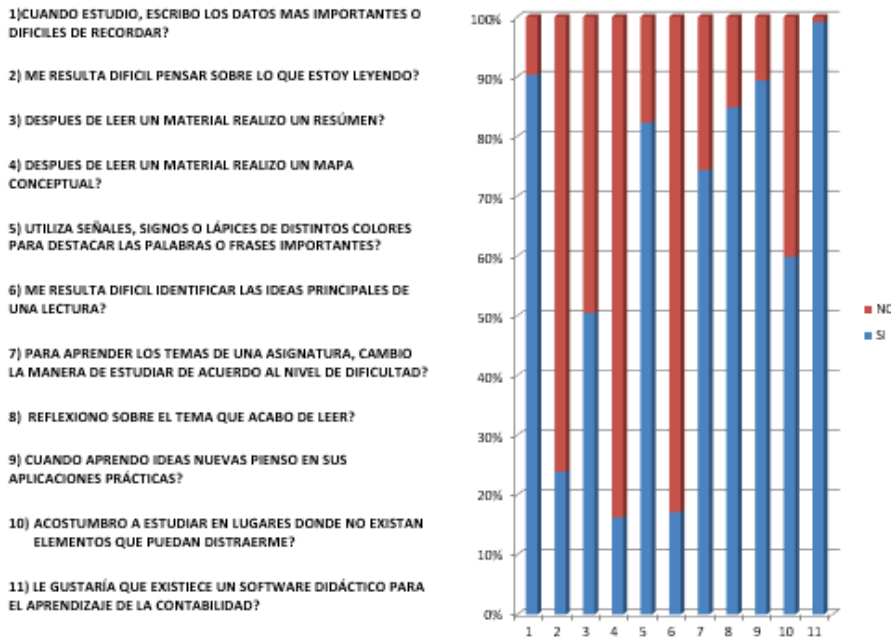
Figura 3: Resultado aplicación instrumento



Fuente. Elaboración propia, 2014.

Desde la Figura 4, se observan también resultados al evaluar los instrumentos; aplicados a la población objetivo, que los estudiantes afirman que les gustaría interactuar con un software que les sirviera de apoyo para su aprendizaje; de otra parte cruzando los resultados de las preguntas 2, 3 y 5, orientan a fomentar el concepto del hipertexto y el juego de los colores como formas didácticas de aprendizaje lo mismo que la utilidad de aplicar los mapas conceptuales como forma de recordar y aprender mejor los contenidos relevantes de un tema en especial.

Figura 4: Resultado respuestas instrumento aplicado



Fuente: Elaboración propia, 2013.

También se revisa desde el resultado de las preguntas 4, 8 y 9, cómo se debe inducir al estudiante a reflexionar sobre lo que pretende aprender y además cómo lo relaciona con su entorno y aplicación práctica. De las respuestas dadas a las preguntas 8, 9, 10 y 11, junto con las anteriores respecto a características que se deben tener en cuenta cuando se analice, se diseñe y se construya el ambiente de aprendizaje. (Reflexión – Aplicación – Ambiente de estudio).

El conocimiento y las organizaciones

En la etapa en la que se encuentra la presente investigación, indaga sobre las organizaciones, qué conocimiento requiere el profesional en administración que le permita ser competente y proactivo en la administración y gestión de las organizaciones, dado el cambio que se ha dado en la sostenibilidad y permanencia de las organizaciones, hoy fundamentadas en el conocimiento, la información y la comunicación; para ello se ha revisado el estado del arte y se están construyendo instrumentos que permitan identificar lo anterior; se revisan también fuentes teóricas alrededor de estas temáticas que permita la construcción del marco teórico.

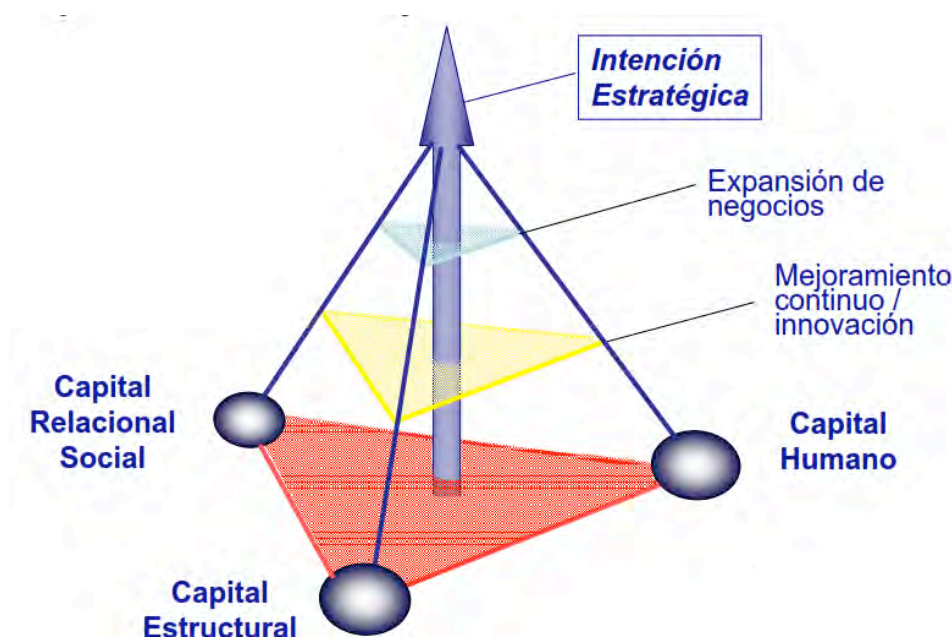
El conocimiento se presenta como una relación entre la conciencia y el objeto, el sujeto y el objeto, así este dualismo del sujeto y objeto pertenece a la esencia del conocimiento; (Hessen, 2010). Luego, si se reflexiona sobre el qué hacer humano y el qué hacer de las organizaciones, tendríamos que hablar también de una dualidad, en la cual el objeto son las organizaciones con todos sus com-

ponentes vista con una mirada holística y el sujeto (stakeholder), de las organizaciones que son capaces de abstraer las principales características tanto de las organizaciones como del entorno donde están inmersas estas, para plantear alternativas estratégicas para la administración y gestión de las empresas, primero conociéndolas e interpretándolas y segundo lograr gestionarlas en entornos cambiantes y dinámicos, fundamentadas sobre la base del conocimiento y de la información.

Resultado de lo anterior, se tiene que los individuos relacionados con la organización (stakeholder), tienen la posibilidad, de crear, de intercambiar y de utilizar información y conocimiento; logrando identificar el capital humano, el capital relacional social y el capital estructural; para lograr plantear e implementar modelos de negocio estratégicos que permitan la sostenibilidad de la organización en el tiempo; Figura 5, mediadas y potenciadas por la utilización y aplicación de las TIC, constituyéndose en un componente clave de las organizaciones.

Los colaboradores y constructores de una organización, a través de la mediación tecnológica, son actores activos con potencial de creación y participación en una dinámica incluyente frente a la estructura y modelo de negocio planteado y desarrollado por la organización.

Figura 5: Elementos constitutivos de las Organizaciones de Hoy



Fuente. DebaTIC: "Tecnologías convergentes para una economía en crecimiento". SELA, Caracas, 29 de noviembre de 2012

Las organizaciones han de lograr encontrar una estructura organizacional que permita cimentar una cultura organizacional coherente con sus propósitos y que logre fusionar y relacionar todos sus componentes fundamentados en la gestión del conocimiento y de la información.

Cerebro – aprendizaje y neuromarketing

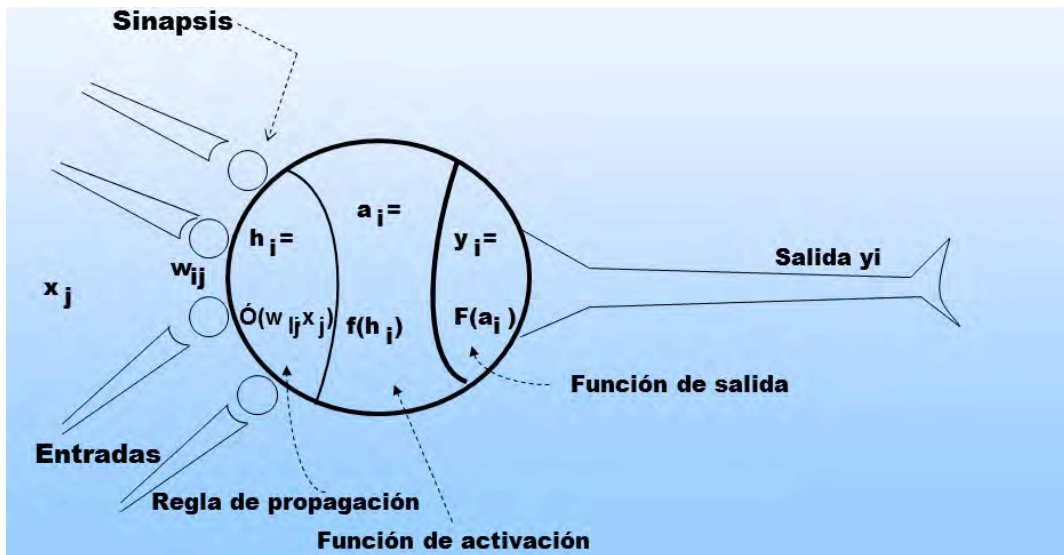
La biología es importante y básica para la psicología del aprendizaje y la cognición, ya que existen mecanismos fisiológicos responsables del condicionamiento, el aprendizaje, el procesamiento de datos e información, memoria y pensamiento tratados y estudiados por los psicólogos, pasando a ser relevante hoy en estudio e investigación de los compromisos fisiológicos en el aprendizaje y la memoria; así como la biología vista e investigada desde la evolución del cerebro humano.

Los estudios de la neurociencia, se remontan a los hallazgos y teorías de Franz Joseph Gall (1820), realizando estudios comparativos y anatómicos entre el cerebro humano y el cerebro animal, con la idea que las diferentes funciones psicológicas estaban en órganos distintos del cerebro; sin embargo Donald Hebb, hacia 1949, propuso que los mecanismos de aprendizaje y los lugares de almacenamiento de la memoria, residen en el cerebro y no de forma individual en neuronas, sino en grupos organizados de neuronas, y que existen conexiones no necesariamente adyacentes entre grupos de neuronas, sino que pueden darse dichas conexiones entre células de diferentes partes del cerebro.

Así hace su aparición la teoría conexionista, como fundamento de las redes neuronales, dando paso a la nueva arquitectura planteada, como una red de intrincados y complejos circuitos neuronales, que son los que permiten almacenar y procesar información mediante las entradas, conexiones entre grupos de neuronas, procesamiento y entregando salidas.

La arquitectura de la cognición vista desde la teoría conexionista, consiste en múltiples unidades de computo, donde las neuronas reciben múltiples conexiones dendríticas de muchas otras neuronas del sistema nervioso, donde las neuronas reaccionan a la suma de todas las descargas de entrada que reciben desde sus conexiones dendríticas de entrada, de tal forma que si la neurona alcanza el nivel general de excitación en la sinapsis, descargará un potencial axónico, enviando un impulso electroquímico a otras unidades con las que está conectada. (Hardy, 2000). (Figura 6)

Figura 6: Modelo Conexionista Computacional

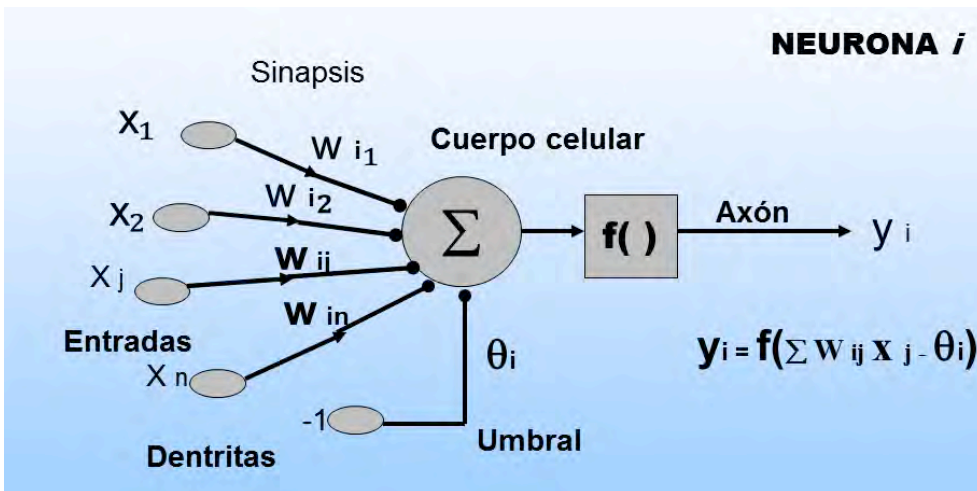


Fuente: Hardy, 2000.

A partir de lo anterior la disciplina de la inteligencia artificial entra a participar en el estudio del cerebro, planteando un modelo matemático de la posible estructura, funcionamiento y comportamiento del cerebro frente al comportamiento y procesamiento de la información en el cerebro (Figura 7).

Donde una red neuronal está constituida por nodos o unidades que están unidas mediante conexiones y a cada conexión se le asigna un valor o peso numérico, este peso constituye el principal recurso de memoria de largo plazo en las redes neuronales, y el aprendizaje usualmente se realiza mediante la actualización de dichos pesos. (Russell, 2010).

Figura 7: Modelo Matemático Conexionista

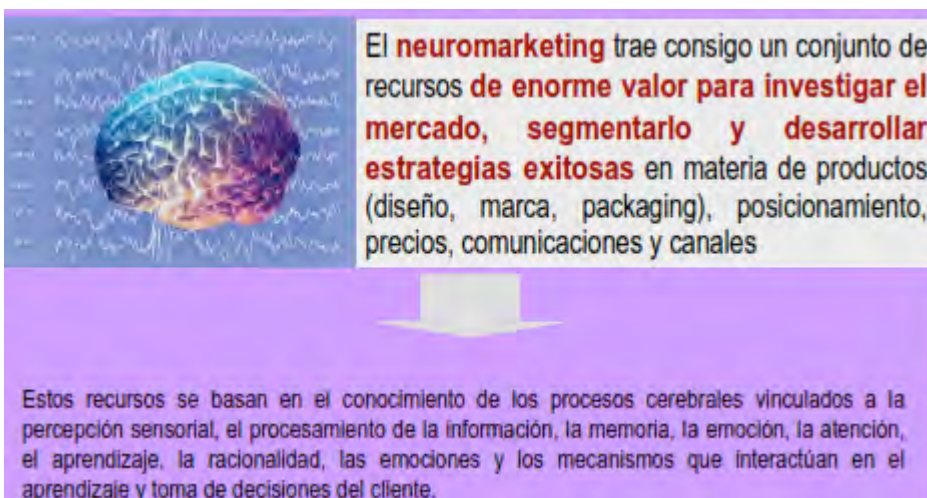


Fuente: Russell, 2010.

Desde los estudios y las investigaciones que realizan hoy las neurociencias, se ha logrado un avance importante en el estudio del funcionamiento del cerebro, usando y aplicando tecnologías que permiten determinar la localización, la frecuencia, el momento y el tipo de actividad cerebral con gran precisión. Las herramientas de imagen funcional permiten una detallada valoración del pensamiento, creencias y sentimientos para vincularlos a alternativas de toma de decisiones y actitudes y comportamientos del ser humano bajo determinados estímulos.

Como un derivado de las neurociencias, aparece en escena el Neuromarketing, que estudia cómo los sujetos toman decisiones sobre las cosas que valoran, teniendo como antecedentes los estudios realizados por la neurología, la salud y el comportamiento mental; así, la neuroeconomía que estudia el conocimiento del mercado y el neuromarketing, que estudia el hombre económico, profundizando sobre los procesos cerebrales (Figura 8), centrados en los conceptos y procesos de memoria, atención, emoción y aprendizaje.

Figura 8: Procesos cerebrales



Fuente: Documento Dr. Nestor Braidor, 2010.

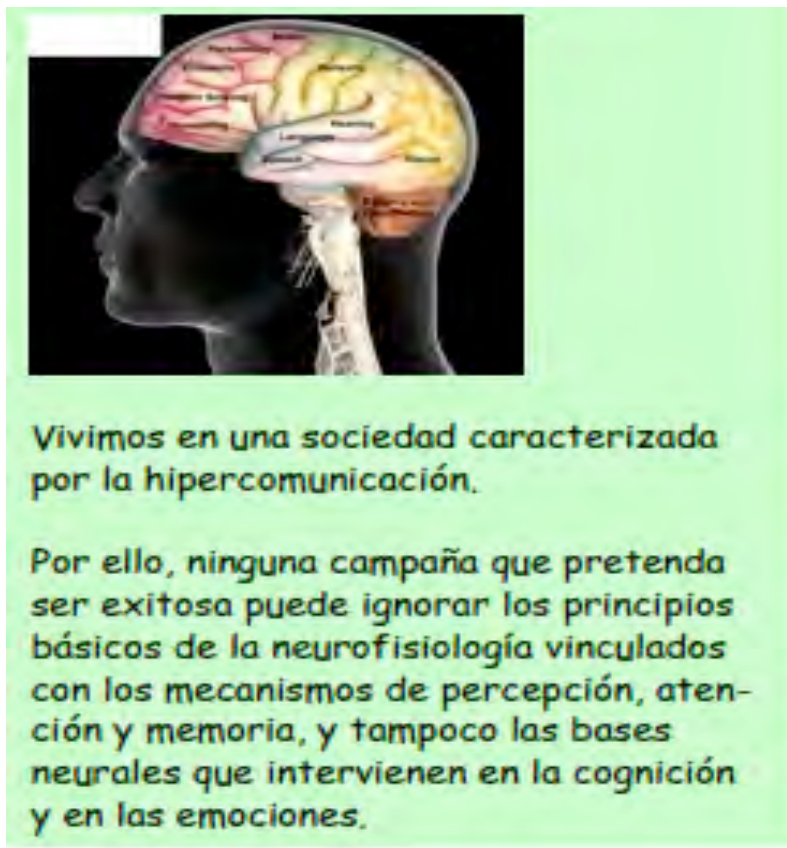
Los experimentos e investigaciones realizados, han incluido áreas del conocimiento como teoría de juegos, la teoría de riesgo, cómo el individuo presenta atención, cómo almacena y retiene información (memoria), cómo aprende, qué y cómo valora, qué le motiva, qué hace que se activen las emociones, qué hace que exprese su conducta.

El Neuromarketing, se ha comprometido con estudios e investigaciones complejas a nivel del comportamiento, respectivo a estímulo – respuesta, comprometiendo los cinco sentidos del ser humano, encontrando y entregando aportes importantes. (Alvarez, 2010).

Hoy en la sociedad del conocimiento y de la información, la multiplicidad de medios y tecnologías que median los procesos de aprendizaje y la hipercomunicación (Figura 9), presentan un rompimiento con el aprendizaje y la comunicación lineal, para dar paso y lograr cimentar el aprendizaje y comunicación divergentes, no lineal, híbrido, fundamentado en el hipertexto y los hipervínculos, las imágenes, la voz, el video.

Donde el sujeto, es posible que diseñe diferentes caminos para lograr alcanzar el objetivo de dar solución a un problema; así también, si se revisa específicamente desde el marketing, la propaganda de un producto puede utilizar simultáneamente diferentes canales de comunicación, como los son la radio, la televisión, el periódico, el internet, entre otros.

Figura 9: Comunicación Híbrida – Distribuida



Fuente: Documento Dr. Nestor Braidor, 2010.

Hoy entra en escena, el Neuromarketing, y logra mediante fuertes investigaciones, sobre cómo el cerebro es capaz de evaluar los reconocimientos, los riesgos y es capaz de calcular probabilidades; logrando determinar cambios en el cerebro y en el comportamiento del sujeto.

Esto mismo es posible trasladarlo a las organizaciones y a los ambientes de aprendizaje de tal forma que se logre la motivación, la memoria, la recordación, la reflexión; evaluando reconocimientos, riesgos, calculando probabilidades para lograr interpretar el comportamiento humano y sus emociones, para plantear estrategias que permitan lograr los objetivos que se fijan según el entorno donde encuentre la organización.

Etapa ingenieril del proyecto

Ingeniería

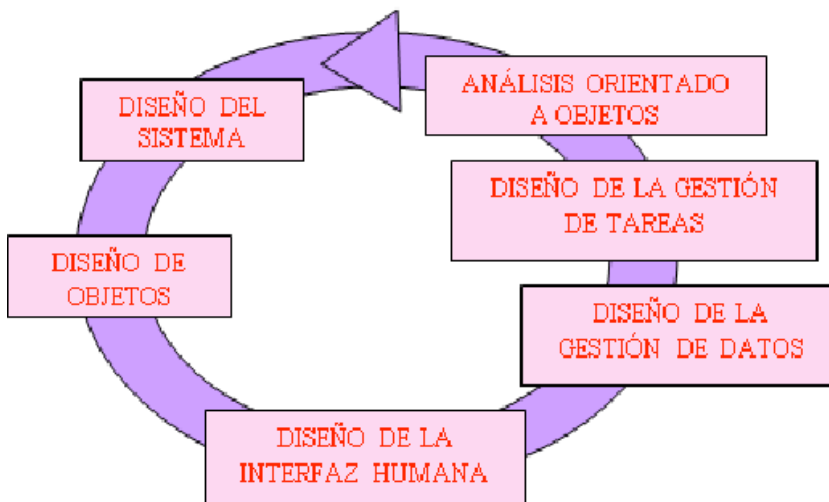
La ingeniería es la disciplina que utiliza los recursos al alcance del hombre para realizar determinada tarea o actividad o proyecto, conociendo y perfeccionando las características y relaciones de los mismos, con el fin de producir y gestionar, sistemas socio técnicos que provean bienes y servicios, para satisfacer necesidades de una población específica, logrando elevar su calidad de vida, protegiendo el ambiente mediante un desarrollo sustentable, sobre bases éticas, económicas y de responsabilidad social y ambiental. Para ello crea e innova aplicando conocimientos científicos y tecnológicos y metodologías matemáticas, experimentales e informáticas, partiendo de datos de unos contextos determinados, identificando las variables que intervienen en las soluciones planteadas.

Ingeniería de Software

Diseño y Desarrollo de MECs

Se conservan las etapas del proceso sistemático para desarrollo de materiales y más puntualmente de software (análisis, diseño, desarrollo, pruebas y ajustes, implementación) (Figura 10). Sin embargo en este caso se da particular énfasis a las teorías, metodologías y didácticas sobre el aprendizaje y la comunicación humanas, como fundamento para el diseño de los ambientes educativos computarizados; la evaluación permanente y bajo criterios predefinidos, a lo largo de todas las etapas del proceso, como razón de perfeccionamiento continuo del material; la documentación adecuada y suficiente de lo que se realiza en cada etapa, como base para el mantenimiento que requerirá el material a lo largo de su vida útil. (Galvis, 1997).

Figura 10: Ciclo de Desarrollo de software



Fuente: Pressman, 2011.

En esta parte de la investigación, donde se construyen ya sea OVAS, objetos virtuales de aprendizaje y/o los AVAS, Ambientes Virtuales de Aprendizaje, la metodología general desde Ingeniería del Software, revisando la construcción del software educativo, se arriesga a plantear una metodología, así: Pre análisis, Análisis de los Objetos, Análisis de las Metodologías y Didácticas de Aprendizaje, Tareas a Realizar de los Objetos, Diseño de los Objetos, Construcción de los Objetos (evidenciando las teorías de aprendizaje y didácticas cognitivas), Diseño de las Interfaces (Soportadas Didácticamente), Pruebas e Implementación.

Conclusiones

La base principal del aprendizaje, donde interviene el sujeto o la organización, donde el sujeto es el centro o núcleo, apareciendo la idea que las percepciones del mundo real se almacenan y deben servir no solo para actuar, sino también para reflexionar y mejorar la capacidad del sujeto para actuar en el futuro frente al mundo real para lograr su transformación.

- El sujeto, el ser humano es el único capaz de generar conocimiento y aprendizaje.
- El sujeto, el ser humano es el único que es capaz de innovar y de lograr transformaciones de su entorno y de las organizaciones.
- El diseño, construcción e implementación de modelos aprendizaje en los ambientes académicos y organizacionales no pueden tener como intención, la entrega de conocimientos, por cuanto el aprendizaje, la gestión y sostenibilidad de los sujetos y de las organizaciones es el resultado de un proceso histórico, cultural y social que ha constituido verdaderas sociedades culturales y de aprendizaje así como organizaciones que aprenden y compiten en una sociedad altamente dinámica.
- La adaptación tanto del sujeto como de las organizaciones está ligada directamente a la inteligencia, al conocimiento, a la gestión del conocimiento y se convierten en el objetivo básico del aprendizaje y por ello las diferentes estrategias que logren plantearse mediadas por tecnologías, estarán brindando nuevas posibilidades para enseñar y para aprender.
- Con todo lo anterior, se está afirmando, que el cerebro del ser humano, del sujeto, es el único capaz de procesar y generar conocimiento, luego está la necesidad hoy de implementar modelos innovadores de enseñanza y aprendizaje, pertinentes frente a las teorías cognitivas apoyadas en los avances recientes de la ciencia cognitiva y la neurociencia, de tal suerte que su impacto sea visible en los procesos de formación de los sujetos y en la gestión y sostenibilidad de las organizaciones.

Agradecimientos

A Dios primeramente por permitirme indagar, conocer y escribir. A mi Madre. A mi esposa Bisiguina, a Bisiguinita y al Bisiguin, que son la motivación, la inspiración y motor de mi hacer todos los días.

REFERENCIAS

- Alvarez del Blanco, R. (2010). *Neuromarketing*. España: Prentice Hall.
- Apellániz, M. y Portillo, M. (2013). *Metodología y técnicas de investigación en contabilidad y finanzas*. España: Documento.
- Ardí, L. Thomas y Jackson, R. H. (2005). *Aprendizaje y Cognición*. México. Editorial Pearson.
- Arredondo, P. (2000). *Didáctica General*. México: Editorial Limusa.
- Ausbel, D. Novack, J. y Hanesian, H. (1983). *Psicología Educativa*. México: Editorial Trillas.
- Barr, M. y Kiernam, J. (1994). *El sistema nervioso humano. Un punto de vista anatómico*. D.F., Mexico: Harla S.A. Mexico.
- Braidot, N. (2010). *Neuromanagement*. España: Mc. Graw Hill.
- Bransford, J. (2007). *La creación de ambientes de aprendizaje en la escuela*. México. Secretaría de Educación Pública.
- Canós, L., & Santandreu, C. (2010). *An integrated model of organizational structure and ideas*. INBAM Conference, Valencia.
- Cuadrado E. (1999). *Metodología de la investigación contable*. España: Mac. Graw Hill.
- De Vega, M. (1984). *Introducción a la psicología cognitiva*. Madrid, España. Alianza Editorial.
- Estévez-Nénninger, E.H. (2002). *Enseñar a Aprender: estrategias cognitivas. Colección Maestros y Enseñanza*. México-Buenos Aires-Barcelona: Paidós.
- Díaz, B. F. y Hernández, G. (2004). *Estrategias docentes para un aprendizaje significativo*. México: Editorial McGrawHill.
- Estévez – Nénninger, E.H. (2002). *Enseñar a Aprender: estrategias cognitivas. Colección Maestros y Enseñanza*. México-Buenos Aires-Barcelona: Paidós.
- Flavell, J. H. (1993 a.) *El desarrollo cognitivo*. Madrid: Visor.
- Galvis, A. (1997). *Ingeniería de Software Educativo*. Bogotá: Editorial Universidad de los Andes.
- Hardy, T. (2000). *Aprendizaje y cognición*. México. Ed. Prentice Hall.
- Hessen, J. (s.f.). *Teoría del Conocimiento*. Instituto Latinoamericano de Ciencia y Arte. Recuperado en Marzo 20 de 2014 en <http://espanol.free-ebooks.net/ebook/Teoria-del-conocimiento>
- Legrenzi, P. (1986). *Historia de la Psicología*. Barcelona, España: Herder.
- Levitán, Y. Y Kaczmarek, L. (1997). *The neuron. Cell and molecular biology*. New York, NY: Oxford University Press.
- López, A. (2008). *Aprendizaje de la Contabilidad basado en el Juego*. Bogotá: Editorial Universidad de los Andes.
- Maldonado, L. (1997). *Razonamiento espacial y Aprendizaje significativo*. Bogotá: Editorial Universidad Pedagógica Nacional.
- Maldonado, L., Fonseca, O., Ibañez, J., Macías D., Ortega, N., Rubio M. y Sanabria L. (2000). *Metacognición y razonamiento espacial en juegos de computador*. Bogotá: Editorial Universidad Pedagógica Nacional.
- Martin, J. y Martin, M. P. (s.f.). *Modelo virtual para el aprendizaje de la Contabilidad adaptado al crédito europeo*. Recuperado el 15 de marzo de 2014 en <http://www.asepuc.org/banco/17.pdf>.
- Molina, R. (2000). *Informática y Virtualidad*. Bogotá: Ed. CUMD.
- Monroy, B. (2005). *Pedagogía cognitiva en las sociedades de la información. Documento de trabajo*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Nickerson, R., Perkins, D. y Smith, E. (1990). *Enseñar a pensar. Aspectos de la aptitud intelectual*. Barcelona: Paidós.
- Nieto, M. (1991). *Función cerebral. Libros de Investigación y Ciencia*. Barcelona, España: Prensa Científica, S.A.
- (1991). *Anomalías del Lenguaje y su Corrección*. México Distrito Federal: Editorial Francisco Méndez Óleo.
- Piaget, J. (2005). *Inteligencia y afectividad*. Buenos Aires: Aique Grupo Editor.

- Peters, M. (2000). Does Constructivist Epistemology Have a Place in Nurse Education. *Journal of Nursing Education*, 39(4), pp. 166-170.
- Pozo, J. I. (1997). *Teorías Cognitivas del Aprendizaje*. Madrid, España: Editorial Moranta.
- Puente, A. (1996). *Cognición y aprendizaje: Fundamentos psicológicos*. Madrid: Pirámide.
- Russell, S. (2010). *Inteligencia Artificial. Un enfoque moderno*. México: Ed. Pearson Educación.
- Sacristan, J. (1992). *Comprender y transformar la enseñanza*. España: Ediciones Morata.
- Shapiro, F. y Forrest, M. S. (1997). *EMDR: The breakthrough therapy for overcoming anxiety, stress and trauma*. New York: Basic Books.
- Stemberg, R. J. (1987). *Razonamiento, Solución a problemas e Inteligencia*. Madrid: Paidós.
- Summers, G. (2002). *Juegos de Ingenio 2*. Colombia: Editorial Planeta.
- Vygotsky, L. S. (1985). *Pensamiento y lenguaje*. Buenos Aires: Pléyade.

SOBRE EL AUTOR

José Ovidio Salamanca López: Docente Investigador de Planta: FUNDACIÓN Universitaria Agraria de Colombia – UNIAGRARIA. Ingeniero de Sistemas de La Universidad Autónoma de Colombia. Especialista en Ingeniería del Software de la Universidad INCCA de Colombia. Especialista Gestión de Proyectos Informáticos de La Universidad Autónoma de Colombia. Especialista en Diseño de Ambientes de Aprendizaje de la Universidad Minuto de Dios - UNIMINUTO. Diplomado en Docencia Universitaria de la Universidad Antonio Nariño. Diplomado en Inteligencia Artificial de la Universidad Manuela Beltrán. Magister en Administración de Empresas con Especialidad en Finanzas Corporativas, de La Universidad Viña del Mar de Chile. Master Financial Professional de American of Financial Management – AAFM. Ha trabajado en el sector público, en el sector privado, en las áreas administrativa, Contabilidad y Áreas de Sistemas, por más de 17 años; experiencia docente en varias universidades por más de 15 años, en facultades de ingeniería, de administración, de finanzas y contaduría; Empresario. Participa en Proyectos de Investigación y ha desarrollado investigaciones. Desarrollador de Software de Gestión y Educativo. Ha trabajado en el sector público y privado, tanto en empresa como en Instituciones de Educación Superior en presencial, a distancia y virtual.

La inversión extranjera directa en América Latina: algunas aproximaciones teóricas que explican su comportamiento

Vania López Toache, Universidad Autónoma de Guerrero, México
Jorge Romero Amado, Universidad Autónoma de Guerrero, México

Resumen: Este trabajo tiene como objetivo explicar que la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina se ha caracterizado por estar concentrada en un número de países reducido, así como de sectores, principalmente el financiero y sectores estratégicos, además de obtener grandes utilidades en el corto plazo. Existen diversas teorías que exponen los procesos de Inversión Extranjera a nivel global, incluso de manera específica las que los explican hacia América Latina, no obstante, la mayoría de éstas se basan en la ortodoxia para describir esta inversión y como simples factores de producción que se trasladan de un lugar a otro, sin diferenciar las características del país inversor y el país receptor. La contribución de este trabajo es avanzar en la explicación de los flujos de IED hacia América Latina desde un punto de vista heterodoxo y desde la visión latinoamericana de por qué y cómo se ha dado esta inversión en la región, y cuál es el impacto económico, político y social que ha tenido.

Palabras clave: inversión extranjera directa, América Latina, financiarización

Abstract: The main purpose of this work is to explain that Foreign Direct Investment in Latin America has been characterized by being concentrated in a small number of countries, and in sectors, especially the financial and strategic sectors, as well, it gets great short-term profits. There are several theories that explain the processes of global foreign investment, specifically including those that explain them to Latin America, however, most of these are based on orthodoxy to describe this investment as simple factors production that move from one place to another, without differentiating the characteristics of the investor and the host country. The contribution of this work is to advance in explaining the foreign direct investment (FDI) flows to Latin America from a heterodox point of view and from the Latin American vision of why and how this investment has resulted in the region, and what is the economic, political and social impact it has had.

Keywords: Foreign Direct Investment, Latin America, Financialization

Introducción

En un principio el interés de los estudios de la IED no se centraron en ésta, sino en las causas de la expansión de las empresas más allá de las fronteras nacionales, es decir en el porqué de dicha internacionalización. Más tarde se comenzó a investigar las determinantes de la IED. Uno de los primeros estudios fue el de Coase (1937), cuyos planteamientos dieron origen a la teoría de la internacionalización.

Las teorías tradicionales del comercio internacional considerada como uno de los marcos posibles para el estudio de la localización de la IED y sus determinantes, justifican los desplazamientos de los factores productivos (capital y trabajo) a través del comercio de bienes y bajo la consideración de que en el marco del modelo Heckser-Ohlin (H-O) el libre comercio y la movilidad de factores son sustitutos.

Este modelo ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional del capital de los países capital-abundantes (con elevada ratio salarios-renta del capital. Pero se trata de desplazamientos indirectos a través solamente de los flujos de bienes. No obstante, no se describe el papel que el capital financiero tiene en la expansión de las empresas transnacionales (ETN's) contemporáneas.

Este modelo tradicional supone una absoluta inmovilidad internacional de dichos factores productivos, por lo que en realidad no pueden dar respuesta a los flujos directos de capital en forma de IED. Por tanto, el objetivo de este trabajo es analizar las diferentes teorías que explican la IED,

tomando la clasificación de Agarwal (1980), en las mismas, responden a dos tipologías (mercados perfectos y mercados imperfectos).

Así también, como segundo apartado se describirá desde la visión heterodoxa la expansión de las empresas transnacionales, es decir, el papel del capital financiero, actualmente denominado financiarización. Posteriormente se realiza un análisis estadístico del patrón de comportamiento de los flujos de IED en América Latina; como último punto se analiza el papel de las ganancias que ha generado la IED en la región y finalmente se esbozan algunas conclusiones.

Aproximaciones teóricas ortodoxas de la IED

Algunas propuestas de clasificación de la IED como la que presenta Agarwal (1980) en su estudio "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey" (Determinantes de la Inversión Extranjera Directa: Una encuesta), agrupa las propuestas o teorías en dos grandes secciones: 1) elementos determinantes de la IED en condiciones de mercados perfectos y 2) la existencia de mercados imperfectos.

En el primer grupo se identifican como factores determinantes el diferencial de tasas de retorno, es decir la IED fluye del país que tiene bajas tasas de retorno al que tiene altas; así también el factor diversificación de las carteras, es decir la IED fluye tras la posibilidad de reducir riesgos mediante su diversificación.

No obstante, a pesar de que se argumenta que si en los mercados perfectos, el costo marginal de capital es igual en los dos países, las empresas considerarían más conveniente invertir en el extranjero si en éste la tasa de retorno es más alta que el costo marginal del capital. Pero, se ha objetado a lo anterior que la corriente de inversión de empresas de Estados Unidos hacia Europa tuvo lugar lo mismo en la década de los cincuenta, cuando la tasa de retorno después del pago de impuestos era más alta en el mercado europeo en comparación con el estadounidense, que en los años setenta, cuando la situación era exactamente lo contrario.

Con respecto a la diversificación de carteras, lo más frecuente es que explícita o implícitamente se le asocie con las tasas de retorno. El Banco Mundial (1997) destaca en un primer plano la obtención de altas tasas de retorno en el largo plazo y la diversificación de riesgos. Para conseguir las tasas más altas posibles es necesario que el país que tiene escasez de capital (las naciones en desarrollo) reúna los requisitos de seguridad jurídica y pública, cuente con mano de obra calificada, disponga de infraestructura moderna y goce de otras economías externas (instituciones adecuadas, eficientes sistemas de comunicación, lo que es propio de un país desarrollado). Por consiguiente, la optimización de la tasa de retorno requiere de un país doble, que al mismo tiempo es subdesarrollado y desarrollado.

La diversificación de cartera se ha cuestionado por el hecho de no explicar por qué unas empresas invierten en el exterior y otras no. No parece ser una objeción fuerte. Se puede decir que la diversificación de riesgos no tiene interés o no lo consideran necesaria las pequeñas y medianas empresas, en razón del tamaño de los capitales invertidos en ellas; pero es plenamente aplicable a las grandes empresas, ante las cuales pueden presentarse diversos escenarios en que se cuestiona la rentabilidad de sus inversiones. En tal caso las empresas, para salir de paso de este riesgo, amplían sus operaciones a nuevos sectores, lo que no necesariamente tiene que hacerse en mercados del exterior; puede optarse por diversificarlas en la economía interna, a menos que invertir en el extranjero sea una opción más atractiva, por las razones que sean. Lo que es indudable es que la diversificación de las carteras para reducir el riesgo de las inversiones es motivo determinante de las inversiones extranjeras de cartera mediante operaciones de adquisición de acciones, bonos, títulos de deuda, etcétera, en diferentes mercados financieros. Precisamente es la búsqueda de reducción del riesgo lo que hace tan volátiles las inversiones de cartera, pues al menor síntoma de problemas desinvierten (Guerra-Borges, 2001).

En el segundo grupo, se proponen como determinantes el ciclo de vida del producto, lo que significa que a medida que maduran los productos y se pierde gradualmente la ventaja inicial de las innovaciones, las empresas temen perder sus mercados e invierten en el extranjero con el fin de obtener los beneficios remanentes de las innovaciones. Vernon (1966) es uno de los autores que desarrolla esta explicación, considerando que los costos comparativos toman un segundo plano. La IED podría realizarse por empresas instaladas en países desarrollados que buscarían las ventajas resultantes de los menores costos laborales que le ofrecen los países menos desarrollados para la elaboración de un pro-

ducto estandarizado. Pero también podría entrar en el marco de una estrategia encaminada al mantenimiento de una cuota de mercado adquirida por medio de la exportación del producto cuando aún no disfruta de las ventajas de la producción en masa. La incipiente estandarización puede romper con el poder de monopolio ejercido por la empresa y mantener la cuota de mercado se convierte en el principal objetivo. Ante la más que probable aparición de empresas rivales en los mercados exteriores, la empresa reacciona generando una IED. Guerra-Borges (2001), señala que es una hipótesis que si tiene validez explicativa y que está relacionada con la de la diferencia de tasas de retorno, ya que la pérdida de ventaja inicial de las innovaciones, que han permitido a la empresa la obtención de ganancias extraordinarias mientras posee la exclusividad, se presenta al introducirse en el mercado nuevos productos, sea que las innovaciones más recientes ocurran en el mismo país o en el extranjero.

Pero no siempre ello es posible y es aquí donde interviene la inversión extranjera. Como se indicó, la empresa innovadora teme perder mercados (y capital que no se recupera) e invierte en el extranjero a fin de obtener los beneficios remanentes de las innovaciones. Si la inversión se realiza en países en desarrollo esos beneficios son elevados y, por consiguiente, lo son igualmente las tasas de retorno, en razón de costos salariales y de operación más reducidos y de prácticas muy conocidas, como la amortización acelerada de activos ya amortizados en el país de origen, pagos (indebidos) por patentes vencidas, pago de intereses excesivos por créditos de la casa matriz, etcétera.

No obstante, algunas empresas no precisamente producen bienes que puedan ser exportables, pero si deciden invertir en otro país. Además de que no aplica a ciertos servicios como son los financieros, o la explotación de los recursos naturales, o servicios especializados a otras empresas públicas y privadas.

También dentro de los factores de mercados imperfectos que determinan la IED, se encuentran los tipos de cambio de Aliber (1971), es decir cuando más fuerte es una moneda mayor propensión tienen las empresas a invertir en el exterior y viceversa; la pérdida de competitividad del país inversionista o principio de complementación basado en la ventaja comparativa, lo que significa la transferencia de capital, tecnología y destrezas a los países que tienen ventajas comparativas, sobre todo en productos intermedios (Kojima, 1975); la reacción oligopólica, según la cual las empresas invierten en el extranjero como respuesta al desafío de las inversiones de otras compañías en su propio mercado (Knickerbocker, 1973). Esta última hipótesis tiene fuerza explicativa, sobre todo en el caso de inversiones extranjeras entre países desarrollados. La empresa nacional ve amenazada sus utilidades (por tanto, su tasa de retorno) debido a la competencia de otras compañías en su propio mercado y busca en el de los competidores una compensación de esa amenaza, toda vez que dispone de capacidad tecnológica similar a la de éstos. Además de que sólo explica el por qué algunas empresas de un país deciden invertir al exterior, pero no explica qué determinaría escoger uno o varios países específicamente. Aunado a esto, la pregunta sería: ¿qué pasa en el caso de las fusiones y adquisiciones que se generan entre empresas compiten en un mismo sector? Quedando así descartada esta última hipótesis.

Otros autores como Porter (1991) en un intento de analizar y explicar los factores que provocan el liderazgo de determinados países en actividades concretas, desarrolla su "diamond theory" (teoría diamante), aportando algunas respuestas sobre los determinantes de la actividad comercial internacional y la realización de IED. Las ventajas del país inversor, es decir las ventajas competitivas, se convierten en los factores fundamentales. Dichas ventajas vendrían determinadas por la combinación de aspectos relacionados con los factores de producción, tales como la existencia de mano de obra calificada o infraestructuras necesarias para competir en determinadas industrias, las condiciones de demanda en el propio país, la presencia o la ausencia de una industria secundaria y/o relacionada que sea competitiva y las condiciones sobre el modo de creación, organización y dirección de las empresas que determinan sus estrategias sobre rivalidad nacional. Como factores exógenos incluye el papel del gobierno y la suerte. Sin embargo, la no inclusión de las características de los países de destino de los flujos de IED como determinantes para la recepción de tales flujos ha fomentado las críticas al no considerarlas. Dentro de esta misma línea de teorías se encuentra la del paradigma ecléctico de Dunning, en donde engloba en tres criterios (ventajas de propiedad, organización e internalización) del por qué se decide invertir en otro país; y la existencia de costos de transacción de las ventajas de propiedad de una empresa de Coase (1937), ya explicada también párrafos arriba.

Estas teorías tienen más consistencia explicativa, pero de manera más específica, sin que pueda decirse de alguna en particular tenga validez general y que, por tanto, puede explicar la inversión extranjera con exclusión de las demás.

Por lo que se ha analizado con estas teorías es que ninguna específica tanto las causas que determinan la existencia de ETN's como los factores que generan la elección y la preferencia por determinadas zonas geográficas de forma conjunta, y siendo rigurosos, el que alguna se considere Teoría General, debería incluir ambos elementos mencionados.

No obstante, también se han revisado a otros autores que han comprendido el comercio internacional desde un punto de vista más completo y no tan simplista como lo hacen las teorías ortodoxas de la economía. Y que no sólo encajonan en simples categorías y observaciones empíricas la internacionalización de las ETN's.

Las teorías ya mencionadas explican el proceso transnacionalizador considerando a las empresas como entes estáticos que no sufren modificaciones al interior de la organización, que se movilizan de un país a otro o de una región a otra en busca únicamente ventajas comparativas o competitivas, cuando éstas sólo funcionan como efectos para las ETN's en el proceso de internacionalización y no como causas de este proceso.

Las ventajas comparativas no son datos estáticos, sino externalidades adquiribles, ya sea mediante innovaciones tecnológicas, el diseño de nuevos productos, o la apertura de nuevos mercados. Existen numerosos proyectos cuyos costos o beneficios dependen de manera significativa de las economías externas o de escala o de especialización que estén en condiciones de aprovechar y de los mercados con que cuenten. Es probable, por lo tanto, que las ventajas comparativas sean difusas, y que el mercado tenga dificultades para entregar por sí sólo una respuesta única y óptima (French Davis, 1991; citado por Guillén, 2010, p. 255).

El mismo Porter (1991) señala que la obtención de ventajas competitivas en los diferentes mercados es el resultado más que de diferenciales en los costos de los factores o ventajas naturales, de acciones deliberadas de las empresas privadas y del Estado para mejorar las tecnologías, seleccionar los productos más apropiados, elevar la calidad de los mismos y establecer alianzas y relaciones apropiadas con proveedores, distribuidores y consumidores.

Guillén citando a Álvarez Béjar (1998, p. 74) señala que es preciso rechazar la noción de que las ventajas comparativas están definidas naturalmente y que nuestro lugar como región latinoamericana en la economía internacional está marcado por fatalidades geográficas o históricas. Así como es posible construir un lugar propio en la economía mundial, también es posible autodefinir las metas socialmente deseables en cuanto al desarrollo de nuestras capacidades productivas.

Serfati (2009, p. 111) menciona que mientras que las grandes ETN's han sido instrumentales en la globalización contemporánea, han sido ignoradas por años por los economistas internacionales del *mainstream*. En una visión ricardiana y (neo) de la economía internacional, el comercio y la producción se basan en las ventajas comparativas derivadas de los patrimonios nacionales. Aunque los flujos de capital, por mucho tiempo ignorados dentro del marco ricardiano y éstos fueron posteriormente integrados a la investigación de economistas neoricardianos, este cambio no llevó a un análisis real de sus profundas particularidades. De hecho, un avance innovador fue cuando los economistas del *mainstream* llegaron a considerar a la IED (y obviamente el comercio también) como una decisión gerencial que corresponde a la firma individual.

La empresa no es un ente autónomo ni solamente el producto de "mentes emprendedoras"... La empresa y las características que adopta a lo largo de la historia, que es también la historia del capital, tiene su explicación en las necesidades de producción e intercambio de las sociedades humanas y en las distintas formas de relacionarse de unas "fuerzas productivas" a determinados niveles históricos de desarrollo con unas "relaciones de producción" también determinadas y cambiantes, que son eminentemente sociales (Basave, 2001, p. 9).

Además, las ETN's no solamente son distintas de otras empresas por su mayor tamaño y la transnacionalización de sus actividades. Sino que constituyen una categoría propia. Pueden ser definidas como centros financieros con actividades industriales, o como una "una modalidad organizativa del capital financiero". Dado el poder que éstas detentan en la producción y comercio internacional, las amplias conexiones por las cuales se organizan las industrias y mercados mundiales, y su forma de gobernanza, las ETN's representan una categoría propia de empresas basadas en una centralización de activos financieros y una estructura

organizativa propia (con el papel central detentado por la compañía tenedora o holding company). Penrose, Hymer y Dunning, al arrojar nueva luz sobre la IED y las ETN's, dieron un empujón considerable al entendimiento del modus operandi del capitalismo contemporáneo (Serfati, 2009).

Por tanto, habría que agregar a estos movimientos de capital, el papel que ocupa el capital financiero dentro de las ETN's n el proceso de internacionalización.

El capital financiero y su papel en la IED

Desde el análisis realizado por Marx (1977) en su obra *El Capital*, Sección Quinta del tercer tomo de "El Capital" acerca de la categoría capital ficticio relacionada con otras categorías y conceptos que participan del proceso de distribución de la plusvalía y de la reproducción del capital industrial; estas categorías son las siguientes: sistema crediticio, capital dinero, capital de préstamo, mercado financiero, títulos de valor, especulación, capital corporativo (Sociedades Anónimas).

El crédito es el punto de partida para comprender la naturaleza del capital ficticio porque, señala Marx, permite desdoblarse con un mayor intervalo entre sí los actos de la compra y la venta, sirviendo por tanto de base a la especulación. Esta facilidad que brinda el crédito creó las condiciones para el desarrollo, sistemático y creciente de la especulación, en el siglo XIX; este proceso se manifestó como una derivación de las operaciones de arbitraje en el comercio de Inglaterra con la India, China y otras colonias (Pacheco, 2006).

El capital ficticio no queda cerrado, en la concepción de Marx comprende, además, el resto de los títulos de valor que se cotizaban en el mercado financiero en primer lugar, los títulos de deuda del Estado, en segundo lugar, las acciones que conforman el capital corporativo. Marx se detiene también a explicar el significado de cada uno de estos instrumentos financieros y sus implicaciones en el marco general de la reproducción del capital industrial.

La definición de capital financiero de Marx parte del papel del crédito. Además hace una distinción entre el capital a interés, basado en los préstamos bancarios y el capital ficticio, aplicado a el papel que se comercia representando derechos sobre riqueza, o a lo que nos referimos hoy en día como títulos. Abarca por tanto, a las letras de cambio, los títulos de deuda del Estado, así como las acciones intercambiadas en el mercado de valores cuyo valor de mercado de la empresa no tenía relación con que el negocio o su producción estuvieran realmente valiendo la pena (en términos de su "valor en libros" basado sobre los costos de reemplazo de la planta y equipo).

Posteriormente, obras como la de Hilferding (1973, pp. 109-139) desarrolla en el capítulo VII de su libro "El capital financiero", el papel del capital ficticio en la sociedad por acciones. Refiriéndose al capital financiero en las sociedades por acciones. Pudiendo afirmar que lo que él llama capital financiero es precisamente a la fusión que existe entre el capital industrial y el capital bancario, en donde el capital bancario comienza a tomar una mayor relevancia en la participación dentro del capital industrial, no solamente como intermediario del crédito, y en diversas actividades administrativas, sino también en la participación accionarial de las empresas, con lo cual se apodera cada vez más de las ganancias de fundación que se generan a partir de la emisión de acciones y títulos en los mercados financieros para el propio financiamiento de la empresa. Es aquí donde radica la importancia de los bancos, el carácter financiero lo determina no la dominación de la banca sobre la industria, sino la magnitud de los recursos, las fuentes de los mismos, los medios para captarlos y trasladarlos de unas áreas a otras, su destino específico, la naturaleza de los intermediarios y aun la importancia relativa de cada uno de ellos.

Así también vislumbra, un pequeño grupo oligárquico que se conforma en los consejos de administración de las empresas, en donde conviven no sólo los bancos, sino también otras empresas industriales. No obstante el papel de los bancos dentro de los consejos difiere del de las empresas, ya que las segundas buscan relaciones comerciales.

Se observa entonces una separación aparente entre el capital industrial que se utiliza dentro de la esfera de la producción y el capital ficticio que opera fuera de esta esfera, es decir en los mercados financieros, no significando que la una no tenga que ver con la otra, ya que es precisamente en la esfera de la producción en donde se genera la ganancia, de la cual se extrae el interés pagado a los diversos inversores. Es decir, los accionistas no son dueños de una parte del capital industrial, pero sí son dueños de una parte de la ganancia que se genera en la esfera del capital industrial.

La expansión del capital financiero, resulta ser mucho más fácil y con el menor capital posible, ya que con una pequeña participación accionarial en el capital de diversas empresas pueden o no tener injerencia dentro de los consejos de administración de las mismas con lo cual recibe beneficios e influye en la administración y aprovecha los conocimientos de los procesos de las empresas ya sea para transacciones especulativas o comerciales.

Los flujos de IED en América Latina: ¿inversión de largo plazo o financiarización?

A principios de la década de los ochenta del siglo pasado en América Latina y el Caribe (ALyC) se estaban presentando grandes cambios: la crisis de la deuda externa, además de las correspondientes dificultades derivadas de los déficits públicos, obligaba a centrar en la demanda externa (exportaciones) el crecimiento, la producción, el empleo y la generación de divisas para atender el pago de las importaciones y de la deuda externa. Con la crisis de la deuda externa y la ejecución de políticas económicas fundadas en el ajuste fiscal. Se impone una agenda de transformación, la agenda del Consenso de Washington (CW). Su preeminencia en la región denota el predominio de los intereses de un reducido grupo de grandes empresas transnacionales, de algunos bancos e instituciones financieras del exterior aliados con un pequeño grupo de empresarios, grandes colocadores de recursos en el sistema financiero y antiguos dueños de compañías de los diversos países de la región que han decidido pasar a la condición de socios. En conjunto este grupo adopta un comportamiento rentista que mina las condiciones de crecimiento de la región (Vidal, 2010, p. 61).

Explicando los tipos de inversiones que se realizan en ALyC, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) menciona que las IED's localizadas en Latinoamérica se catalogan en tres categorías distintas, en función del objetivo perseguido por las empresas multinacionales que realizan dichas inversiones, resultando cada uno de estos tipos de inversión específico de un determinado grupo de sectores de actividad y/o países de destino. Dichos tipos de inversión son los siguientes (CEPAL, 2001, pp. 57-58):

1. Inversiones realizadas por empresas cuyo objetivo principal radica en acceder al mercado nacional o regional. Estas inversiones no parecen presentar un perfil específico en lo que a país de destino o sector de actividad se refiere, ya que se han registrado en prácticamente todos los países latinoamericanos y en una gran variedad de sectores.
2. Inversiones dirigidas a lograr el acceso a determinadas materias primas y recursos naturales por parte de la empresa inversora. Al igual que las anteriores, estas inversiones se han localizado en un elevado número de naciones latinoamericanas, si bien son características de los sectores de petróleo y minerales.
3. Inversiones realizadas con el objetivo de incrementar la eficiencia global de la empresa inversora, mediante el incremento de su competitividad internacional y la generación de un mercado de exportación. Este tipo de inversiones se ha radicado fundamentalmente en México y en los países de la Cuenca del Caribe, concentrándose en los sectores automotriz, electrónico y confecciones.

La CEPAL (2007) ha analizado los flujos de inversión para la región latinoamericana y menciona que, durante la década de los años noventa, América Latina tuvo dos motores que funcionaron para la atracción de flujos de capitales de inversión: la liberalización económica y el proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas, donde incluso se incluye la expansión de las translatinas. El primero hizo énfasis en la desregulación y la privatización de empresas paraestatales durante el periodo de apertura de las economías latinoamericanas, mientras que el segundo proceso considera las estrategias particulares de las empresas transnacionales para realizar inversiones en otras economías, todo esto dentro de un contexto económico global. En esta misma línea, se menciona que las inversiones extranjeras pueden categorizarse según su motivación principal en inversiones en busca de mercados, de recursos naturales, de eficiencia para exportar a terceros mercados y de activos tecnológicos.

Los procesos de fusiones y adquisiciones han estado asociados a la financiarización de la economía. Aunque se habla mucho de sinergias y competitividad, como las formas que impulsan las fusiones, el hecho decisivo es que éstas se deciden en función de la repercusión de la fusión en el valor en bolsa de las acciones (Guillén, 2013).

La financiarización no es un fenómeno nuevo de la historia del capitalismo. Braudel y Arrighi la asocian con los periodos de madurez y declinación de las potencias hegemónicas. De ser correcta esta afirmación, la financiarización contemporánea estaría enmarcada en el proceso de declinación de la hegemonía estadounidense que coincide con la irrupción de la “gran crisis” de los setenta, ésta sería entonces la respuesta capitalista predominante a la crisis conjunta de rentabilidad y hegemonía monetaria y financiera de la hegemonía y del Estado de Estados Unidos (Arrighi, 2007; citado por Guillén, 2013).

Las formas de gestión de las grandes empresas y grupos económicos se modifican, sujetando su funcionamiento a las necesidades de rentabilidad de corto plazo. Las firmas se financiarizan. Lo que importa ahora es el valor accionario de las corporaciones, lo que implica elevar el valor de la bolsa de las corporaciones, participar ella misma en la bolsa mediante recompras de acciones para conseguir ese mismo objetivo, entrar al juego de las fusiones y adquisiciones, así incrementar su rentabilidad participando de manera activa en los mercados financieros. Los ingresos de sus directivos pasan a depender cada vez más del valor de las acciones en bolsa.

Estas nuevas estrategias de las ETN's en sus procesos de expansión de la década de los ochenta a la actualidad, son las que han predominado en América Latina, es decir la financiarización de la gestión de las empresas, que de acuerdo con Philon (2003) para incrementar al máximo el valor accionario, las empresas ponen en marcha políticas muy precisas, las cuales se clasifican en cuatro categorías: fusiones y adquisiciones, el retorno a actividades básicas, reingeniería de procesos y reducción de capital. Las cuatro estrategias mencionadas redundan en lo mismo: maximizar el valor de las acciones para el pago de dividendos a los accionistas.

Las fusiones y adquisiciones y el retorno a actividades básicas, por ejemplo, en América Latina han sido los principales métodos en la creación de valor, sobre todo en el sector financieros y en la privatización de empresas públicas latinoamericanas.

La reingeniería de procesos consiste en externalizar la producción de bienes y servicios, implicando una subcontratación (outsourcing) a otras empresas que resultan ser más competitivas, con lo cual se ahorran costos operativos. O en su opuesto, llegan a desarrollar y especializar tanto algún departamento dentro de su propia organización, que en la búsqueda de hacerlo más rentable lo externalizan para ofrecer el servicio hacia otras empresas. La última forma de creación de valor: reducción de capital; consiste en la compra de la empresa de sus propias acciones, a través de una oferta pública de compra, con lo cual se incrementa el valor de sus propias acciones. Esta subida del precio de las acciones es todavía mayor, si dicha compra se financia mediante una operación de crédito cuyo costo es inferior al de los fondos propios (apalancamiento financiero).

Es decir, el poder corresponde cada vez más a los propietarios del capital financiero, esto es, a los accionistas y a los fondos de pensiones internacionales que poseen más de la mitad de ese capital. Esta situación va a tener cambios significativos (incremento del poder de los accionistas en detrimento de los directivos y trabajadores) como sobre el conjunto de la economía mundial, con el aumento de la importancia de la actividad financiera especulativa y el reparto de la riqueza a favor de los propietarios del capital financiero Philon (2003, pp. 23-39). Es decir, la inversión en nueva infraestructura y generación de mayor empleo en las economías receptoras de IED ya no es el objetivo principal.

Patrón de comportamiento de la IED en América Latina y el Caribe

De acuerdo con la CEPAL (2012), la inversión extranjera directa recibida por ALyC ha mostrado un crecimiento sostenido desde 2010. Esto sucede en un contexto internacional marcado por la incertidumbre, donde los flujos mundiales de IED mostraron una contracción (13%) respecto del año anterior hasta alcanzar niveles cercanos a los registrados en 2009. La situación macroeconómica desfavorable de los Estados Unidos y la Unión Europea delimitó el escenario para esta nueva caída de los flujos globales de inversión, que se produjo de manera acentuada en los montos destinados a los países desarrollados (22.5%) aunque también, de manera moderada, en aquellos destinados a los países en desarrollo en su conjunto (3%).

Estos resultados divergentes entre los países desarrollados y ALyC reflejan varios procesos: por un lado, la mencionada crisis económica y la incertidumbre en las economías desarrolladas desplaza las

inversiones hacia los mercados emergentes; por otro, los contextos locales en ALyC resultan particularmente favorables y atractivos para los inversores globales. Los recursos naturales atraviesan un prolongado ciclo de precios elevados, en particular los metales, mientras que los mercados internos de los países de la región dan cuenta de varios años de crecimiento sostenido y ofrecen oportunidades de negocio para el desarrollo de servicios (telecomunicaciones, comercio y servicios financieros) (CEPAL, 2012).

Si se analizan las variables de IED con respecto al PIB durante el periodo 1990-2012, se puede dar cuenta que ha habido un crecimiento de principios de la década de los noventa a la actualidad, ya que si bien a comienzos de 1990 alcanzaba menos de un 1%, en el año 1999 se encontraba en su nivel más alto con un 4.57%, teniendo algunas caídas en los siguientes años y en el año 2012 alcanzaba el 3.08% (ver cuadro 1).

No obstante, al comparar estas mismas variables de flujos de IED con respecto al PIB de ALyC, se puede incidir, de acuerdo al cuadro no. 1, que dicha inversión no ha tenido un impacto en el crecimiento económico de la región. Si se divide en dos periodos de análisis 1990-1999 y 2000-2009, el promedio de las tasas de crecimiento para cada uno de los periodos es el siguiente: IED y PIB 34.10% y 6.37%, es decir 38,389.74 y 1,698,096.13 millones de dólares en promedio anuales respectivamente en el primer periodo, y para el segundo periodo 3.0% y 8.33% para las mismas variables, lo que significa 80,853.09 y 2,853,112.94 millones de dólares. Se observa que a pesar de que en el primer periodo el promedio de la tasa de crecimiento de los flujos de IED es mayor que en el segundo periodo, en este último incluso disminuye a menos de una onceava parte. No obstante, la tasa de crecimiento del PIB en el primer periodo es menor que en el segundo, por tanto, queda descartada la premisa de que a mayores flujos de inversión daría como consecuencia mayor crecimiento económico. Los siguientes últimos años de análisis muestran la misma tendencia desigual entre IED y PIB.

Tabla 1.1: Flujos de Inversión Extranjera Directa y Producto Interno Bruto en América Latina y el Caribe. Millones de dólares, porcentaje y tasas de crecimiento. 1990-2012

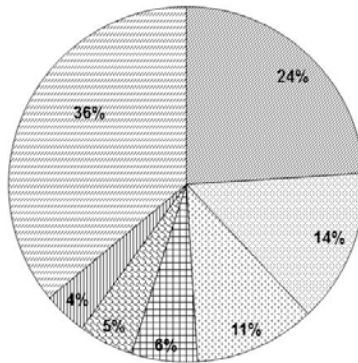
Año	IED	PIB	IED como proporción del PIB (%)	Tasas de crecimiento	
				IED (%)	PIB (%)
1990	8 150.4	1,142,418.53	0.71		
1991	12,882.90	1,213,541.23	1.06	58.06	6.23
1992	14,781.34	1,317,225.69	1.12	14.74	8.54
1993	13,880.49	1,458,818.18	0.95	-6.09	10.75
1994	28,803.22	1,718,109.70	1.68	107.51	17.77
1995	30,649.35	1,839,737.59	1.67	6.41	7.08
1996	44,284.94	1,992,342.33	2.22	44.49	8.29
1997	66,958.04	2,175,552.35	3.08	51.20	9.20
1998	74,606.30	2,175,890.94	3.43	11.42	0.02
1999	88,900.43	1,947,324.73	4.57	19.16	-10.50
2000	79,900.87	2,144,448.53	3.73	-10.12	10.12
2001	72,923.98	2,092,029.04	3.49	-8.73	-2.44
2002	56,535.05	1,881,520.49	3.00	-22.47	-10.06
2003	46,560.66	1,949,689.36	2.39	-17.64	3.62
2004	68,221.29	2,246,535.57	3.04	46.52	15.23
2005	76,230.71	2,726,801.51	2.80	11.74	21.38
2006	74,367.66	3,201,908.33	2.32	-2.44	17.42
2007	116,165.13	3,775,875.77	3.08	56.20	17.93
2008	136,620.28	4,393,847.19	3.11	17.61	16.37
2009	81,005.29	4,118,473.58	1.97	-40.71	-6.27
2010	123,560.52	4,945,076.17	2.50	6.37	20.07
2011	167,793.72	5,718,708.18	2.93	22.82	15.64
2012	175,806.46	5,707,819.05	3.08	4.78	-0.19

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, CEPAL, 2013.

Por otro lado, al año 2012, si se observa por región emisora, el ingreso de IED hacia los países de ALyC, Estados Unidos era el primer inversor con un 24%, los propios países de AL ocupaban el segundo lugar con el 14%, Países Bajos el tercer lugar los cuales tenían el 11%, Canadá y España le seguían en la lista con el 6% y 5% respectivamente, y finalmente ocupando el sexto lugar Japón con el 4% (ver figura 1).

Figura 1: Porcentaje de los países de origen de la Inversión Extranjera Directa que ingresa hacia América Latina y el Caribe en el año 2012

■ Estados Unidos ■ América Latina ■ Países Bajos ■ Canadá ■ España ■ Japón ■ Otros



Fuente: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2012*, pp. 41, Informe Anual, CEPAL.

Nota: La IED representada en este gráfico corresponde al 66% del total de la IED de América Latina y el Caribe. La categoría otros se refieren tanto a los datos relativos a otros países como a los flujos cuyos países no ha sido posible determinar

Los países que han recibido mayores flujos de IED en ALyC se concentran en pocos países siendo Brasil, México, Islas Vírgenes Británicas, Chile, Argentina, Islas Caimán, Colombia, Perú y Venezuela los mayores receptores de IED durante el periodo 1980-2012 (ver tabla 1.2).

Tabla 1.2: Flujos acumulados de IED en América Latina y el Caribe: mayores países receptores. Millones de dólares. 1980-2012

Periodo	Países									Total acumulado por periodo
	Brasil	México	Isla Vírgenes Británicas	Chile	Islas Caimán	Argentina	Colombia	Perú	Venezuela	
1980-89	17,214	23,882	105	4,811	1,497	5,844	4,785	289	1,562	59,991
1990-99	99,216	85,381	22,107	32,466	16,257	68,130	18,070	15,756	21,422	378,809
2000-09	239,596	236,205	163,996	87,445	106,796	51,528	55,538	31,934	15,847	988,890
2010-12	180,438	55,535	176,678	68,626	39,945	30,280	36,018	28,926	8,843	625,293
Total acumulado 1980-2012 por país	536,465	401,004	362,888	193,351	164,496	155,784	114,412	76,906	47,675	2,052,984

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la UNCTAD.

Incluso se observa que estos nueve países, en conjunto, concentraron durante todos los periodos analizados más del 90% del total de IED ingresada acumulada. Siendo Brasil y México los países líderes en ingreso de IED en AL e Islas Vírgenes Británicas e islas Caimán las líderes del Caribe (ver tabla 1.3).

Tabla 1.3: Flujos acumulados de IED en América Latina y el Caribe como proporción del total: mayores países receptores. Porcentaje. 1980-2012

Periodo	Países									Total Acumulado por periodo como porcentaje del total de IED ingresada
	Brasil	México	Islas Vírgenes Británicas	Chile	Islas Caimán	Argentina	Colombia	Perú	Venezuela	
1980-1989	28.69	39.81	0.18	8.02	2.50	9.74	7.98	0.48	2.60	91.23
1990-1999	26.19	22.54	5.84	8.57	4.29	17.99	4.77	4.16	5.66	90.18
2000-2009	24.23	23.89	16.58	8.84	10.80	5.21	5.62	3.23	1.60	99.63
2010-2012	28.86	8.88	28.26	10.98	6.39	4.84	5.76	4.63	1.41	91.53

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la UNCTAD.

Las entradas de IED en América Central y el Caribe, con excepción de los centros financieros transnacionales, aumentaron un 4%, en tanto que los flujos con destino a dichos centros financieros transnacionales disminuyeron un 4%. El fuerte crecimiento de la IED en América del Sur se debió sobre todo a la expansión de los mercados de consumo, a las altas tasas de crecimiento y a la abundancia de recursos naturales. Los flujos de salida de la región se han vuelto volátiles desde el comienzo de la crisis financiera mundial. Esta volatilidad se debe a la importancia creciente de flujos que no siempre están relacionados con la inversión en actividades productivas en el extranjero, como refleja la elevada participación de los centros financieros transnacionales en la IED total procedente de la región, y la repatriación creciente de préstamos entre filiales de una misma empresa realizada por inversores brasileños en el extranjero (21,000 millones de dólares en 2011) (UNCTAD, 2012).

Asimismo, de acuerdo con información obtenida del Informe de Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012 de la CEPAL (2012), la distribución sectorial de la IED recibida por la región en 2012 mantiene una estructura parecida a la del promedio de los cinco años anteriores. Si bien en 2012 hubo un pequeño incremento del peso relativo de los servicios —que representaron el destino más importante (44%)— y una leve reducción de la manufactura —que continuó representando el 30%—, los sectores basados en los recursos naturales mantuvieron la misma participación que durante el período 2007-2011 (26%). Al mismo tiempo, es importante destacar que los patrones sectoriales de destino de la IED se van orientando cada vez más hacia la explotación de los recursos naturales, en particular en América del Sur, y de esta manera van reforzando la estructura productiva existente en la región. En general, el peso de la manufactura es limitado, con excepción de Brasil y México (además, este último sufrió un descenso considerable de la inversión recibida en 2012).

En este sentido, en la gran mayoría de los países no hay indicios muy claros de un aporte relevante de la IED a la generación de nuevos sectores o a la creación de actividades de alto contenido tecnológico. Sin embargo, el cambio de la estructura productiva es justamente una de las necesidades más importantes que tiene que enfrentar la región (CEPAL, 2010 y 2012).

Asimismo, si bien el crecimiento de las rentas asociadas a la IED contribuye a generar un flujo elevado de reinversiones de utilidades en los mismos países receptores, está produciendo también egresos crecientes en términos de repatriación de utilidades. Estos son aspectos estructurales relacionados con el proceso de acumulación de IED en la región a lo largo de los últimos 15 años.

Ganancia financierizada de las ETN's en América Latina y el Caribe

En ALyC la incorporación del capital extranjero se ha producido, principalmente, a través de i) la creación de nuevas plantas (greenfield), ii) procesos de privatización de empresas públicas o iii) fusiones y adquisiciones de firmas de capitales nacionales. En términos generales, la inversión en nuevas plantas se orienta a la creación de capacidades productivas, incluso nuevas actividades, que fomenten la creación de empleo. No obstante, la IED puede tener efectos negativos en el empleo cuando se dirige a cambios de propiedad de activos productivos existentes, con frecuencia asociados a procesos de reestructuración y a despidos de mano de obra. Además, puede desplazar del mercado a empresas nacionales que carecen de competitividad, sustituir a los proveedores locales por importaciones o incorporar tecnologías ahorradoras de empleo. Cuando está orientada a sectores muy intensivos en capital, incluso los impactos positivos sobre el empleo directo suelen ser modestos. También se observan diferentes tendencias regionales en las modalidades de acceso de la IED al tejido productivo. En América del Sur predominaron los procesos de adquisiciones y privatizaciones, y en Centroamérica, las inversiones en nuevas plantas (Ernst, Berg y Auer, 2007; Chudnosvsky y López, 2007). No obstante estas nuevas inversiones gran parte corresponde a cuentas entre compañías e importaciones de activos fijo realizadas por maquiladoras con inversión extranjera.

De acuerdo con datos de la CEPAL (2012), de 1990 a 2002, la renta de IED generada en la región de ALyC se duplicó (a precios corrientes), pero a partir de ese año se multiplicó por más de cuatro y, a pesar de sufrir un retroceso como consecuencia de la crisis de 2009, volvió a recuperar el crecimiento en los dos años posteriores. Como comparación, es de destacar que, entre 2006 y 2011, ALyC generó rentas de IED por un monto equivalente al 92% del valor de las entradas de IED del mismo período, mientras que en los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón aumentó poco más del doble. En el saldo entre ingresos y egresos: mientras que Europa, los Estados Unidos y el Japón, que son el lugar de origen de las principales empresas transnacionales del mundo, tienen ingresos por rentas de IED muy superiores a sus egresos por ese concepto, las economías en desarrollo envían al exterior mucho más de lo ingresado.

La renta de la inversión extranjera directa puede tener dos destinos. El primero es la reinversión en la misma economía donde fue generada (normalmente en la misma filial) y el segundo, la repatriación hacia la casa matriz, bien para invertir en otros países, para distribuir como dividendos o para conservar en efectivo en la empresa. Si bien toda la renta de IED se registra como débitos (salidas) en la balanza de renta de la cuenta corriente de la balanza de pagos, la parte de esta renta que es reinvertida se registra también como crédito (entradas) en la balanza financiera de la balanza de pagos, como uno de los tres componentes de la IED (CEPAL, 2012).

En el conjunto de ALyC, las empresas transnacionales repatrián una proporción de sus utilidades ligeramente superior (55%) a la que reinvierten (45%)¹. Es preciso tener en cuenta que, aunque todas las utilidades que no son repatriadas se contabilizan como reinversión de utilidades, no todo ese dinero necesariamente se invierte en nueva capacidad productiva. En los últimos años se ha producido un notable aumento de la acumulación de efectivo en las principales empresas del mundo. Durante la crisis financiera se estima que las 100 mayores ETN's han reducido los gastos de capital en activos productivos y adquisiciones (en especial adquisiciones en el extranjero) para aumentar los activos en efectivo y las inversiones a corto plazo, los cuales se incrementaron un tercio entre 2008 y 2010, cuando superaron el billón de dólares (UNCTAD, 2012), cifra que suponía unos 166,000 millones de dólares más —es decir por encima del nivel indicado por los promedios de liquidez mantenidos antes de la crisis, y es de suponer que buena parte de este monto se mantiene en

¹ Cálculo elaborado sobre la base de datos de la Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, el Perú, la República Dominicana, Trinidad y Tabago, el Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de) entre 2005 y 2011. Estas economías representan el 66% del total de renta de IED en la región.

filiales en el extranjero. En el caso de las empresas de los Estados Unidos, se estima que aproximadamente la mitad de las utilidades generadas en el exterior que no han sido repatriadas permanecen en activos líquidos (Blouin, Krull y Robinson, 2012)². Aunque las cifras recientes indican que sus gastos de capital en activos productivos y adquisiciones evolucionan al alza, con una subida del 12% en 2011, todavía no están utilizando plenamente la liquidez adicional que tienen en caja —que se estimaba en 105,000 millones de dólares en 2011. La renovada inestabilidad de los mercados financieros internacionales seguirá favoreciendo las posiciones de liquidez y otros usos del efectivo, como la distribución de dividendos o la reducción del endeudamiento.

El Banco Mundial señala que en ALyC los recursos destinados a inversiones en infraestructura representan el 2% del Producto (Fay y Morrison, 2005; citado por Vidal, 2013). Para que las condiciones de producción se mantengan y no se pierda, por ejemplo ante los países de Asia, es necesario que por los menos se duplique la inversión en infraestructura. El propio Banco Mundial destaca que las privatizaciones no han permitido alcanzar esa meta.

Conclusiones

El análisis de la IED en ALyC parte desde el análisis ortodoxo del movimiento de los factores de producción de un espacio a otro, no obstante, no considera el papel del capital financiero dentro de su marco explicativo, aunado a ello, tampoco observan a la empresa como un ente propio capaz de tomar de decisiones en función de intereses particulares de los sujetos que las integran. Además dichas teorías han sido rebasadas en la realidad por el comportamiento de los flujos de inversión específicamente en ALyC

Por otro lado, análisis heterodoxos como el de Marx y Hilferding consideran desde antaño el papel del capital financiero y el capital ficticio como principales impulsores de la expansión de las empresas. Además de vislumbrar a los mercados financieros como intermediarios para realizar dichas operaciones.

Este trabajo tomó como referencia la literatura relacionada con la financiarización de la gestión de las empresas para explicar cómo las ETN's han aprovechado la apertura de los mercados financieros y en particular la de las economías latinoamericanas para expandirse con nuevas estrategias hacia otros espacios en donde los costos de operación sean mucho menores y la obtención de utilidades en el corto plazo sean mayores. La IED ha sido la principal expresión de estas estrategias, acompañada principalmente por fusiones y adquisiciones mediante la compra de empresas en crisis. La inversión en la región latinoamericana es concentrada por unos cuantos países, principalmente Estados Unidos y los sectores a los que se han dirigido han sido principalmente el de recursos naturales, manufactura (principalmente maquila) y servicios (financiero, telecomunicaciones, entre otros). Además de estar concentrada en un número reducido de países latinoamericanos.

Asimismo, las ganancias obtenidas por IED de los países inversores han ido en ascenso en ALyC, sobre todo a partir del año 2002, por arriba incluso de las que se producen en la economía desarrolladas, no obstante, la mayoría de estas rentas son repatriadas y, las que son reinvertidas, no es precisamente en infraestructura, sino que se mantienen en activos en efectivo y las inversiones a corto plazo, reinando así un comportamiento rentistas de los flujos de inversión en la región, que por supuesto en nada viene a subsanar los problemas de crecimiento económico, desempleo y mayor infraestructura en ALyC como lo señalan las teorías ortodoxas de la IED.

Agradecimientos

Este trabajo es parte de las actividades a realizadas en la estancia posdoctoral en la Universidad Autónoma Metropolitana, campus Iztapalapa. Por lo que se agradece al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) de México por la beca brindada para realizar dicha estancia.

² No todas las utilidades reinvertidas tienen como objetivo expandir la capacidad productiva de las filiales; a veces se trata solamente de dinero depositado en el exterior por motivos financieros o fiscales, como muestra el caso de las ETN's de los Estados Unidos.

REFERENCIAS

- Agarwal, J. (1980). Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. *Review of World Economics*, 116(4), pp. 739-773.
- Aliber, R. (1976). The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World. En J. Dunning (Ed.), *La empresa multinacional*. México: FCE.
- Álvarez, A. (1998). De la quiebra del neoliberalismo a la necesidad de superarlo: México en los noventa. En J.C. Calva (Coord.), *Hacia un nuevo modelo económico* (pp. 65-77). México: UACJ-Juan Pablo Editores.
- Basave, J. (2001). *Un siglo de grupos empresariales en México*. México: UNAM-IIEc-Miguel Ángel Porrúa.
- CEPAL (2001). *Informe sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: ONU.
- (2007). *Informe sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: ONU.
- (2012). *Informe sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: ONU.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2007). Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur, *Revista de la CEPAL*, 92, pp. 7-23.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, 4(16), pp. 386-405.
- Ernst, C., Berg, J. y Auer, P. (2007). Retos en materia de empleo y respuestas de política en Argentina, Brasil y México. *Revista de la CEPAL*, 91, pp. 95-110.
- Guerra-Borges, A. (2001). Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente. *Comercio Exterior*, 51(9), pp. 825-832.
- Guillén, A. (2010). *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*. México: UAM-Plaza y Valdez.
- (2013). Capital monopolista –financiero, financiarización y ganancia financiera. En E. Correa, A. Girón, A. Guillén e A. Ivanova (Coords.), *Estrategias para un desarrollo sustentable frente a las tres crisis finanzas, economía y medio ambiente* (pp. 22-53). México: UAM-I y Miguel Ángel Porrúa.
- Hilferding, R. (1973). *El Capital Financiero*. México: El Caballito.
- Knickerbocker, F. (1973). *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprises*, Boston, MA: Harvard University Graduate School of Business Administration, Division of Research.
- Kojima, K. (1975). International Trade and Foreign Investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 16(1), pp. 1-12.
- Marx, K. (1977). *El Capital, Tomo III*. México: Siglo veintiuno editores.
- Pacheco, U. (2006). El capital ficticio como categoría económica de El Capital de C. Marx. *Economía y Desarrollo*, 140(2), pp. 23-37.
- Philon, D. (2003). La economía de fondos propios: un régimen de acumulación financiera. En F. Chesnais y D. Philon (Coords.), *Las trampas de las finanzas mundiales*. Madrid: Akal.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Argentina: Javier Vergara Editor.
- Serfati, C. (2009). Dimensiones Financieras de la Empresa Transnacional: Cadena Global de Valor e Innovación Tecnológica. *Ola Financiera*, 4, pp. 109-147.
- UNCTAD (2012). *Informe sobre las inversiones en el mundo, Hacia una nueva generación de políticas de inversión*. World Investment Report. Nueva York y Ginebra: ONU.
- Vidal, G. (2010). América Latina: Del Consenso de Washington a la construcción de alternativas para el desarrollo y la democracia. En G. Vidal, A. Guillén y J. Déniz (Coords.), *Desarrollo y transformación. Opciones para América Latina*. España: FCE.
- (2013). La Inversión Extranjera Directa y el desarrollo de la economía mexicana. En J.L. Calva (Ed.), *La reforma de Peña Nieto y opciones para 2013-2020, Análisis estratégico para el desarrollo*, 6 (pp. 292-306). México: Juan Pablos editor.

SOBRE LOS AUTORES

Vania López Toache: Doctora en Economía con mención honorífica por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Es profesora-investigadora de la Unidad Académica de Economía de la Universidad Autónoma de Guerrero, México. Realizó una estancia posdoctoral en la Universidad Autónoma Metropolitana, campus Iztapalapa, así como una estancia de investigación doctoral en la Universidad Complutense de Madrid, España. Ha participado en diversos Congresos a nivel nacional e internacional y tiene algunos artículos publicados en revistas reconocidas. Las líneas de investigación que desarrolla son: “Internacionalización del capital, empresas y servicios”, así como “Medioambiente, Economía y Sustentabilidad”.

Jorge Romero Amado: Doctor en Economía con mención honorífica por la Universidad Nacional Autónoma de México. Profesor de la Universidad Autónoma de Guerrero. Pertenece al padrón de investigadores del Consejo de Ciencia y Tecnología del Estado de Guerrero, México. Ha participado en diversos Congresos a nivel nacional e internacional y tiene algunos artículos publicados. Las líneas de investigación que desarrolla son: “Internacionalización del capital, empresas y servicios”, así como “Medioambiente, Economía y Sustentabilidad”.

Retrospectiva hacia los fundamentos históricos de la administración como una posibilidad para reconstruir la función social de la empresa

Olga Herminda Román Muñoz, Universidad de San Buenaventura Cali, Colombia
Luis Ferney Bonilla Betancourt, Universidad de San Buenaventura Cali, Colombia
César Augusto Patiño Vargas, Universidad de San Buenaventura Cali, Colombia

Resumen: El predominio del racionalismo económico que busca la máxima eficiencia y la mayor productividad ha impactado la forma de gerenciar y concebir las organizaciones al originar una fusión entre las funciones administrativas con las financieras en la estructura organizacional, lo cual ha implicado una subordinación de lo administrativo frente a lo financiero, al punto que éste último comanda la organización por el supra poder ganado. Este enfoque crematístico de la empresa está dejando al margen el desarrollo de la cultura organizacional, la gestión humana, la administración por valores, el valor duradero y sustentable de la organización, entre otros. Es decir, la administración está centrada en obtener resultados financieros cortoplacistas, más no resultados estratégicos y sostenibles. Esta problemática lleva a investigar: ¿cuál es la incidencia de la integración de las funciones administrativas con las financieras en el desarrollo estratégico de las PYMES de Cali, en contraste con lo planteado por la teoría clásica de la administración? El interrogante se abordará desde el análisis de los argumentos de la Teoría Clásica de la Administración, pero también desde un trabajo de campo que permitirá corroborar la hipótesis de una necesaria separación de las funciones administrativas y las financieras para ejercer una doctrina administrativa efectiva y cumplir la verdadera función social de la empresa que debe buscar un equilibrio entre los resultados económicos, sociales y ambientales.

Palabras clave: administración, teoría clásica de la administración, estructura organizacional, función social de la empresa

Abstract: The prevalence of economic rationalism in the search of maximum efficiency and greater productivity has impacted the ways of organization's conception and management by merging administrative and financial functions within the organizational structure as well as subordinating on to the other in such a way finance is granted such superpower so that it drives the organization. Such financial approach is leaving out the development of organizational culture, human resource management, value management, the company's long-lasting and sustainable value. That is, administration is centered in obtaining short-term financial results, but not to getting strategic nor sustainable results. This issue leads to inquire: what is the incidence of administrative and financial functions in the SMEs' strategic development in Cali, in contrast to what has been stated by the management's classical theory? The question is dealt with from the analysis of arguments in the Management's Classical Theory, but also from field work that allows supporting the hypothesis on a necessary separation between administrative and financial functions in order to exert an effective administrative approach as well as complying with the company's true social function, which has to look for balance between economic, social and environmental results.

Keywords: Management, Classical Theory, Organizational Structure, Company's Social Function

Introducción

Desde los inicios de la teoría administrativa, que tuvo su origen en el desarrollo de la revolución Industrial, las organizaciones han buscado afanosamente aumentar el valor duradero de la empresa en favor de los accionistas. La manera de hacerlo ha contado con la intención de satisfacer los deseos e intereses de los vinculados directos: inversionistas, Estado, proveedores, consumidores y empleados, esperando que la productividad, la rentabilidad, la innovación y la eficiencia sean los elementos clave para incrementar el resultado de la gestión gerencial.

Sin embargo, históricamente la forma de gerenciar las organizaciones, se ha enmarcado en los comportamientos económicos y en las presiones de mercado de cada época en especial. Tanto la

administración como las finanzas han estado al servicio de la economía, ofreciendo a las empresas soluciones, herramientas y, en algunos casos, modelos estáticos, que sólo han servido para obtener resultados cortoplacistas a favor de uno o dos grupos que operan alrededor de las organizaciones desconociendo las expectativas de los otros grupos de interés o stakeholders.

Hoy más que nunca, predomina el paradigma del capitalismo financiero caracterizado por factores tales como: la globalización, la reducción de costos, la competitividad, el valor agregado individual, las tecnologías de la información y comunicación, la orientación a los procesos, el trabajo polivalente y el neoliberalismo, entre otros, que buscan afanosamente aumentar la productividad y maximizar las ganancias, lo cual ha llevado a concebir una estructura organizacional que fusiona o integra las funciones administrativas con las financieras, claramente separadas en la propuesta gerencial de la teoría clásica de la administración por su claro argumento de que la primera debe estar orientada netamente a la gestión del capital mientras que la segunda debe orientar y apoyar a la organización: previendo, organizando, dirigiendo, coordinando y controlando.

Esta integración de las funciones o actividades gerenciales clave, ha llevado a la subordinación de lo administrativo frente a lo financiero, cediendo tal suprapoder a lo financiero que prácticamente toda la organización se mueve en torno a ello, hasta el punto que el resto de la estructura organizacional se ha quedado sin voz ni voto en las decisiones gerenciales. La gestión de las empresas se ha centrado en alcanzar como sea el macroobjetivo financiero, sin dimensionar el impacto en lo estratégico y lo humano; y ha dejado a un lado enfoques como el desarrollo de cultura organizacional, la gestión humana, la administración por valores, la gestión del conocimiento, el capital intelectual, el capital social, el pensamiento sistémico, el valor duradero y sustentable de la empresa. En otras palabras, se ha focalizado únicamente en obtener resultados financieros cortoplacistas más no resultados estratégicos y sostenibles.

De allí surge la necesidad de plantear una investigación que responda a la pregunta: ¿cuál es la incidencia de la integración de las funciones administrativas con las financieras en el desarrollo estratégico de las empresas pequeñas y medianas de la ciudad de Cali, en contraste con lo planteado por la teoría clásica de la administración?

Esta investigación permitirá, entre otros, estudiar y analizar los argumentos del pasado en confrontación y relación con las condiciones del presente, con el propósito de comprender claramente la propuesta de la Teoría Clásica de la Administración de una necesaria separación de las funciones administrativas de las financieras para elevar la eficiencia de la organización y ejercer una doctrina administrativa efectiva. De igual forma, es necesario el conocimiento sobre los fundamentos históricos y teóricos que dan sustento al surgimiento y predominio del paradigma del capitalismo financiero y cuál ha sido su incidencia en la estructura de las organizaciones.

Los resultados de esta investigación ayudarán a proponer las recomendaciones teóricas y prácticas a las medianas y pequeñas empresas de Cali –Colombia– con el fin de obtener los esperados resultados económicos, sin desconocer que son los resultados e impactos sociales y ambientales, los que hacen verdaderamente sustentable a una organización. Por ello los objetivos propuestos en esta investigación son:

Objetivo general

Determinar la incidencia de la integración de las funciones administrativas y las financieras en el desarrollo estratégico de las PyMEs de Cali, en contraste con los postulados de la Teoría Clásica de la Administración.

Objetivos específicos

- 1) Determinar desde la Teoría Clásica de la Administración, los argumentos que sustentan la necesaria separación de las funciones administrativas y financieras en la estructura organizacional y en la gestión de la empresa.

- 2) Identificar los fundamentos históricos y teóricos que dan origen y sustento al paradigma del capitalismo financiero y cuál es su incidencia para la integración de las funciones administrativas y financieras en la estructura organizacional.
- 3) Establecer las diferencias en los resultados estratégicos y el valor duradero de la empresa entre organizaciones que han integrado las funciones administrativas con las financieras y aquellas que no lo han hecho.
- 4) Confrontar los argumentos teóricos y prácticos derivados de la investigación, que permitan sustentar una gestión estratégica efectiva e integral que equilibre los resultados económicos con los sociales y ambientales.

Metodología

Para el cumplimiento de sus objetivos, este estudio recurrirá al enfoque mixto o multimodal de la investigación, que implica un proceso de recolección, análisis y vinculación de datos cuantitativos y cualitativos para responder al planteamiento del problema (Hernández, Fernández y Baptista, 2006, p. 751). Se busca con esto, tener mayores posibilidades para llegar a los resultados esperados en términos de aportar al conocimiento y a la administración efectiva de las PyMEs de Cali, Valle del Cauca, Colombia.

Para abordar el primero y segundo objetivos se recurrirá a la investigación documental histórica que permite estudiar y analizar los argumentos del pasado y su relación con las condiciones socio-económicas del presente para comprender, en este contexto, la propuesta de la Teoría Clásica de la Administración de una necesaria separación de las funciones administrativas y financieras en el esquema organizacional para elevar la eficiencia y productividad de la organización, así como también se revisarán los fundamentos históricos y teóricos que dan sustento al surgimiento y predominio del paradigma del capitalismo financiero y su incidencia en la gestión y en la estructura organizacional de las empresas contemporáneas.

El tercer objetivo se pretende lograr mediante una investigación descriptiva y explicativa que permitirá reseñar y analizar las características organizacionales de las empresas objeto de estudio (PyMEs de la ciudad de Cali), así como la relación entre sus resultados estratégicos y el tipo de estructura organizacional que han adoptado para conseguir sus metas.

En la realización de este trabajo de campo se usarán diversas técnicas de recolección de datos como la recopilación documental y la entrevista semi-estructurada. La primera con el fin de allegar documentos de las empresas que permitan analizar su ciclo histórico, proyecciones con respecto a sus resultados estratégicos y valor duradero de la empresa, y la segunda para corroborar si los dirigentes de dichas organizaciones tienen un enfoque sistémico de la empresa o sencillamente si su gestión se concentra en determinadas áreas de la misma. De igual forma, para complementar esta caracterización de las empresas respecto a sus resultados estratégicos se acudirá a las bases de datos especializadas como benchmark que brindan información sobre los resultados financieros de las empresas y su posición competitiva dentro de su grupo estratégico.

El cuarto objetivo se abordará desde un análisis cualitativo que permite identificar, analizar y comprender las relaciones entre los resultados estratégicos de las empresas y su valor duradero frente al tipo de estructura adoptada en comparación con los postulados de la Teoría Clásica de la Administración, para finalmente elaborar una propuesta teórica que permita sustentar la separación de las funciones administrativas y financieras, haciendo una aproximación a un modelo de estructura organizacional para una gestión estratégica integral ideal para este tipo de empresas.

De acuerdo con lo anterior, las hipótesis planteadas para el proceso de investigación son:

H1: Las empresas que han logrado separar las funciones administrativas de las financieras tienen más posibilidad de alcanzar resultados estratégicos y generar valor duradero para la empresa, que aquellas que han integrado estas funciones.

H2: Las empresas que han fusionado las funciones administrativas y financieras tienen en su área de Gestión Humana una orientación hacia la contratación, el control y el despido permanente

de personal, mientras que aquellas que no lo han hecho tienen como macroobjetivo promover su crecimiento continuo y auto-realización personal a través del trabajo.

H3: Las empresas que han logrado separar las funciones administrativas de las financieras tienen un enfoque sistémico de la empresa que les permite mantener el equilibrio entre los resultados económicos, sociales y ambientales.

Cabe aclarar que, por tratarse de un proceso de investigación en curso, en este artículo se presentan los resultados parciales que abordan el cumplimiento de los dos primeros objetivos de la investigación que pretenden hacer un acercamiento a la fundamentación teórica del tema de investigación, en particular los conceptos de la teoría clásica de la administración y los fundamentos del paradigma del capitalismo financiero. Su alcance no llega aún a la comprobación o rechazo de las hipótesis planteadas.

Resultados preliminares

La administración moderna está inmersa en los postulados teóricos de cuatro grandes paradigmas: clásico o tradicional (1870–1930); neoclásico o reformista (1940–1970); capitalismo industrial (1980) y capitalismo financiero que inicia en 1990 y predomina hasta la actualidad (Zapata, 2005).

El paradigma clásico o tradicional que inicia en 1870 y termina en 1930 está representado por cuatro grandes escuelas: la administración científica sustentada en sus inicios por Adam Smith (1776) y desarrollada por Frederick W. Taylor (1911), Gilbreth (1912) y Emerson (1909), entre otros; la administración industrial y general con su máximo exponente Henry Fayol (1916); la administración burocrática formulada por Max Weber (1947) y la escuela de las relaciones humanas con autores como Elton Mayo (1933), Lewin (1935), Maslow (1954) y McGregor (1960), entre otros.

El paradigma neoclásico o reformista que va desde 1940 hasta 1970 se apoya en la teoría general de los sistemas (Katz y Kahn, 1940); en la escuela de la toma de decisiones (Simon, 1950); en la administración por objetivos (Drucker, 1954); y en los conceptos de la planeación estratégica que surgen con Andrews en 1965.

Por su parte, el paradigma del capitalismo industrial inicia con los enfoques de la calidad total sustentados por Deming (1982), Ishikawa (1968) y Juran (1989); el concepto de cultura organizacional introducido por Pettigrew en 1979 y sustentado por Peters y Waterman en 1982; el management renovado argumentado por Omar Aktouf (1998); y el mantenimiento productivo total (TPM) defendido por diversos autores.

Entre tanto, el paradigma del capitalismo financiero se sustenta con mayor fuerza en la década de 1990 y pronto encuentra su respaldo con los conceptos de reingeniería de Hammer y Champy (1994), el de outsourcing o subcontratación, el benchmarking o evaluación comparativa y la virtualización de las organizaciones.

Sin embargo, pese a que los contextos sociales y económicos son disímiles, la propuesta teórica de cada paradigma gira en torno a un único elemento: *el aumento de la productividad*. Es así como en la teoría clásica, con el objetivo de aumentar la eficiencia, y por ende la productividad de los trabajadores, se aplicó los métodos de la ciencia a los problemas de la administración al definir los principios de la especialización y la división del trabajo (Smith, 1776); establecer los principios de la administración científica: la descomposición de las tareas en sus elementos constitutivos, el análisis de estos elementos para elaborar el mejor método, el establecimiento de normas y estándares de producción, la selección científica de los obreros (predominando su capacidad física) y la remuneración en función de su rendimiento (Taylor, 1911); y simplificar los métodos de trabajo, a partir de lo cual, se popularizó la administración científica y se llevó a cabo los primeros trabajos sobre selección y entrenamiento de empleados (Emerson, 1909).

De igual forma, la doctrina administrativa planteada por Henry Fayol, que tiene su origen a finales del siglo XIX e inicios del siglo XX, y que se aplicó en un contexto caracterizado por el gigantismo de las organizaciones, el predominio del racionalismo económico, la aparición de los factores psíquicos y sociales del trabajo, la pérdida de control de la producción por parte del trabajador, la filosofía del hombre correcto en el puesto correcto, la orientación a la tarea y la máxima eficiencia

(Zapata, 2005), buscó dividir las actividades de la organización –desde la funcionalidad o departamentalización– considerando seis tipos de operaciones básicas: técnicas, comerciales, financieras, de seguridad, contables y administrativas.

Según Fayol, la organización tenía que ser vista como un todo, y por lo tanto, su anatomía o estructura debería contemplar estos seis tipos de operaciones o funciones básicas:

Las operaciones técnicas: orientadas a la producción, transformación o fabricación de entradas (materia prima e insumos) en salidas (productos o servicios); las operaciones comerciales: encargadas del ámbito transaccional de la empresa: compra, venta y permuta de bienes o servicios; las operaciones financieras: concentradas en la gestión del capital; las operaciones de seguridad: orientadas a mantener la integridad y protección de bienes y personas; las operaciones contables: asociadas con el registro y control de activos, pasivos y patrimonio empresariales; las operaciones administrativas: focalizadas en orientar la organización, tienen la función de prever, organizar, dirigir, coordinar y controlar todas las áreas de la organización.

Fayol consideraba que, a pesar de que las operaciones administrativas eran sólo una de las seis grandes actividades de las organizaciones, eran las más importantes porque: el prever preparaba para el porvenir; el organizar llevaba a considerar tanto el organismo social como el material; el dirigir tenía como misión hacer funcionar ese cuerpo social; el coordinar daba a las cosas y a los hechos las proporciones que realmente convienen y adaptaba los medios al objetivo principal; y finalmente, el controlar comprobaba si todo ocurría conforme al programa y señalaba las faltas por reparar, así como evitaba la repetición o el reproceso. Por ello, consideraba que el “gobierno” de la empresa consistía en llevar a la organización a cumplir los objetivos mediante el manejo de las seis operaciones básicas y la “dirección” estaba enfocada en sacar el mejor partido posible de los agentes que componen cada unidad, en interés de la empresa.

En este mismo sentido, la obra de Fayol propone 14 principios generales que podrían orientar la práctica administrativa organizacional (Da Silva, 2001): división del trabajo, autoridad y responsabilidad, disciplina, unidad de mando, unidad de dirección, subordinación del interés individual al interés general, remuneración del personal, centralización, jerarquía, orden, equidad, estabilidad del personal en sus cargos, iniciativa y espíritu de equipo. Sin embargo, algunos críticos de esta teoría manifiestan que más que principios pueden ser proverbios, deseos o simplemente “sentido común”. Pero, la investigación y las teorías actuales no han podido reemplazar o mejorar la *doctrina administrativa* de Henry Fayol, cuya obra se gestó durante más de cincuenta años en una época de rápido crecimiento en Francia, a través de una impecable carrera profesional que le permitió posicionarse a la empresa Commentry como una de las más prósperas de Europa (Murillo et. al., 2007).

Su obra quedó registrada en el libro *Administración Industrial y General* que se publica en 1916, en el que plantea cómo debe conducirse el administrador en todas las situaciones del proceso administrativo y cuáles son los principios generales que debe seguir para obtener la máxima eficiencia, considerando que “el gobierno de la empresa” consiste precisamente en cumplir los objetivos sociales por encima de los objetivos individuales, al tener la capacidad de visualizar la organización como un todo.

Por su parte, el tipo ideal de organización social y política del capitalismo inspirado por Max Weber (1947) al cual denominó “burocracia” contiene unas categorías fundamentales que buscan crear una organización formal que produzca una eficiencia y una eficacia elevadas inicialmente en organizaciones públicas (especialmente el Estado) pero posteriormente aplicada también a organizaciones privadas. Estas categorías son: una competencia basada en un campo de atribuciones y deberes objetivamente delimitado en poderes de mando y en una delimitación precisa de los medios de coerción y las hipótesis de su aplicación; un principio de jerarquía administrativa, es decir, de control y vigilancia para la autoridad constituida y del derecho de apelación o de solicitud para los subordinados; un principio de formación profesional para la aplicación de las reglas técnicas y normas; un principio de separación total entre la dirección y los medios de administración y adquisición, y finalmente, la ausencia de apropiación del puesto por parte del titular (Zapata, 2005).

Siendo así, los tipos de dominación que se ejercen en la organización burocrática son: el tradicional donde el poder es legitimado por el hecho de que, son las costumbres establecidas y acepta-

das -la tradición- las que designan a las personas en posición de dominación; el carismático donde el poder obtiene su legitimidad del brillo individual de la persona, la lealtad y la devoción que ésta suscite gracias a su valor, sus dones y cualidades; y el legal cuyo poder es legitimado por la fuerza de la ley o la reglamentación racionalmente establecida (Weber, 1965).

Este tipo de estructura de relaciones, poder, objetivos, papeles, actividades, comunicaciones y otros factores que surgen cuando las personas trabajan juntas, lleva precisamente a fundar la escuela estructuralista de la administración y a considerar que la sociología se puede aplicar a las organizaciones.

De hecho, las problemáticas de la época marcada por una excesiva estandarización, mecanización, monotonía y rutina, sumadas a la necesidad de humanizar y democratizar la administración, llevan a considerar los factores sociológicos y psicológicos como altamente impactantes en la motivación y productividad de los trabajadores. Por ello surgen diversos aportes con enfoque humanista que pretenden aplicar las “*ciencias de la vida*” a la administración. Es así como se introduce el estudio del hombre y su comportamiento en la organización desde el punto de vista filogenético (sus orígenes, el cerebro, el sistema nervioso, la etología, el lenguaje, la palabra y las representaciones simbólicas, entre otros); desde la ontogénesis (su desarrollo neurobiológico, la inteligencia, la afectividad, el psicoanálisis, la estructura de la personalidad, el rol de la angustia, los mecanismos de defensa, etapas del desarrollo, la socialización); y surge igualmente una primera noción de cultura organizacional (Zapata, 2005).

En esta corriente humanista el pionero es Elton Mayo (1933) con sus experimentos de Hawthorne que reivindican la importancia de la motivación y los ciclos motivacionales, el valor del liderazgo, el apoyo de las redes de comunicación, la importancia del estudio de las necesidades humanas, el protagonismo de la organización informal, la dinámica de los grupos informales, el impacto de los rasgos de personalidad y la valía de la identificación del hombre con la empresa. En síntesis, se debe considerar que el hombre en su ambiente organizacional también está mediado tanto por sus sentimientos y emociones como por su parte racional.

Con los seguidores de Mayo se fortalece la Escuela Humanista de la Administración que en contraposición al “*homo economicus*” reconocen al “*homo social*” que busca la satisfacción de sus necesidades y la autorealización a través de las relaciones, la cooperación y la búsqueda incesante de su destino.

En este sentido, en 1949 Mary Parker Follet introduce los enfoques de la psicología y la antropología al campo de la administración con su estudio de las organizaciones como comunidades, lo cual la lleva a formular los principios de contacto directo, relaciones recíprocas, la ley de la situación y el control sobre los hechos, como unas premisas básicas para definir cómo deben conducirse los administradores para motivar a los empleados, alentarlos a tener un buen desempeño y dedicarse a cumplir las metas de la organización.

De igual forma, Chester Barnard hace una contribución importante respecto a la cooperación humana dentro de la organización a través del desarrollo de su “teoría de la aceptación de la autoridad” expuesta en sus obras *Las funciones del ejecutivo* (1938) y *Organización y Gerencia* (1948), en las cuales una de sus conclusiones más importantes es que la suma de las interacciones entre los individuos que lo constituyen, se convierte en un sistema social diferente al individuo mismo, pero que lo afecta directamente, con lo cual da inicio a la perspectiva de la organización como un sistema.

Posteriormente surgen diversos estudios que se centran en cada una de las variables del enfoque humanista y que contribuyen a fortalecer la importancia de considerar al hombre como el fin mismo de la organización. Es así como nacen la teoría del liderazgo y la dinámica de grupos (Lewin, 1935); la jerarquía de las necesidades humanas (Maslow, 1954); la relación entre las exigencias organizacionales y el individuo (Argyris, 1957); los sistemas organizacionales (Likert, 1961); la teoría de los dos factores y la motivación (Herzberg, 1968); la teoría X y la teoría Y (McGregor, 1960); y el estudio de la motivación humana (McClelland, 1989), entre otras.

No se puede negar que ha existido una evolución importante de estos conceptos básicos formulados por la teoría clásica de la administración y que se han formulado nuevas teorías y herramientas empresariales importantes, sin embargo se mantienen vigentes muchos de estos preceptos fundamentales que trascienden hacia nuevas realidades establecidas por las rápidas exigencias del merca-

do y las presiones del sistema económico. Autores como Holt (1999) citando al ex secretario General de las Naciones Unidas Trygve Lie, consideran que la administración es un trabajo complejo, donde no existen teorías universales, por el contrario, hay un *“campo multidimensional, con un número de escuelas y direcciones que intentan explicar, predecir e influir el comportamiento de las organizaciones y de las personas que trabajan en ellas”*. Coincidiendo con este planteamiento Koontz y Wehrich (2003) afirman: *“numerosas y muy diferentes contribuciones de autores y especialistas han dado como resultado diferentes enfoques de la administración, los cuáles han originado el surgimiento de la “selva de las teorías administrativas”* (p. 15).

Hoy los administradores se mueven en esa *“selva de teorías”* y deben considerar que hay un *“campo multidimensional”* para ejercer una administración efectiva. Sin embargo, deben reconocer que desde ese momento histórico, Fayol propuso una teoría descendente, orientada hacia el ejercicio administrativo, en la que era importante *“quitar al dirigente toda acción o reflexión inútil”* para que el ejercicio administrativo rindiera frutos (Da Silva, 2001). Si bien, Taylor reconoció el valor del factor humano en la productividad de las organizaciones, Fayol por su parte analizó el aporte del dirigente y la estructura como cuerpo social reivindicando ese mismo objetivo. Es decir, que desde principios del siglo XX, el papel del ser humano en las organizaciones fue reconocido y estudiado en virtud de la relevancia que tiene para el éxito empresarial. Lastimosamente, ante las presiones del mercado y la prevalencia del paradigma del capitalismo financiero muchas organizaciones han perdido el sentido de su verdadera función social y se han orientado únicamente por intereses crematísticos. Cruz (2005) expresa: *“hace varias décadas las disciplinas administrativas vienen pregonando el humanismo en la gestión, como una “herramienta” llamada a humanizar las prácticas en las organizaciones, sin embargo, ya George Steiner (1971) sugirió que las humanidades no garantizan la humanidad, en las actitudes de los hombres, a propósito de sus reflexiones sobre el holocausto nazi”*.

Continuando con su planteamiento, recuerda que *“en medio de una sostenida retórica humanista en la gestión, estamos presenciando que las prácticas administrativas de finales del siglo XX y de comienzos del XXI parecen retrotraer la situación de los subordinados en el trabajo a condiciones anteriores a la época del bienestar, sobre todo en los países de la “periferia”. Por estos días, los hombres y las mujeres del trabajo ya no parecen luchar para eliminar la “alienación”, sino para no ser convertidos en seres humanos prescindibles, expulsados del circuito de la producción y del consumo. La consigna del momento es no dejarse arrojar a la marginalidad, de donde difícilmente hay regreso”* (Forrester, 2002 citado por Cruz, 2005).

La supervivencia de la forma de vida moderna para *“aumentar la productividad”* depende de la diligencia y la competencia para la eliminación de basura y residuos, incluidos, por supuesto, los *“residuos humanos”*, de allí que las estrategias globales emergentes y en la lógica de las luchas por el poder, entre otros tantos problemas que ha traído *“la modernidad”*, los hombres y mujeres no sólo pierden su empleo, sus proyectos, sus puntos de referencia, la confianza de llevar el control de sus vidas, sino que también se encuentran a sí mismos despojados de su dignidad como trabajadores, de su autoestima, de la sensación de ser útiles y de gozar de un puesto propio en la sociedad (Bauman, 2004).

En ese orden de ideas, otros autores coinciden en publicar que, el papel administrativo hoy trasciende más hacia una práctica financiera subordinante, en la que los principios de la administración se orientan cada vez más hacia un objetivo económico, dejando en un plano secundario los elementos propios del ejercicio administrativo, tales como: la estabilidad del personal, la equidad, el espíritu de equipo, la subordinación del interés individual al interés general, entre otros, que en sus inicios plantearon claramente algunos autores como Fayol.

Al respecto, Aktouf (1998) expresa *“muchas otras obras y autores importantes condenan la incondicional parcialización hacia el lucro y la rentabilidad de corto plazo, que impide ver la magnitud de las repercusiones negativas y hace persistir en la vía del derroche y la evasión anticipada”*, en ese mismo sentido el autor cita a Alain Chainlat, haciendo una reflexión sobre la ideología económica que domina al mundo y su relación con los imperativos actuales de la administración, y por ello expone que la racionalidad económica se hace cada vez más autónoma frente a las otras racionalidades y termina por imponer su propia lógica frente al desarrollo del mercado. Hoy *“la econo-*

mía, en el carácter de lugar institucional dominante, produce no sólo objetos para los sujetos apropiados, sino sujetos para los objetos apropiados” (M. Sahlins citado por Quijano y Tovar, 2006)

Parafraseando a Restrepo (1996) se ratifica que hoy nuestra sociedad es incapaz de entender la profundidad de su crisis, de interpretar los problemas políticos, económicos, sociales, ecológicos y humanos que la voracidad del sistema capitalista está causando. El consumismo ha ido avasallando y destruyendo sistemáticamente todo aquello que es verdaderamente digno de vivirse. *“Estamos frente a una sociedad escindida y esquizofrénica llena de discursos participativos y democráticos, pero a la vez, con el mismo pragmatismo, convivimos con las dinámicas más feroces de terror y autoritarismo que se anidan en la vida cotidiana”* (Restrepo, 1996, p. 77). Esta es la realidad que se vive día a día en las organizaciones, en las que por sacar el máximo provecho económico, no importa si se destruyen los recursos naturales, si se eliminan los considerados “residuos humanos” (Bauman, 2004) o si se hace de la administración una ciencia de la explotación “para aprovechar los recursos y la mano de obra barata”. Lastimosamente, *“los rigores de la competencia, no menos duros por ser imperfectos en el sentido económico, desarrollan en los moralmente débiles la tentación de ir a lo suyo y de encubrir, como sea posible, los costos sociales de una actividad económica descuidada y otros perjuicios al público”* (Andrews, 1971, p.11).

Irónicamente, una forma de generar mayor credibilidad en el modelo neoliberal se soporta en la oportunidad que generan las empresas con estructuras organizacionales más planas con el argumento del “empoderamiento” y la “autonomía” de los empleados, sin embargo es claro que donde hay menor cantidad de cargos directivos, que suelen ser entendidos como costosos, se afecta “el valor y la utilidad del negocio”, por lo tanto puede llegar a ser una práctica “conveniente”. Un ejemplo de ello es el argumento de Handel, quien citando un estudio de Jensen, explica como éste último llega a una conclusión sobre este aspecto así: *“El (Jensen) argumenta que muchas empresas habían crecido antieconómicamente grandes por la comparación entre la tasa de crecimiento de los pagos a ejecutivos vinculados respecto a la creación de valor para los accionistas y la promoción de los mandos intermedios en compensación en lugar de utilizar bonos de rendimiento contingente, los cuales llevaron a la proliferación de niveles innecesarios de gerencia”* (Handel, 2014), que lógicamente era prioritario reducir. Estos argumentos llevan a ratificar que *“la empresa es la mayor y más heterogénea de todas las actividades humanas y tiene, aún más que otras áreas de la actividad humana, pasadizos secretos de egoísmo en los que la lucha por la supervivencia trae la desesperación”* (Andrews, 1971, p. 161).

Herramientas gerenciales como el outsourcing o la reingeniería buscan resultados financieros deshaciéndose de una carga prestacional importante o eliminando de plano cargos o procesos que no estén generando los rendimientos económicos esperados, sin considerar los impactos sociales. Luego, la verdadera filosofía de herramientas como outsourcing es aportar valor económico añadido a la actividad de la empresa (Sanz, 2002).

En la realidad empresarial contemporánea de globalización y apertura de mercados, es indiscutible la necesidad de mantener precios competitivos en los productos y servicios que se ofertan, como una forma de consolidar un buen perfil competitivo de la organización, pero también es necesario considerar que el talento humano que conforma la empresa desde los diferentes stakeholders, es la base que sustenta a la organización y debería ser visto como su fin y no como su medio, porque la organización debe estar al servicio del hombre y no el hombre al servicio de la organización (Arroyo, 2010). Y más aún, *“para lograr que la mundialización aporte beneficios para todos (...) es preciso poner la economía al servicio del ser humano y no al ser humano al servicio de la economía”* (Chirac, 1996).

Este tipo de argumentos nos cuestionan sobre el papel de la administración en un mundo desafiante y altamente competitivo, donde las empresas utilizan como criterio prioritario de éxito los indicadores económicos y financieros, independientemente de su efecto sobre cualquier otro elemento organizacional, como también sus efectos en lo social y ambiental.

Para las empresas es importante reconocer nuevamente el verdadero valor del largo plazo, de la participación y de la distribución, como lo mencionan algunos autores que han reflexionado sobre el tema administrativo. *“Lo que ocurre en torno a la administración y los actos administrativos es*

también importante, sino más importante que las herramientas administrativas utilizadas” (Aktouf, 1998). Es decir, que el administrador debe saber utilizar las herramientas en la función administrativa, para que no sean ellas las que administren la organización. Las prácticas contables, financieras y económicas son instrumentos que acompañan a la administración en la tarea de generar sostenibilidad en las organizaciones, pero no son la administración en sí misma, porque no reconocen otras dimensiones como el factor humano y el impacto social, cuando la empresa podría incluso considerarse a sí misma como un organismo vivo que aprende, evoluciona, se desarrolla, crece o no según las necesidades y presiones de su entorno interno y externo (Senge, 1995).

Un enfoque contemporáneo como el que nos presentan Kaplan y Norton en su libro sobre mapas estratégicos publicado en 2004, ratifica la necesidad de mirar la organización como un sistema abierto desde cuatro perspectivas para la descripción e implementación de la estrategia de una empresa, entendiendo que entre ellas hay relaciones de causa – efecto y conllevan a un enfoque holista e integral de la organización. La perspectiva financiera, la del cliente o comercial, la de los procesos internos y la de aprendizaje / crecimiento / adaptación. Todas ellas vinculadas entre sí para no perder de vista su enfoque sistémico que las debe llevar a crear valor diferenciado y sostenible. Por ello, los principios de esta teoría no están subordinados únicamente al resultado financiero del negocio, pues estos se lograrán en la medida que se alcancen los objetivos planteados en cada una de las otras perspectivas comenzando por la capacidad de aprendizaje, crecimiento y adaptación sustentada en el talento humano de la organización.

Según los autores *“las empresas pueden dedicar sus inversiones en capital humano y en general en todos los activos intangibles para crear un valor diferenciado y sostenible. Todas las empresas de hoy en día crean valor sostenible mediante la potenciación de sus activos intangibles: capital humano, bases de datos, sistemas de información, procesos de alta calidad, relaciones con los clientes, capacidad de innovación, cultura”* (Kaplan & Norton, 2004). Es decir que el enfoque sistémico debe servir de soporte a la administración, pues un enfoque unidireccional podría generar resultados puntuales en una dimensión, pero afectar otras igualmente importantes. Lastimosamente muy pocos administradores tienen la capacidad de visualizar la empresa como este enfoque sistémico, y por el contrario, predomina un pensamiento lineal y fragmentado que los lleva a priorizar generalmente una sola óptica del negocio: el financiero.

El desafío está en encontrar la forma de generar una simbiosis entre las diferentes perspectivas para lograr un pensamiento multidimensional o sistémico, pues como lo plantean los autores *“la inversión en activos intangibles con vista a un rendimiento de largo plazo, normalmente entra en conflicto con la reducción de costos para obtener buenos resultados financieros a corto plazo”* (Kaplan & Norton, 2004). Considerando la velocidad evolutiva de los entornos, podría generarse entre los directivos, una tendencia a mantener buenos resultados financieros en el corto plazo, tanto como sea posible.

Los analistas coinciden en afirmar que más que las empresas, es el sistema en general el que presenta una tendencia hacia el neoliberalismo, por lo que la práctica administrativa se permea de este enfoque. Como lo plantea Soros (1999) *“el sistema está profundamente viciado. Mientras el capitalismo continúe triunfante, la búsqueda de dinero anula todas las demás consideraciones sociales. Los mecanismos económicos y políticos quedan desbaratados. El desarrollo de una economía global no ha ido a la par que el desarrollo de una sociedad global”*. Pero es allí donde se exige al administrador que reconozca el valor del enfoque sistémico, del capital intelectual, de la responsabilidad social y de la generación de valor duradero en el tiempo, de manera que su gestión pueda evidenciarse más allá de los indicadores financieros hacia una verdadera gestión estratégica integral.

En este sentido, vale la pena considerar que un estudio de resiliencia organizacional, realizado en universidades de Norteamérica, plantea que *“la capacidad de recuperación de una organización se desarrolla a través de la gestión estratégica de los recursos humanos para crear competencias entre los empleados de la base, que cuando se adhieren a nivel organizacional, hacen posible que las organizaciones desarrollen la capacidad de responder de manera flexible cuando experimentan shocks severos”* (Lengnick-Hall C., Beck & Lengnick-Hall M., 2011). Es decir, que los recursos económicos por sí mismos no aseguran la continuidad del negocio en situaciones adversas, pues hay

aportes del personal iguales o más valiosos que el dinero y que no pueden adquirirse de manera transaccional.

Pero aun siendo conscientes del aporte que realiza el personal al logro de los objetivos del negocio, existen disyuntivas en la forma como debería integrarse en la función administrativa la gestión del talento humano. Así lo plantean Van Buren y otros *“Los análisis en curso en el ámbito general se enfocan en cómo la Gestión de Recursos Humanos (GRH) puede agregar valor estratégico y contribuir al éxito del negocio, sin embargo hay costos y tensiones asociadas con el posicionamiento de la Gestión de Recursos Humanos”* (Van Buren, Greenwood & Sheehan, 2011). Por lo tanto, el discurso progresista en el que se sugiere valorar al empleado en función de su aporte a la organización, pierde credibilidad ante la permanente preocupación sobre el aspecto financiero que impone los límites a la gestión.

Complementando el análisis anterior, otros autores proponen que *“en un enfoque de mejoramiento continuo el recurso humano debe ser entendido como un recurso a movilizarse en lugar de un recurso que debe alimentarse”* (Lengnick-Hall C., Lengnick-Hall M., Andrade & Drake, 2009), entendiendo que hay capacidades que se desarrollan gracias a la intervención del personal y pueden incluso llegar a generar mayor sostenibilidad que unas utilidades monetarias satisfactorias a las expectativas de los socios capitalistas.

El papel de la administración hoy es reconocer que aunque la globalización es una realidad a la que hay que responder con sistemas productivos eficientes, las empresas no se pueden apartar de su realidad social, ambiental y económica, y por lo tanto, deben responder con soluciones integrales y equilibradas a las necesidades humanas, porque éstas serían la verdadera vía para hacerlas sostenibles y sustentables.

Conclusiones preliminares

En el actual paradigma del capitalismo financiero, caracterizado por factores como la globalización, la reducción de costos, la competitividad, el valor agregado individual, las nuevas tecnologías de la información y comunicación, la orientación a los procesos, el trabajo polivalente y el neoliberalismo, entre otros, en la forma de gerenciar y concebir la organización ha visto necesaria y ha adoptado la fusión o integración de la función financiera con la administrativa, claramente separadas en la propuesta gerencial de la teoría clásica de la administración bajo el argumento de que la primera está orientada netamente a la gestión del capital mientras que la segunda debe orientar y apoyar a la organización previendo, organizando, dirigiendo, coordinando y controlando.

Esta fusión de las funciones ha implicado que se pierda de vista una gestión efectiva e integral, y que por el contrario alienados por el paradigma del capitalismo financiero, exista una predisposición para el tecnicismo y la cultura tecnocrática que se manifiestan, entre otros, por el recurso fácil a la prescripción explícita que describe el procedimiento a seguir para obtener los “resultados esperados”: reglas, recetas, programas, sistemas expertos, entre otros, que buscan obtener “máxima rentabilidad”, excluyendo al ser humano que es la principal fuente de contingencia (Bédard, 2003). Es todo un desafío para el administrador actual, que no sólo busque las “utilidades”, sino el bienestar de toda la organización incluyendo todos los grupos de interés o Stakeholders.

Ante este panorama, hoy es urgente reconocer que la empresa, es ante todo una sociedad de personas, en la que se conjugan capital, trabajo y organización para alcanzar un fin y poder contribuir al bien común, tanto de la organización como de la sociedad (Arroyo, 2010). Por ello, se debe buscar insistentemente una combinación armónica y coherente de intereses desde un enfoque multidisciplinar e integral. Sin embargo “las teorías enseñadas en la administración prestan a menudo de otras disciplinas (el derecho, la economía política, la psicología, el psicoanálisis, etc.); que poseen cada una de ellas sus propios fundamentos y presupuestos, la coherencia teórica y la integración práctica dejando, tanto al estudiante como al ejecutivo, las dificultades particulares de tal integración, pues no son verdaderamente discutidas y resueltas durante la formación. En lo que concierne a la ética, y aunque se ha manifestado incesantemente la necesidad de integrarlas a la administración, su inserción parece difícil de lograr, como si se tratara de un cuerpo extraño” (Bédard, 2003, p.76).

La base ontológica y axiológica de la Administración ya no pueden seguir considerándose como ese “cuerpo extraño”: Por el contrario, es cada vez más urgente que la Administración se asuma desde una formación de competencias que procuren el desarrollo integral de las personas, y en este sentido, se debe formar sobre la base de cuatro dimensiones filosóficas fundamentales: las conductas y prácticas (praxeología) que son un reflejo del saber y el conocimiento (epistemología), fundamentados en los valores y la ética (axiología), sentados sobre las bases de los principios fundadores (ontología) (Bédard, 2003). Un Administrador competente e integral no sólo debe hacer uso de su saber y su experiencia, sino que debe poner en juego todas sus dimensiones humanas en un conjunto armonioso y coherente que procure satisfacer las necesidades de todos los grupos de interés de la empresa y aportar al desarrollo, equilibrando los intereses económicos con los sociales y ambientales.

La responsabilidad del Administrador va más allá de lograr la rentabilidad y obtener rendimientos para los inversionistas. Su deber es lograr la sustentabilidad de la empresa cumpliendo con su verdadera función social, lo cual implica dar una justa prioridad al hombre sobre el capital y los recursos materiales retomando la filosofía de la administración como una ciencia social y porque no decirlo: una “ciencia de la vida”, así como desde sus inicios lo argumentaron Taylor, Fayol, Mayo y Weber.

Taylor desde su propuesta de una administración científica que buscó la mejor forma de hacer la tarea, con la premisa básica de cómo lograr un día justo de trabajo promoviendo una revolución mental que optara por la ciencia en lugar del empirismo, la armonía en vez de la discordia, la cooperación en contraposición al individualismo, los métodos y mecanismos necesarios para facilitar la máxima producción y el desarrollo de cada hombre para alcanzar su máxima eficiencia y prosperidad. Porque “el objetivo principal de la administración ha de ser asegurar la máxima prosperidad para el empleador, junto con la máxima prosperidad para el empleado” (Taylor, 1911).

Fayol desde su enfoque anatómico y estructural de la empresa que visualizó la organización como un todo y dio las pautas para que el administrador supiera conducir el proceso administrativo y aplicar los principios generales para obtener la máxima eficiencia teniendo en cuenta que “los gerentes no nacen, sino que se hacen” porque la habilidad para administrar se puede enseñar, una vez que se comprenden los principios fundamentales. De allí que argumentó: “vuestro porvenir dependerá en mucho de vuestra capacidad técnica, pero dependerá más de vuestra capacidad administrativa” (Fayol, 1916) porque para él, tener un buen “gobierno de la empresa” implicaba priorizar lo administrativo frente a lo técnico, para cumplir los objetivos sociales por encima de los objetivos individuales.

Elton Mayo con su política humanista de la empresa introdujo el concepto del hombre social a la administración, tomando en cuenta las contribuciones del campo de la sociología y de la psicología en las ciencias del comportamiento en el trabajo, con la finalidad de contemplar las motivaciones del trabajador así como las reacciones de grupo a fin de obtener un mayor rendimiento de los trabajadores. En sus diversas investigaciones, Mayo ratificó que los trabajadores actúan según sus sentimientos y emociones. Por lo tanto, sus argumentos se basaban en que si se trata al trabajador con respeto y se resuelve sus necesidades, son mayores los efectos beneficiosos tanto para el trabajador como para la gerencia. De allí que una de sus grandes conclusiones se enfocó en resaltar que son los factores psicológicos los que hacen aumentar la productividad: la autonomía, el ambiente de diálogo, la participación, la amistad y el compañerismo en el trabajo son factores determinantes para el éxito organizacional (Roethlisberger & Dickson, s.f.).

Por su parte, Weber destacó que los principios de formalización, división del trabajo, principio de jerarquía, impersonalidad, competencia técnica, separación de la propiedad de la administración y profesionalización del empleado son parte fundamental de una administración efectiva y debe haber reglas claras, procedimientos indicativos y estructuras bien diseñadas. En este sentido “la burocracia es una clase ideal de organización, intencionalmente racional y muy eficiente que tiene como base los principios de la lógica, el orden y la autoridad legítima” (Shermerhorn, 2011, p. 63) con el fin de lograr equidad o igualdad en el trato tanto con los empleados como con los clientes, y no aquella organización lenta e inflexible que pierde su objeto social por estar inmersa en los trámites.

Cada una de estas teorías surgió como una respuesta efectiva, pertinente y contextualizada según los problemas más importantes de su época. Por ello, se puede considerar que todas ellas tuvieron éxito al presentar soluciones específicas a tales problemas.

Lo cierto es que, analizando cada propuesta teórica tanto de los clásicos como de los contemporáneos, la gran conclusión es que dependerá siempre de la naturaleza humana el buen desempeño y efectividad de la organización. Por lo tanto, es hora de recabar en “la selva de las teorías administrativas” y rescatar todos aquellos argumentos que nos permitan reconstruir la verdadera función social de la empresa, en la cual el hombre es el fin para el desarrollo, y no simplemente el medio de producción.

En este orden de ideas, la independencia entre la función administrativa y financiera debe ser interpretada no como un asunto de cargos gerenciales, sino como la posibilidad de lograr procesos efectivos y cumplimiento de objetivos de la organización, considerando además que el vínculo que se está analizando en la presente investigación, y que es el más preocupante, es la subordinación de lo administrativo frente a lo financiero con sus efectos nocivos en todo el sistema organizacional y social, más allá de la forma como deba denominarse el cargo en la estructura organizacional. Por lo anterior, es importante anotar que este proceso investigativo continuará con un trabajo de campo en las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Cali – Colombia en las cuales se pretende probar la principal hipótesis enunciada así: las empresas que han logrado separar las funciones administrativas de las financieras tienen más posibilidad de alcanzar resultados estratégicos y generar valor duradero para la empresa, que aquellas que no lo han hecho, porque centran su gestión en el desarrollo del talento humano vinculado a la organización, al que reconocen como su base fundamental para generar ventajas competitivas sustentables.

REFERENCIAS

- Andrews, K. (1965). *Business Policy: Text and Cases*. Homewood, III: Richard D. Irwin.
- (1971). *The Concept of Corporate Strategy*. Homewood III: Dow-Jones Irwin.
- Aktouf, O. (1998). *La Administración: entre tradición y renovación*. Cali: Artes Gráficas del Valle.
- Argyris, C. (1957). *Personality and Organization*. Nueva York: Harper & Row.
- Arroyo, G. (2010). *El empresario: la realidad de la empresa y la DSI*. Editorial Crese y empresa responsable.
- Barnard, Ch. (1938). *Functions of the executive*. Cambridge, M.A.: Harvard University Press.
- (1948). *Organization and management*. Cambridge, M.A.: Harvard University Press.
- Bauman, Z. (2004). *Vidas Desperdiciadas. La modernidad y sus parias*. España: Editorial Paidós.
- Bédard, R. (2003). Los Fundamentos del Pensamiento y las Prácticas Administrativas. *Revista Ad-Minister Universidad EAFIT*, 3, p.p. 68-88
- Chirac, J. (1996). *La Economía al servicio del hombre*. 83ª. Conferencia Internacional de la Organización Internacional del Trabajo. Ginebra.
- Cruz, F. (2005). *Nuevo pensamiento administrativo*. Cali: Universidad del Valle, Facultad de ciencias de la administración.
- Da Silva, R.O. (2001). *Teorías de la Administración*. Sao Pablo: Thomson.
- Deming, E. (1982). *Out of the crisis*. Cambridge, EE.UU.: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Drucker, P. (1954). *The practice of management*. Nueva York: Harper & Row.
- Emerson, H. (1909). *The twelve principles of Efficiency*. Nueva York: The Engineering Magazine Co.
- Fayol, H. (1916). *General and Industrial Administration*. Londres: Pitman.
- Follet, M.P. (1949). *Freedom and Coordination*. Londres: Management Publications Trust.
- Gilbreth, F. (1912). *Primer of scientific management*. Nueva York: D. Van Nostrand, Co, Inc.
- Hammer, M. y Champy, J. (1994). *Reingeniería: Revolucionando la empresa*. Rio de Janeiro: Campus.
- Handel, M.J. (2014). Theories of lean management: An empirical evaluation. *Social Science Research*, 44, p.p.86-102.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill.
- Herzberg, F. (1968). *¿One more time, how do you motivate employees?*. Harvard Business Review.
- Holt, K. (1999). Management and Organization through 100 years. *Technovation*, 19, p.p. 135-140.
- Ishikawa, K. (1968). *Guide to quality control*. Tokyo: Juse.
- Juran, J. (1989). *Juran on Leadership for quality: an executive handbook*. Nueva York: The Free Press.
- Kaplan, R. & Norton, D. (2004). *Mapas estratégicos. Convirtiendo los activos intangibles en resultados tangibles*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- Katz, D. y Kahn, R. (1940). *The social psychology of organization*. Nueva York: Wiley.
- Koontz, H. & Weihrich, H. (2003). *Administración, una perspectiva global*. México: McGraw Hill.
- Lengnick-Hall, C., Beck, T. & Lengnick-Hall, M. (2011). Developing a capacity for organizational resilience through strategic human resource management. *Human Resource Management Review*, 21 (3), p.p. 243-255.
- Lengnick-Hall, M., Lengnick-Hall, C., Andrade, L. & Drake, B. (2009). Strategic human resource management: The evolution of the field. *Human Resource Management Review*, 19 (2), p.p. 64-85.
- Lewin, K. (1935). *A dynamic theory of personality*. Nueva York: McGraw Hill.
- Likert, R. (1961). *New Patterns of management*. New York: Mc Graw Hill.
- (1961). *La gobernanza participativa de la empresa*. New York: Mc Graw Hill.
- McClelland, D. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Madrid: Editorial Narcea.
- Maslow, A. (1954). *Motivation and personality*. Nueva York: Harper & Row.
- Mayo, E. (1933). *The human problems of an industrial civilization*. Boston: Harvard University Press.
- McGregor, D. (1960). *The human side of enterprise*. Nueva York: McGraw Hill.
- Murillo, G., Zapata, A., Martínez, J. Avila, H., Salas, J. y López, H. (2007). *Teorías clásicas de la organización y el management*. Bogotá: ECOE Ediciones.

- Peters, T. y Waterman, R. (1982). *In search of excellence: lessons from America's best-run companies*. New York: Harper & Row.
- Pettigrew, A. (1979). On Studing Organizational Cultures. *Administrative Science Quarterly*, 24, 570-81.
- Quijano, O. y Tobar, J. (2006). *Biopolítica y filosofías de vida*. Popayán: Editorial Universidad del Cauca.
- Restrepo, L.C. (1996). *Insurgencia Civil y Epidemia de Ternura*. Bogotá: ADC.
- Roethlisberger, F. & Dickson, W. (s.f.). *Management and the Worker*. Cambridge, M.A.: Harvard University Press.
- Sanz, A. (2002). Outsourcing: una herramienta de gestión que aporta valor añadido a la actividad de la empresa. *Revista Actualidad*.
- Senge, P. (1995). *La Quinta Disciplina*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
- Shermerhorn, J.R. (2011). *Administración*. Segunda Edición. Editorial Limusa S.A.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature of the wealth nations*. Londres: A Strahan & T. Cadell.
- Soros, G. (1999). *La crisis del capitalismo global*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Steiner, G. (1971). *En el castillo de Barba Azul. Aproximación a un nuevo concepto de cultura*. Barcelona: Gedisa.
- Taylor, F. (1911). *The principles of scientific management*. Nueva York: Harper & Brothers.
- Van Buren, H. J., Greenwood, M., & Sheehan, C. (2011). Strategic human resource management and the decline of employee focus. *Human Resource Management Review*, 21(3), p.p. 209–219.
- Weber, M. (1947). *The theory of social and economic organization*. Nueva York: A.M: Henderson y Talcott Parsons, org (Editores y traductores), Oxford University Press.
- (1965). *Os tres aspectos da autoridade legítima, em organizacoes complexas*. Sao Paulo: Ed. Atlas.
- Zapata, A. (2005). *Paradigmas de la Administración Moderna (1870-2005)*. Notas de clase. Santiago de Cali: Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración.

SOBRE LOS AUTORES

Olga Hermina Román Muñoz: Administradora de Empresas – Universidad Nacional (UNAD); Licenciada en Matemáticas y Física – Universidad de Nariño; Tecnóloga en Gestión de Instituciones y Programas de Desarrollo Social-Universidad Nacional (UNAD); Especialista en Alta Gerencia-Universidad de Nariño; Magíster en Educación: Desarrollo Humano Universidad de San Buenaventura-Cali. Docente Investigadora Tiempo Completo USB-Cali, Grupo de Investigación Economía, Gestión, Territorio y Desarrollo Sostenible (GEOS); Directora del Proyecto de Investigación: Pensamiento Estratégico en microempresas de Producción de Alimentos de la ciudad de Cali; Directora del Proyecto de Investigación: Ambiente Organizacional (Cultura, Estructura, Procesos, Personal e Incentivos) en empresas procesadoras de alimentos con el mayor volumen de ventas en Cali; Directora del Proyecto Alineamiento entre estrategia, estructura y cultura organizacional para lograr competitividad en los Superetes del Valle del Cauca (Colombia); y Directora del Semillero “Pensamiento Estratégico”.

Luis Ferney Bonilla Betancourt: Ingeniero Industrial, Universidad del Valle, 2001; Magister en Administración, Universidad del Valle, 2011. Docente Investigador Tiempo Completo USB-Cali, Grupo de Investigación Economía, Gestión, Territorio y Desarrollo Sostenible (GEOS), Co-investigador del Proyecto Alineamiento entre estrategia, estructura y cultura organizacional para lograr competitividad en los superetes del Valle del Cauca – Colombia.

César Augusto Patiño Vargas: Administrador de Empresas – Universidad ICESI; Especialista en Finanzas – Universidad EAFIT; Magister en Administración de Empresas – Universidad del Valle; Candidato a Doctor en Ciencias Económicas de la Universidad de la Habana de Cuba. Docente Investigador Tiempo Completo USB-Cali, Grupo de Investigación Economía, Gestión, Territorio y Desarrollo Sostenible (GEOS), Co-investigador del Proyecto Alineamiento entre estrategia, estructura y cultura organizacional para lograr competitividad en los superetes del Valle del Cauca – Colombia.

La relación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa: análisis del efecto del capital humano y el capital social

Daniel Arturo Cernas Ortiz, Universidad Autónoma del Estado de México, México

Arun Madapusi, Drexel University, Estados Unidos de América

Patricia Mercado Salgado, Universidad Autónoma del Estado de México, México

Resumen: *Empresas en todo el mundo implementan soluciones ERP con el propósito de mejorar su desempeño. Este fenómeno, sin embargo, podría estar fundamentado más en una creencia que en evidencia concreta de que los beneficios de un ERP por sí solos se traducen en mejoras en el desempeño empresarial. En este estudio, se analiza la relación entre los beneficios de la implementación de un sistema ERP y el desempeño de una muestra de empresas localizadas México. Los resultados indican que esta relación está mediada por el capital humano de la empresa, y éste a su vez es moderado (o regulado) por el capital social. Los hallazgos se discuten a la luz de los antecedentes sobre el tema. Al final se proponen áreas para futuras investigaciones.*

Palabras clave: *sistema ERP, capital humano, capital social, desempeño de la empresa*

Abstract: *Companies around the world implement ERP solutions in order to improve their performance. This phenomenon, however, could have more fundament in a belief rather than in concrete evidence that the benefits of an ERP by themselves translate into firm performance improvements. In this study, we analyze the relationship between the benefits brought about by the implementation of an ERP and the overall performance of a sample of Mexican firms. Results indicate that such relationship is mediated by the firms' human capital, and this, in turn, is moderated (e.g., regulated) by social capital. We discuss our findings in light of other research antecedents on the topic. Further research opportunities are proposed at the end of the document.*

Keywords: *ERP system, Human Capital, Social Capital, Firm Performance*

Introducción

Un Sistema de Planeación de Recursos Empresariales (ERP por su acrónimo en inglés) es una herramienta de información integrada que enlaza funciones intra e inter empresariales con la finalidad de proveer flujos ininterrumpidos de información a través de la cadena de suministro (Davenport, 1998).

Hoy en día, empresas de muchos países implementan sistemas ERP en aras de mejorar su efectividad. Varias de estas entidades reportan que la adopción del sistema les ayudó a mejorar su desempeño en una serie de indicadores clave como la satisfacción del cliente, e incluso su nivel general de competitividad. No obstante, numerosas implementaciones han resultado sub-óptimas y, por lo tanto, una gran cantidad de empresas no ha capitalizado adecuadamente la inversión en su ERP. De hecho, se han documentado casos de organizaciones que han sufrido implicaciones negativas derivadas de la implementación y despliegue de la mencionada herramienta de información (Chen, Law & Yang, 2009; Estevez & Bohórquez, 2007; Ignatiadis & Nandhakumar, 2009).

En América Latina, los casos de éxito y fracaso en la implementación de sistemas ERP son comunes. Por un lado, la empresa mexicana Grupo Posadas® implementó uno hace más de nueve años experimentando mejoras en sus métricas clave de negocios (Oracle Open World, 2012). Por otro lado, la empresa argentina Banco Columbia® implementó el sistema para mejorar su flexibilidad de negocios y reducir costos, pero su desempeño se desplomó y se terminó despidiendo a los ejecutivos que estuvieron a cargo de la implementación (Evaluando ERP.com, 2008). La investigación sobre los factores clave para la implementación exitosa de un ERP, así como sobre sus resultados, es bo-

yante en la región (p. ej. Romero Reyes, Rico Lugo & Varón Velándia, 2012; Saccol, Pedrón, Neto, Macadar & Cazella, 2004). Las aproximaciones al fenómeno y los resultados, no obstante, son bastante similares a los evidenciados en otras partes del mundo.

En el contexto de lo anterior, una perspectiva convencional indica que la relación entre los beneficios de un sistema ERP y el desempeño de la empresa es directa. Esto es: conforme los beneficios del ERP se materializan, el desempeño de la empresa debe mejorar. A la luz de esta lógica, investigaciones previas han puesto de manifiesto que factores humanos tales como la cultura organizacional y el liderazgo (Ke & Wei, 2005), así como los capitales humano y social (Diop, Pascot & Mbibi, 2013), pueden afectar la implementación exitosa de un ERP. No obstante, una reflexión más cuidadosa sugiere que los factores humanos, en turno, también podrían ser afectados por la implementación del ERP, y esta alteración jugar un papel importante en la traducción de los beneficios de la implementación del sistema en las esperadas mejoras en el desempeño organizacional. Ignatiadis y Nandhakumar (2009) sugieren esta posibilidad, pues encontraron que después de que el ERP se implementa los trabajadores modifican su forma de trabajar, y esta modificación afecta el control (y en consecuencia el desempeño) organizacional.

El capital humano podría mediar el efecto de los beneficios de un ERP en el desempeño de una empresa. El término capital humano denota las habilidades y el conocimiento acumulado por los individuos a lo largo de sus vidas y de sus diferentes experiencias laborales (Becker, 1975; Davidsson & Honig, 2003). Este capital se define como el conocimiento tácito embebido en la mente de los empleados (Bontis, 1999), que podría o no permanecer en las organizaciones pues es propiedad de la persona y, por lo tanto, depende de la contratación, movilidad y rotación del personal (Subramaniam & Youndt, 2005). Como consecuencia de la implementación de un ERP, los empleados se benefician de un mejor acceso a más y mejor información que podría potencializar sus habilidades y conocimientos, o lo que es lo mismo: aumentar su nivel de capital humano. La empresa, en turno, tiene el potencial de mejorar su desempeño al experimentar un incremento en la eficiencia y eficacia del trabajo. Los empleados, por ejemplo, pueden utilizar información de calidad en tiempo real (beneficio de un ERP) para entender mejor a sus clientes y brindarles un servicio de más alta calidad (mejora en el desempeño organizacional).

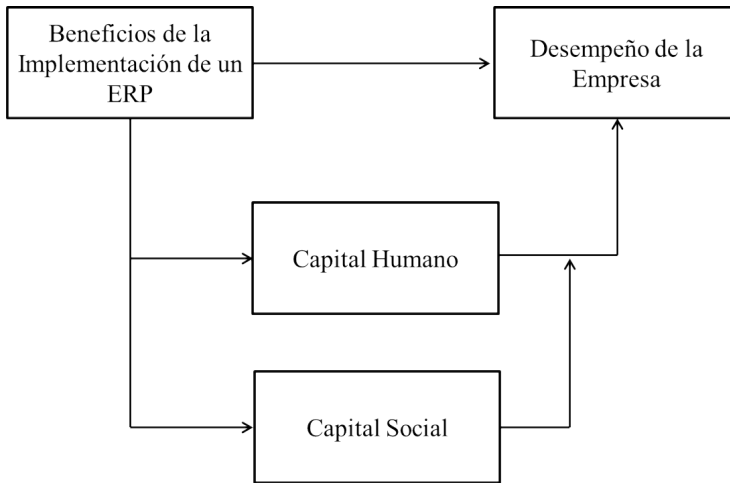
Sin embargo, el papel mediador del capital humano puede ser afectado a su vez por el capital social. Éste se define como el conocimiento incrustado en, y disponible a través de, las interacciones entre individuos y sus redes de interrelaciones (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Puesto que el capital social puede suplementar o potencializar los efectos del capital humano en el trabajo (Davidsson & Honig, 2003), resulta posible que modere la influencia mediadora de esta variable en la relación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa. Diop et al. (2013) proveen evidencia que respalda esta idea, pues encontraron que mediante relaciones con agentes externos, una muestra de empresas pequeñas y medianas aumentó sus habilidades y conocimientos con miras a implementar un ERP en forma exitosa. Con anterioridad, Newell, Tansley y Huang (2004) habían encontrado que un nivel alto de capital social entre los miembros del equipo de implementación del ERP mejoraba la integración de conocimientos.

En específico, en el presente estudio se examina la relación entre los beneficios producidos por la implementación de un ERP y el desempeño organizacional. Es notable que la investigación actual en sistemas ERP tienda a enfocarse más en los beneficios que las empresas derivan de la implementación del sistema, y se extienda poco para relacionar estos beneficios con el desempeño organizacional. Muy comúnmente se da por hecho que tales beneficios resultan, de una forma u otra, en mejoras del desempeño de la empresa –o deberían hacerlo. Con este estudio, y en forma modesta, se intenta mover esta corriente de investigación hacia adelante y tratar de abrir la “caja negra” en la que se encuentra. En breve, se sugiere que los beneficios del sistema tienen una influencia positiva en factores humanos (capital humano y social), que en turno, traducen tales beneficios en mejoras en el desempeño de las empresas.

La Figura 1 muestra el modelo conceptual que se examina en este documento. La figura sugiere que la implementación y despliegue de un ERP tiene un impacto directo en el desempeño empresarial. No obstante, también indica que los beneficios del ERP podrían influenciar de modo indirecto

al desempeño mediante su efecto en el capital humano. Además, el ERP también puede afectar el capital social, y éste a su vez moderar el papel mediador del capital humano.

Figura 1: Modelo de investigación



Fuente: Elaboración propia, 2014.

El resto de este documento se organiza como sigue. Primero se muestran los antecedentes de la investigación y se establecen cinco hipótesis. A continuación, se describen los métodos de investigación y los resultados. Finalmente, se discuten los hallazgos y se concluye.

Antecedentes e hipótesis

Un sistema ERP integra las bases de datos de la empresa en una plataforma unificada a la que pueden acceder tanto los empleados de las diferentes áreas funcionales como los de las organizaciones compañeras de la cadena de suministro (Davenport, 1998). Las características clave de un ERP incluyen la compartición de la misma definición de datos a través de diferentes módulos mediante el uso de un mismo diccionario, el mantenimiento de un solo conjunto de datos a través de diferentes procesos de negocios, además de una rápida recuperación, accesibilidad y disponibilidad de información (Umble, Haft & Umble, 2003). El aprovechamiento de estas características tiene el potencial de ayudar a las empresas a mejorar su nivel de efectividad en varios aspectos clave. La administración de inventarios, el embarque y el recibo puntual de materiales y mercancías, la satisfacción del cliente, la calidad y disponibilidad de la información y la participación de mercado se encuentran entre las áreas operativas y organizativas que más se benefician de la implementación de un ERP (Kale, 2000; Tsai *et al.*, 2001). Además, el despliegue del sistema infunde en los empleados un sentido de integración organizacional que los hace propensos a adoptar una perspectiva holística del negocio (Davenport, 1998; Seed, Abdinnour, Lengnick-Hall & Lengnick-Hall, 2010).

Eventualmente, las mejoras producidas por la implementación de un ERP pueden influenciar el desempeño de la empresa en forma positiva. El desempeño organizacional es un constructo multidimensional que abarca tales áreas como el retorno sobre la inversión, la rentabilidad, el crecimiento de ventas y la lealtad del cliente (Cameron, 1986; Miller, Washburn & Glick, 2013). Específicamente, indicadores de desempeño como la rentabilidad y el retorno sobre la inversión dependen de la efectividad de la empresa en el control de sus costos. Si el ERP puede ayudar a la organización a mejorar su administración de inventarios y sus tiempos de embarque y recibo de materiales y mercancías, entonces también le puede ayudar a mejorar el retorno sobre los activos (ROA), el retorno sobre la inversión

(ROI) y el retorno sobre el capital (ROE). Estas medidas son indicadores que reflejan los esfuerzos de la empresa para reducir sus costos. Adicionalmente, las mejoras en la satisfacción del cliente y en las entregas a tiempo que produce el ERP podrían potencializar el crecimiento de ventas y la lealtad del cliente, produciendo así un posible aumento de ingresos, y por lo tanto una mejora en el desempeño general. Una síntesis de este argumento sugiere la siguiente hipótesis:

Hipótesis 1. Existe una relación positiva entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa.

Sin embargo, los beneficios del sistema ERP también podrían tener un impacto positivo en el capital humano. Beneficios del ERP tales como el incremento en la calidad y la disponibilidad de la información pueden ayudar a los empleados a hacer sentido y a entender la información que manejan en una forma más apropiada y con mayor oportunidad de tiempo (Kale, 2000; Mabert, Soni & Venkatraman, 2003). En tales circunstancias, los individuos podrían volverse más precisos y versados en su trabajo, y por lo tanto más hábiles aumentando con ello el nivel del capital humano de la empresa. Después de todo, el conocimiento que podría germinar de la información recibida aumenta las habilidades cognitivas de las personas en una forma tal que si existen nuevas formas de realizar el trabajo, y/o de hacerlo más eficiente y productivo, aquellas con mayor capital humano deberían percibir las mejor (Davidsson & Honig, 2003). Adicionalmente, conforme el sistema ERP mejora la satisfacción de sus usuarios (los empleados) al facilitarles algunas tareas, también se mejora el nivel de capital humano pues una mayor satisfacción motiva a los individuos a utilizar mejor sus habilidades para realizar un trabajo de calidad (Stratman & Roth, 2002; Tarafdar & Roy, 2003). Investigaciones previas sugieren que los empleados satisfechos pueden también ser empleados productivos (véase Judge, Thoresen, Bono & Patton, 2001). Una síntesis de esta discusión indica la siguiente hipótesis:

Hipótesis 2. Existe una relación positiva entre los beneficios de un ERP y el nivel de capital humano de la empresa.

Además de lo anterior, los beneficios de la implementación y despliegue de un ERP también pueden aumentar el capital social. Un ERP integra tanto procesos de negocios como sistemas de información a través de los silos funcionales de la organización (Ke & Wei, 2005). Al enlazar amigablemente, y en tiempo real, áreas que previo a la implementación se manejaban como sistemas independientes, el ERP también mejora las oportunidades de interacción entre personas. Dicha interacción, eventualmente, aumenta la posibilidad de que las partes aprendan a tratarse generando confianza y redes sociales más fluidas y sólidas que catalizan la generación y transmisión de conocimientos (Newell, et al., 2004). Puesto que después de la adopción del ERP la interacción se basa en un conjunto común de datos que anteriormente podrían haber tenido un formato incompatible (Umble et al., 2003), la comunicación también se hace más clara y precisa no sólo para los miembros de la organización, sino también para agentes externos a ella (p. ej. personal de las empresas compañeras en la cadena de suministro). En una muestra de grandes empresas brasileñas, Saccol et al. (2004) encontraron evidencia que, indirectamente, respalda esta línea de pensamiento. Con base en esta discusión, puede esperarse que la implementación y despliegue del sistema influya positivamente en el capital social. Formalmente, se postula la siguiente hipótesis:

Hipótesis 3. Existe una relación positiva entre los beneficios de un ERP y el nivel de capital social de la empresa.

Paralelo a la discusión que precede a la Hipótesis 1 (que postula un efecto directo), es posible que los beneficios del ERP se traduzcan en mejoras en el desempeño indirectamente a través de su impacto en el capital humano. Como se menciona antes, la mejora en la calidad y disponibilidad de la información que resultan de la implementación del ERP puede hacer a los individuos más hábiles en sus trabajos. El aumento, o la mejora de las habilidades, por lo tanto, fomenta un desempeño más adecuado de los individuos en actividades clave (Becker, 1975; Subramaniam & Youndt, 2005). Entre éstas: la administración de inventarios y el embarque y el recibo de materiales y mercancías (Kale, 2000; Tsai et al., 2001). Puesto que el manejo efectivo de estas áreas tiene el potencial de reducir costos (o incluso aumentar ingresos), es posible que el capital humano sea el puente que conecta los beneficios de un ERP con los indicadores generales de desempeño de una organización. La siguiente hipótesis se basa en este razonamiento:

Hipótesis 4. El capital humano media la asociación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa.

No obstante, el efecto mediador del capital humano en la relación entre los beneficios de un ERP y el desempeño puede estar moderado (o regulado) por el capital social. En general, se piensa que las relaciones sociales suplementan los efectos de la educación y la experiencia en el nivel de productividad de las personas (Coleman, 1988), y por consiguiente de las organizaciones e incluso de los países. A nivel individual, por ejemplo, una persona puede tener conocimientos valiosos (quizá propiciados por el uso del ERP), pero no tener idea de cómo aprovecharlos mejor – o recursos para hacerlo.

En las organizaciones con niveles altos de capital social los empleados tienen vínculos entre ellos, y con personas ajenas a la entidad, que fomentan el intercambio de información e ideas (Diop et al., 2013; Subramaniam & Youndt, 2005). De tales intercambios pueden germinar conocimientos que mejoren el desempeño de las actividades (p. ej. administración de inventarios) que tienen un impacto importante en las medidas de desempeño de la empresa (p. ej. ROA). Por el contrario, en las organizaciones con niveles bajos de capital social las personas operan aisladamente (Newell et al., 2004), reduciendo las posibilidades de utilizar sus conocimientos y/o habilidades propiciadas por la implementación del ERP para elevar el desempeño. De hecho, se podría especular el caso extremo en donde el capital social es tan bajo que aun cuando el ERP podría beneficiar a la empresa mediante el aumento del capital humano, tal beneficio no se materialice, pues las personas escasamente capitalizan sus conocimientos y habilidades. En suma, estas ideas promueven la siguiente hipótesis:

Hipótesis 5. El capital social modera el papel mediador del capital humano en la relación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa en una forma tal que cuando el capital social es alto, el capital humano modera más la relación que cuando es bajo.

Método de investigación

Datos e instrumento de medición

Los datos se obtuvieron por medio de una encuesta por correspondencia. En general, los métodos sugeridos por Dillman (1978, 2000) para este tipo de investigación se siguieron, en lo posible, al pie de la letra. Los cuestionarios se enviaron a una muestra de 350 empresas en México que pertenecen a una organización empresarial. De regreso se recibieron 136 cuestionarios, lo que representa una tasa de respuesta de aproximadamente 39 por ciento. Este porcentaje de participación se logró después de enviar varios recordatorios a algunas empresas participantes y, en algunos casos, de hacer contacto directo con ellas.

En las empresas, las personas que respondieron el cuestionario fueron gerentes de nivel bajo (44.9 %), medio (34.6 %) y alto (6.7 %); 11.8 por ciento de los respondientes no especificaron el rango de su posición. Aunque un considerable número de gerentes de nivel bajo respondió el cuestionario, éstos reportaron estar directamente involucrados con la operación del ERP, y por lo tanto se considera que tienen el conocimiento necesario para ser incluidos en la investigación. También, todos los respondientes indican que están al tanto del desempeño de las empresas para las que trabajan, así como de sus características y presiones competitivas. Los respondientes tenían un promedio de 8.67 ($\sigma = 6.26$) años de experiencia laboral general, y un promedio de 5 ($\sigma = 3.19$) años trabajando para sus respectivas organizaciones. En su mayoría, los respondientes pertenecían al departamento de sistemas de información (47 %), y el resto a finanzas (18.7 %) e ingeniería (10.4 %), entre otras categorías minoritarias.

La encuesta incluyó preguntas relativas a variables asociadas al sistema ERP, al capital intelectual de la empresa y a su desempeño. Los datos utilizados para la elaboración de este documento corresponden sólo a una parte de las observaciones recolectadas originalmente (sólo se utilizan algunas variables). Las preguntas relativas al ERP se desarrollaron especialmente para el proyecto de investigación, mientras que las referentes al capital intelectual y al desempeño organizacional fueron obtenidas de escalas ya existentes y previamente validadas.

La escala de beneficios del ERP se desarrolló, principalmente, a partir de la síntesis de la investigación en estos sistemas, y en otras áreas relevantes a los sistemas de información. Una vez formulados los reactivos se sometieron a la discusión de un grupo de enfoque compuesto por académicos expertos en las áreas de investigación vía encuestas y de sistemas ERP. Los comentarios de este grupo condujeron a la adición, eliminación y reestructuración de varios reactivos en la escala. Después, las preguntas se sometieron al juicio de otro grupo de enfoque, pero esta vez compuesto por personas que en la práctica trabajan con un ERP. Una nueva ronda de modificaciones se hizo con base en las apreciaciones de este grupo. Dado que la escala se desarrolló originalmente en inglés, después de que se validó en EE.UU. fue traducida al español (versión mexicana) siguiendo el método de traducción – re-traducción hasta lograr un cierto nivel de confianza sobre el significado de las preguntas. Todas las demás escalas de medición empleadas en este documento también fueron traducidas del inglés al español. En una sección posterior se detalla el contenido de las escalas.

Operacionalización de variables

Beneficios del ERP. Una síntesis de estudios realizados con diferentes metodologías (p. ej. encuestas, casos, etc.) dio como resultado diez beneficios de un ERP que son comúnmente citados por investigadores para evaluar las bondades de este tipo de sistemas (véase y compárese: Hawking & Stein, 2004; Mabert, Soni & Venkatraman, 2003; Poston & Grabski, 2001). Tales beneficios abarcan las siguientes áreas: disponibilidad de información, calidad de la información, administración de inventarios, estandarización, recibo y entregas a tiempo, rentabilidad, retorno de la inversión, satisfacción del usuario, satisfacción del cliente y ventaja competitiva. Cada uno de estos aspectos se midió por medio de un reactivo que solicitaba a los respondientes evaluar los cambios en las áreas atribuidas a la implementación y despliegue del ERP. Los reactivos fueron codificados con una escala de respuesta en formato Likert de siete puntos cuyo rango se ancló verbalmente en 1 (completamente en desacuerdo) y en 7 (completamente de acuerdo).

Capital humano. Esta variable se midió utilizando la escala desarrollada y validada por Subramanian y Youndt (2005) que se compone de cinco reactivos en escala Likert cuyo rango va de 1 (completamente en desacuerdo) a 7 (completamente de acuerdo). La oración “Nuestros empleados son altamente hábiles en las labores que desempeñan” es un ejemplo de los reactivos de la escala. Los autores reportan un índice de consistencia interna (α) de 0.72.

Capital social. Al igual que el capital humano, esta escala se compone de cinco reactivos originalmente validados por Subramanian y Youndt (2005). El capital social se midió con la misma escala Likert que el capital humano y comprendió dos aspectos: interacción entre personal de la misma empresa e interacción con personal de organizaciones externas. La oración “Nuestros empleados interactúan e intercambian información con gente de diferentes áreas de la empresa” ejemplifica el primer aspecto. La oración “Nuestros empleados hacen equipo con clientes, proveedores, compañeros de alianza, etc. para desarrollar soluciones” ejemplifica el segundo. Subramanian y Youndt (2005) reportan un índice de consistencia interna (α) de 0.71 para este conjunto de preguntas.

Desempeño de la empresa. Esta variable se midió utilizando la escala de desempeño organizacional percibido (cuatro reactivos) sugerida por Schreiner, Kale y Corsten (2009). La escala solicita a los respondientes que evalúen el desempeño de su empresa en relación a sus competidores directos durante los tres años anteriores al momento de la encuesta. La evaluación se realiza en términos de cuatro indicadores clave: crecimiento de ventas, rentabilidad, retorno sobre la inversión y lealtad del cliente. Los reactivos se codificaron en una escala Likert de siete puntos cuyo rango va de 1 (mucho peor que la competencia) a 7 (mucho mejor que la competencia). Los autores de la escala reportan un valor de confiabilidad compuesta (CR) de 0.93.

Variables de control. En los análisis se consideraron tres variables de control para minimizar la posibilidad de reportar relaciones espurias. Tamaño de la empresa se consideró debido a que las empresas más grandes cuentan con más recursos para implementar el ERP en una mejor forma y derivar mayores beneficios de él (Katerattanakul, Lee & Hong, 2014). Las empresas grandes también suelen tener un mayor poder de mercado que las chicas, y por lo tanto podrían ser menos vul-

nerables al impacto negativo de un mal despliegue del sistema. Esta variable se midió como el monto de ventas reportado por la empresa en una escala discreta de seis graduaciones cuyo rango mínimo fue de menos de cinco millones de pesos mexicanos y el máximo de más de cien.

También se controló por el estatus de implementación del ERP. Este factor se tomó en cuenta toda vez que las empresas varían en el número de los módulos del ERP que implementan. Las empresas también varían en el tiempo en que han operado tales módulos. La literatura sugiere que entre más módulos opere una empresa, y entre más tiempo lleve haciéndolo, mayores beneficios puede obtener de su ERP (Madapusi & Cernas-Ortiz, 2014). Este factor se midió pidiéndoles a los respondientes que indicaran el estatus de implementación de quince de los módulos implementados más comúnmente por empresas alrededor del mundo. Por cada módulo, el respondiente tenía cinco opciones de respuesta cuyo rango varió de 1 (este módulo en particular no se ha implementado) a 5 (este módulo se implementó hace más de cinco años). Las respuestas numéricas a los quince módulos se promediaron; esta cifra es la que se incluyó como control en los análisis.

Finalmente, también se controló por el proveedor del ERP. Estudios anteriores indican que la relación entre la empresa que adopta un ERP y la empresa proveedora del sistema puede afectar los posibles beneficios de la herramienta de información (Schreiner et al., 2009). Este factor se controló adicionando una variable categórica cuyo rango incluía una serie de números que indican si el ERP fue desarrollado internamente por la empresa o si fue adquirido a SAP®, Oracle®, Microsoft®, entre otros proveedores.

Propiedades de la medición

Se condujo un análisis factorial confirmatorio (AFC) en LISREL (versión 8.8) con la finalidad de verificar la validez de las escalas de medición. En este análisis no se incluyó a las variables de control. Primero que nada, se forzó a todos los reactivos a cargar en un solo factor que reprodujera la matriz original de covarianza. El ajuste de este modelo fue muy pobre ($\chi^2 = 2704.25$, $p < 0.001$; NNFI = 0.72; CFI = 0.75; RMSEA = 0.29; $\chi^2/df = 11.57$); lo cual indicó dos características prometedoras de los datos: el sesgo del método común no es grave, y un modelo fragmentado que discriminara entre varios factores podría ajustar mejor a la estructura original de covarianza. Con base en esta evidencia, y como segundo paso, se forzó a los datos a ajustarse a cuatro factores. Es decir, cada reactivo se forzó a cargar en el constructo (factor) latente en el que teóricamente debería hacerlo. El ajuste de este modelo fue considerablemente superior ($\chi^2 = 433.94$; $p < 0.001$; NNFI = 0.95; CFI = 0.96; RMSEA = 0.08; $\chi^2/df = 1.96$), aunque incluía algunos ajustes con base en los índices de modificación. Tales modificaciones sugerían permitir que el error de algunos reactivos covariara libremente; lo cual se hizo siempre y cuando los reactivos pertenecieran al mismo factor latente. Y aunque la χ^2 es significativa para una muestra chica y el RMSEA está en el límite de lo adecuado, se puede decir que las medidas convergieron en los factores en que deberían hacerlo y al mismo tiempo se discriminaron lo suficiente como para formar factores razonablemente independientes. El nivel de significatividad de las cargas factoriales de todos los reactivos en sus constructos (factores) correspondientes respalda esta conclusión ($p < 0.05$). El ajuste de este modelo fue similar al que se obtuvo cuando no se permitió la covariación de ningún error.

Análisis y resultados

La confiabilidad de las escalas se verificó por el método de consistencia interna de Chronbach (α). La Tabla 1 muestra que todas las escalas presentan índices de confiabilidad por arriba del estándar de 0.70.

Tabla 1: Estadística descriptiva y correlaciones bivariadas

Variable	Me dia	Desv . est.	α	1	2	3	4	5	6
1. Tamaño de la empresa	4.7	1.86	~						
2. Estatus de implementación del ERP	3.4	1.22	~	0.32***					
3. Proveedor del ERP	2.8	2.72	~	0.01	-0.25**				
4. Beneficios del ERP	5.8	1.04	0.94	0.14	0.29***	-0.15†			
5. Capital humano	5.8	0.86	0.89	0.21*	0.45***	-.32***	0.38***		
6. Capital social	5.7	1.03	0.91	0.13	0.30***	-0.21*	0.29***	0.70***	
7. Desempeño de la empresa	5.7	1.02	0.90	0.32***	0.45***	-.32***	0.25**	0.55***	0.47***

† = p < 0.10; * = p < 0.05; ** p < 0.01; *** p < 0.001

Fuente: Elaboración propia, 2014.

La Tabla 1 también muestra información descriptiva así como correlaciones bivariadas entre las variables del estudio. Con excepción de la fuerte asociación entre capital humano y capital social, se observan varias correlaciones significativas de fuerza mediana entre las variables. En general, las cifras sugieren que las empresas más grandes sí implementaron más módulos ERP y que han estado trabajando más tiempo con ellos que las empresas chicas. También parece que las empresas grandes tienen un nivel mayor de capital humano y un mejor desempeño organizacional que las pequeñas. Las correlaciones indican que las empresas que desarrollan su propio ERP implementan más módulos que las que los adquieren de proveedores externos, y que el estatus de implementación del sistema tiene un impacto positivo en el resto de las variables bajo estudio. Contrario a lo que se publica, tal parece que las empresas que adquieren un ERP de algún proveedor externo experimentan niveles más bajos de beneficios del sistema, de desempeño organizacional, y de capital humano y social que aquellas que desarrollan su propia solución. Dado que la correlación entre proveedor del ERP y el tamaño de la empresa no es significativa, esta apreciación no parece diferir entre empresas grandes y pequeñas. En cuanto a las hipótesis de este trabajo, por lo menos aquellas que involucran efectos directos, la Tabla 1 indica soporte preliminar para ellas, pues las correlaciones entre las variables principales son significativas. Formalmente, las hipótesis de este trabajo se probaron mediante un análisis de regresión múltiple.

La Hipótesis 1 indica que existe una relación positiva y significativa entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa. En la Tabla 2, el Modelo 1 incluye el efecto principal de los beneficios del ERP además de las variables de control. En esta tabla, los números entre paréntesis son coeficientes beta y los números fuera de él errores estándar. Como se observa, la Hipótesis 1 se rechaza pues los beneficios del ERP no parecen tener un efecto significativo, aunque sí positivo, sobre el desempeño organizacional. Puesto que el estadístico de cambio en R² no es significativo, se puede decir que cuando se adicionan los beneficios del ERP al modelo base que sólo incluye a los controles no se explica más varianza en el desempeño organizacional en forma significativa.

Tabla 2: Efecto de los beneficios del ERP en el desempeño organizacional, el capital humano y el capital social

	<i>Modelo 1^a</i>	<i>Modelo 2^b</i>	<i>Modelo 3^c</i>
<i>Constante</i>	3.95 *** (0.50)	3.95 *** (.40)	4.05 *** (0.54)
<i>Tamaño de la empresa</i>	0.13 ** (0.04)	0.05 (0.03)	0.03 (0.05)
<i>Estatus de implementación del ERP</i>	0.25 ** (0.07)	0.19 ** (0.06)	0.17 * (0.08)
<i>Proveedor del ERP</i>	-0.09 ** (0.03)	-0.07 ** (0.02)	-0.05 (0.03)
<i>Beneficios del ERP</i>	0.10 (0.07)	0.21 ** (0.06)	0.20 * (0.08)
<i>F</i>	13.2***	13.55***	5.19**
<i>R</i>	0.31	0.31	0.14
<i>R² ajustada</i>	0.29	0.28	0.12
ΔR^2	0.01	0.062**	0.035*
$\dagger = p < 0.10$; * = $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$			
<i>a = El desempeño organizacional es la variable dependiente</i>			
<i>b = El capital humano es la variable dependiente</i>			
<i>c = El capital social es la variable dependiente</i>			

Fuente: Elaboración propia, 2014.

La Hipótesis 2 sugiere que existe una relación positiva y significativa entre los beneficios de un ERP y el nivel de capital humano de la empresa. El Modelo 2 de la Tabla 2 permite aceptar esta hipótesis, pues muestra que después de descontar el efecto de las variables de control, los beneficios del ERP tienen un efecto positivo y significativo sobre el capital humano. El cambio en R^2 apoya esta evidencia, pues indica que añadiendo los beneficios del ERP al modelo base que incluye sólo a los controles sí se explica más varianza en el capital humano, y este aumento es significativo.

La Hipótesis 3 predice que existe una relación positiva y significativa entre los beneficios de un ERP y el nivel de capital social de la empresa. En la Tabla 2, el Modelo 3 muestra evidencia que apoya esta hipótesis ya que los beneficios del ERP tienen un impacto positivo y significativo en el nivel de capital social, aun después de descontar el efecto de las variables de control. En este caso, el cambio en R^2 también apoya esta evidencia, pues indica que la adición de los beneficios del ERP al modelo base compuesto por las variables de control incrementa la varianza explicada, y este incremento en el nivel explicativo es significativo. Resulta interesante que el nivel explicativo de los beneficios del ERP sea considerablemente más alto en el caso del capital humano que en el del capital social (como se observa en la R^2 de los respectivos modelos que incluyen estas variables).

Debido a que un análisis de mediación que incluyese a las variables de control requeriría una muestra más grande que la disponible para este estudio, antes de probar las hipótesis 4 y 5 se realizó un ajuste en la variable dependiente. Éste consistió en regresar al desempeño de la empresa sobre los controles y salvar los residuales del modelo. Estos residuales (varianza no explicada por las variables de control) se utilizaron como variable dependiente en el análisis de mediación. Mediante este procedimiento se controlan los factores que podrían contaminar las relaciones de interés a la vez que se logra un modelo reducido con un poder estadístico adecuado para la muestra disponible. Este procedimiento se ha utilizado comúnmente en estudios en varias áreas de la ciencia .

Para abordar las hipótesis 4 y 5 se ejecutó la prueba de mediación estadística de Sobel. De acuerdo con Baron y Kenny (1986), en un análisis de mediación el efecto total que una variable independiente tiene sobre una dependiente (la β no estandarizada de un modelo de regresión) se descompone en un efecto directo y un indirecto (a través de una tercera variable llamada mediadora). En otras palabras, se prueba si, y en qué medida, la variable mediadora transmite algo, o todo, el efecto de la variable independiente sobre la dependiente. Mientras que el efecto total de una variable sobre la otra puede ser significativo, la prueba de Sobel (1982) ayuda a determinar si esta significatividad (o la falta de ella) se debe a la significatividad (o falta de ella) de los efectos directo e indirecto. En el contexto de los coeficientes particulares que se obtengan, se habla de mediación parcial cuando el efecto directo y el indirecto son significativos y de mediación total cuando sólo el indirecto lo es. La Tabla 3 muestra los resultados de los análisis de mediación que son pertinentes para las hipótesis de este trabajo.

Tabla 3: Análisis de la mediación del capital humano en la relación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa

<i>Efectos de la relación entre variables</i>	<i>Muestra completa</i>	<i>Grupo 1</i>	<i>Grupo 2</i>
<i>Efecto total</i>	$\beta = 0.10$	$\beta = 0.15$	$\beta = -0.04$
<i>Efecto directo</i>	$\beta = -0.02$	$\beta = 0.07$	$\beta = -0.09$
<i>Efecto indirecto (a través del capital humano)</i>	$\beta = 0.11$ †	$\beta = 0.08$ †	$\beta = 0.04$
<i>Porcentaje que el efecto indirecto representa del directo</i>	566%	118%	53%
<i>Proporción del efecto total que está mediada</i>	121%	54%	-113%
<i>Valor de la prueba de Sobel</i>	$Z = 3.02$ *	$Z = 1.77$ †	$Z = 1.09$
† = $p < 0.10$; * = $p < 0.05$; ** = $p < 0.01$; *** = $p < 0.001$			

Fuente: Elaboración propia, 2014.

La Hipótesis 4 de sugiere que el capital humano media la relación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa. La Tabla 3 indica que para la muestra completa, el efecto total de los beneficios del ERP sobre el desempeño organizacional es positivo pero no significativo. No obstante, mientras que el efecto directo es negativo y no significativo, el efecto indirecto es positivo y marginalmente significativo. Además, dado que la proporción del efecto total que está mediado es de 121 por ciento, se puede decir que es muy probable que la influencia de los beneficios de un ERP en el desempeño organizacional esté totalmente mediada por el capital humano. En otras palabras, si existe una relación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa, el 100 por ciento de la relación (y un poco más que al parecer está suprimida por el efecto directo que en este caso es negativo) se transmite vía el incremento del capital humano. El nivel de significatividad de la prueba de Sobel apoya esta posibilidad.

Para probar la Hipótesis 5 primero se dividió la base de datos en dos grupos: alto y bajo nivel de capital social. El límite entre los dos grupos fue la media del rango observado de la escala, por lo que todas las observaciones arriba de la media fueron asignadas al Grupo 1 (82 casos en el nivel alto de capital social), y todas aquellas debajo de la media al Grupo 2 (54 casos en el nivel bajo de capital social). Posteriormente, se llevaron a cabo análisis de mediación en los dos grupos en forma independiente. Estos análisis se replicaron utilizando la mediana del rango observado como punto de demarcación entre los grupos (Grupo 1 = 62, Grupo 2 = 74). En este caso no se encontraron diferencias significativas con los resultados reportados a continuación.

La Hipótesis 5 indica que el capital social modera la mediación del capital humano en la relación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa. Como se observa en la Tabla 3, el efecto total de los beneficios del ERP sobre el desempeño fue más alto en el Grupo 1 que en el Grupo 2 (en el que incluso es negativo). De acuerdo a la prueba de Sobel, cuando el efecto total se descompuso, el efecto indirecto fue más grande en el Grupo 1 que en el Grupo 2; siendo además marginalmente significativo en el primer grupo y no significativo en el segundo. Con base en esta evidencia, tal parece que la mediación del capital humano en la relación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa es más pronunciada cuando el capital social es alto (Grupo 1) que cuando es bajo (Grupo 2). Sin embargo, debido a que la prueba de Sobel es marginalmente significativa para el Grupo 1 y no significativa para el Grupo 2, la Hipótesis 5 sólo se acepta en forma parcial.

No obstante, resulta interesante notar que mientras que en el Grupo 1 el 54 por ciento del total de la relación entre los beneficios del ERP y el desempeño organizacional parece transmitirse a través del capital humano, en el Grupo 2 este efecto desaparece. Que en este último grupo la proporción del efecto total que está mediada sea de menos 113 por ciento indica que, cuando el capital social es bajo, el efecto positivo de los beneficios del ERP sobre el desempeño de la empresa que se transmite a través del capital humano es suprimido en más de 100 por ciento por el efecto directo entre las variables (que es mayor y negativo). En suma, aunque parcial, la evidencia indica que no nada más el efecto mediador del capital humano es más pronunciado cuando el capital social es alto, sino que cuando éste es bajo tal efecto se suprime en gran medida por el efecto directo (negativo) de los beneficios del ERP sobre el desempeño empresarial.

Discusión y conclusión

La implementación de un ERP resulta en varios beneficios operativos y organizativos para las empresas. Aproximadamente durante las dos décadas pasadas, más y más empresas alrededor del mundo han implementado este tipo de sistemas con el propósito de mejorar su eficiencia, efectividad y, en última instancia, su competitividad. Inherente a este fenómeno está la creencia común de que los beneficios de un ERP se traducen directamente en mejoras en el desempeño general de la organización. En este estudio, se investigó el vínculo entre los beneficios de un ERP y el desempeño empresarial tratando de indagar sobre el rol que los capitales humano y social juegan en él. Más concretamente, se examinó al capital humano como factor mediador puesto que los beneficios informacionales del sistema primero tienen que ser entendidos y absorbidos por los empleados antes de que se reflejen en mejoras en métricas clave de desempeño. También se investigó si el capital social, que a menudo se piensa que potencializa el capital humano, modera el papel mediador de esta variable.

En general, los resultados obtenidos confirman y expanden el conocimiento actual en el área. Primero que nada, se encontró que los beneficios del sistema ERP no parecen tener un impacto significativo directo en el desempeño de la empresa. Y aunque este hallazgo hace eco en los numerosos casos de negocios que documentan las experiencias negativas de muchas organizaciones, se encontró que los beneficios del sistema sí podrían ayudar a mejorar el desempeño organizacional vía su impacto en el capital humano. Estos resultados son reveladores, pues ponen en duda la creencia común (aunque inocente) de que los beneficios de la adopción de un ERP por sí solos deben reflejarse en mejoras en los indicadores clave de toda organización. Puesto que se encontró que sólo el efecto indirecto de los beneficios del ERP en el desempeño fue positivo y significativo, en este estudio se pone en evidencia que si los beneficios del ERP contribuirán a mejorar el desempeño de la empresa, muy probablemente primero tendrían que ayudar a mejorar el nivel de capital humano. Una vez que los empleados experimenten una mejora en sus conocimientos y habilidades, con base en los beneficios procurados por la implementación del ERP, estarán mejor habilitados para realizar acciones de valor que tengan el potencial de mejorar el desempeño de la empresa.

Los resultados relativos al capital social no son menos reveladores. Una serie de investigaciones previas han puesto de manifiesto la importancia del capital social en la generación, mejora y poten-

cialización de las habilidades y conocimientos de las personas. En línea con este antecedente, en este estudio se encontró evidencia parcial que indica que cuando el capital social es alto, el capital humano puede actuar en mejor beneficio de la organización. No obstante, lo notable de los resultados aquí documentados radica en que sugieren un panorama más complejo de lo que se pensaba al respecto de la relación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa. En concreto, los hallazgos indican la posibilidad de que si los beneficios del ERP han de ayudar a mejorar el desempeño de la empresa, aparte de elevar el nivel de capital humano, también deberían mejorar la interacción entre individuos tanto internos como externos a la organización. En turno, la mejora en el capital social catalizaría el incremento en el capital humano fomentada por los beneficios del ERP, y esta mejora en los conocimientos y habilidades de las personas se traduciría más efectivamente en mejoras en el desempeño organizacional.

A pesar de sus contribuciones, los hallazgos reportados en este documento deben ser tomados con cautela debido a varias limitaciones del estudio. Por el lado de la teoría, aunque el efecto de los beneficios de un ERP en el desempeño de la organización puede estar mediado por varios factores, en este estudio sólo se abordó uno: el capital humano. Teóricamente, además de este factor podría haber otras variables relacionadas al conocimiento tales como capacidad de absorción, lógica dominante, capital intelectual, entre otras, que podrían tener efectos importantes. Por ejemplo, podría ser que cuando la capacidad de absorción (esto es: la habilidad para apreciar el valor, asimilar y utilizar un conocimiento nuevo para fines comerciales) de la empresa sea baja, los posibles beneficios de un ERP se desprecien sin ejercer influencia significativa en el capital humano. Especulando sobre esta línea de pensamiento, podría ser que la capacidad de absorción, u otros factores, fueran probados como mejores mediadores de la asociación entre los beneficios de un ERP y el desempeño de la empresa. Con esto en mente, el tamaño de muestra salta a la vista como limitación del estudio, pues no permitió la adición de más variables de control que permitieran minimizar el riesgo de reportar relaciones espurias. El tamaño de muestra bien puede explicar el soporte parcial que se encontró para la hipótesis número cinco de esta investigación.

Este documento contiene varias implicaciones importantes para las empresas mexicanas incluidas en el análisis (quizá incluso para las empresas mexicanas en general). Como se menciona antes, es muy probable que la implementación de un ERP les ayude a mejorar su desempeño si es que antes potencializa su nivel de capital humano. Dado esto, resulta importante que las empresas se aseguren de que su personal entiende el sistema y toma ventaja de sus funcionalidades para mejorar su habilidad en la ejecución de actividades importantes que pueden mejorar el desempeño de toda la organización. En la medida en que las organizaciones en cuestión también se aseguren que el ERP eleva su capital social, los beneficios de la implementación se verán más fácilmente reflejados en métricas clave del negocio.

Al final, un sistema ERP es una inversión cara, pero prometedora para las entidades económicas que desean mejorar su desempeño. Sin embargo, dado que es muy probable que su efecto positivo esté mediado por varios fenómenos humanos (además de los técnicos), es importante que se preste atención a factores como el capital humano y el capital social que, al parecer, primero son impactados por la implementación del sistema y, en turno, traducen sus beneficios en mejoras para toda la empresa. Nosotros creemos que este estudio ayuda a comprender mejor los beneficios potenciales de la adopción de un ERP además de estimular futuras investigaciones en esta fascinante área.

REFERENCIAS

- Baron, R. y Kenny, D. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), pp. 1173-1182.
- Becker, G. (1975). *Human Capital*. Chicago, Estados Unidos: Chicago University Press.
- Bontis, N. (1999). Managing organizational knowledge by diagnosing intellectual capital: Framing and advancing the state of the field. *International Journal of Technology Management*, 18(5), pp. 433-462.
- Cameron, K. (1986). Effectiveness as a paradox: Consensus and conflict in conceptions of organizational effectiveness. *Management Science*, 32(5), pp. 539-553.
- Chen, C.C., Law, C.C.H. y Yang, S.C. (2009). Managing ERP implementation failure: A project management perspective. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 56(1), pp. 157-170.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, pp. 95-120.
- Davenport, T.H. (1998). Putting the enterprise into the enterprise system. *Harvard Business Review*, 76(4), pp. 121-131.
- Davidsson, P. y Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18, pp. 301-331.
- Dillman, D.A. (1978). *Mail and telephone surveys: The total design method*. Nueva York, Estados Unidos: John Wiley & Sons.
- (2000). *Mail and internet surveys: The tailored design method*. Nueva York, Estados Unidos: John Wiley & Sons.
- Diop, B., Pascot, D. y Mbibi, A. (2013). Theoretical framework of human capital development of SMEs: The context of an ERP project. *Journal of Enterprise Resource Planning Studies*, 2013, pp. 1-15.
- Esteves, J. y Bohórquez, V. (2007). El impacto de la cultura nacional en la implantación de sistemas ERP. *Revista de Empresa*, 21 (julio – septiembre), pp. 46-64.
- EvaluandoERP.com*. (2008). Crónica de un fracaso: implementación ERP SAP de USD 30 millones. <http://www.evaluandoerp.com/nota-3501-Cronica-de-un-fracaso-implementacion-ERP-SAP-de-USD-30-Millones.html>. 18 de noviembre de 2013.
- Hawking, P., y Stein, A. (2004). Revisiting ERP systems: Benefit realization. *Proceedings of the 37th. Hawaii International Conference on System Sciences*, pp. 1-8.
- Ignatiadis, I. y Nandhakumar, J. (2009). The effect of ERP system workarounds on organizational control. An interpretivist case study. *Scandinavian Journal of Information Systems*, 21(2), pp. 59-90.
- Judge, T., Thoresen, C., Bono, J., y Patton, G. (2001). The job satisfaction-job performance relationship: A qualitative and quantitative review. *Psychological Bulletin*, 127(3), pp. 376-407.
- Katerattanakul, P., Lee, J. y Hong, S. (2014). Effect of business characteristics and ERP implementation on business outcomes: An exploratory study of Korean manufacturing firms. *Management Research Review*, 37(2), pp. 186-206.
- Kale, V. (2000). *Implementing SAP R/3: The Guide for Business and Technology Managers*. Estados Unidos: Sams Publishing.
- Ke, W. y Wei, K. (2005). Organizational culture and leadership in ERP implementation. *Pacific Asia Conference on Information Systems (PACIS)*.
- Mabert, V.A., Soni, A., y Venkatramanan, M.A. (2003). The impact of organization size in enterprise resource planning (ERP) implementations in the US manufacturing sector. *Omega*, 31(3), pp. 235-246.
- Madapusi, A. y Cernas-Ortiz, D.A. (2014). ERP performance payoffs for SMEs. *Proceedings of the Southwest Decision Sciences Institute Annual Meeting*.
- Miller, C., Washburn, N. y Glick, W. (2013). The myth of firm performance. *Organization Science*, 24(3), pp. 948-964 .

- Nahapiet, J. y Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), pp. 242-266.
- Newell, S., Tansley, C. y Huang, J. (2004). Social capital and knowledge integration in an ERP project team: The importance of bridging and bonding. *British Journal of Management*, 15, pp. 43-57.
- Oracle Open World. (2012). Enterprise Resource Planning (ERP) de Oracle, la clave para el éxito de las empresas en crecimiento de la región. <http://www.verokonline.com/newsletters/oracle/October/ep/oct2/8.html>. 18 de noviembre de 2013.
- Poston, R., y Grabski, S. (2001). Financial impacts of enterprise resource planning implementations. *International Journal of Accounting Information Systems*, 2, pp. 271-294.
- Romero Reyes, R., Rico Lugo, S. & Barón Velándia, J. (2012). Impacto de un sistema ERP en la productividad de las PYME. *Tecnura*, 16(34), pp. 94-102.
- Saccol, A., Pedron, C., Neto, G., Macadar, M. & Cazella, S. (2014). Avaliação do impacto dos sistemas ERP sobre variáveis estratégicas de grandes empresas no Brasil. *Revista de Administração Contemporânea*, 8(1), pp. 9-34.
- Schreiner, M., Kale, P. y Corsten, D. (2009). What really is alliance management capability and how does it impact alliance outcomes and success? *Strategic Management Journal*, 30, pp. 1395-1419.
- Seed, K., Abdinnour, S., Lengnick-Hall, M. y Lengnick-Hall, C. (2010). Examining the impact of pre-implementation expectations on post-implementation use of enterprise systems: A longitudinal study. *Decision Sciences*, 41(4), pp. 659-688.
- Sobel, M. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equations models. *Sociological Methodology*, 13, pp. 290-312.
- Subramaniam, M. y Youndt, M. (2005). The influence of intellectual capital on the types of innovative capabilities. *Academy of Management Journal*, 48(3), pp. 450-463
- Stratman, J.K., y Roth, A.V. (2002). Enterprise resource planning (ERP) competence constructs: Two-stage multi-item scale development and validation. *Decision Sciences*, 33(4), pp. 601-628.
- Tarafdar, M., y Roy, R.K. (2003). Analyzing the adoption of enterprise resource planning systems in Indian organizations: A process framework. *Journal of Global Information Technology Management*, 6(1), pp. 31-51.
- Tsai, W.H., Shaw, M.J., Fan, Y.W., Liu, J.Y., Lee, K.C. y Chen, H.C. (2001). An empirical investigation of the impacts of internal/external facilitators on the project success of ERP: A structural equation model. *Decision Support Systems*, 50(2), pp. 480-490.
- Umble, E., Haft, R. y Umble, M. (2003). Enterprise resource planning: Implementation procedures and critical success factors. *European Journal of Operational Research*, 146(2), pp. 241-257.

SOBRE LOS AUTORES

Daniel Arturo Cernas Ortiz: Es profesor investigador de tiempo completo de Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma del Estado de México, donde cursó la Licenciatura y la Maestría en Administración. El Doctorado en Administración (PhD in Management) lo obtuvo en la Universidad del Norte de Texas, donde además de estudiante fungió como profesor de asignatura y asistente de investigación. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (Conacyt) desde 2013. Integrante del Cuerpo Académico Gestión del Capital Intelectual, su producción científica ha sido publicada en revistas nacionales e internacionales. Áreas de interés: administración estratégica, comportamiento humano en la organización.

Arun Madapusi: Investiga y ejerce la docencia en gestión de operaciones en la Universidad Drexel (Drexel University) en los Estados Unidos de América. Antes de ingresar en la academia, Dr. Madapusi trabajó más de una década en servicios de consultoría a empresas internacionales de ciencias biológicas, banca y tecnologías de la información. Sus áreas de investigación abarcan la gestión de operaciones y las tecnologías de la información. Además, cultiva un interés creciente en la interface entre las diferentes disciplinas de la administración.

Patricia Mercado Salgado: Originaria de la ciudad de Toluca, Estado de México. Profesora investigadora de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma del Estado de México, donde cursó la Licenciatura y la Maestría en Administración. El Doctorado en Administración (Organizaciones) lo obtuvo en 2002 con mención honorífica en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Desde 2007 es miembro del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Sus áreas de docencia e investigación son en métodos de investigación, capital intelectual y salud y riesgos en el trabajo.

Diseño de un modelo cualitativo que permita identificar los principales factores generadores de pobreza en el cantón de Limón, Costa Rica

Omar R. Wright Grant, Universidad Tecnológica de Panamá, Panamá

Resumen: Según la división geográfica de la república de Costa Rica hay 81 cantones y, en la medición del índice de desarrollo social del 2007, Limón ostenta el puesto 75 (siendo el 1 el de mejor calificación). Pese a un IDS tan bajo, este cantón cuenta con características tan importantes como su gran cantidad de recursos financieros, ambientales y biológicos, que lo sitúan en el puesto 16 del índice de competitividad cantonal. A pesar de esa honrosa posición, la región mantiene una condición de pobreza desde hace más de 30 años. Es por esto que se desarrolla la siguiente investigación denominada "Diseño de un modelo cualitativo que permita identificar los principales factores generadores de pobreza en el cantón de Limón, Costa Rica", cuyo objetivo es diseñar un modelo causal cualitativo que identifique y pondere los factores generadores de pobreza en el cantón de Limón. Una vez desarrollado este objetivo, la investigación servirá como un insumo capaz de propiciar la adecuada creación de políticas sociales por parte del capital humano del cantón, generando de esta forma un desarrollo sostenible a largo plazo. Para lograr esto se diseñó y ejecutó una metodología muy participativa en donde se tomó la opinión de los diferentes sectores sociales. Esto dio como resultado el modelo planteado con anterioridad, que fue capaz de determinar el 76% de la condición de la pobreza limonense.

Palabras clave: modelo, Limón, cantón, pobreza, variables, regresión lineal

Abstract: According to the geographic division of the Costa Rica Republic, there are 81 cantons. In the social development's index for the 2007 measurement, Limon holds the post 75 being 1 the best qualification, however an IDS so low, this canton has important features such as large amount of financial, environmental, and biological resources, which placed it in the post 16 of cantonal competitiveness index. Despite that Honorable position, the region maintains a condition poverty of more than 30 years. That's why develops this so-called research: Design of a qualitative model for identifying the main generating factors of poverty in the canton of Limon, Costa Rica, whose goal is to design a qualitative causal model which identify and weigh the generating factors of poverty in the canton of Limon. Once developed this objective, the research will serve as an input capable of fostering and promote adequate generation of social policies by the human capital of the canton thus generating sustainable development in the long term. To achieve this it was designed and executed a very participative methodology where took the opinion of different social sectors, resulting in the model raised previously which was capable of determining 76% Limon poverty condition.

Keywords: Model, Limón, Canton, Poverty, Variables, Linear Regression

Introducción

La República de Costa Rica está conformada por siete provincias: San José, Alajuela, Heredia, Cartago, Limón, Puntarenas y Guanacaste.

Desde la época colonial, el desarrollo costarricense se ha centrado en el Valle Central (conformado por las cuatro primeras provincias mencionadas anteriormente) y se ha expandido hacia el sector costero, por lo que las tres últimas han quedado en condiciones de pobreza y pobreza extrema. Los ciudadanos limonenses han vivido en estas condiciones por más de veinte años, periodo durante el cual esta provincia ha mantenido los índices más bajos de desarrollo social y los más altos de desempleo. Como se puede apreciar en la tabla 1, gran parte de esos indicadores se han mantenido y en algunos otros casos han empeorado, lo que ha redundado en una pobreza gradual y permanente.

Tabla 1: Rezago económico social de Limón, periodo 1987-2008

Limón	2008	1987
Pobreza no extrema	19,9	18,8
Población inactiva mayor de 12 años	57,0	48,0
Secundaria incompleta	18,0	10,0
Desempleo	6,3	7,1
Población inactiva	59,0	64,8
Ningún estudio	11,0	18,0
Ingreso mínimo (\$ 153)	46,0	29,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2010.

Esto a pesar de una serie de proyectos y trabajos de consultoría que han impulsado gobiernos nacionales y locales, instituciones públicas y privadas y asociaciones comunales de la provincia.

En los resultados se muestran de forma irrefutable un deterioro histórico y creciente entre los años 1987 y 2008, que evidencia un retraso macroeconómico y social de veinte años en la zona.

De igual forma, en la tabla 2 se puede ver cómo la provincia de Limón mantiene un nivel de pobreza superior al de la media nacional, 26.2%, mientras que el del resto del país es del 20,3%. De los habitantes de la provincia que viven en condiciones de pobreza, un 8.8% llega al nivel de la pobreza extrema.

Aunque esta realidad es provincial, también se puede extrapolar al cantón de Limón, dando una idea del nivel de pobreza en el que allí se vive .

Tabla 2: Porcentaje de los hogares de acuerdo a la línea de pobreza

	No pobres	Pobreza relativa	Pobreza extrema
Total país	79,4%	20,3%	6,3%
Región Huetar Atlántica	73,8%	6,2%	8,8%

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2012.

Pese a los niveles de pobreza, el cantón de Limón tiene un gran potencial gracias a sus recursos biológicos, financieros y ambientales, que lo sitúan en el puesto 16 de los 81 cantones incluidos en el índice de competitividad nacional.

Las características que hacen que este cantón se considere como el más importante de la provincia son las siguientes:

- Es el tercer cantón más grande de la provincia, con una extensión de 1,765.49Km² . Cabe mencionar en especial al distrito del valle La Estrella, que es el segundo del país en tamaño geográfico .
- Según el censo poblacional de 2012, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Censo, Limón es el segundo lugar en cantidad de habitantes, con 94,415.
- Cuenta con dos de las instituciones públicas más importantes del país: la Junta Administradora Portuaria y de Desarrollo Económico de la Vertiente Atlántica de Costa Rica (JAPDEVA), institución a la que se le asigna el desarrollo del Cantón mediante la Ley N.º 3091 del 23 de febrero de 1966, y la Refinadora Costarricense de Petróleo (RECOPE).

Durante los años sesenta y ochenta JAPDEVA cumplió parcialmente con el objetivo para el que fue creada. Sin embargo, el crecimiento poblacional y la desaceleración en los ingresos de la institución —producto de la competencia portuaria internacional— no han permitido que en la actualidad pueda cumplir con ese objetivo de manera integral. Por el contrario, la institución enfocó su labor en promover o apoyar proyectos parciales, lo que trajo como consecuencia que se perdiera el rumbo del desarrollo económico para el que había sido creada .

Además, en su periferia se encuentra la Refinería Costarricense de Petróleo, que fue creada mediante la Ley N.º 5508 del 19 de abril de 1974 (publicada en La Gaceta N.º 66 de ese año). RECOPE ha enfocado sus operaciones en la importación, refinación, mezclado y distribución a granel de los combustibles que demanda el país. Entre sus productos de comercialización está el gas licuado

de petróleo (LPG)¹. En total, los 16 productos de RECOPE, S.A. proveen alrededor de 70% de la energía que el país necesita para su desarrollo económico y social.

Además de las actividades económicas anteriormente reseñadas, Limón cuenta actualmente con actividades de suma importancia para todo el país, entre las que se destacan:

1. Es uno de los centros navieros y de contenedores más importantes de América Latina y el Caribe . Por su zona portuaria (Limón y Moín) transita casi el 90% de las exportaciones e importaciones de Costa Rica.
2. Cuenta con una fábrica de papel y cartón destinada especialmente a la fabricación de cajas de empaque para la exportación de banano.
3. Dado el dinamismo de la actividad portuaria, cuenta con una serie de empresas relacionadas entre sí y que ofrecen servicios a los importadores y exportadores. Son las siguientes: cinco almacenes fiscales, más de cincuenta terminales de contenedores, treinta agencias aduanales privadas.
4. El turismo es la actividad económica más reciente del cantón, puesto que entre los años 2005 y 2010 tuvo un arribo uniforme de aproximadamente 150 cruceros al año, con un promedio de 2.000 visitantes por barco. Esto ha generado una serie de microempresas relacionadas con la actividad, como pueden ser transportistas, destinos turísticos, bares y restaurantes.

Dada la estructura macroeconómica de la provincia, se esperaría que tuviera cierta bonanza, por lo que no se comprende por qué de los seis cantones que forman la provincia, cinco están dentro de los diez últimos del índice de desarrollo social (tabla 3).

Tabla 3: Índice de desarrollo social cantonal

<i>Cantón</i>	<i>IDS</i>	<i>Posición</i>
Limón	13,5	75
Guácimo	18,8	69
Siquirres	17,0	71
Talamanca	0,0	81
Matina	15,5	72
Guácimo	25,4	65

Fuente: MIDEPLAN, 2007.

Como se dijo, la serie de ventajas competitivas y comparativas que tiene Limón lo han situado en el puesto 16 de los 81 del índice de competitividad cantonal (Procomer², 2009). Este índice de competitividad cantonal toma en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Económicos. En este subíndice Limón tiene un valor de 0,146, obtenido mediante la ponderación de las siguientes variables: tamaño del mercado doméstico, consumo de electricidad para aproximar el ingreso de la población del cantón, gasto municipal en capital, gasto municipal total y mercado externo mediante la cantidad de exportaciones
En este punto en particular, Limón ocupa el puesto número 19 de los 81 cantones debido a factores como la deficiencia en controlar el gasto municipal en capital y el gasto municipal total.
- b) Clima empresarial. Este subíndice se cuantifica en función al número de empresas industriales medianas y grandes, el número de entidades financieras, el número de pasajeros aéreos que recibe el cantón y la distancia a un aeropuerto internacional, así como por la participación relativa de las exportaciones del cantón en las exportaciones totales. Esta serie de variables le da a Limón un valor de 0,084, que hace que ocupe el puesto 58 de los 81 cantones (el segundo índice individual más bajo de toda esta ponderación). Esto refleja la baja confianza que tienen las empresas para radicarse aquí, así como la falta de apoyo gubernamental para el fortalecimiento y apoyo del sector empresarial.

¹ Ley Orgánica de RECOPE, N.º 5508 del 27 de agosto de 1973.

² Promotora de Comercio Exterior.

- c) Gobierno. Los aspectos que se utilizan en este subíndice son: el gasto no administrativo *per capita*, el gasto comunitario *per capita*, los ingresos municipales *per capita* y las transferencias recibidas del Gobierno. En este punto, Limón tiene un índice del 0,147, que lo sitúa en el puesto 52 de los 81 cantones y denota, en primera instancia, una falta de políticas gubernamentales dirigidas al desarrollo del cantón. El aspecto señalado hace notable la ineficiencia del gobierno local para invertir en obra pública y para emprender actividades de desarrollo económico, lo mismo que para resolver problemas en la recolección de impuestos; además de que esto último podría redundar en mejoras estructurales.
- d) Laborales. Este factor está dividido en tres componentes: el primero se refiere al nivel de educación de la fuerza laboral, que se cuantifica con la matrícula en inglés, primaria, secundaria o educación universitaria; como segundo aspecto se cuantifica el tamaño del mercado laboral a partir de la población económicamente activa, y el tercer componente se refiere a la especialización relativa de trabajadores en comercio, hoteles e industria. En este punto Limón tiene un índice de 0,216, que lo ubica en el puesto 23 de los 81 cantones y denota que cuenta con un nivel de competitividad medio alto en comparación con el de mano de obra nacional, situación que hace atractivo el índice denominado clima empresarial.
- e) Infraestructura. Bajo este subíndice se cuantifica el acceso tanto a las tecnologías anteriores como a la electricidad y a la telefonía fija, así como a las nuevas tecnologías representadas por el número de cuentas de banda ancha. Asimismo, se cuantifica la densidad de las carreteras como un indicador de acceso al cantón. La posición en este indicador es la 69 de los 81 cantones, con un índice de 0,005, el más bajo de este estudio. Esto indica que alcanzar un nivel de desarrollo pleno en Limón es muy difícil, ya las deficiencias en los aspectos tecnológicos, de transporte y de infraestructura productiva impiden un nivel de crecimiento acorde con los tiempos modernos.
- f) Ambiental. Este subíndice se cuantifica con base en tres componentes. El primero se refiere a los servicios ambientales que generan la playa y el bosque como atractivos turísticos (en este caso se utiliza el número de visitas a los parques nacionales y el número de habitaciones de hoteles en la playa y cerca de los bosques). El segundo componente a calificar es la sostenibilidad ambiental, la cual se cuantifica con el número de hoteles con certificado de sostenibilidad turística, el número de comunidades y playas con bandera azul y el número de estudios de impacto ambiental. El tercer componente se refiere a la biodiversidad como capital natural, que se aproxima al área de bosques y área protegida del cantón. Este es, por mucho, el subíndice más importante, tanto por posición como por puntaje: 11 de 81 cantones, y 0,499 respectivamente, gracias a la gran cantidad de áreas de conservación, playas exuberantes y arribo de barcos cruceros que hacen del cantón un sitio atractivo para la estancia de turistas.

El análisis del índice de competitividad cantonal resulta importante porque permite tener una idea clara de los bienes de capital con los que cuenta, los cuales van más allá de los aspectos financieros que establecen los economistas e incluyen elementos propios del entorno. Dada la realidad limonense de hoy, estos se pueden dividir en cuatro:

- a) Capital natural limonense. Son todos aquellos recursos naturales utilizados para el desarrollo, como los minerales, energéticos, agua u otros.

Según el Sistema Nacional de Áreas de Conservación (SINAC), Costa Rica cuenta con 34 reservas biológicas, y dentro de ellas, parques nacionales y refugios de vida silvestre. La provincia de Limón cuenta con seis de estos parques, que representan el 17,64% del área protegida del país. Esta característica hace de Limón la provincia que cuenta con el mejor capital natural del país, sin que sea la excepción como cantón.

- b) Capital biológico limonense. Este recurso se refiere a la cantidad de especies de animales y plantas en una región que sirven de base para el desarrollo de otras vidas. Con solo 51.100 km² de superficie terrestre (0,03% de la mundial) y 589.000 km² de mar territorial, Costa Rica es considerado uno de los 20 países con mayor biodiversidad del mundo (Inbio, 2010). Su

posición geográfica, sus dos costas y su sistema montañoso, que provee numerosos y variados microclimas, son algunas de las características que explican esta riqueza natural, tanto en especies como en ecosistemas. Las más de 500.000 especies que se supone se encuentran en este pequeño territorio representan cerca del 4% del total de las especies estimadas en el nivel mundial. De estas 500.000, poco más de 300.000 son insectos. (Revista INBIO 2010)

Además del Instituto Nacional de Biodiversidad (INBIO) se cuenta con otras dos instituciones similares: Centro Agronómico Tropical de Investigación en Enseñanza (CATIE) y la Escuela del Trópico Húmedo (Earth), esta última ubicada en la provincia de Limón. El contar con ella hace de Costa Rica un país con una institucionalidad ambiental muy importante.

Todas estas instituciones han destacado las seis áreas protegidas de la provincia de Limón como unas de las más importantes áreas de conservación en Centroamérica y, por ende, como:

- c) Capital financiero limonense. Lo constituyen la gama de aspectos comerciales y de inversión industrial utilizados para generar riqueza.

La actividad portuaria ha propiciado la entrada y salida de materias primas, producto terminado, frutas frescas, etc., indispensables para la economía nacional. Además, ese trasiego provoca un flujo de capital importante porque genera la creación de empresas de servicios relacionados con la actividad. Con Limón se relacionan todas las actividades comerciales y financieras del resto del país, que lo sitúa en una condición de igualdad financiera.

- d) Capital humano limonense. Este es, por mucho, uno de los aspectos de la economía limonense más importantes, ya que en él se entrelazan una serie de capacidades propias del ser humano: habilidades productivas, organización social, recursos gubernamentales, recursos comerciales y productivos, generación de ideas, desarrollo científico y tecnológico, información, aspectos culturales (valores, costumbres, modo de vida y formación de la personalidad) y desarrollo individual. Puesto que este es el único aspecto de capital que se puede organizar o con el cual interactuar con los demás, se entiende que el desarrollo social es producto del desarrollo individual, y viceversa.

El desarrollo social se logra con la generación de nuevas ideas, con una alta escala de valores, actitud progresista, liderazgo y emprendimientos, los cuales posteriormente serán imitados y aceptados por los demás individuos que conforman la sociedad. Estos se organizarán, a partir de ellos se desarrollarán las ideas y, finalmente, formarán parte del colectivo social.

Una vez visto el nivel de competitividad que tiene el cantón limonense, así como sus importantes niveles de riqueza, nacen las siguientes inquietudes: ¿Por qué siendo Limón un cantón tan rico mantiene niveles tan altos de pobreza? ¿Cuáles son los factores que generan esta pobreza?

Esta última pregunta es la base de la investigación, ya que una vez que se tengan claro cuáles son, se podrán generar las políticas necesarias y adecuadas para revertirla.

Metodología

El método de esta investigación es de carácter empírico, Ibarra (2005), ya que es el que reúne las características a las que se refiere el estudio: como punto de partida se elige el tema, se definen los límites del área que se quiere explorar y se plantea al menos la hipótesis inicial. Para que esa hipótesis sea válida debe estar formulada en términos claros, ser empíricamente verificable y que se pueda conectar con una teoría.

El tipo de investigación es cualitativa, ya que se aplicó un instrumento con escala Likert(basada en la percepción de las personas que la contestan).

Esta investigación se desarrolló en dos etapas. En la primera se realizó una encuesta a instituciones y a los diferentes sectores de la sociedad civil, y en la segunda etapa se aplicó un instrumento similar, pero enfocado en los miembros de las comunidades que cuentan con 4 carencias.

Para lograr esto se siguieron las siguientes etapas:

1. Análisis literario. En este punto se hizo una revisión de los diferentes documentos que han tratado este tema, lo que sirvió de base para la definición de los variables de la investigación. Dentro de la literatura analizada podemos mencionar:

Revisión de la literatura sobre la teoría de modelos aplicada a las Ciencias Sociales. Un sistema dinámico social expresa la relación entre los diferentes aspectos de la problemática social, los cuales son utilizados para establecer escenarios (De Tombe, 1994). Tras el establecimiento de los escenarios, estos son utilizados para explorar desarrollos y aplicaciones de soluciones futuras a problemas planteados que puedan generar políticas, siempre y cuando el modelo represente la realidad.

Revisión de la literatura sobre factores generadores de pobreza. A fin de conceptualizar la pobreza, se utiliza la definición planteada por Bartle (2009): “La pobreza, como problema social, es una herida profunda que contagia cada dimensión de la cultura y de la sociedad. Incluye un bajo nivel sostenido de los ingresos de los miembros de una comunidad. Incluye la privación de acceso a servicios como educación, mercados, sanidad o posibilidad de tomar decisiones, y también la falta de prestaciones comunitarias como agua, alcantarillado, carreteras, transporte y comunicaciones”.

Revisión de la literatura sobre pobreza urbana y políticas de inclusión social en las comunidades complejas. Según Ziccardi (2008), en su artículo titulado “Pobreza urbana y políticas de inclusión social en las comunidades complejas”, la medición de la pobreza, la desigualdad y la exclusión permiten comprender las condiciones sociales reinantes. Tales condiciones caracterizan a las sociedades actuales y definen las comunidades complejas, en vista de que expresan la fragmentación social. Esta fragmentación se evidencia, además, en las relaciones de acceso a bienes y servicios y en el espacio físico.

Revisión de la literatura sobre el rol de las instituciones en el desarrollo comunal. Robinson (2008) define a una institución como la responsable de establecer las normas de convivencia de la interacción humana.

Las instituciones económicas juegan un papel primordial en el crecimiento económico de la sociedad, ya que por medio de ellas se incentivan la inversión, el crecimiento en infraestructura, el capital humano y la organización de la producción.

Análisis documental de trabajos similares. Poza y Fernández Cornejo (2000) realizan un análisis de los factores que explican la pobreza multidimensional en España. En dicho análisis los autores presentan una aproximación por medio de los modelos de ecuaciones estructurales. El objetivo concreto de este trabajo se orienta a la determinación de los factores más importantes que explican la pobreza en la economía española.

La evolución de la pobreza en Honduras 1995-2005. Esta investigación fue realizada por Macías y otros (2008). Para realizarla se recolectó la información estadística procedente de las encuestas permanentes de hogares correspondientes a los años 1995, 2001, 2005 y 2006, elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística de Honduras. En ella se hizo un análisis de la evolución de la pobreza en Honduras desde los puntos de vista teórico y estadístico.

Indicadores de pobreza en la República de Guatemala. Este estudio fue realizado por Cebrián (2000) y consiste en analizar los desequilibrios sociales y económicos que se dan en todo el territorio de Guatemala.

El autor analiza una serie de factores entre los que la tenencia de la tierra es el más importante, ya que siendo Guatemala un país rural solamente el 2% de los propietarios acaparan el 65% de ella, con la derivación consecuente de que las tres cuartas partes de las familias son catalogadas como pobres.

Medición de la pobreza a partir de la percepción de los individuos: Colombia y el Valle del Cauca. Los autores Aguado, Osorio y otros (2010) realizan un estudio partiendo del hecho de que la pobreza es un fenómeno en el que intervienen múltiples dimensiones, situación que hace complejo el proceso de medición. Por esa razón se analizó la pobreza desde dos puntos de vista: la pobreza objetiva y la pobreza subjetiva.

Identificación y determinación probabilística de los grupos pobres en Santafé de Bogotá. El estudio en mención fue realizado por Castaño y otros (1994), y constituye una contribución para la identificación de los grupos pobres en la ciudad de Medellín, Colombia, mediante la aplicación de un modelo estadístico de discriminación logística

Ingreso familiar como método de medición de la pobreza: estudio de caso, localidades rurales de Tepetlaoxtco. Este estudio fue realizado por Rucoba-García y otros (2010). Se analiza la pobreza

desde el punto de vista del ingreso familiar, el cual es el más utilizado por las instituciones nacionales e internacionales responsables de las políticas sociales.

Políticas públicas de desigualdades en Brasil: Apontemos a partir do enfoque analítico, de Amartya Sen. Este artículo, escrito por Ribeiro y otros (2008), muestra las diferentes políticas públicas de combate de la pobreza y la desigualdad en Brasil.

En él se identifican los elementos que históricamente han tenido implicación negativa en el comportamiento de ese fenómeno en el nivel nacional.

Estudios de variables generadores de pobreza en Costa Rica. En un estudio realizado por Montero y otros (2003), denominado “La estrategia de lucha contra la pobreza para América Latina”, se define el siguiente perfil de la pobreza: los hogares pobres tienen mayor número de miembros de familia (4,7 miembros o más), tienen una mayor relación de dependencia demográfica (niños y adultos mayores), los miembros y el jefe de hogar tienen menor educación, una alta proporción de los hogares pobres extremos tiene jefatura femenina, tienen menor número promedio de ocupados, sufren una mayor tasa de desempleo abierto, las familias tienen una mayor relación de dependencia económica, la incorporación en el sector formal del trabajo es baja (se incorporan en el sector informal del trabajo).

Primera etapa de la investigación

1. Determinación de la población a la que se le aplicará el instrumento de investigación. Con base en la literatura revisada, se determinó que se deberían abordar diferentes sectores de la población :

- Gobierno local
- Iglesias
- Diputados limonenses
- Comunidad
- Empresa privada
- Instituciones estatales

Con la identificación de los informantes claves, se determinará el tamaño de la muestra institucional.

2. Determinación de los pesos de las variables. Los elementos que se tomaron como base para determinar las variables y para la confección de los constructos provienen de la literatura analizada y de los estudios del IDS, “Limón hacia el Siglo XXI” y el estudio realizado por Flasco para el proyecto “Limón Ciudad Puerto” y la documentación leída con anterioridad. En este punto se definirán dos tipos de variables: variables independientes (elementos indicarán cuáles son los posibles factores generadores de pobreza en Limón) y variable dependiente (la pobreza) .

3. Elaboración de constructos. Los constructos se requieren debido a que la explicación de la pobreza proviene de una serie de elementos capaces de explicarla, por lo que puntualizarlos y analizarlos uno a uno resultaría muy difícil. Por lo tanto, la técnica de la realización de constructos permite reducir el número de variables explicativas, que contendrán una mayor capacidad informativa y así se podrán eliminar posibles problemas de multicolenalidad.

4. Determinación de las comunidades por estudiar. Se realizará una investigación correlacionada entre el Instituto Mixto de Ayuda Social y Dinadeco, con el fin de determinar cuáles son las comunidades que se encuentran con 4 carencias y la cantidad de población que las conforman, para seleccionar una muestra representativa del total.

5. Elaboración de instrumentos y sus pruebas de las encuestas. Cuando se tengan claro las variables, las poblaciones y el tamaño de las mismas, se elaborará un instrumento de medición tipo Likert y que se aplicará una vez que se hayan revisado los mismos. El estadístico de prueba para la validación del instrumento es el Alfa Cronbach. Se aplicarán cinco pruebas a diferentes grupos con el fin de determinar su veracidad .

6. Determinación de las variables de mayor impacto incluido en los factores generadores de pobreza. Sin embargo los factores que generan la pobreza también tienen su origen en múltiples causas, por lo que, con el fin de hacer un mejor y más puntual análisis del problema, se determinará el peso de cada causa (variable independiente).

7. Determinación del modelo. Una vez que se realicen las pruebas correspondientes y posteriormente seleccionado el instrumento óptimo, se recolectará la información de los informantes claves y mediante el uso de paquetes estadísticos (SPSS) se encontrará el modelo, identificando de esta forma las variables de mayor peso en la condición de la pobreza limonense.

Segunda Etapa de la investigación

8. Selección del tamaño de muestra para comunidades de 4 carencias. Para esto se realizan procesos similares a los de la etapa I.

9. Como se indicó con anterioridad, cada una de las variables independientes que se definieron en el modelo pasa a ser dependiente y se le asigna una serie de variables observables, que servirán para explicar las variables que conforman el modelo original.

10. Flujograma de combate a la pobreza. Una vez que se tienen todos los resultados de la investigación se determina el flujo a seguir para el combate de la pobreza, esto con el fin de que el capital humano a nivel cantonal sepa cuáles son los pasos a seguir para combatir este problema crónico.

Resultados

Determinación de variables

Como se indicó con anterioridad las variables se determinaron con base en los estudios del índice de desarrollo social, elaborado por el Ministerio de Planificación de la República de Costa Rica en el año 2007, el estudio "Limón Hacia el Siglo XXI" elaborado por JAPDEVA en el año 2000, y el estudio elaborado por FLACSO para el proyecto Limón Puerto.

En el estudio realizado por JAPDEVA se esbozan algunos elementos bajo los cuales se explica la condición limonense. Estos son: atención al desempleo, situación de la mujer, abuso de drogas y comercialización de la misma, infraestructura, ausencia de mecanismos de planificación y organización, prevalece la cultura salarial, ausencia de mecanismos de control, manejo de cuencas hidrográficas, mal manejo de los desechos sólidos, pérdida de valores y el factor político.

De igual forma se analizaron fuentes de otras instituciones como las generadas por el Colegio de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica (los cuales indican el nivel de construcción en infraestructura a nivel cantonal), los informes municipales y los del ministerio de seguridad, que indican los tipos de crímenes institucional.

Una vez estudiados los diferentes documentos se determinaron las siguientes variables:

Pobreza: Es la variable dependiente. Se tiene claro que es originada por múltiples causas, por lo que para medir la misma se han identificado una serie de variables independientes como la situación laboral, seguridad ciudadana, infraestructura, características demográficas y política pública.

Situación Laboral. Los aspectos a tomar en cuenta para el análisis de esta variable son: trabajo permanente, trabajo ocasional, falta de emprendimientos. **Seguridad ciudadana.** Los aspectos a tomar en cuenta para el análisis de esta variable son: Más de un robo a personas al mes, más de un robo a vivienda al mes, más de un asesinato al año.

Infraestructura. Los aspectos a investigar en el análisis de esta variable son: la falta de Infraestructura productiva, infraestructura comunal, falta y/o en mal estado de viviendas .

Educación. Los elementos que generan una deficiencia en esta variable son : primaria incompleta, secundaria incompleta, educación técnica.

Características demográficas. Los aspectos a investigar en esta variable son: mujeres jefas de hogar, jefes de hogar socialmente dependiente, más de 4 miembros por familia.

Política pública. Los elementos que generan una deficiencia en esta variable son la falta de: políticas y/o proyectos de empleabilidad, políticas y/o proyectos de servicios, políticas y/o proyectos educativos.

Elaboración del instrumento

A fin de levantar la información preliminar, se aplicaron una serie de encuestas de percepción basadas en estos instrumentos que están estructurados considerando las respuestas dentro de una escala Likert (con una escala de 1 a 5), similar a la tabla 4. El fin último es que las personas consideradas como informante claves seleccionen el nivel del peso que ellas consideren para cada variable

Tabla 4: Ejemplo de variables Likert

Descripción	Nivel
El cantón de Limón, tomando en consideración los 4 distritos, tiene un nivel de pobreza mucho más alto que el resto del país, principalmente los de la meseta central	5
El cantón de Limón, tomando en consideración los 4 distritos, tiene un nivel de pobreza más alto que el resto del país, principalmente los de la meseta central	4
El cantón de Limón, tomando en consideración los 4 distritos, tiene un nivel de pobreza igual al del resto del país, principalmente los de la meseta central	3
El cantón de Limón, tomando en consideración los 4 distritos tiene un nivel de pobreza por debajo al resto del país, principalmente los de la meseta central.	2
El cantón de Limón, tomando en consideración los 4 distritos tiene un nivel de pobreza muy por debajo al resto del país, principalmente los de la meseta central.	1

Fuente: Elaboración propia, 2013.

Selección del tamaño de la muestra

En este punto se toman en cuenta las cantidades de personas que conforman los grupos que fueron mencionados en las etapas 1 y 2 de la investigación. Es importante mencionar que para los casos de la comunidad, el primer instrumento será aplicado a los presidentes de las asociaciones de desarrollo que están inscritas en la Dirección Nacional de Asociaciones de Desarrollo.

De igual forma, en el caso de las empresas privadas el instrumento será aplicado a los empresarios que están inscritos en el Ministerio de Economía Industria y Comercio.

En el caso de la segunda etapa, la fórmula será aplicada a los hogares con 4 carencias.

Estas dos agrupaciones tienen una cantidad considerable de representantes, por lo que se aplicó un plan de muestreo con los siguientes parámetros: de nivel de confianza de 95% y un error estimado de 5%. El resultado de esta ecuación dio como resultado una muestra de 247 personas, conformada por todos los informantes claves en la primera etapa de la investigación, y en el caso de las personas de la segunda etapa se tuvo un tamaño de muestra de 198 personas.

Resultados del Alfa Cronbach

Dentro de la Teoría Clásica Test (TCT) el método de consistencia interna es el camino más habitual para estimar la fiabilidad de pruebas, escalas o test, cuando se utilizan conjuntos de ítems o reactivos que se espera que midan el mismo atributo o campo de contenido. Dentro de esta categoría, el coeficiente Alfa de Cronbach es sin duda el más utilizado por los investigadores.

El Alfa de Cronbach define la consistencia de los instrumentos de medición, en base a la siguiente escala:

- 0.9 > Muy bueno
- 0.8 – 0.9 Bueno
- 0.7 – 0.8 Medio
- 0.6 – 0.7 Razonable
- 0.5 – 0.6 Débil
- < 0.5 Inaceptable

El resultado del Alfa de Cronbach de la investigación como se puede apreciar en la tabla 5, da un resultado de 0.68, el cual cae en la categoría de razonable. Sin embargo está muy cercado al nivel medio, situación que le da a la escala utilizada un nivel de seguridad aceptable.

Tabla 5. Resultados de la Investigación Alfa Cronbach

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	247	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	247	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.680	7

Fuente: Elaboración propia, 2013.

Resultados del modelo

Una vez que el resultado del Alfa de Cronbach demostró que el instrumento es adecuado, se procedió a aplicar el mismo a la muestra definida con anterioridad, teniendo como resultado los datos expuestos en la tabla 6.

En primer lugar cabe mencionar que todas las variables fueron aceptadas dentro del modelo, lo que indica una selección adecuada de las mismas. Según Gómez (2010), la R significa el grado de asociación entre las variables. Por tanto un R = 87.2% muestra un grado muy fuerte de asociación.

De igual forma R² indica el grado en que las variables explican el fenómeno a estudiar. Por lo que contar con un R² = 76% se interpreta como que las variables seleccionadas explican la condición de la pobreza en el mismo porcentaje obtenido.

Indicando de igual forma que el 24% del fenómeno de la pobreza no puede ser explicado por la afectación de otras variables.

Los valores de R² y R, unido al Alfa de Cronbach de 0.68 indican que los instrumentos confeccionados, junto con la metodología adecuada permitieron obtener la información necesaria para poder identificar los factores generadores de pobreza en Limón.

Tabla 6: Resultados del modelo

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.872a	.760	.754	.380

a. Predictors: (Constant), política pública, infraestructura, educación, condición demografica, desempleo, seguridad ciudadana2

Fuente: Elaboración propia, 2013.

Resultado de la ecuación

Este modelo se puede apreciar en la ecuación (1):

$$\text{Pobreza} = -2.375 + 0.244\text{Sit. Labor} + 0.230\text{Carac. Demograficas} + 0.422\text{Infraestructura} + 0.544\text{Pol. Pública} + 0.333\text{Educación} + 0.160\text{Seg. Ciudadana} + \xi \quad (1)$$

Este resultado nos indica el nivel de afectación que tiene cada una de las variables en la condición de la pobreza limonense. Como se puede apreciar, la variable que tiene mayor afectación en la condición de pobreza es la falta de política pública y, en segundo grado, la falta de infraestructura, educación, situación laboral, condición demográfica y, por último, seguridad ciudadana.

Resultado de los constructos

Con la determinación de los constructos o variables integradoras indicadas en la etapa de resultados de la investigación, se aplica el del instrumento a las familias con 4 carencias obteniendo las siguientes ecuaciones.

Situación laboral

$$\text{Sit. laboral} = 2.501 + 0.725\text{trab. permanente} - 0.118\text{trab. ocasional} - 0.162\text{falta emprend.} \quad (2)$$

En el la tabla se observa que el gran faltante en materia de empleo en las comunidades pobres es el trabajo permanente, situación que ha obligado a la búsqueda de trabajos ocasionales (por eso el primero es el que tiene mayor afectación, mientras que el segundo tiene la menor).

Seguridad ciudadana

En este caso la mayor cantidad de delitos en Limón son los de robos en propiedades y a personas, los cuales, como se puede apreciar en la ecuación (3), son los que tienen mayor incidencia en la seguridad ciudadana. Estos delitos tienen una relación directa con las carencias en bienes y artículos que produce la pobreza.

$$\text{Seg. Ciudad} = 3.103 + 0.716\text{rob. personas} - 0.530\text{rob. vivienda} + 0.087\text{asesinatos} \quad (3)$$

Infraestructura

La problemática de la infraestructura fue la segunda variable de mayor peso en la efectación de la condición de pobreza, y la infraestructura productiva tuvo la misma importancia dentro de este constructo. Una vez que se convierte la infraestructura en la variable dependiente y se le aplica la regresión lineal se tiene como resultado la siguiente ecuación 4:

$$\text{Infraestructua} = 0.960 - 0.354\text{cali. vivienda} + 0.850\text{inf. productiva} + 0.175\text{inf. comunal} \quad (4)$$

Condición demográfica

Al igual que en la variable de seguridad ciudadana, los informantes claves en la primera etapa consideraron que la condición demográfica no tenía una injerencia muy importante en la condición de la pobreza, a pesar de los resultados de la ecuación 5:

$$\text{Cond. Demog} = -2.405 - 0.211\text{Mujeres jef. hogar} + 0.759\text{jef. hogar. soc. depen.} + 1.369\text{mas de 4 pers. hogar} \quad (5)$$

No obstante la variable de mayor impacto sobre la condición demográfica es la de hogar con más de cuatro miembros, ya que con bajo ingreso sostenido, mientras más grande la familia más se dificulta su manutención.

Educación

Costa Rica es un país de amplia cobertura en educación y Limón no es la excepción. Sin embargo, obsérvense los resultados de la ecuación 6:

$$\text{Educación} = 0.737 - 0.159\text{educ. primar} + 0.690\text{educ. secundar} + 0.213\text{educ. téc} \quad (6)$$

Con estos resultados se interpreta que el problema no es de cobertura sino de permanencia. Puesto que la educación secundaria es la de mayor impacto y la pregunta hacía énfasis en los grados alcanzados y en su calidad.

Política pública

Los resultados de la ecuación multivariable en materia de política pública se pueden ver en la ecuación 7:
 $Pol. Pública = 4.208 - 0.686pro. empleabilidad - 0.404pro. servicios + 1.718pro. educación \quad (7)$

Siendo consecuentes con la variable educación, las personas en comunidades en las que hay carencias consideran que se deben generar proyectos tendientes a mejorar su nivel, dado que este es el de mayor impacto en esta variable.

De igual forma se ve cómo en el segundo lugar de impacto está el factor de proyectos de empleabilidad.

Flujograma lógico de combate de la pobreza

En esta figura se pueden apreciar los aspectos y etapas que deben atender los responsables de mitigar el problema de la pobreza limonense, que deben complementar con las acciones, proyectos, y políticas públicas idóneas necesarios para lograr ese objetivo.

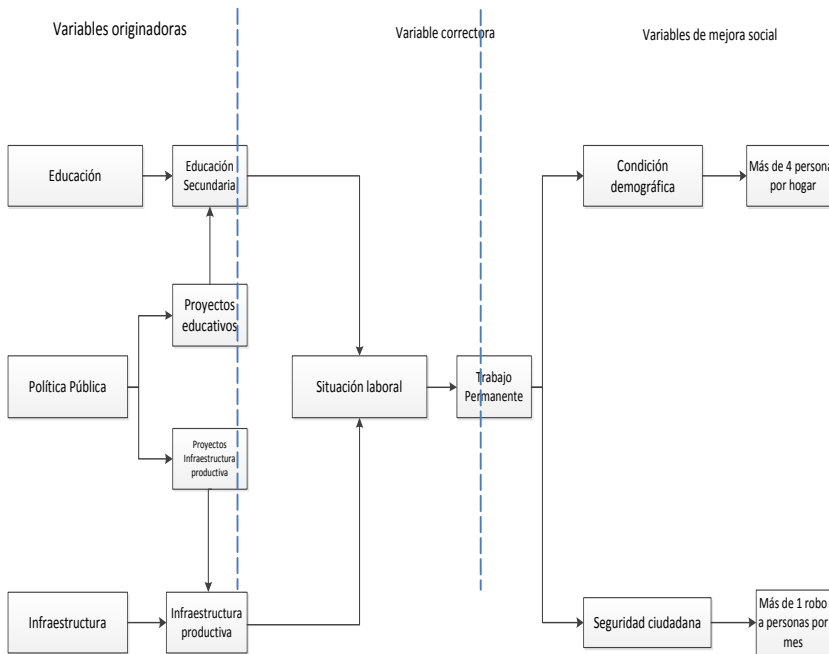
Esta figura muestra tres niveles de influencia de las variables, explicadas a continuación:

En la primera división se observan tres tipos de variables denominadas originadoras, ya que si se mejora en aspectos como proyectos educativos y educación secundaria se obtendría una mejora de la competitividad de la mano de obra. De igual forma, la generación de proyectos de empleabilidad trae consigo, entre otros aspectos, una mejora en la infraestructura productiva de Limón, al crearse espacios para la colocación de empresas de diferentes envergaduras.

En la segunda columna se colocan las que serán llamadas variables correctoras, que tienden a mejorar la situación laboral porque la formulación de los proyectos anteriormente mencionados crearán el espacio propicio para la generación de emprendimientos y, como consecuencia, habrá un aumento en la creación de mipymes.

Todo esto aumentará tanto el trabajo temporal como el permanente en los diferentes sectores de la economía, a la vez que disminuirá automáticamente los niveles de desempleo.

Figura 1: Flujograma de combate de la pobreza



Fuente: Elaboración propia, 2013.

En la tercera columna están las variables de mejora social, pues al haber mayores oportunidades de empleo se disminuyen aspectos como el de más de un robo a personas al mes y el de más de cuatro personas por hogar, pertenecientes a los constructos de seguridad ciudadana y condición demográfica, respectivamente, los cuales mejorarían las condiciones sociales de la población.

Discusión

Como se ha indicado con anterioridad, en la realización de esta investigación se partió del supuesto de que el capital humano limonense no sabe cuáles son los principales factores generadores de la pobreza en el cantón, los de mayor impacto ni cómo se interrelacionan entre sí. Para lograr esto se desarrolló un modelo y se generó una correlación lineal de variables. Sin embargo, para lograr la implementación de este modelo se definen los pasos que las autoridades superiores deben seguir:

1. Una vez definido el desarrollo limonense, debemos trabajar con el factor de mayor impacto la cuál es la política pública, ya que en esta se dictarán todos los aspectos jurídicos legales que servirán como base para el impulso de trabajo y proyectos, así como la priorización de aspectos seguir. Como lo indica el modelo, en esta variable debemos trabajar en la generación de proyectos de educación e infraestructura productiva, la cual mejorará las condiciones de nuestro entorno.
2. Una vez definido los aspectos indicados en el punto 1 debemos trabajar en el segundo factor de mayor impacto, que es la infraestructura limonense. El hecho de ser muy pobre, principalmente la productiva, imposibilita que se generen actividades de esa índole. Además, es importante mencionar que la infraestructura debe ir en función del desarrollo definido, mejorando de esta forma nuestra competitividad; no se deben dejar de lado aspectos como la vivienda, que es importante para dar seguridad a las familias y a la infraestructura comunal, pues es importante que los individuos de una comunidad tengan interacción social y puedan, a partir de ahí, promover proyectos que mejoren su condición.
3. De igual forma en el punto 1 se indica que debemos trabajar el factor de la educación. Costa Rica tiene avances muy importantes en esta materia, situación que la ha ubicado entre los países más avanzados educativamente en Latinoamérica. No obstante, los cuestionamientos claves de este estudio estuvieron dirigidos a la calidad y a la permanencia de los estudiantados, y esta es una de las principales condiciones para perpetuar la pobreza, ya que esto disminuye la competitividad del factor humano. Este modelo educativo debe ir en función de la estrategia de desarrollo cantonal, puesto que la mano de obra derivada de los procesos educativos es la que permitirá el impulso de estos proyectos. Por ejemplo, si se define que el modelo de desarrollo girará en torno al turismo, la educación debe enfocarse a generar expertos en los diferentes ámbitos de esa industria (bartenders, saloneros, guías, otros).
4. Una vez que se hayan mejorado los tres principales aspectos generadores de pobreza dentro del modelo, se podrán crear programas de atracción de la inversión y generación de pequeña empresa, mejorando de esta forma la situación laboral.
5. Los demás aspectos analizados se mejoran con un buen abordaje de los anteriores.

Con estas cinco medidas se pueden formular proyectos y, de esa forma, irlos solventando para crear el entorno propicio para el desarrollo del cantón de Limón.

Conclusión

Como se ha observado a lo largo del trabajo, Limón es una provincia que cuenta con las condiciones necesarias para ser considerada rica, ya que posee en demasía tres de los cuatro aspectos (capital natural, capital biológico y capital financiero) que dan esa caracterización a una zona o región.

El factor de capital ausente y, por ende, el responsable de la pobreza limonense es el capital humano, y no por su falta de formación sino porque más bien el tema gira alrededor de su capacidad

de gestión, ya que este no ha podido entrelazar a los demás factores de capital, mediante la generación de las políticas públicas necesarias para propiciar de esta forma el desarrollo.

Estas políticas no deben provenir solo de la política nacional, sino que las autoridades locales deben una participación protagónica mediante lo que aquí se denomina políticas públicas específicas, ya que estas identifican las oportunidades de mejora puntuales y posteriormente le dan una solución integral.

De esta incapacidad se desprenden una serie de situaciones, como la falta de infraestructura, principalmente la productiva; una educación considerada de mala calidad en la que prevalecen altos niveles de deserción, principalmente en secundaria, que tiene como consecuencia una mano de obra poco competitiva que resulta en disminución de las posibilidades de lograr un desarrollo pleno de la mano de obra local.

Los aspectos tratados en el párrafo anterior provocan un aumento en el desempleo y en el posterior deterioro social, que trae consigo principalmente la comisión de delitos relacionados con robos y la afectación de los hogares en desventaja social.

La incapacidad demostrada por el capital humano para solucionar los problemas de Limón puede darse por dos situaciones:

- Poco interés en resolver los problemas
- Desconocimiento de cómo resolver los problemas.

Se descarta la posibilidad de lo primero porque, de ser así, por más investigaciones que se generen, programas y proyectos que se pongan en marcha, estos siempre se verán frustrados.

Al tomar como base el segundo planteamiento “desconocimiento para resolver los problemas”, se plantea este modelo y en el mismo se han identificado las variables que identifican en su gran mayoría los factores generadores de pobreza en el cantón de Limón.

Se llega a esta conclusión ya que si analizamos el resumen del modelo vemos un $R^2 = 0.76$, lo que significa que las variables utilizadas para este modelo explican el 76% del problema (factores generadores de pobreza).

La universalización de las variables analizadas mediante el estudio de diferentes investigaciones nos muestra que el modelo tiene la facilidad de poder implementarse en cualquier parte del mundo, siempre y cuando se refuercen con algunas variables particulares de las diferentes regiones.

La metodología de la investigación les da la oportunidad a las comunidades de ser partícipes de su desarrollo, ya que ellos son los que suministran la información clave y necesaria para mejorar su condición. Esto le da carácter participativo no visto en anteriores investigaciones.

Este trabajo puede utilizarse para la generación de políticas o como base para el desarrollo de procesos más complejos como los llamados Desarrollo Económico Local (DEL), donde se dice que este modelo es una combinación de disciplinas y una mezcla de políticas prácticas y profesionales, utilizados por los gobiernos para desarrollar diferentes sectores de la economía.

REFERENCIAS

- Aguado Quintero, A. M. (2010). Mediciones de pobreza a partir de la percepción de los individuos. *Papeles de población*, 16, pp. 259-285. Recuperado el 10 de 11 de 2012, de <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=11216490009>
- Barrantes, M. G. (2010). *Elementos de estadística descriptiva*. San José, Costa Rica: Universidad estatal a distancia. doi:9977-64-964-2
- Bartle, P. (s.f.). *Las cinco causas de la pobreza factores no síntomas*. Recuperado el 09 de 05 de 2011, de Cec.vcn.bc.ca/mpfc/modules/emp-povs.htm
- Castaño, E., Yañez, S., Valencia, L. A. & Sierra, O. (1994). Identificación y determinación probabilística de los grupos pobres en Santafé de Bogotá. *Lectura Economía*, pp. 95-128.
- Cebrian Abellán, A. (2000). Los indicadores de la pobreza en Guatemala. *Papeles Geográficos*, pp. 23-38.
- Céspedes, V. H., & Jiménez, R. (2010). Políticas de Combate de la Pobreza en Costa Rica. *Hacia el Fortalecimiento de las políticas de pobreza en Costa Rica, I*, p. 46.
- Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos. (s.f.). Estadísticas de construcción. Recuperado el 27 de Enero de 2013, de www.cfia.or.cr/estadisticas.htm
- Dorien J. Tombe, H. (s.f.). Hart Usung Dynamic Modeling Techniques for Constructing Scenarios of Societal Problems. *Business and Management review*, 12(2), pp. 86-94. Recuperado el 04 de 05 de 2011, de <http://www.businessjournalz.org/bmr>
- FLACSO. (s.f.). Estudio para Limón Ciudad Puerto.
- Francisca, C. (1994). *Metodología de la Investigación*. Estados Unidos de América.
- Ibarra, A. (12 de septiembre de 2013). *Metodología de la investigación*. Obtenido de <http://www.aibarra.org/investig/tema0.htm>
- Inbio Parque. (08 de 11 de 2013). *Revista Invio*. Obtenido de www.inbio.ac.cr
- JAPDEVA. (1999). *Limón hacia el siglo XXI*. Desarrollo, Limón.
- Junta Administración portuaria y Desarrollo Económico de la Vertiente Atlántica. (27 de agosto de 1973). Ley No 3091. *Ley de Creación de la Junta Administración Portuaria y Desarrollo de la Vertiente Atlántica*. San José, Costa Rica: Diario la Gaceta.
- Macias Ruano, M., Ogando Canibal, O. & Rodriguez Prado, B. (2008). La evolución de la pobreza en Honduras 1995-2005. *Análisis Económico*, pp. 180-205.
- Ministerio de Planificación. (2007). *Estudio de Índice de Desarrollo Social*. Recuperado el 12 de 02 de 2011, de www.mideplan.go.cr/sides/social/10-1htm
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. (15 de Julio de 2014). *Página del Ministerio de Trabajo*. (G. D. 135, Editor) Obtenido de www.gaceta.go.cr
- Morales Vallejos, P. (2011). *Guía para construir cuestionarios*. Guatemala, Guatemala: Universidad Rafael Landívar.
- Poza, L. C. (2011). ¿Que factores explican la pobreza multidimensional en España una aproximación a través de los modelos de ecuaciones estructurales. *Métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 12, pp. 81-110. Recuperado el 09 de 02 de 2012, de [HTTP://www.upo.es/RevMetCuant/art.php?id=54](http://www.upo.es/RevMetCuant/art.php?id=54)
- Refinadora Costarricense de Petróleo. (1974). Ley No 5508. *Ley Oraniza de RECOPE*. San José: La Gaceta.
- Robinson, J. (2010). The Role of Institution in Growth and Development. *Review of Economic Institution*, 2, p. 32. Recuperado el 14 de Febrero de 2012, de <http://www.rei.unipg.it/reiunipg.it/rei/article/view/14>
- Rucoba-García, A. N.-V. (2012). Ingreso familiar como método de medición de la pobreza. *Economía sociedad y territorio*, 10, pp. 782-812. Recuperado el 10 de 11 de 2012, de <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=11115672008>
- Salinas, M., & Silva, C. (2007). Modelos de Regresion y Correlación Lineal II, Regression Lineal Multiple. *Revista Ciencia y Educación*, 23, pp. 39-41. Recuperado el 17 de Abril de 2012, de www.cienciayrtabajo.cl

Sistema Nacional de Áreas de Conservación. (2012). 2012. Obtenido de www.sinac.go.ce
Zicardi, A. (2008). Pobreza urbana y políticas complejas de inclusión social en las comunidades complejas. *Bitácora*, 2, pp. 93-108. Recuperado el 14 de 02 de 2012, de zicardi@servidor.una.m.mx

SOBRE EL AUTOR

Omar R. Wright Grant: Máster en Administración Industrial por la Universidad Autónoma de Centro América. Doctorando por la Universidad Tecnológica de Panamá. Docente universitario e investigador.

Posibilidades de bursatilización de seguros en el esquema de solvencia II

Andrés Barajas Paz, Universidad Nacional Autónoma de México, México

Resumen: El objetivo de este trabajo es mostrar como los procesos de bursatilización de activos de las instituciones de seguros son un elemento determinante para mitigar el riesgo y fortalecer su solvencia con el fin de cumplir con los requerimientos de capital y administración de riesgos de la nueva regulación de seguros conocida como Solvencia II que así mismo se basa en los acuerdos de Basilea II utilizada en el sector bancario, así como, contribuir a un uso óptimo del capital de las mismas. El alcance de esta investigación es descriptivo, dado que en primer lugar se entenderá el fenómeno de la bursatilización y se describirán los antecedentes, evolución, desafíos y oportunidades de la bursatilización en otros países y en México. En segundo lugar, se desarrollará la propuesta de bursatilización para una cartera mexicana de seguros de vida entera a través de la elaboración de un algoritmo de cálculo para construir una bursatilización.

Palabras clave: innovación, competitividad, bursatilización, solvencia II

Abstract: The objective of this article is to show how the securitization process of insurance company's assets can be an important element to mitigate risk and solvency strength in order to follow new insurance regulatory capital requirements and risk management that is known as Solvency II in Mexico, which is based on Basel II agreements that are used in the banking sector and contribute to the optimum use of their capital. The methodological limitation of this research is descriptive. First, it is understood that the phenomenon of securitization will be a described history, evolution, challenges and opportunities for securitization in other countries and Mexico. Secondly, an algorithm to build the proposed securitization for Mexican whole life individual life insurance policies will be developed.

Keywords: Innovation, Competitiveness, Securitization, Solvency

Introducción

El acuerdo de Basilea II, señala los requerimientos de capital para el sector financiero, a este respecto Solvencia II aplicado al sector asegurador, está constituida por seis componentes: Primer componente. Se relaciona con los requerimientos de capital por riesgos técnicos y financieros de seguros, que es donde se agrupa la mayor parte de los riesgos del mercado asegurador. Segundo componente. Se agrupan los requerimientos de capital para los seguros cuyo margen de solvencia se mide a partir de pérdidas máximas probables, que son las pólizas agrícolas y de animales, de terremoto, huracán, garantía financiera y crédito a la vivienda. Tercer componente. Contempla el requerimiento de capital para riesgos técnicos y financieros en los seguros de pensiones derivados de la seguridad social. Cuarto componente. Reúne los lineamientos para riesgos técnicos y financieros de fianzas, que ahora las compañías de seguros podrán hacer como una operación o directamente las compañías afianzadoras, utilizando la misma fórmula. Quinto componente. Tiene que ver con todos los riesgos de contraparte distintos a los vinculados a los valores en los que invierten las compañías de seguros, operaciones crediticias y otro tipo de deudores. Sexto componente. Está relacionado con los riesgos operativos.

En aras de cubrir los riesgos, los requerimientos de capital se pueden constituir en una limitante para este sector por lo que el objetivo de esta investigación consiste proponer la aplicación de un proceso de bursatilización con el fin de que provean a las aseguradoras de mayores elementos para mitigar sus riesgos y fortalecer su solvencia.

Las hipótesis que se han planteado para llevar a cabo esta investigación son:

- **Hipótesis General:** Los procesos de bursatilización de activos de las instituciones de seguros son un elemento determinante para mitigar el riesgo y fortalecer su solvencia y contribuir a un uso óptimo del capital de las mismas.
- **Hipótesis Específica:** La aplicación del marco de Solvencia II permite una mejor administración integral de los riesgos de las instituciones de seguros y favorece su operación en varios mercados financieros.

Tabla 1: Diferencias entre Solvencia II vs. Marco Regulatorio Anterior

<p>Diferencias entre Solvencia II comparado con Marco Regulatorio Anterior</p> <p>Se definen los requerimientos de capital en función de los riesgos asumidos.</p> <p>Autoevaluación de los Riesgos y de la Solvencia Institucionales (ARSI).</p> <p>Perfeccionamiento en la Administración de Riesgos así como en los cálculos de reservas y valuación de las inversiones.</p> <p>Mayor divulgación de información (Reguladores y Mercado).</p> <p>Nueva Regulación en las prácticas de Gobierno Corporativo.</p>
--

Fuente: *Elaboración propia con base en Aguilera, 2009.*

La presente investigación tendrá un alcance descriptivo, de tal manera que primero se entenderá el fenómeno de la bursatilización y se describirán los antecedentes, evolución, desafíos y oportunidades de la bursatilización en otros países y en México. Después, se desarrollará la propuesta de bursatilización para una cartera mexicana de seguros de vida entera y para lograrlo, se planteará un algoritmo de cálculo para construir una bursatilización. Así también, el diseño es no experimental transversal ya que, se recolectarán los datos que proporciona la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) correspondiente a las tablas de mortalidad, primas emitidas del mercado asegurador de México.

Marco teórico

El marco teórico se irá desarrollando a partir de las principales teorías existentes que dan sustento avanzado en la operación de las instituciones y de los instrumentos que operan. El sustento fundamental de inicio lo constituye la Teoría Moderna de Portafolio y la Teoría de la Eficiencia de los Mercados sobre las cuales se irá conformando (en un proceso similar al de construcción, o *brick building process*) el marco teórico que finalmente represente el estado del arte explicativo de la hipótesis que se plantea, y de la propuesta instrumental mencionada. A continuación se indican de forma resumida los principios que sostienen éstas dos teorías.

Teoría moderna de portafolio

El fundamento de esta teoría se encuentra en los estudios realizados por Markowitz en 1952, con un enfoque integrado de selección de carteras donde asegura que el rendimiento depende del comportamiento de la cartera total. Por su parte, Fama en 1971, introduce en el modelo la aversión al riesgo, mientras que Saunders en 2001, demuestra que el riesgo total de una cartera disminuye con la diversificación. A continuación, se presenta un cuadro que resume estos estudios.

Tabla 2: Fundamento de la teoría moderna de portafolio

<i>(Markowitz, 1952)</i>	<i>(Fama, 1971)</i>	<i>(Saunders, 2001)</i>
La teoría moderna del portafolio trata de maximizar el retorno y minimizar el riesgo de la inversión, mediante la cuidadosa elección de los componentes de una cartera de posibles inversiones. Originada por Harry Markowitz, autor de un artículo publicado en 1952, la teoría	Suponiendo que el consumidor o inversionista, es adverso al riesgo y considerando sólo aquellas situaciones en las que el inversionista es capaz de resumir sus oportunidades de inversión únicamente en términos de media y otras medidas de dispersión, usualmente desviaciones estándar de las distribuciones	La principal aportación de esta teoría es el principio de que el riesgo total de una cartera disminuye con la diversificación. El concepto de diversificación se basa en la combinación de diferentes inversiones con rendimientos diferentes, con la finalidad de que tengan una

(Markowitz, 1952)	(Fama, 1971)	(Saunders, 2001)
moderna de la selección de cartera (<i>modern portfolio theory</i>) propone que el inversionista debe considerar la cartera como un todo, estudiando las características de riesgo y retorno global, en lugar de escoger valores individuales en virtud del retorno esperado de cada valor en particular.	correspondientes a un periodo de diferentes porcentajes de retorno de diferentes portafolios. De tal manera que se tiene interés en las situaciones en las que dado un monto total de un fondo que se pretende invertir, se establece un indicador que señala un mejor portafolio en comparación a otros portafolios. Lo anterior se logra observando únicamente dos parámetros de la distribución del retorno de un portafolio y por lo tanto se ignoran otros aspectos de la distribución.	correlación menor que cero, de tal manera que se distribuyan las inversiones a través de un número determinado de activos financieros. Similar a la ley de los grandes números utilizada en la toma de decisiones de las inversiones.

Fuente: Elaboración propia con base en los autores citados en el cuadro, 2014.

La eficiencia de los mercados

La eficiencia de los mercados hace referencia que siempre los precios reflejan toda la información disponible en el mercado (Fama, 1970), aunque demostrar que un mercado es eficiente es un asunto bastante complejo, por lo que Fama (1976) se dio a la tarea de generar un modelo capaz de identificar los problemas que surgen para demostrar la eficiencia del mercado. Por otro lado, Stiglitz (2001) ha señalado que la complejidad de este tema hace que no sea posible explicarse en un modelo, pues es necesario tomar en cuenta implicaciones tales como la relación entre el gobierno y el mercado. A continuación se muestra un cuadro que resume estos tres enfoques.

Tabla 3: La teoría de la eficiencia de los mercados

(Fama, 1970)	(Fama, 1976)	(Stiglitz, 2001)
La hipótesis de eficiencia de los mercados afirma que los precios siempre reflejan por completo toda la información disponible sobre cada valor. Se tienen tres tipos de eficiencia: el primer tipo se conoce como <i>weak form</i> , es decir, la forma débil, en éste primer tipo, se tiene que la información disponible es únicamente histórica; el segundo tipo <i>semi-strong form</i> , es decir, la forma semi-fuerte, para esta forma, lo que importa es saber si los precios se ajustan de manera eficiente a otra información disponible y que sea de dominio público; finalmente, el tercer tipo se conoce como <i>strong form</i> o bien la forma fuerte, ésta forma, se revisa si dados los inversionistas o grupos tienen acceso monopolístico a cualquier información relevante para determinar el precio.	Un mercado eficiente de capital es un mercado que es eficiente en procesar información de esta manera los precios son calculados “correctamente” utilizando toda la información disponible hasta el momento del cálculo. Por lo anterior, se dice que en un mercado eficiente, los precios reflejan por completo toda la información disponible. Debido a la complejidad de demostrar cuando un mercado es eficiente, Fama, desarrolló un modelo en el que muestra los problemas que surgen al intentar demostrar que un mercado es eficiente, también describió y criticó la perspectiva sobre los tipos de pruebas que se han realizado comúnmente para demostrar que un mercado es eficiente.	Respecto a la eficiencia del mercado, Stiglitz, menciona que el mundo es aún más complejo que lo que podría explicar algún modelo sin importar si es un modelo simple o complicado, al respecto se ha debatido la relevancia que tiene la relación entre el gobierno y el mercado. Además, existen otras variables que afectan la eficiencia el mercado tal como: la falta de información a la que se enfrentan los consumidores correspondiente al precio y calidad de los artículos que se comercializan en el mercado; la calidad y esfuerzo que realizan los trabajadores que se contratan para producir los artículos; los retornos que tienen los proyectos de inversión así como las instituciones.

Fuente: Elaboración propia con base en los autores citados en el cuadro, 2014.

El marco de solvencia II

El proyecto de Solvencia II aplicado al sector asegurador, está basado en las recomendaciones de Basilea II, en las que se pretende que las instituciones que asumen un riesgo como parte de su negocio, reflejen un requerimiento de capital congruente con el riesgo que asumen, Fuentes (2012) afirma que el nivel de requerimiento de capital que los bancos deben constituir, representa una aproximación de los riesgos asumidos por cada institución y esto mejora las tareas de supervisión y regulación bajo las recomendaciones de los acuerdos de Basilea II. Esto implica que ante eventos de contingencia inesperados tal como lo fue el de la crisis hipotecaria *subprime* de 2008, los participantes del sistema financiero que tienen requerimientos de capital suficientes, se ven beneficiados ya que tienen una mejor aproximación al riesgo que han asumido como parte de sus operaciones. Además, se menciona que si bien se logran beneficios regulatorios, el requerimiento de capital, se puede utilizar como una herramienta para la toma de decisiones, ya que al considerar los riesgos de los productos del banco y compararlos con su retorno-rendimiento genera información relevante para la toma de decisiones.

Las principales características del proyecto de solvencia II adaptado a México, cuya orientación es la de mejorar el funcionamiento de las instituciones de seguros en un ambiente de incertidumbre, dotándolas de mayor capacidad para enfrentar posibles contingencias que puedan materializarse, derivado este proceso de choques externos e internos que pudieran poner mayor riesgo sobre el sector en donde se desenvuelven así como sobre el sistema financiero nacional y mundial en su caso. En este, se consideran algunos elementos característicos de los procesos de bursatilización como de seguros de vida entera como un factor importante de la resistencia (*resilience*) que pueden alcanzar este tipo de instituciones en situaciones normales y de crisis.

A continuación, se muestra un cuadro con los diferentes enfoques de esta aplicación en el contexto mexicano.

Tabla 4: Aplicación de las normas de Solvencia II

(AMIS, 2010)	(Dueñas, 2012)	(Aguilera, 2009)
La aplicación de las normas de solvencia II, es un marco general en el cual deben desenvolverse las operaciones de las instituciones de seguros con lo anterior se busca minimizar la posibilidad de insolvencia de las aseguradoras, así como proporcionar una herramienta que permitirá al regulador actuar de manera inmediata en caso de que una aseguradora incumpla los niveles requeridos de capital. También proporcionará una valoración más adecuada de sus activos y pasivos, así como calcular y obtener de manera más ajustada la rentabilidad asociada al riesgo de sus clientes productos e inversiones.	Solvencia II es un nuevo esquema integral que busca fortalecer la solvencia de las instituciones de seguros por medio de la determinación de requerimientos cuantitativos más precisos y acordes al perfil de riesgo, un gobierno corporativo más sólido y eficiente; y fomentar una mayor disciplina de mercado. El nuevo marco normativo busca garantizar en todo momento que las aseguradoras cuenten con los recursos adecuados, para hacer frente a sus obligaciones en la medida en que se le presenten y sin riesgo significativo.	El proyecto de solvencia II es un régimen integral de solvencia basado en requerimientos cuantitativos más precisos, un gobierno corporativo más sólido, mejor administración de riesgos, revisión más profunda de parte del supervisor y mayor transparencia y revelación de información. De esta manera, se establecen requerimientos que buscan reducir la probabilidad de insolvencia de aseguradoras y reaseguradoras.

Fuente: Elaboración propia con base en los autores citados en el cuadro, 2014.

Así también, la estructura de solvencia II se encuentra organizada en tres niveles, como vemos a continuación:

Tabla 5: Estructura de proyecto de Solvencia II

<i>Estructura de Solvencia II</i>	
<i>Niveles</i>	<i>Descripción</i>
Pilar I	Requerimientos Cuantitativos
Pilar II	Gobierno corporativo y supervisión
Pilar III	Disciplina de mercado

Fuente: *Elaboración propia con base en IAA, 2004.*

Las herramientas de transferencia de riesgo

En relación a la administración de riesgos, se resalta la importancia que tiene dentro de las instituciones como una contraparte indispensable del aumento de la supervisión por el lado de las autoridades, mostrando, la relevancia que tienen las herramientas que existen para mitigar y en su caso, evitar y/o transferir el riesgo de una aseguradora mediante operaciones de mercado abierto. En ello se considera el caso del reaseguro y se plantea el cómo la bursatilización que se propone en la presente investigación puede ayudar en ese propósito.

La bursatilización de activos

Concepto

La Bursatilización es una técnica financiera que reúne activos y los convierte en títulos negociables. Además, se considera como una herramienta que permite a las Instituciones financieras o de cualquier tipo, reducir sus requerimientos de capital y liquidar de forma inmediata activos que generan efectivo. Para lograrlo, crean títulos independientes de las acciones y obligaciones del patrocinador.

A continuación se presentan los principales conceptos de bursatilización.

Tabla 6: Conceptos de bursatilización

<i>(Vega, 1995)</i>	<i>(Steffensen, 2006)</i>	<i>(Minzoni, 2007)</i>
La colocación de los títulos mencionados es una herramienta poderosa de la ingeniería financiera. Además, la colocación mencionada puede ser pública o privada. Si los activos son créditos hipotecarios, entonces, la bursatilización se puede clasificar como: <i>mortgage-backed securities</i> (MBS por sus siglas en inglés) y si los activos no son créditos hipotecarios, entonces, se conoce como <i>asset-backed securities</i> (ABS por sus siglas en inglés).	La titularización o bursatilización, es una manera de enfrentar de manera simultánea el riesgo de una póliza de seguro y el riesgo del mercado financiero. Lo anterior es posible ya que se construye bajo el supuesto del flujo de pagos que se determina en un contrato de seguro como un objeto negociable de tipo dinámico dentro del mercado financiero.	La titularización es un procedimiento y a través de éste cualquier tipo de activo, es transformado en un activo financiero líquido y negociable en el mercado de capital. Al utilizar éste procedimiento, se entiende que cualquier empresa que requiera liquidez, estará originando liquidez a su favor. En particular, cuando alguna entidad financiera busca transformar sus activos financieros de baja liquidez en otros con liquidez mayor y además comerciables, se dice que se bursatilizan.

Fuente: *Elaboración propia con base en los autores citados en el cuadro, 2014.*

Evolución de la bursatilización en el mundo

La bursatilización ha evolucionado desde sus comienzos en los años setenta, inició en Estados Unidos a través de *Government National Mortgage Association* (GNMA) por la necesidad de inyectar liquidez al sector vivienda, de tal manera que se emitió un título garantizado con créditos hipoteca-

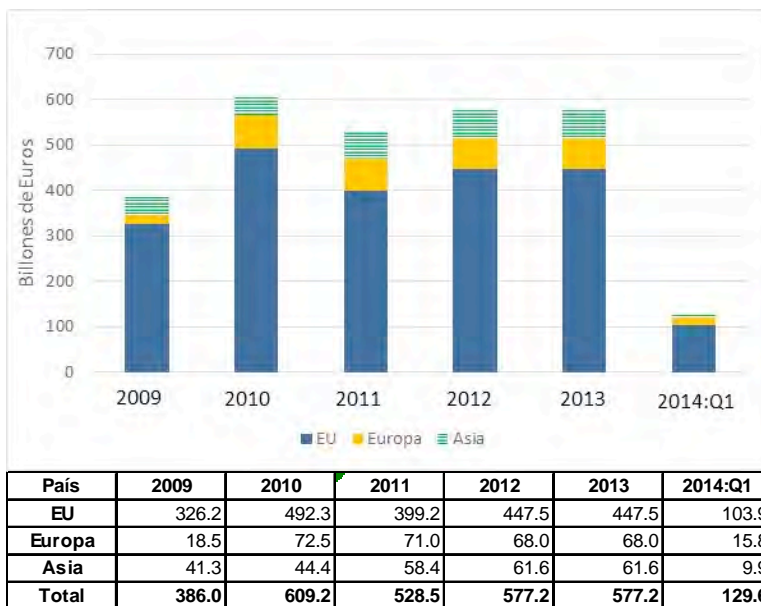
rios de vivienda. En 2001, después del 11 de septiembre durante una etapa de recesión, la operación de bursatilización de tarjetas de crédito demostró resistencia (Kothari, 2006).

En la actualidad, en Estados Unidos existen comisiones tal como la *Securities and Exchange Commission* (SEC) que tiene como objetivo principal garantizar que la información correspondiente a instrumentos financieros sea completa y da a conocer al mismo tiempo a todos los posibles inversionistas sin permitir que algún participante tenga información privilegiada y ventaja sobre los demás posibles inversionistas. Por lo anterior, aquellas empresas que pretendan emitir: acciones nuevas; bonos; o algún instrumento financiero, deben registrar en la SEC sus instrumentos financieros. En un documento legal conocido como prospecto, deben proporcionar: una descripción de las propiedades y negocios que tiene la compañía; una descripción detallada de la operación del instrumento financiero; Información de la administración de la compañía; Estados financieros certificados por un contador independiente; y una descripción de los riesgos a los que estarían expuestos los inversionistas (Saunders, 2001).

Debido a la demanda de los inversionistas que tuvo la bursatilización, los bancos y otras compañías financieras mostraron su interés en la bursatilización y comenzaron a expandirse y explorar otra clase de activos y estructuras innovadoras para bursatilizar. La popularidad de las bursatilizaciones, cruzó fronteras en poco tiempo, comenzó por migrar a Europa, luego a Asia, finalmente al resto del mundo (Kothari, 2006).

Con la finalidad de observar la evolución que ha tenido, en la gráfica 1, se tienen los montos de las bursatilizaciones que reporta la *Securities Industry and Financial Markets Association* (SIFMA). Se aprecia que Estados Unidos es el país que ha utilizado en mayor proporción la operación de Bursatilización respaldadas por activos y por hipotecas.

Gráfica 1: Bursatilización global de ABS y MBS



Fuente: Elaboración propia con base en estadística de SIFMA, 2014.

Evolución de la bursatilización en Latinoamérica: el caso de México

Para el caso de Latinoamérica, también se ha incrementado el interés por llevar a cabo operaciones de bursatilización ya que tienen como motivación atraer inversionistas de mercados de países desarrollados a mercados de países emergentes. La primera bursatilización en Latinoamérica se le atribuye a Argentina, la realizó Citicorp a finales del 1993, su objetivo fue financiar un *pool* de créditos de auto por un valor de \$50 millones de pesos argentinos. Unos años después, entre 1997 y 1998 se

registraron operaciones de bursatilización correspondiente a créditos de auto, hipotecas de casas residenciales, tarjetas de crédito, ingresos futuros por exportación de petróleo y por ingresos futuros de venta de boletos de avión. En particular, México se distingue como el primer país en el mundo en implementar la tecnología de la bursatilización de flujos futuros (Kothari, 2006).

La primera bursatilización en México la realizó TELMEX en 1987, su motivación fue la necesidad de obtener recursos del mercado internacional ya que desde 1982 la banca internacional restringió el crédito a los países emergentes. La operación se realizó tras haber convencido a los inversionistas potenciales y explicarles que los riesgos eran mínimos. Después de unos años, en 1993, PEMEX realizó la bursatilización por ingresos futuros por exportación de petróleo a compañías de Estados Unidos, la tasa fue de 7.53% fija, la calificación que emitió la calificadora Standard & Pools a la estructura fue "A" y el monto de la operación fue de \$366 mdd (Vega, 1995).

La popularidad de estos instrumentos financieros se incrementó y se extendieron a otros sectores. A manera de ejemplo, se mencionan los siguientes casos: Aeroméxico realizó en 1994 su operación de bursatilización por ingresos futuros de venta de boletos de avión; Banamex calculo que tenía un negocio de flujos futuros de sus tarjetas de crédito con un valor de \$215 mdp. En 1998, Grupo Minero México completó su bursatilización de ingresos futuros por exportación de zinc y plata entre otros minerales. Es de resaltar que a finales del año 1998, Grupo Elektra realizó la primer oferta pública de su operación de bursatilización por los flujos futuros de su negocio, de tal manera que para el año 2001 el volumen de bursatilizaciones se había incrementado de manera significativa y con esto México se convirtió en el país Latinoamericano con mayor mercado de bursatilización (Kothari, 2006).

Rivera (1998) realizó un estudio en el que Banamex podría realizar la operación de bursatilización del 1.32% del total de su cartera de crédito hipotecario, logrando así obtener recursos suficientes para que continuara otorgando créditos ya que derivado de la crisis de México de 1994, los acreditados dejaron de pagar sus créditos hipotecarios afectando así la liquidez de Banamex, además se convirtieron en una cartera vencida en aumento.

En México uno de los bancos de desarrollo que promueve la bursatilización de créditos hipotecarios es la Sociedad Hipotecaria Federal, S. N. C. (SHF). Ya que otorga garantías financieras a las estructuras para dar seguridad a los inversionistas y promover la bursatilización. Sin embargo como en cualquier bursatilización, se debe fortalecer la regulación ya que pueden existir Bursatilizaciones respaldadas por activos conocidos coloquialmente como activos chatarra como ocurrió en la crisis *subprime* de Estados Unidos.

En la actualidad esta forma de realización de operaciones en el mercado de valores de todo el mundo ha sido muy utilizada en el sector bancario principalmente, así como por "banqueros de inversión" (equivalentes a casas de bolsa en México), mientras que en el sector de seguros, es relativamente reciente¹. Se tiene la expectativa de que las bursatilizaciones de seguros se incrementarán así como lo han hecho los últimos años.

En general, dentro del negocio de las aseguradoras de vida, se consideran como parte de las entradas de dinero los flujos de efectivo correspondientes a las primas, anualidades, ingresos por inversiones. Mientras que los flujos de efectivo de las salidas se consideran en general los beneficios otorgados a los asegurados a través de la póliza de seguro, el pago de anualidades, inversiones, costos operativos por la originación y administración de las pólizas e impuestos.

Cabe mencionar que uno de los motivos básicos de las aseguradoras para realizar la bursatilización del tipo ILS ha sido la solvencia del propio asegurador, ya que por un lado, se puede modelar el valor presente neto de las ganancias futuras que se obtendrán de una carrea de pólizas de seguros. Sin embargo, la motivación secundaria de la aseguradora es disponer de esas ganancias futuras en el presente, de tal manera que se reconocerían como parte de su capital.

De acuerdo con la SOA (2007), la estructura de bursatilización fue diseñada para reducir costos de capital y para preservar las deducciones de impuestos y reservas. Además, como resultado económico, se incrementa de manera significativa el Rendimiento Sobre el Capital² (ROE).

¹ La primera transacción de Bursatilización de seguros tuvo lugar a principios de los noventa.

² Razón financiera de rentabilidad

A nivel mundial, el volumen total de bursatilizaciones en el negocio de seguros de vida que se han colocado en los mercados de capitales se elevó los últimos años a 2,692 millones de dólares (mdd) entre 2003 y 2012.

El proceso de bursatilización

De manera general, dentro del proceso de bursatilización, se tienen los siguientes participantes Vega (1995):

- Originador conocido también como Promotor o *Sponsor*, es quien tiene en su poder los activos sujetos a ser bursatilizados, puede ser una Aseguradora, un Banco o cualquier empresa.
- Inversionista es aquella persona física o moral que recibe el título amparado con la emisión.
- *Special Purpose Vehicle* (SPV por sus siglas en inglés), conocido como el vehículo de propósito especial³, después de haber celebrado un contrato financiero con el originador, se encarga de emitir los títulos correspondientes y tiene la responsabilidad de recibir los recursos de los inversionistas de manera directa. De esta manera, el inversionista debe pagar un monto inicial al SPV conocido como pago de principal, con este pago, el inversionista adquiere los títulos y tiene el derecho a recibir los flujos determinados de manera previa como rendimiento.
- Intermediarias financieras son quienes realizan la parte operativa del proceso de la bursatilización así como su análisis y gestión.
- Calificadoras de valores⁴, estas emiten una opinión acerca de los factores cualitativos y cuantitativos sobre una emisión de valores y en este caso de una bursatilización. Algunos de sus criterios de calificación son: Criterios de Calificación: capacidad financiera del emisor; calidad de administración, situación en el mercado y diversidad; flexibilidad financiera; transparencia; ambiente regulatorio; garantías o apoyo de empresa matriz o gobierno. Con esta opinión, se busca orientar al inversionista en su toma de decisiones. Sin embargo, las calificadoras no brindan de manera explícita o implícita garantía alguna respecto de las calificaciones y demás opiniones e informaciones que emiten. De tal manera que no garantizan que la información proporcionada sea correcta, actual, completa, comercializable o apropiada.

Gráfica 2: Agentes de bursatilización



Fuente: *Elaboración propia con base en Vega, 1995.*

³ En México, los fideicomisos son aquellos que tienen las funciones de un SPV.

⁴ Calificadoras de Valores tales como: *Fitch Ratings, Moody's* y *Satandard & Poor's*.

En particular, en el proceso de bursatilización de una cartera de seguros de vida, se tienen los siguientes participantes principales así como su función (Barrieu, 2009): Se requiere como figura esencial un patrocinador⁵, éste debe estar expuesto a los riesgos correspondientes al negocio del seguro de vida y tener interés en transferirlos a otros participantes dentro del mercado de capitales. Una de las funciones del patrocinador es identificar junto con sus asesores externos, los objetivos de la bursatilización de una cartera de seguros, otra de sus funciones es proveer a los inversionistas, reguladores y calificadoras la información necesaria correspondiente a los incrementos de capital, administración de riesgos, requerimientos de capital y lo necesario para determinar la estructura y hacer posible la transacción.

Los inversionistas también son parte esencial dentro de cualquier operación de bursatilización de seguros, algunos inversionistas podrían ser, casas de bolsa, bancos, compañías de seguros y fondos de pensiones. La figura de regulador o supervisor de instituciones reguladas está involucrado de manera directa o indirecta ya que uno de los motivos que tiene una aseguradora al realizar la operación de bursatilización es disminuir sus requerimientos de capital, afectando los reportes regulatorios que presenta cada aseguradora. Por un lado, el regulador busca garantizar que los asegurados que contrataron una póliza con sus respectivos beneficios estén cubiertos ante cualquier escenario de los impactos que podría generar la operación de bursatilización. Y por otro lado, el regulador, solicita a la compañía de seguros que demuestre su solvencia futura no se vea afectada a consecuencia de la bursatilización.

Otro elemento que tiene la misma importancia que el patrocinador, son los asesores externos. Los asesores, están involucrados en la definición de objetivos de la bursatilización, así como en la toma de decisiones relacionadas a la operación. Los asesores deben ser expertos especialmente en el negocio de seguros y bursatilización en general, además de conocer los temas regulatorios, de riesgos, financieros, modelos actuariales, bursatilización, contabilidad, impuestos y analistas de perspectivas de calificación e interpretación de los comentarios o calificaciones que provea una calificadora tanto del patrocinador como de la operación. Los demás participantes son los mismos que se mencionan de manera general.

Cabe mencionar, que el SPV o fideicomiso es un acto jurídico constituido por última voluntad o por contrato mediante una declaración unilateral de voluntad. En un fideicomiso se tienen tres figuras o integrantes. Son conocidas como: fideicomitente o *settler*, fiduciario o *trustee* y fideicomisario o *cestui que trust*. El primero, es aquel propietario de los bienes o que tiene los derechos sobre los activos; el segundo es aquel que recibe las instrucciones para realizar una tarea específica o un fin establecido por el fideicomitente y actuará como administrador de los bienes en beneficio de un tercero. En México, el fiduciario debe ser una persona moral autorizada en los términos de la Ley de Títulos de Crédito y la Ley de Mercado de Valores. Finalmente el fideicomisario es la figura que tiene el derecho de recibir los beneficios del fideicomiso. De lo anterior, se resalta que el fideicomisario puede ser el mismo fideicomitente, pero el fiduciario jamás podrá ser el beneficiario.

De acuerdo con la ley de títulos de crédito, en su capítulo V sección primera:

Pueden ser objeto del fideicomiso toda clase de bienes y derechos, salvo aquellos que conforme a la ley, sean estrictamente personales de su titular [...]. (Art. 386)

Sólo pueden ser fideicomitentes las personas con capacidad para transmitir la propiedad o titularidad de los bienes o derechos objeto del fideicomiso[...]. (Art. 384)

Sólo podrán actuar como fiduciarias de los fideicomisos que tengan como fin garantizar al fideicomisario el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago las instituciones y sociedades siguientes: Instituciones de crédito; Instituciones de seguros; Instituciones de fianzas; Casas de bolsa; Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM); Almacenes generales de depósito; Uniones de crédito, y Sociedades operadoras de fondos de inversión. (Art. 395)

⁵ El patrocinador podría ser una compañía de reaseguro ya que su negocio es aceptar el riesgo de una compañía de seguros a cambio de una prima.

Pueden ser fideicomisarios las personas que tengan la capacidad necesaria para recibir el provecho que el fideicomiso implica. (Art. 382)

En virtud del fideicomiso, el fideicomitente transmite a una institución fiduciaria la propiedad o la titularidad de uno o más bienes o derechos, según sea el caso, para ser destinados a fines lícitos y determinados, encomendando la realización de dichos fines a la propia institución fiduciaria. (Art. 381)

A manera de ejemplo, para el caso de una bursatilización del tipo ILS, el fideicomitente sería la aseguradora que tiene los derechos sobre el cobro y flujo de efectivo por concepto de primas de los seguros que ha vendido. El fiduciario, puede ser un banco, mientras que los fideicomitentes podrían ser los inversionistas o la misma aseguradora.

Dentro del proceso general de bursatilización, de acuerdo con Vega (1995), en primer lugar, se debe considerar una selección de activos con características similares, esta selección es relevante ya que los activos que sean elegidos deberán proveer los flujos de efectivo que sean cuantificables y definidos de manera clara. Cabe mencionar que la relevancia de una correcta selección de activos, obedece a que los activos seleccionados, serán la garantía principal de la bursatilización.

Parte de las características que poseen los activos que son bursatilizables, corresponden a que la entidad interesada en bursatilizar, debe tener una gran parte de sus activos en cuentas por cobrar, además, la entidad debe tener los derechos. Para el caso de una aseguradora en la que sus flujos de dinero son futuros, también se consideran bursatilizables. Otra característica que deben cumplir es que los activos por bursatilizar, deben ser razonablemente predecibles, es decir que exista un pago periódico definido de manera previa. Tal es el caso de las primas que cobra una compañía de seguros a sus asegurados por un periodo específico. Por último, se recomienda tener una diversificación de los activos, es decir que no tengan correlación, con la finalidad de que si alguna cuenta por cobrar se concentra en una persona específica y esta tuviera alguna contingencia que le impidiera pagar sus obligaciones, entonces esto afectaría a los inversionistas (Kothari, 2006).

Bursatilización de seguros: seguros de vida

De acuerdo con Barriou, (2009), el proceso general de una bursatilización de seguros, se puede resumir a desarrollar en 12 pasos. Como primer paso, el patrocinador decide cual será el objetivo de la operación de bursatilización; después, los asesores comienzan elaborando hipótesis sobre el cómo se va a desarrollar la estructura de acuerdo a los riesgos que se buscan transferir. Como tercer paso, se muestran resultados previos de la operación considerando la regulación, calificaciones, contabilidad y el tratamiento de impuestos de la operación. En el cuarto paso, el intermediario financiero hace una estimación para saber que tan exitosa puede ser la colocación en el mercado y un costo aproximado de la operación de bursatilización. En el quinto paso, el patrocinador toma una primera decisión para determinar si la operación procede. En el sexto paso, los asesores externos desarrollan el detalle de la estructura de forma anticipada para conocer los requerimientos de todas las partes interesadas y así lograr una estructura que opere de manera eficiente. En el séptimo paso, el regulador y las calificaciones emitidas por las calificadoras deben estar aproximadas una de la otra.

En el octavo paso, se identifican todas las partes requeridas para que funcione la estructura de la bursatilización. En el noveno paso, se consideran los sondeos y estudios de mercado que se realizan a un grupo específico de inversionistas que se sepa que están interesados en participar en la oferta de la operación y con estos resultados se confirma el atractivo que se tiene por la operación, así como su éxito esperado y algunos indicadores de precios. Como paso décimo, se toma una decisión formal y así se procede para cerrar la operación de bursatilización. En el penúltimo paso, se convoca a los inversionistas potenciales a una presentación con la finalidad de proveer una descripción de la oferta y para que conozcan los riesgos clave así como proporcionarles un análisis de sus posibles rendimientos en diferentes escenarios, con esto se busca aclarar cualquier duda y si fuera el caso, los posibles inversionistas pueden solicitar información adicional. Finalmente, se cierra la operación de la bursatilización y se firman los contratos para dar inicio e instrucciones al SPV sobre la administración y monitoreo de los flujos de efectivo.

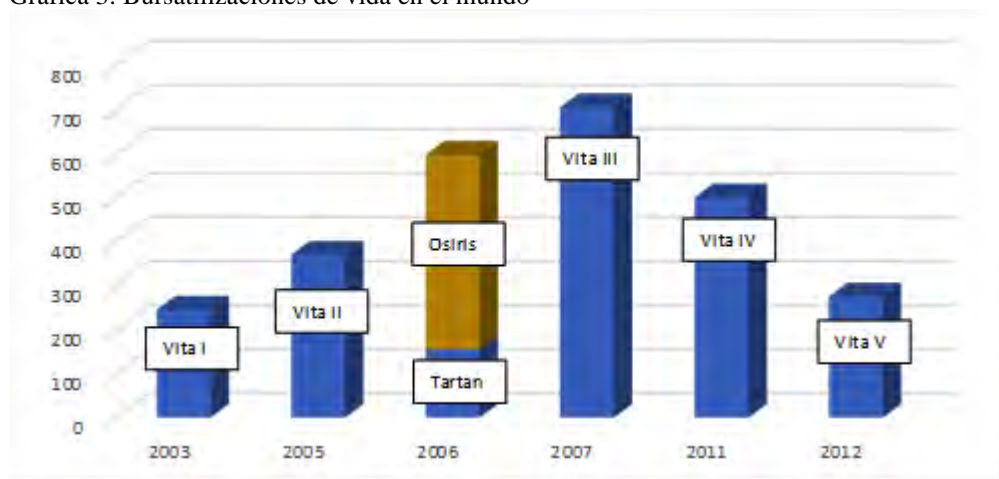
Es de señalarse que la primera operación de bursatilización de vida en el mundo, tiene origen en el año 2003, se conoce como “Vita I” y fue emitido por el grupo Swiss Re⁶. La colocación de la bursatilización “Vita I” fue por 241 millones de dólares (mdd). Debido al interés que despertó la bursatilización en los inversionistas, Swiss Re colocó en el año 2005 dentro del mercado de capitales una segunda bursatilización denominada “Vita II”, la colocación fue por 370 mdd. Para el año 2006, creció el mercado de bursatilizaciones, de tal manera que surgieron dos nuevos participantes. Por una parte, la empresa Scottish Re colocó su bursatilización “Tartan” por 155 mdd y por otro lado AXA da a conocer su primer bursatilización denominada “Osiris”. La colocación de “Osiris” fue por 442 mdd. Los siguientes años, Swiss Re ha sido la única colocadora de bursatilizaciones, sus colocaciones se denominaron “Vita III”, “Vita IV” y “Vita V”. Se observa que, de manera global e histórica, la bursatilización “Vita III” es la más relevante ya que se colocó por 705 mdd, mientras que “Vita IV” y “Vita V” se colocaron por 500 y 275 mdd respectivamente.

Tabla 7: Bursatilizaciones mundiales de seguros de vida

Año	Bursatilización	Colocaciones (mdd)
2003	Vita I	245
2005	Vita II	370
2006	Tartan	155
2006	Osiris	442
2007	Vita III	705
2011	Vita IV	500
2012	Vita V	275
Total		2,692

Fuente: Elaboración propia con base en información de sitios web (Swiss Re, Scottish Re y Axa), 2014.

Gráfica 3: Bursatilizaciones de vida en el mundo



Fuente: Elaboración propia con base en información de sitios web (Swiss Re, Scottish Re y Axa), 2014.

Se considera conveniente mencionar un caso de bursatilización de los listados en el cuadro 6. La información que publicó AXA respecto a su primer bursatilización denominada OSIRIS⁷, menciona su implementación a través de un SPV con el objetivo de transferir su riesgo de mortalidad al mercado de capitales. La motivación de AXA para llevar a cabo esta operación surgió por una revi-

⁶ Swiss Re es una empresa proveedora de reaseguro, así como de seguros y sus diferentes mecanismos de transferencias de riesgo.

⁷ www.axa.com/lib/en/uploads/pr/group/2006/AXA_PR_20061113.pdf

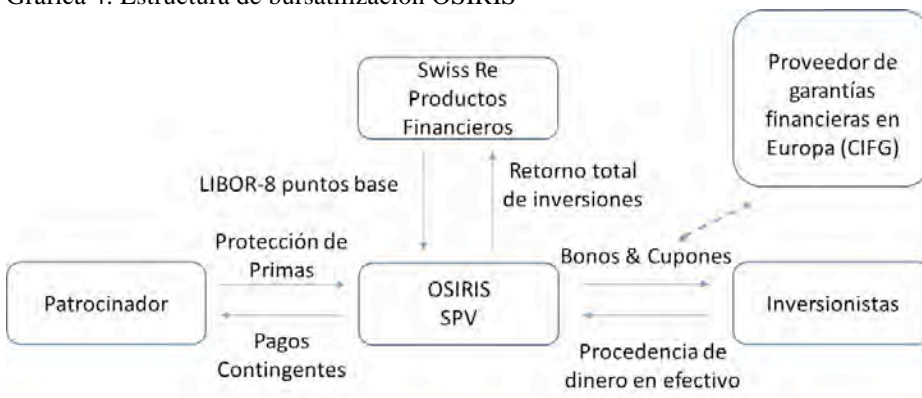
sión que realizó su área de administración de riesgos correspondiente a los riesgos a los que se encontraban expuestos en su operación de seguros de vida, sobre todo en aquellos riesgos que excluye su contrato de reaseguro. De manera específica, se detectó su exposición al riesgo de pandemia, es decir, que su contrato de reaseguro no cubre aquellos siniestros derivados de una enfermedad contagiosa que afecte a todo un sector de la población.

Por lo anterior, el área de administración de riesgos se dio a la tarea de buscar una opción de cobertura diferente al reaseguro y encontraron la operación de bursatilización. Como parte de su proyecto, fue determinar las hipótesis que aplicarían de manera específica a cada cartera de seguros de acuerdo a cada país, para comenzar, utilizaron los resultados publicados por Doyle (2006) para lograr tener hipótesis por género, distribución de edad y para los países de Francia, Japón y Estados Unidos). Para seleccionar su portafolio de pólizas a bursatilizar, consideraron la información pública de la mortalidad, para Francia, contaban con el *French INSEE*, para el caso de Japón, utilizaron la información del *Ministry of Health of Japan* y para la información de Estados Unidos, contaban con el *US Center for Disease Control*. Con lo anterior determinaron el universo de pólizas en el que 60% correspondía a mortalidad de Francia, 25% de Japón y 15% de Estados Unidos.

Algunas de las ventajas de la bursatilización Vs Reaseguro hacen referencia a que la capacidad que tiene el mercado de capitales es significativamente mayor que la del reaseguro, además en algunos casos se obtienen mejores precios y se incrementa la diversificación de los riesgos (Barrieu, 2009).

En la gráfica 4, se muestra la estructura de la bursatilización OSIRIS.

Gráfica 4: Estructura de bursatilización OSIRIS



Fuente: Elaboración propia con base en sitio web (AXA), 2014.

La reacción de los inversionistas fue positiva y superior a lo que habían obtenido en los sondeos y estudios de mercado que realizaron a posibles inversionistas, con esto, lograron su colocación por 442 mdd. Cabe señalar que los bonos de esta naturaleza, el riesgo tiende a disminuir. Sin embargo, al presentarse una crisis financiera como la que ocurrió en 2007, la situación de *Lehman Brothers* paralizó el mercado financiero y generó desconfianza en este tipo de instrumentos (Barrieu, 2009).

Bursatilización de una cartera de seguros en México: propuesta

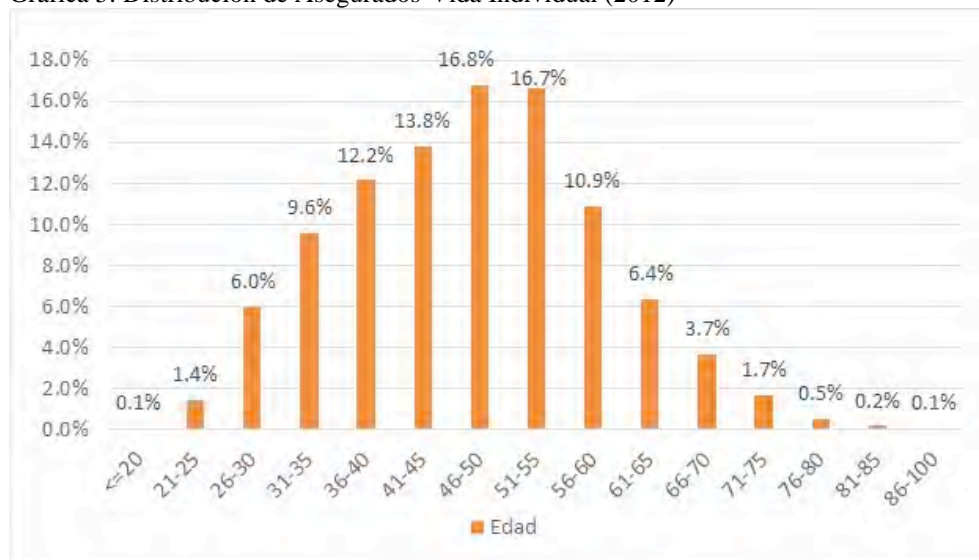
En la actualidad no existe una bursatilización de la cartera de seguros de vida en México, de tal manera que la presente investigación, tiene como uno de sus objetivos proponer una metodología para lograr una bursatilización de una cartera de seguros de vida entera.

Con la finalidad de lograr el objetivo planteado, como primer paso, se determinó un portafolio de pólizas a bursatilizar. Se decidió considerar la información pública de la tabla de mortalidad que se utiliza en el sector asegurador mexicano correspondiente al seguro de vida individual se conoce como “tasas de mortalidad individual CNSF 2000-I (1991-1998)”. La CNSF publica la tabla de

mortalidad y esta debe usarse para efectos de cálculo de primas. Además, publica la información correspondiente a número de asegurados, primas emitidas, sumas aseguradas y edad de asegurados que le reportan todas las aseguradoras de México y que concentra la CNSF en estadísticas anuales.

Al analizar la información, se tiene que la estadística corresponde al sector asegurador de 2012. Se tiene un volumen de 2.3 millones de personas que tienen una póliza de seguro de vida entera en México. En la gráfica 5 se muestra la distribución que tiene la cartera.

Gráfica 5: Distribución de Asegurados-Vida Individual (2012)



Fuente: Elaboración propia con base en información estadística de CNSF, 2014.

Se resalta que el 70.4% se concentran entre las edades de 36 años hasta los 60 años. De acuerdo con el INEGI, la esperanza de vida de un mexicano en el 2014 es de 75 años por lo que se podría suponer que una persona de 36 años que contrató un seguro de vida entera, siempre que esté con vida pagará una prima durante 39 años. Sin embargo, con la finalidad de bursatilizar esta cartera de seguros, se requiere calcular los flujos futuros que se podrían tener siempre que la persona esté con vida.

La ley que rige al seguro en México es la Ley Sobre el Contrato del Seguro. Ésta indica que “Por el contrato de seguro, la empresa aseguradora se obliga, mediante una prima, resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato”⁸.

Por lo anterior, para el cálculo del de los ingresos esperados por concepto de prima de una cartera de pólizas de seguros de vida entera, se calculó el valor presente de las primas que pagará de manera anticipada el asegurado a la aseguradora mientras se encuentre con vida (Jordan, 1991).

$$\begin{aligned} \ddot{a}_x &= 1 + V^1 \cdot {}_1p_x + V^2 \cdot {}_2p_x + V^3 \cdot {}_3p_x + \dots + V^{w-x-1} \cdot {}_{w-x-1}p_x \\ &= \sum_{t=0}^{w-x-1} V^t \cdot {}_t p_x \dots [1] \end{aligned}$$

La siguiente expresión, se considera para calcular los pagos contingentes que debe hacer una aseguradora en el caso de que una persona asegurada fallezca en un momento determinado. Es decir, se calcula el valor presente del seguro de vida entera que se paga en el momento de la muerte del asegurado. En el caso de que el asegurado sólo quiera hacer un pago por concepto de prima, enton-

⁸ Ley Sobre el Contrato del Seguro. Art 1o.

ces, esta expresión coincide con el monto que debe pagar el asegurado para cubrir de por vida el riesgo de morir y se le conoce como Prima Neta Única (Jordan, 1991).

$$A_x = \sum_{t=1}^{\omega-x-1} v^{t+1} {}_tq_x = \sum_{t=0}^{\omega-x-1} v^{t+1} {}_tp_x + q_{1-x} = \frac{1}{i} \sum_{t=0}^{\omega-x-1} v^{t+1} d_{x+1} \dots [2]$$

Donde:

Tabla 8: Descripción de notación actuarial

<i>Símbolo</i>	<i>Descripción</i>
${}_t q_x = {}_tp_x + q_{1-x}$	Probabilidad de que una persona de edad x llegue con vida a edad x+t años y muera al año siguiente
${}_tp_x = \frac{l_{x+t}}{l_x}$	Probabilidad de que una persona de edad x llegue con vida a edad x+t
${}_tq_x = \frac{l_x - l_{x+t}}{l_x}$	Probabilidad de que una persona de edad x muera dentro de los siguientes n años
l_x	Número de personas vivas a edad x
l_0	Rádix poblacional
d_x	Número de fallecimientos entre las edades x y x+1
q_x	Probabilidad de que una persona de edad x muera el siguiente año
$v = \frac{1}{(1+i)^t}$	Valor Presente de una unidad monetaria a un tiempo t, a una tasa de interés i
i	Tasa de Interés
x	Edad x del asegurado
ω	Última edad de la tabla de mortalidad

Fuente: Elaboración propia con base en Jordan, 1991.

El monto de la prima que por concepto de riesgo pagará el asegurado, está determinado bajo el argumento de que el valor presente de las primas que hará el asegurado, debe ser igual al valor presente de la obligación que tiene la aseguradora de pagar la suma asegurada a los beneficiarios del seguro, es decir:

$$PNN + \bar{a}_x = A_x \dots [3]$$

También se le conoce como Prima Neta Nivelada (PNN) ya que por su construcción y para facilitar la operación de cobranza, en lugar de que la compañía de seguros calcule la prima que debe pagar cada año, se nivela, es decir, si una persona tiene una menor probabilidad de morir de joven pagaría una prima menor a la que pagaría al tener una edad mayor

Para realizar los cálculos se consideraron los supuestos adicionales de la tabla 9:

Tabla 9: Supuestos adicionales

<i>Rádix Poblacional</i>	10,000
Tasa	5.5%
v	0.9478673
w	100
Suma Asegurada	300,000

Fuente: Elaboración propia, 2014.

Es de señalar que en la práctica, los asegurados pagan una PNN y son pocos los que pagan una Prima Neta Única. Sin embargo el concepto de Prima Neta Única permite que la aseguradora conozca por anticipado lo que podría tener de capital el día de hoy si todos sus asegurados pagaran en una sola exhibición por adelantado su prima de riesgo de su seguro de vida. Bajo un razonamiento similar, con la operación de bursatilización, se lograría obtener el capital en una sola exhibición, ya que si bien los asegurados no están en posibilidades de efectuar el pago único, este pago puede ser transferido al mercado de capitales de tal manera que serían los inversionistas quienes proveerían de capital a la aseguradora a cambio de compartir el negocio de las PNN y los riesgos.

Los resultados obtenidos al modelar [1], [2] y [3] para la distribución de la cartera de pólizas seleccionada se presentan en la tabla 10:

Tabla 10: Resultados obtenidos

<i>Prima Única</i>	<i>Prima Neta Nivelada</i>
175,830,573,808	13,444,141,498

Fuente: *Elaboración propia, 2014.*

Por lo tanto Para poder responder ¿Cuáles son los beneficios potenciales de una bursatilización para el mercado de seguros?, se tiene que el sector asegurador tendría un capital de 175,830 millones de pesos en lugar de tener en ese año la PNN por 13,444 millones de pesos. Lo que representa un importante aumento de capital que cubriría sin problemas los requerimientos de capital que exigen los organismos reguladores, por otro lado se lograría la mitigación del riesgo y por último se contraría con recursos disponible para realizar inversiones.

Contribución

Como ventajas de una Bursatilización contra otros esquemas de Financiamiento o Transferencia de Riesgos se tienen las siguientes: la primer ventaja, es que el Reaseguro tiene limitaciones sobre los tipos de riesgos que puede aceptar, tal es el caso de una pandemia; como segunda ventaja, se tiene que el Reasegurador puede tener limitante en su capacidad financiera para aceptar más riesgo y dejaría de cubrir algunas aseguradoras y riesgos, mientras que la Bursatilización, te permite transferir el riesgo al mercado de Capitales en donde los inversionistas, aceptan los riesgos a cambio de recibir un premio, además, la bursatilización se puede utilizar como mecanismo de financiamiento ya que te permite obtener recursos a cambio de pagar una tasa más baja que la que se pagaría a un banco por un crédito.

Como desventajas de una Bursatilización contra otros esquemas de Financiamiento o Transferencia de Riesgos se tienen las siguientes: La crisis subprime del 2007 es una clara desventaja de la bursatilización de carteras de créditos hipotecarios.

La Contribución de esta investigación es haber explorado nuevos mecanismos e instrumentos que pueden proveer a las aseguradoras de mayores elementos para mitigar sus riesgos y fortalecer su solvencia; identificar los beneficios de una bursatilización para el mercado de seguros; contar con los mismos mecanismos internacionales para la solvencia de las instituciones financieras para que México tenga la oportunidad de competir. Asimismo, se deja un antecedente para desarrollar futuras investigaciones en el ámbito del sistema financiero mexicano, y en particular para las instituciones de seguros en el que se observa un proceso de innovación financiera limitado.

REFERENCIAS

- Acharya, V., Hassan, I. y Saunders, A. (2001). *The Effects of Focus and Diversification on Bank Risk and Return: Evidence from Individual Bank Loan Portfolios*. New Jersey, United States: New Jersey Institute of Technology Working Paper.
- Aguilera, M. (2009). *Proyecto solvencia II-México*. D.F., México: CNSF.
- Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (s/f). Seminario de solvencia II. Disponible en: http://www.amis.org.mx/InformaWeb/Documentos/Archivos/Impacto_de_Solvencia_II_1.pdf
- ASSAL (2014). Biblioteca de documentos. Disponible en: http://www.assalweb.org/assal_nueva/biblioteca_lista.php
- Banco de México (2014). Material educativo disponible en: <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/>
- Bank for International Settlements (2014). Página web: <http://www.bis.org/>
- Barrieu, P. y Albertini, L. (2009). *The Handbook of Insurance-Linked Securities*. London, Great Britain: John Wiley & Sons Ltd.
- Bowers, N. (1997). *Actuarial Mathematics*. Schaumburg, Illinois: The Society of Actuaries.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2014). Página web: <http://www.cnbv.gob.mx/>
- Comisión Nacional de Seguros y Finanzas. (2014). Página web: <http://www.cnsf.gob.mx/>
- Cooke, S., Kiernan, J. and Robinson, S. (2007). *Life Spring Meeting; session 15: Capital Market Solutions for Insurance Companies*. United States: The Society of Actuaries
- Dirección General de Bibliotecas de la UNAM. (2014). Descubridos de información. Disponible en: <http://www.dgbiblio.unam.mx/>
- Doyle, A. (2006). Pandemic influenza: modelling the impact with and without intervention in france. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 60(5), pp. 399-404.
- Dueñas, D. (2012). *Diagnóstico de situación y análisis GAP respecto de los requisitos de solvencia II* (Tesis de maestría). D.F., México: UNAM-Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración.
- Fama, E. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*, 25(2), pp. 383-417.
- (1971). *The Theory of Finance*. Chicago, United States: Graduate School of Business The University of Chicago.
- (1976). *Foundations of Finance: Portfolio Decisions and Securities Prices*. New York, United States: Basic Books, Inc. Publishers.
- Financial Stability Board (2014). Página web: <https://www.financialstabilityboard.org/>
- Fuentes, G. I. (2012). *El Capital Económico como una aproximación alternativa a la Supervisión del Nivel de Capitalización de la banca bajo el contexto de los Acuerdos de Basilea II* (Tesis doctoral). D.F., México: UNAM-Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración.
- Grupo AXA (2006). *AXA announces the successful completion of its first mortality risk securitization transaction*. Disponible en: http://www.axa.com/lib/en/uploads/pr/group/2006/AXA_PR_20061113.pdf
- (2006). 2006 Press Releases. Disponible en: <http://www.axa.com/en/publications/pressreleases/2006/>
- (2014). Página web: <http://www.axa.com/en/>
- Grupo BMV (2014). Página web: <http://www.bmv.com.mx>
- Hernández, D. (2008). *Bursatilización y algunas aplicaciones para el mercado asegurador*. Notas de Seminario de Actualización en Matemáticas Financieras y Actuariales. D.F., México: ITAM-Departamento de Actuaría y Seguros.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014). Página web: www.inegi.org.mx
- International Actuarial Association (2004). *A Global Framework for Insurer Solvency Assessment*. Disponible en: http://www.actuaries.org/LIBRARY/Papers/Global_Framework_Insurer_Solvency_Assessment-members.pdf

- International Association of Insurance Supervisors (2003). Life insurance securitisation. Disponible en: <http://iaisweb.org/index.cfm?event=getPage&nodeId=25244>
- Jordan, C. (1991). *Life Contingencies*. Chicago, United States: Second edition The Society of Actuaries.
- Kothari, V. (2006). *Securitization The Financial Instrument of the Future*. Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance* 7(1), pp. 77-91.
- Minzoni, A. (2007). *Reaseguro Financiero y A.R.T.*. D.F., México: UNAM.
- Rivera, M. A. (1998). *Financiamiento de la banca mexicana: mediante la bursatilización de la cartera de crédito hipotecaria (caso Banamex)* (Tesis de maestría). D.F., México: UNAM- Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración.
- Saunders, A. (2001). *Financial Markets and Institutions*. New York, United States: McGraw-Hill.
- SIFMA (2014). Página web: <http://www.sifma.org/>
- Society of Actuaries (2007). Phoenix Life Spring Meeting. Disponible en: <https://www.soa.org/Professional-Development/Presentations-Archive/2007/2007-Phoenix-Life-Spring-Meeting.aspx>
- Steffensen, M. (2006). Surplus-linked life insurance. *Scandinavian Actuarial Journal*, 2006(1), pp. 1-22. doi:10.1080/03461230500199533.
- Stiglitz, J. (2001). *Information and the change in the paradigm in economics*. New York, United States: Columbia Business School.
- Swiss Re (2014). *Sigma. Insurance research*. Disponible en: <http://www.swissre.com/sigma/>
- (2014). News releases. Disponible en: http://www.swissre.com/media/news_releases/
- U. S. Securities and Exchange Commission (2014). Página web: <http://www.sec.gov/>
- Vega, F. J. (1995). *La Bursatilización de activos financieros: introducción a los fundamentos de las nuevas tecnologías financieras para la administración del riesgo crediticio*. México, México: Ariel Divulgación.
- Vesa, R., Lasse, K., and Raoul, B. (2007). Topical modelling issues in Solvency II. *Scandinavian Actuarial Journal*, 2007(2), 135-146.

SOBRE EL AUTOR

Andrés Barajas Paz: Estudiante de la Maestría en Finanzas Bursátiles de Posgrado en Ciencias de la Administración de la UNAM, Licenciatura en Actuaría por parte de la UNAM. Trabajé para el Gobierno Federal en un banco de desarrollo conocido como Sociedad Hipotecaria Federal contribuyendo en áreas de riesgos y áreas técnicas calculando reservas de banco y aseguradora. Así como del cálculo de requerimientos brutos de solvencia. Dentro de mis intereses está mi superación profesional y académica, por lo que disfruto impartir clases en la UNAM para estudiantes de Actuaría de la Facultad de Ciencias.

El derecho de familia ante la multiculturalidad: una expresión compleja de globalización social

Esther Gómez Campelo, Universidad de Burgos, España

Resumen: La familia como institución, vista en el marco de las relaciones jurídicas internacionales, ha sido impulsada en las últimas décadas, por un movimiento transnacional de personas que ha propiciado la necesidad de nuevas regulaciones adaptadas a las nuevas necesidades, que se hagan eco de las diversas normativas en presencia. Todas y cada una de las numerosas relaciones que pueden denominarse “familiares” se han impregnado en los últimos años, de aspectos heterogéneos, es decir, de elementos vinculados a más de un ordenamiento y, en consecuencia, han precisado de una normativa que resuelva los numerosos problemas derivados de su internacionalización. Los países receptores de inmigración se encuentran ante situaciones fruto de la multiculturalidad que han de saber resolver con sensibilidad y respeto. La prevalencia lógica de los valores que integran nuestra normativa no puede verse amenazada por concepciones quizá ya superadas o nunca previstas; la dialéctica de la confrontación no es la óptima cuando las identidades nacionales están en juego, puesto que el conflicto sólo sirve, a la postre, para exacerbar aquello que nos separa. La pluralidad de costumbres, credos, culturas y razas no ha de verse como problema sino como reto, no es una amenaza a nuestra idiosincrasia sino una oportunidad para enriquecerla. El Derecho Internacional Privado como “canal de comunicación intercultural” ha de intentar preservar la identidad de colectivos y minorías permitiendo la integración mediante mecanismos de reconocimiento. En ningún caso es deseable la fragmentación social, fruto de la radicalización de conductas que puedan desembocar en el conflicto. Para evitarlo, debe trasladarse a la sociedad la idea de que sobre el principio de respeto a las identidades individuales y de grupo está el principio de defensa de aquellos valores, esenciales por su universalidad que, hoy por hoy, configuran los cimientos de nuestro ordenamiento y sobre los que se asienta nuestro Estado de Derecho.

Palabras clave: familia, Estado de derecho, multiculturalidad, reconocimiento, identidad

Abstract: The family as an institution, viewed in the context of international legal relations, has been driven in recent decades; a transnational movement of people has led to the need for new regulations to meet the new needs which will echo the various regulations on the premises. Each and every one of the many relationships that can be called "family" have been spotted in recent years, heterogeneous aspects, ie elements linked to more than one system and therefore have required a policy that meets the numerous problems of internationalization. The immigration destinations are in situations result of multiculturalism to be able to solve with sensitivity and respect. The logic prevalence of values that make up our rules cannot be threatened by perhaps outmoded conceptions or never provided; the dialectic of confrontation is not optimal when national identities are at stake, since the conflict only serves, ultimately, to exacerbate what separates us. The plurality of customs, creeds, cultures and races should not be seen as a problem but as a challenge, not a threat to our idiosyncrasies but an opportunity to enrich it. Private international Law as "intercultural communication channel" is to try to preserve the identity of minority groups and enabling integration through mechanisms of recognition. In any case the social fragmentation, the result of the radicalization of behavior that may lead to conflict is desirable. To avoid this, be extended to society the idea that the principle of respect for individual and group identities is the principle of defense of those, essential for its universal values which, today, form the foundation of our system and on which our rule of law is based.

Keywords: Family, Rule of Law, Multiculturalism, Recognition, Identity

1. Introducción

La presencia en nuestro suelo de poblaciones provenientes de otros lugares no sólo no es una novedad histórica sino que, precisamente, han sido esos constantes asentamientos desde épocas remotas los que han configurado nuestra idiosincrasia. Griegos, fenicios, romanos, árabes y godos se fueron sucediendo siglo tras siglo, dejándonos signos de sus civilizaciones que se han ido asimilando y transformando hasta conseguir un poso de sincretismo cultural que nos identifica.

En esta sintética andadura, llegamos a los años 80 del siglo XX. Aun siendo conscientes de que es cuando menos pretencioso intentar datar con precisión ciertos acontecimientos o fenómenos sociales, podemos fijar como inicio del itinerario a seguir en estas páginas el año 1985. Hay una razón para ello.

En esa fecha España era un país inmerso en plena transición política tras el fin de la Dictadura con la muerte de Franco diez años antes. La época de autarquía política y económica había quedado atrás y nuestro país estaba necesitado de apertura al exterior y reconocimiento internacional. Su interés por formar parte de la entonces Comunidad Económica Europea le llevó a suscribir compromisos, dirigidos a mostrar su serio deseo de integración en las estructuras, principios y valores del continente. Muchos fueron los textos que hubieron de ser suscritos, Convenios, Tratados y normativa comunitaria, iban a poner los cimientos de la actual legislación española en muchas materias.

Uno de esos compromisos fue la elaboración de una legislación sobre extranjería capaz de contener —o intentarlo— la afluencia de inmigrantes que comenzaba a ser significativa en países vecinos. Lo cierto es que, por entonces, España no tenía un auténtico problema migratorio, no era preciso, vista la situación interna, una norma de tal entidad para regular un fenómeno “de futuro”. Sin embargo, el deseo del legislador español de mostrarse sensible a los problemas del entorno más próximo hizo que se redactara nuestra primera Ley de Extranjería en 1985¹. A aquel texto de marcado sesgo administrativo, le acompañaron Reglamentos de aplicación, que se fueron sucediendo para acomodar el contenido de la norma a la cambiante realidad social.

No vamos a profundizar en las diferentes reformas que ha experimentado la Ley; sólo se trata de evidenciar lo imprescindible de ellas ante el nuevo fenómeno que, sobre todo desde finales de los años 90, ha concurrido en nuestro territorio: la llegada masiva de inmigrantes. Y aunque pudiera pensarse que el legislador español de 1985 iba a intuir las contingencias, lo cierto es que el contenido regulador administrativista y de policía de aquella primera Ley poco o nada tenía que decir apenas 10 años después. Cuantitativa, pero también cualitativamente, la situación había cambiado y una Ley que podía haber sido premonitoria —ante lo que se estaba viviendo en los países del entorno— se tornó obsoleta y sin interés poco tiempo después de haber visto la luz.

Los cambios habidos en los textos reglamentarios no hacían sino parchear un conjunto de disposiciones que ya no servían para su originaria función. Por ello se pensó en un cambio radical de filosofía y en una modificación profunda de la norma. Así se llegó a la Ley Orgánica 4/2000, hoy vigente tras importantes reformas que, en parte, han ido transformando su contenido en numerosos extremos². El Reglamento de aplicación sirve de apoyo y desarrolla con detalle significativos aspectos de la Ley hasta darle el contenido y perfiles que conocemos, plasmando una nueva orientación política³.

El título de la Ley ha sido retocado. La Ley Orgánica 4/2000 se denomina “*Sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social*”, lo que nos indica que la mentalidad del legislador ha cambiado, que la filosofía normativa ha experimentado una evolución en atención a la naturaleza de los hechos. Ante nuestros ojos se muestra una evidencia que requiere de medidas realistas, eficaces desde el punto de vista policial y de control, pero también acordes con los Convenios sobre Derechos Humanos firmados en una época ya denominada de “euforia internacionalista” que ahora ha de ser puesta en práctica y que exige la coherencia de nuestros poderes públicos⁴.

¹ Ley Orgánica 7/1985, de 1 de julio sobre derechos y libertades de los extranjeros en España. BOE nº 158, de 3 de julio de 1985.

² Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero (BOE nº 10, de 12 de enero de 2000), reformada por las Leyes 8/2000, de 22 de diciembre; 11/2003, de 29 de septiembre; 14/2003, de 20 de noviembre y 2/2009, de 11 de diciembre.

³ El último texto reglamentario es el RD 577/2011, de 20 de abril, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley Orgánica 4/2000, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, tras su reforma por la Ley Orgánica 2/2009. Ya ha sido modificado por Real Decreto 844/2013, de 31 de octubre, que afecta a los requisitos para obtener la residencia de larga duración de la Unión Europea como consecuencia de la transposición de la Directiva 2003/109/CE, del Consejo, de 25 de noviembre, relativa al estatuto de los nacionales de terceros países residentes de larga duración.

⁴ Como señalan FERNÁNDEZ ROZAS, J. C. y SÁNCHEZ LORENZO, S. en su *Curso de Derecho Internacional Privado*, Edit. Civitas, Madrid, 3ª edición, p. 122, a partir del momento en que el ordenamiento español asume la normativa internacional sobre Derechos Humanos, las respuestas legislativas y judiciales de Derecho Internacional Privado han de ser consecuentes con el subyacente “proceso de humanización”.

La presencia de una considerable población inmigrante en el territorio reclama no sólo medidas de control para controlar la entrada y garantizar la estancia-residencia conforme al Derecho sino que, además, exige la previsión y desarrollo de mecanismos que favorezcan su integración con la población anfitriona.

2. Multiculturalidad e integración

La integración social es un objetivo ambicioso y complejo. Es la expresión resumida de toda una concepción vital que, legislativamente, parece impregnar la Ley de Extranjería. Ahora bien ¿en qué consiste integrar?, ¿qué significa ese término y cuáles han de ser las condiciones a que debe someterse?, ¿qué efectos puede provocar sobre la población y cómo contrarrestar aquellos que puedan alterar la llamada “paz social”? Todas estas cuestiones han de ser valoradas con sensibilidad por el legislador cada vez que se adopte una medida integradora, puesto que se está poniendo en juego algo más que un objetivo político: la convivencia pacífica de distintas poblaciones en un mismo territorio.

Cuando en un Estado conviven grupos culturalmente diferentes, cuando sus creencias religiosas están muy marcadas y tienen una identidad sólidamente asentada, la convivencia puede resentirse. Esta realidad, llena de matices y peculiaridades pero con numerosos elementos comunes, expresada de forma gráfica, nos traslada a lo que hoy día se conoce como “sociedad multicultural”⁵.

Si partimos de la afirmación de que el Derecho es una manifestación cultural que nace en un contexto socio-político y que se exterioriza mediante normas fruto de la realidad en que se desenvuelve y a la que pretende regular, su labor hoy es tan necesaria como siempre, pero mucho más interesante, compleja y controvertida. No se trata de pensar en el Derecho como elemento permeable a la realidad, sino más bien como espejo en el que esa realidad múltiple se refleja. Y si esto es así, la afluencia de extranjeros a nuestro territorio y su asentamiento temporal o permanente ha de verse contemplado, necesariamente, en nuestra legislación. Ello no significa que los países de nuestro entorno, también receptor de inmigrantes, regulen ámbitos semejantes con idénticos contenidos; precisamente la estrecha vinculación entre norma jurídica y realidad social hace que los ordenamientos vecinos difieran del nuestro en atención a sus propias peculiaridades⁶.

En este artículo pondremos de relieve las tensiones a que da lugar la multiculturalidad desde una única pero significativa perspectiva: la que nos ofrece el complejo mundo del Derecho de familia como parte integrante de la estructura social de un Estado; como esa naturaleza la convierte en elemento constitutivo de su identidad, pretender un Derecho único o, en el mejor de los casos armonizado, puede resultar utópico si se tiene en cuenta que el Derecho de familia es una de las ramas jurídicas más impregnadas de tradición.

La propia noción de “vida familiar” no presenta perfiles nítidos ni pacíficos. Antes bien, el Convenio Europeo de Derechos Humanos, en tanto instrumento de Derecho Internacional conocedor de las mencionadas dificultades, no define sino que convierte el respeto a la vida familiar en un principio de *ius cogens* que obliga a los países a concretar su contenido bajo criterios de riguroso respeto al art. 8,1 que dice así: “*Toda persona tiene derecho al respeto de su vida privada y familiar, de su domicilio y su correspondencia*”. De igual forma, la Declaración Universal de Derechos Humanos indica en su art. 16,3 que “*La familia es el elemento natural y fundamental de la sociedad y tiene derecho a la protección de la sociedad y del Estado*”.

⁵ Abarca Junco, P. (2000). La regulación de la sociedad multicultural. En *Estatuto personal y multiculturalidad de la familia* (pp. 166-167). Madrid: Edit. Colex.

El término “multicultural” es usado como sinónimo de “pluricultural” debido a la influencia de la literatura anglosajona; en España, estos dos términos junto al de “intercultural” se emplean de forma diferenciada. Desde el punto de vista cultural — ajeno, no obstante, al contenido de estas páginas— existe un claro tratamiento diferenciador.

⁶ Espinar Vicente, Mª. (2010). *De lo tradicional y de lo nuevo en el Derecho Internacional Privado contemporáneo*. Curso de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales de Vitoria-Gasteiz (pp. 308-313). Para su lectura, http://www.ehu.es/cursosderechointernacionalvitoria/ponencias/pdf/2010/2010_5.pdf (Fecha de consulta, 14 de julio de 2014)

De los diferentes textos que se han suscrito sobre el particular, también hay que citar el art. 16 de la Carta Social Europea que entiende a la familia como “*célula fundamental de la sociedad*”, corroborando la perspectiva social y no sólo individualista de la institución.

La globalización, fruto sobre todo de los movimientos migratorios, pero también del turismo y la facilidad para los desplazamientos, es un fenómeno económico, pero también sociológico y cultural. La variedad resultante da lugar, en el Estado receptor, a problemas jurídicos complejos, a situaciones necesitadas de regulación, no sólo por la normativa de extranjería sino también por el Derecho Internacional Privado en sentido amplio. Lógicamente, uno de los ámbitos donde la repercusión intercultural es mayor radica en el Derecho de familia.

Centrándonos en nuestro país, la nuestra es una sociedad claramente multicultural⁷ que asume, como puede, esta realidad presente en España sólo desde las últimas dos décadas. La población ha comenzado a darse cuenta de que junto a la familia matrimonial canónica (única modalidad válida hasta hace no mucho) existe un variado mosaico de ya asentadas relaciones familiares: parejas de hecho, matrimonios homosexuales, familias monoparentales, matrimonios islámicos o uniones matrimoniales poligámicas, como supuestos más significativos⁸.

Es indudable el interés que despierta la institución matrimonial cuando se la analiza desde planteamientos plurales. La diversidad de contenidos, connotaciones históricas y valores religiosos no sólo se explicita en países geográficamente alejados y de tradiciones dispares; dentro de un entorno afín, como el que existe en el ámbito de la Unión Europea, las posibilidades de análisis son varias: matrimonios indisolubles⁹, matrimonios con divorcio, uniones no matrimoniales con efectos similares y matrimonios entre personas del mismo sexo. Pues bien, tanto respecto al primer grupo de países como frente al segundo, las posibilidades de llegar a normativas uniformes es, hoy por hoy, un objetivo de cumplimiento incierto. No obstante, aunque cada Derecho nacional prefigura sus líneas de actuación así como sus directrices y contenidos, parece haber germinado —aunque sin avances reseñables— una corriente integradora que se manifiesta a través de un conjunto de medidas convencionales e institucionales que se van abriendo paso con significativa timidez.

Por otro lado, separación judicial y divorcio son, por definición, las dos situaciones que explicitan crisis matrimoniales con importantes consecuencias jurídicas, muy diferentes en atención al Derecho estatal encargado de regularlas. Así, la lectura del art. 107 Código Civil —precepto que indica qué ley resultará parcialmente¹⁰ aplicable en caso de nulidad, separación judicial y divorcio con elemento extranjero— nos sitúa ante una realidad¹¹ que le supuso una nueva —y no exenta de polémica— redacción tal y como ahora se lee. La integración social de los inmigrantes en nuestro territorio exigió un cambio de actitud, a fin de garantizarles los mismos derechos ante la ruptura matrimonial que a los nacionales españoles. La Exposición de Motivos indica que la reforma del artículo ha querido resolver los problemas surgidos tras la aplicación de la ley nacional a aquellas mujeres, fundamentalmente de credo islámico, que desean divorciarse en España por tener aquí su residencia habitual y que cumplen todos los requisitos exigidos por la legislación de su “nuevo país”. Esto ha conducido a aplicar la ley española, *lex fori*, cuando uno de los cónyuges esté resi-

⁷ La sociedad es multicultural porque no se puede hablar más que de coexistencia y no de convivencia (lo que la convertiría en sociedad intercultural); pero sería pluricultural por la variedad de culturas. La raíz “multi” implica coexistencia y “pluri”, alude a existencias diversas.

⁸ Carrascosa González, J. (2003). Nuevos modelos de familia y derecho internacional privado en el siglo XXI. *Anales de Derecho*, Universidad de Murcia, nº 21.

⁹ Hasta 28 de mayo de 2011, Malta era el único país UE que no contemplaba el divorcio en su legislación. La Ley de Divorcio se aprobó en referéndum con un 52% de apoyo popular.

¹⁰ Tras entrar en vigor para España el Reglamento (UE) 1259/2010 de 20 de diciembre de 2010 por el que se establece una cooperación reforzada en el ámbito de la ley aplicable al divorcio y a la separación judicial (Roma III), el ámbito de aplicación del art. 107 Código Civil se ha reducido notablemente.

Guzmán Zapater, M. (2012). Divorcio, matrimonio y ciertas diferencias nacionales: a propósito de su tratamiento en el artículo 13 del Reglamento Roma III. En C. Esplugues Mota (coord.), *Nuevas fronteras del derecho de la Unión Europea: liber amicorum: José Luis Iglesias Buhigues* (pp. 521-536).

¹¹ Tras la reforma habida con la Ley Orgánica 11/2003 de 29 de septiembre. BOE nº 234, 30 de septiembre de 2003.

diendo en España, si la ley aplicable (la nacional) no reconociera la separación o el divorcio o lo hiciera con contenidos discriminatorios para los derechos de la mujer o contrarios al orden público.

En resumen, se ha tratado de conjugar el respeto a los Derechos propios con los principios rectores en el país de acogida. Dar entrada a esta integradora percepción del estatuto personal facilita el acercamiento del extranjero a las políticas legislativas occidentales, considerándole como un ciudadano más, sujeto de los mismos derechos que sus nacionales, aun cuando en sus países de origen la nueva situación legal nacida al amparo del Derecho de acogida no sea legalmente reconocida ni socialmente aceptada.

3. El concepto de integración social en el derecho internacional privado

Conocida la sensibilidad del legislador ante la sociedad multicultural, el siguiente paso es aceptar la permeabilidad del Derecho Internacional Privado ante las manifestaciones que diferentes colectivos en atención a su nacionalidad llevan a cabo en nuestro país. Ahora bien, ser permeable no significa asumir y aceptar sin más ideas ajenas en atención a un respeto genérico; se trata, más bien, de valorar una realidad desde dos diferentes perspectivas:

- a) Aceptar la identidad del extranjero en el Estado de acogida, reconociendo peculiaridades culturales, valores religiosos, costumbres y ritos, como culminación del respeto a la diversidad, o
- b) Asimilar al extranjero a los valores del Estado de acogida, como objetivo de la integración.

Ambas opciones pueden ser válidas y convenientes cuando no se perciben de forma exclusivista. La radical defensa de la identidad cultural de los diferentes colectivos de extranjeros que se asientan en un país puede dar lugar a su aislamiento y a un segregacionismo nada deseable. Pero obligar al extranjero a integrarse por completo en el Estado receptor puede suponer la erradicación de la cultura de origen del recién llegado, lo que tampoco ha de ser considerada una opción.

El Derecho Internacional Privado como “canal de comunicación intercultural” ha de intentar preservar la identidad de colectivos y minorías permitiendo la integración mediante mecanismos de reconocimiento¹². En ningún caso es deseable la fragmentación social, fruto de la radicalización de conductas que puedan desembocar en el conflicto. Para evitarlo, debe trasladarse a la sociedad la idea de que sobre el principio de respeto a las identidades individuales y de grupo está el principio de defensa de aquellos valores, esenciales por su universalidad que, hoy por hoy, configuran los cimientos de nuestro ordenamiento y sobre los que se asienta nuestro Estado de Derecho.

Existe una forma muy sencilla de observar cómo el legislador de Derecho Internacional Privado regula las relaciones o situaciones de tráfico jurídico externo optando por una de las dos posibilidades antes citadas, mediante el empleo de diferentes puntos de conexión en la norma conflictual. Así, cuando se quiere que todo extranjero que se encuentre en España se rija por nuestra normativa y que todas las conductas queden subsumidas por la aplicación de la misma Ley, se preferirá la conexión domiciliar o la residencia habitual, ajenas a la idiosincrasia particular de los sujetos. Por el contrario, si lo que pretende el legislador español es respetar la diversidad del extranjero en atención a su origen, entendiendo que sus peculiaridades personales han de regular determinados aspectos relacionados con su vida más íntima o familiar, tendrá en cuenta como conexión la ley personal, con lo que en un mismo país podrán ser preservadas las peculiaridades propias de cada sujeto en atención a su nacionalidad¹³.

La opción socio-política de integración del extranjero en el Estado tiene como mecanismo legislativo la aplicación de la ley del domicilio o de la residencia habitual, de forma que cualquier supuesto de hecho que se suscite por un extranjero con domicilio o residencia en España se regulará por la Ley española¹⁴.

¹² De Miguel Asensio, P.A. (1998). Derechos humanos, diversidad cultural y Derecho internacional privado. *R.G.D.*, julio-agosto, pp. 542-544.

¹³ Art. 9,8 CC: *La sucesión por causa de muerte se regirá por la ley nacional del causante en el momento de su fallecimiento (...)*.

¹⁴ Art. 22,3 LOPJ: *En el orden civil, los Juzgados y Tribunales españoles serán competentes: (...) en materia de declaración de ausencia o fallecimiento, cuando el desaparecido hubiere tenido su último domicilio en territorio español; (...) en materia de relaciones personales y patrimoniales entre cónyuges, nulidad matrimonial, separación y divorcio, cuando ambos cónyuges posean residencia habitual en España al tiempo de la demanda.*

Como criterio opuesto, el respeto a la identidad cultural conlleva aplicar la ley nacional como manifestación de extraterritorialidad, permitiendo acudir a normas lejanas, geográfica y culturalmente. Optar por una u otra tipología de puntos de conexión depende de varios factores: tradición histórica, política legislativa vigente, compromisos internacionales y, naturalmente, materia a regular.

La diversidad ha de percibirse como manifestación de riqueza entre los pueblos que permite conocer y profundizar en valores ajenos, favorece la tolerancia y el respeto, minimiza creencias absolutas, contrarresta peligrosos patriotismos y contribuye a convertirnos en ciudadanos del mundo. Sin embargo, sólo cuando el sistema social y legal del ciudadano extranjero se muestre claramente incompatible con el del país receptor, por entenderse que con su aplicación podrían verse vulnerados los principios sobre los que se asienta el ordenamiento, éste se verá compelido a rechazar los valores y las reglas que conllevarían la aplicación de aquella ley nacional¹⁵.

4. La familia transnacional: crisol y conflicto

Pongamos ahora de relieve las tensiones a que da lugar la multiculturalidad desde una única pero significativa perspectiva: la que nos ofrece el complejo mundo del Derecho de familia.

En el ordenamiento español se parte de un concepto amplio en el tratamiento del Estatuto personal, integrando en él al conjunto de relaciones familiares. Así, el art. 9,1 del Código Civil: “*La ley personal correspondiente a las personas físicas es la determinada por su nacionalidad. Dicha ley regirá la capacidad y el estado civil, los derechos y deberes de familia y la sucesión por causa de muerte*”. De esta forma y frente a un núcleo irreductible de materias como son la capacidad, la personalidad jurídica y el estado civil, se alzan las relaciones jurídico-familiares y la sucesión mortis causa como exponentes de un contenido amplio, extensivo, del Estatuto personal que no se comparte por otras culturas jurídicas y que integra nuestra herencia normativa desde la redacción del Código Civil en 1889.

El ejercicio del derecho está garantizado, salvo que la intervención pública tenga por objetivo lograr el equilibrio entre el derecho particular del individuo y el interés general perseguido por el Estado. Sin embargo, sigue planteándose ante cada ordenamiento, cómo regular, con qué extensión y eficacia, bajo qué garantías y alcance y, cómo no, con qué límites. Es precisamente la diversidad cultural de las regiones la que posibilita una variedad considerable de normas reguladoras, un enriquecimiento de los métodos de reglamentación a emplear y un análisis interpretativo más complejo. Ello significa que si queremos estudiar con una cierta profundización el Derecho de familia, nos encontraremos ante un interesante desafío: partir de una realidad que nos muestra cómo cada Estado defiende su propia concepción socio-jurídica, por lo que no existe un Derecho uniforme en el ámbito de las relaciones familiares¹⁶.

Pero ¿en qué consiste la vida familiar, como se manifiesta ese tradicional elemento de cohesión social? Si nos atenemos a la definición “oficial” que entiende la familia como un “grupo de personas emparentadas entre sí que viven juntas”, parece fácil prefigurar una pluralidad de supuestos, una diversidad cambiante de lazos en común, siempre sobre los dos pilares que sustentan el concepto: parentesco y convivencia.

Frente al tradicional concepto de familia, elaborado en torno a un núcleo matrimonial con hijos, cuyas relaciones personales se sometían de por vida al ordenamiento que les vio nacer y que, en consecuencia, no planteaban —al menos en ese marco— cuestión alguna de Derecho Internacional Privado, en la sociedad del siglo XXI la actual dispersión y el fenómeno imparable de las migraciones, ha dado, como inevitable consecuencia, una pluralidad de modelos de familia que, necesariamente, puede provocar confrontaciones cuando intentan convivir en el mismo territorio (frecuentes cambios de domicilio y fijación de residencia en distintos países por razón de actividad laboral, o confluencia de nacionalidades diferentes como consecuencia de parejas mixtas, o adopciones y acogimientos internacionales).

¹⁵ Así ha sucedido, como hemos visto, con el art. 107,2 Código Civil.

¹⁶ Gómez Campelo, E. (2008). *Los regímenes matrimoniales en Europa y su armonización*. Madrid: Edit. Reus.

Cuando el Derecho Internacional Privado español regula las relaciones heterogéneas entre particulares, cuando debe precisar la ley aplicable a esos supuestos de hecho en los que por razón de nacionalidad, domicilio, residencia o lugar de celebración del matrimonio es preciso valorar la presencia de otros ordenamientos además del nuestro, existe un referente ineludible al que acudir antes de proceder a tal regulación y que nos marca las pautas a seguir: los principios constitucionales. Y así, la protección a la familia en tanto obligación que vincula a todos los poderes públicos (artículo 39,1 de la Constitución) sirve de elemento inicial al legislador fundamentando el contenido de la normativa.

Ciertamente, los “padres” de nuestra Constitución de 1978 no imaginaban que tres décadas después se pudiera plantear la duda de a qué tipo de familia se estaba haciendo mención en el citado precepto. Su grado de previsión no podía ir tan lejos. Pero hoy, hablar de tutela a la familia es decir muy poco —si se piensa exclusivamente en el modelo tradicional español— o, por el contrario, es decirlo todo —si se entiende la institución desde una concepción omnicomprendensiva—. Lo cierto es que, en principio, y siempre que no estén en juego los valores constitucionales, todas “las familias” tendrán su reconocimiento y su tutela, recibiendo del Estado idéntica protección legal.

Entre las materias que pueden resultar polémicas desde perspectiva jurídica podemos ver la prestación de alimentos entre cónyuges o la adopción internacional, cuya pluralidad de fuentes reguladoras obliga a conocer en profundidad sus contenidos y ámbitos de aplicación o modalidades peculiares no encajables propiamente en la institución (*kafala*¹⁷, adopción revocable). Asimismo, el repudio o el matrimonio polígamo suscitan un renovado interés y una necesidad reguladora. A esta última institución vamos a referirnos seguidamente como ejemplo ilustrativo —que no único— del tema objeto de este trabajo.

5. Un ejemplo de regulación compleja en el nuevo derecho de familia: el matrimonio polígamo y sus efectos en el ordenamiento español

... Si teméis no ser equitativos con los huérfanos, entonces casaos con las mujeres que os gusten, dos, tres o cuatro. Pero si teméis no obrar con justicia, entonces con una sola o con vuestras esclavas. Así evitaréis mejor el obrar mal. (Corán, Sura 4, Aleya 3)

Los principios que informan nuestra Constitución se fundamentan en los arts. 1.1º (igualdad y libertad), art. 10.1º (dignidad y libre desarrollo de la personalidad), art. 14 (igualdad y no discriminación) y art. 32 (derecho a contraer matrimonio en plena igualdad jurídica e igualdad de los contratantes antes, durante y tras la celebración). No obstante, la presencia en España de nuevos modelos de familia importados por la creciente población migrante —fundamental, aunque no exclusivamente, de procedencia islámica¹⁸— plantea dudas acerca de si declarar las uniones polígamas carentes de efectos o si, por el contrario, dotarlas de validez por haber sido celebradas conforme a la *lex loci celebrationis* y a la ley personal de los contratantes.

Entre los requisitos exigidos por la normativa española para la validez del matrimonio en atención a la capacidad para contraerlo se encuentra la monogamia, es decir, la ausencia de vínculos matrimoniales coetáneos, con independencia de que su naturaleza sea unilateral (si sólo uno de los cónyuges está vinculado por una unión anterior) o bilateral (si afecta a ambos).

El citado principio de protección de la familia imprime su sello en todos los ámbitos con ella relacionados, pero al no existir en nuestra normativa una regulación precisa de los requisitos necesarios para la validez del matrimonio en su conjunto —una *lex matrimonii*, capaz de aglutinar los valores vigentes en nuestro ordenamiento—, la capacidad para contraerlo reclama la remisión a las respectivas leyes nacionales de los sujetos, lo que se antoja, en este marco transnacional de desarrollo, insuficiente y de consecuencias imprevisibles. No hay que olvidar que las relaciones privadas

¹⁷ Diago Diago, P. (2011). La kafala islámica en España. En *Derecho Islámico e Interculturalidad* (pp. 111-160). Madrid, Edit. Iustel. También, de la misma autora, Concepción islámica de la familia y sus repercusiones en el Derecho Internacional Privado, en *Revista AequiAlitas*, 6, junio 2001, Instituto Aragonés de la Mujer y Facultad de Derecho de la Universidad de Zaragoza.

¹⁸ Mustafá, H. (2002). El Islam y Occidente en tiempos de globalización: ¿coexistencia o choque de civilizaciones. En *¿Europa musulmana o Euro-Islam? (política, cultura y ciudadanía en la era de la globalización)*. Madrid: Alianza Editorial.

que se suscitan en tal ámbito provocan situaciones dotadas de tal heterogeneidad que el legislador estatal suele mostrarse sorprendido y desbordado.

Acudir a las soluciones que cada ley personal otorga es mecanismo propio del Derecho Internacional Privado, al elegir la aplicación del ordenamiento con el que el particular tiene mayor conexión, en este caso, conforme a su nacionalidad. Pero el empleo de esta técnica conflictual requiere una sensibilización ante los contenidos de las normas que quieren aplicarse en el foro. Y es que, cuando el Derecho extranjero reclamado por la norma de conflicto interna es de tal naturaleza que los efectos que provocaría en el foro contravendrían los valores de éste, sólo resta su inaplicación. Dicho con otras palabras: el respeto al elemento extranjero es una máxima de actuación para el Derecho Internacional Privado, hasta que se detecta por el órgano aplicador que su contenido podría vulnerar los principios rectores de la política matrimonial y de familia vigentes en nuestro ordenamiento: igualdad ante la ley, monogamia y exogamia.

Un matrimonio de esta naturaleza no está admitido en nuestra normativa, no cabría su celebración en España por más que quisieran aplicarse leyes nacionales que lo reconocieran. Ahora bien, lo que se está planteando en Europa, como territorio de confluencia de estas culturas es si aceptar, admitir, en definitiva reconocer ciertos efectos a tales uniones¹⁹.

En principio, la ausencia de efectos de un matrimonio de este tipo celebrado en España es absoluta, al activarse el orden público interno por entenderse vulnerados los citados valores constitucionales; no obstante, todo cambia si de lo que se trata es de concretar posibles efectos a una unión polígama celebrada en el extranjero por extranjeros cuando todos los ordenamientos concurrentes admiten tal modalidad matrimonial. En este caso, el Derecho español —y otros ordenamientos de nuestro entorno más próximo— reconoce los llamados “efectos atenuados del orden público”. Entre ellos se encuentran, por ejemplo, el reconocimiento de pensión de viudedad a las esposas o compensatoria si ha existido divorcio de cualquiera de ellas, indemnización a todas por accidente laboral del esposo, reagrupación familiar para la esposa que el reagrupante elija y, por supuesto, reconocimiento y obligación de alimentos a todos los hijos habidos con todas sus esposas y reagrupación de todos ellos si son menores y ostenta su custodia, conforme a su ley personal.

Ciertamente, las decisiones judiciales están cada vez más impregnadas de elementos de integración; así se observa por ejemplo, de las adopciones internacionales o instituciones afines, o respecto al repudio, cada vez menos cuestionado al percibirse semejanzas con el divorcio unilateral y siempre que la esposa no alegue indefensión en el ejercicio de sus derechos disolutorios. También se han apreciado notables cambios de actitud judicial ante la dote islámica o los matrimonios concertados, siempre que se preserven las debidas garantías.

Lo dicho se percibe muy bien cuando hablamos de aplicación, por las autoridades españolas, de leyes extranjeras a quienes quieren contraer matrimonio en nuestro país pero se encuentran unidos por un vínculo matrimonial previo que aún no ha sido legalmente disuelto. En virtud de su ley nacional, tal disolución no sería precisa para poder casarse de nuevo, lo que nos conduciría, si se tuviera en cuenta literal y generalizadamente el art. 9,1 Código Civil, a la aplicación de su ley nacional autorizante. Tal posibilidad no cabe; el respeto a la normativa extranjera llega hasta que comienzan a tambalearse las bases que integran la esencia de una institución. Y entonces se activa la “excepción de orden público” que tiene su referente legal en el art. 12,3 Código Civil. Así, cuando se pretenda celebrar en España un matrimonio afectado del impedimento de ligamen, de nada servirá alegar la aplicación de una ley nacional permisiva. El orden público interviene rechazando tal

¹⁹ Labaca Zabala, L. (2005). El matrimonio polígamo islámico y su trascendencia en el ordenamiento jurídico español. *Noticias Jurídicas*, enero 2005. Artículo completo en <http://noticias.juridicas.com/articulos/45-Derecho-Civil/200501-6557171110453510.html> (fecha de consulta, agosto 2014).

Lema Tomé, M. (2003). Matrimonio polígámico, inmigración islámica y libertad de conciencia en España. En *Migraciones internacionales*, 2(2), julio-diciembre.

posibilidad en virtud de la Ley española recordando, además, a las partes que la bigamia es un delito contemplado en nuestro Código Penal²⁰.

No obstante todo lo anterior, la firmeza en el empleo de la citada “excepción” se matiza hasta llegar al “orden público atenuado”, que conlleva la aplicación restrictiva de la “excepción”, posibilitando la validez de ciertos efectos colaterales, aun cuando la institución así creada en su totalidad carezca de ellos. Su presencia en esta materia se basa en el papel que desempeña el Derecho Internacional Privado para incardinar las conductas de la población extranjera en el Estado de acogida, que ha de incardinarse en el respeto a la ley nacional y la tolerancia hacia sus costumbres y creencias pero siempre bajo un techo insalvable: los principios rectores de nuestro Derecho. Veamos en qué consiste y qué consecuencias produce en el marco matrimonial.

5.1. Derechos sucesorios

cuando el esposo fallece —y la apertura de la sucesión tiene lugar en territorio español— han de aplicársele sus normas (el art. 9,8 Código Civil remite a la ley nacional del causante), por la competente autoridad española encargada de la liquidación y distribución del patrimonio hereditario.

El respeto al contenido de la ley nacional, aunque indirectamente esté reconociendo una figura que, como la poligamia, contraviene principios de la institución matrimonial, no parece que aquí sea un elemento atentatorio sino, por el contrario, garantista de los derechos del cónyuge superviviente (o de todos ellos).

5.2. Pensión compensatoria y pensión de viudedad

Tras el divorcio, el cónyuge económicamente perjudicado por sufrir una pérdida patrimonial, se verá compensado. Si se trata de varias esposas, el efecto pervive de forma idéntica. Igual situación nace tras el fallecimiento del marido. En este caso, cuando varias mujeres ostentan la condición de “viudas” según su respectiva ley personal, la jurisprudencia de nuestros tribunales es partidaria de reconocer el derecho de todas ellas a la pensión, aun cuando ésta deba ser repartida.

No obstante, se argumenta por ciertos sectores doctrinales y jurisprudenciales que el concepto de cónyuge sólo nace del primer matrimonio, de forma que ulteriores uniones supondrían la mera convivencia con el fallecido. Hasta ahora son escasas las sentencias estimatorias de las pretensiones de conceder pensión de viudedad en uniones estables de parejas de hecho, porque el Tribunal Constitucional continua manteniendo que no hay equivalencia entre matrimonio y convivencia extramatrimonial²¹.

5.3. Adquisición de la nacionalidad

Adquirir la nacionalidad requiere un plazo ordinario de residencia legal en España de diez años. Así lo indica el art. 22,1 Código Civil. Sin embargo, tan dilatado período temporal se reduce considerablemente por razón de matrimonio con español/a. Y ello es lógico si se tiene en cuenta que el principio de unidad jurídica de la familia, aunque ya superado, sigue permitiendo un trato favorable en determinadas situaciones a fin de que los cónyuges, si lo desean, puedan ostentar la misma nacionalidad.

Lo que sucede con la unión poligámica es otra historia. Hay que pensar que, en este supuesto, pueden ser varias las esposas que quieren acceder a la nacionalidad del marido, español por naturalización. Se trataría de valorar cómo podrían —si es que pueden— acceder a la nacionalidad española, por ejemplo, las tres esposas de un libio que, tras diez años de residencia legal, continuada y anterior a la solicitud, vivió en España y adquirió esta nacionalidad.

La respuesta ha de estar necesariamente unida al problema de la reagrupación familiar, que veremos seguidamente. Tal y como se ha mencionado, para que el cónyuge pueda verse favorecido por la

²⁰ El Código Penal actual (Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal) regula la bigamia en el Título XII “Delitos contra las relaciones familiares”, art. 217: *El que contrajere segundo o ulterior matrimonio, a sabiendas de que subsiste legalmente el anterior, será castigado con la pena de prisión de seis meses a un año.*

²¹ La pensión de viudedad tal y como se recoge en el artículo 174,1 de la Ley General de la Seguridad Social (LGSS), parece seguir el sentir del Tribunal Supremo que reclama la previa existencia de vínculo matrimonial.

reducción del plazo de residencia general de diez años es preciso que, acreditando la vigencia de su matrimonio, resida durante un año en España antes de solicitar la nacionalidad a las autoridades competentes, quienes valorarán, además, otros extremos. Pues bien, la pregunta que hemos de plantearnos es quién de las tres mujeres tiene posibilidad de acceder al territorio español en concepto de “esposa” y, en consecuencia, verse favorecida por el privilegiado plazo de un año para solicitar la adquisición de nacionalidad. De ello puede depender la respuesta a la cuestión que ahora se plantea.

Puede pensarse, por el contrario, que la reagrupación carece aquí de relevancia. Si entendemos que el único matrimonio posible a efectos del ordenamiento español es el que aparece inscrito en el Registro Civil y que éste no puede ser otro que el primero, sólo podría solicitar la nacionalidad por matrimonio la primera esposa. Hay que tener en cuenta que cuando el marido del ejemplo, libio de origen, adquirió la nacionalidad española, debió inscribir su estado civil en el Registro, y su consideración de casado le vinculaba, necesariamente, en nuestro ordenamiento con su primera esposa, la única válida desde el punto de vista legal. Las demás “esposas” carecen de tal consideración para el Registro, por lo que su teórico acceso a esta vía de naturalización les está vetado.

La solución parece sólida, no sólo desde la perspectiva de la legislación registral, sino por apoyarse en el principio de monogamia y por defender la vigente concepción española del matrimonio. Sólo puede haber un matrimonio válido y eficaz y, lógicamente, éste sólo puede ser el primero —si el vínculo inicial pervive, las uniones posteriores chocarán con el ya citado impedimento de ligamen— a no ser que el vínculo se haya disuelto por divorcio, declaración de nulidad, muerte o declaración de fallecimiento.

5.4. Reagrupación familiar

El art. 16,1 Ley de Extranjería, rubricado como “Derecho a la intimidad familiar” sanciona el derecho a la vida en familia y a la intimidad familiar de un extranjero en España, lo que supone el reconocimiento de su derecho a la reagrupación desde una perspectiva privada y en su acepción más amplia, a fin de poder disfrutar de la convivencia que le ofrecen, no sólo la Declaración Universal de Derechos Humanos²², sino también el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos o la Carta Social Europea.; esto no significa que estemos ante un reconocimiento general ya que está sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones y bajo un restringido ámbito subjetivo de aplicación.

Hecha esta presentación, hay que situarse ahora ante el concreto supuesto de hecho. El extranjero que llega a España, se asienta y trabaja en régimen de regularidad administrativa, ha venido sólo dejando a su familia en su país de origen. Una vez consolidada su situación en el Estado de acogida (transcurrido un cierto tiempo, estabilizado laboralmente y con una vivienda digna que ofrecer), tendrá lógicos deseos de que su familia se reúna con él. El acceso de los familiares al territorio puede tener varias consecuencias:

- residir temporalmente todos juntos hasta la marcha definitiva de España.
- permanecer juntos en España, sin intención de regresar a su país.
- salir de España para buscar mejores condiciones de vida en otro país europeo.

Las dos primeras situaciones afectan, en exclusiva, al legislador español; pero la tercera activa el interés de la legislación comunitaria, especialmente dedicada en los últimos años a frenar este fenómeno creciente. Fruto de esa preocupación ha sido la Directiva 2003/86/CE sobre el derecho a la reagrupación familiar, texto clave que se ha adoptado por los Estados miembros para lograr una normativa armonizada ante un problema común²³.

La reagrupación familiar es el elemento clave que el legislador español y comunitario ha de considerar, a fin de compatibilizar el derecho a la vida en familia de toda persona con la facultad de

²² Cuando la DUDH indica que “la familia es el elemento natural y fundamental de la sociedad y tiene derecho a la protección de la sociedad y el Estado”, prefigura sin ambages que el ejercicio del derecho exige que toda persona pueda convivir con su familia. Ello afecta al extranjero sito en España, que requerirá el traslado de su grupo familiar al territorio en el que vive y trabaja.

²³ A finales de 2011 se redactó el Libro Verde sobre el derecho a la reunificación familiar de los nacionales de terceros países que residen en la Unión Europea. Bruselas, 15.11.2011 COM (2011) 735 final. Está destinado a analizar la correcta aplicación de la Directiva 2003/86/CE entre los Estados miembros.

los Estados por limitar los flujos migratorios. A nadie se le escapa que una regulación amplia y generosa de la figura puede provocar, a medio y largo plazo, masivas afluencias sin control y problemas de integración social; pero también es cierto que una política restrictiva y obstaculizadora contravendrá el contenido de los textos internacionales sobre derechos humanos que con tanta liberalidad se suscriben y tanto se presume defender. La batalla dialéctica se ha convertido en conflicto socio-político y económico de primera magnitud. Y las soluciones no son sencillas.

Centrándonos en los sujetos reagrupables, a fin de reconducir la materia a los problemas que la poligamia provoca en España y en los demás países del entorno más próximo, hemos de recordar que no todo miembro de la familia es susceptible de ser reagrupado. Según nuestro art. 17 de la Ley y 39 del Reglamento de Extranjería hay cuatro categorías de personas beneficiarias (aunque quiero recordar que la Directiva permite a cada Estado miembro restringir, si así lo desea, este ámbito de aplicación personal²⁴):

1. el cónyuge
2. los hijos del extranjero residente y del cónyuge, incluidos los adoptados
3. los menores de 18 años o incapaces, de los que el extranjero residente es representante legal
4. determinados ascendientes del reagrupante o de su cónyuge.

Voy a analizar sólo la situación del cónyuge y las peculiaridades que puede plantear la presencia en España y Europa del extranjero cuya ley nacional avale uniones poligámicas.

Cuando el art. 8 del Convenio Europeo de Derechos Humanos reclama la protección del respeto a la vida familiar, está pensando en los diferentes modelos de familia que pueden concurrir en los países firmantes. En sentido amplio y apriorístico, puede concluirse que la familia poligámica está integrada en uno de esos modelos. Al menos, en teoría. Eso significaría que, la tutela a la familia en Europa tendría que pasar por permitir la reagrupación de quienes integran una institución con perfiles polígamos. Pero cuando el extranjero, casado varias veces en su país en régimen de poligamia bajo aplicación de su ley nacional, pretende reagrupar con él en España a todas sus esposas, aludiendo al principio de respeto a la vida familiar vigente en toda Europa, saltarán todas las alarmas, porque permitir la presencia de, por ejemplo, sus tres mujeres, provocaría en nuestro territorio consecuencias jurídicas —amén de culturales y sociales— de tal magnitud que el legislador ha de combatir tal pretensión con el escudo del Estado de Derecho. De esta forma, el art. 17,1-a) de la Ley de Extranjería²⁵ permite al sujeto reagrupar a cualquiera de sus cónyuges, pero sólo a uno de ellos.

¿Cómo interpretarlo? La redacción permite pensar que nuestro legislador admite un teórico “reconocimiento” de la poligamia, porque si este tipo de unión fuera radicalmente nulo el extranjero sólo podría reagrupar a su primera —y, por lo demás, única esposa— sin darle la opción de elegir entre todas ellas. Permitir la elección es reconocer el supuesto, evidencia que provoca cierta perplejidad.

Este “efecto atenuado del orden público” permite que el extranjero residente en España reagrupe con él, si así lo decide, a su tercera esposa, opción perfectamente válida para nuestro legislador. La pregunta que ahora se plantea es la siguiente: si el ciudadano libio del ejemplo, tras un año de residencia legal en España puede traer con él a su tercera esposa, y diez años después adquiere la nacionalidad española, ¿cuál de sus esposas podría acceder a la misma nacionalidad con el plazo privilegiado de un año de residencia, ya aludido? Podría pensarse en la tercera, la que ha estado en España conviviendo con él de manera continuada; pero según lo que hemos visto al tratar de la adquisición de la nacionalidad, no cabe duda de que la legislación registral sólo se lo permitirá a la primera, la única cuyo matrimonio tiene validez y surte efectos.

El planteamiento, que no deja de ser ciertamente surrealista, sólo se produce en la medida en que el legislador atribuye ciertos efectos a la unión poligámica, del mismo modo que sucede con la

²⁴ Sentencia del TJUE (sala segunda), de 17 de julio de 2014, Asunto C-338/13 (Noorzia): Fallo del Tribunal: “El artículo 4, apartado 5, de la Directiva 2003/86/CE del Consejo, de 22 de septiembre de 2003, sobre el derecho a la reagrupación familiar, debe interpretarse en el sentido de que dicha disposición no se opone a una normativa nacional que establece que los cónyuges y las parejas registradas ya deben haber cumplido la edad de 21 años en el momento de la presentación de la solicitud para poder ser considerados miembros de la familia con derecho a la reagrupación.”

²⁵ “En ningún caso podrá reagruparse a más de un cónyuge aunque la ley personal del extranjero admita esta modalidad matrimonial”.

reagrupación de todos los hijos del mismo padre (aunque sean de varias esposas simultáneas) siempre que le haya sido atribuida, por ley, la custodia y siempre que sean menores de edad (entendiéndose 18 años) o incapacitados.

Final

La familia como institución, vista en el seno de las relaciones jurídicas internacionales, ha sido impulsada en las últimas décadas, por un movimiento transnacional de personas que ha propiciado la necesidad de nuevas regulaciones adaptadas a las nuevas necesidades, que se hagan eco de las diversas normativas en presencia. Como ya se ha aludido, todas y cada una de las numerosas relaciones que pueden denominarse “familiares” se han impregnado en los últimos años, de aspectos heterogéneos, es decir, de elementos vinculados a más de un ordenamiento y, en consecuencia, han precisado de una normativa que resuelva los numerosos problemas derivados de su internacionalización.

Los países receptores de inmigración se encuentran ante situaciones fruto de la multiculturalidad que han de saber resolver con sensibilidad y respeto. La prevalencia lógica de los valores que integran nuestra normativa no puede verse amenazada por concepciones quizá ya superadas o nunca previstas; la dialéctica de la confrontación no es la óptima cuando las identidades nacionales están en juego, puesto que el conflicto sólo sirve, a la postre, para exacerbar aquello que nos separa. La pluralidad de costumbres, credos, culturas y razas no ha de verse como problema sino como reto, no es una amenaza a nuestra idiosincrasia sino una oportunidad para enriquecerla.

Marginación y exclusión son conceptos que no podemos consentir arraiguen en aquellos que viene a residir entre nosotros procedentes de lejanos países. Los prejuicios tienen su origen en el desconocimiento, en la ignorancia acerca de la existencia de otros modos de vida, de otras concepciones culturales y sociales que, siendo diferentes, han de ser respetadas y valoradas. Del conocimiento de lo que sucede a nuestro alrededor, en la vecina familia inmigrante, nacerá la curiosidad y el interés por saber más, la sana inquietud ante esas otras realidades y la duda acerca de la solidez de afirmaciones tajantes y verdades absolutas que han marcado nuestra educación desde la infancia.

Jurídicamente, la unificación material del Derecho de familia está resultando lenta y dificultosa²⁶. Ni en el ámbito internacional ni, mucho menos, en el europeo es posible llegar a algo más que una débil armonización legislativa. Esa demora y recelo en materias cercanas al estatuto personal y familiar, es indicio no sólo de la ausencia de interés real sino también del arraigo que ciertas concepciones culturales y/o religiosas siguen teniendo en los Estados. Esta circunstancia se aprecia más a medida que nos adentramos en países confesionales, con una gran presencia de la religión tanto en las sociedades como en sus normativas. Por el contrario, los países laicos, alejados de condicionantes religiosos, presentan legislaciones más flexibles, con mayor grado de tolerancia y mayor permisividad en lo que a la aceptación de otros patrones se refiere; así, entre los Estados miembros sí parece observarse un cambio de paradigma, una intencionalidad —aun confusa, poco definida— de alcanzar el cumplimiento de los objetivos y directrices marcados por la UE mediante normativas abiertas, flexibles, con una percepción integradora identitaria a concretar por cada Estado miembro. Pero el recorrido hacia esa integración deberá globalizarse si se quieren ver resultados duraderos y efectivos.

²⁶ Martiny, D. (1998). *Is Unification of Family Law Feasible or even Desirable? Towards a European Civil Code* (pp. 151-171). La Haya/ Londres/ Boston.

REFERENCIAS

- Abarca Junco, P. (2000). La regulación de la sociedad multicultural. En *Estatuto personal y multiculturalidad de la familia* (pp.166-167). Madrid: Colex.
- Carrascosa González, J. (2003). Nuevos modelos de familia y derecho internacional privado en el siglo XXI. En Universidad de Murcia, *Anales de Derecho*, nº 21.
- De Miguel Asensio, P.A. (1998). Derechos humanos, diversidad cultural y Derecho internacional privado. *R.G.D.*, jul-ago, pp.542-544.
- Diago Diago, P. (2011). La kafala islámica en España. En *Derecho Islámico e Interculturalidad* (pp. 111-160). Madrid: Iustel.
- (2001). Concepción islámica de la familia y sus repercusiones en el Derecho Internacional Privado. *Revista AequAlitas*, 6, pp. 6-13.
- Espinar Vicente, M^a. (2010). *De lo tradicional y de la nuevo en el Derecho Internacional Privado contemporáneo* (pp. 308-313) http://www.ehu.es/cursosderechointernacionalvitoria/ponencias/pdf/2010/2010_5.pdf
- Fernández Rozas, J. C. y Sánchez Lorenzo, S. (2007). *Curso de Derecho Internacional Privado*. Madrid: Civitas.
- Gómez Campelo, E. (2008). *Los regímenes matrimoniales en Europa y su armonización*. Madrid: Reus.
- Guzmán Zapater, M. (2012). Divorcio, matrimonio y ciertas diferencias nacionales: a propósito de su tratamiento en el artículo 13 del Reglamento Roma III. En C. Esplugues Mota (coord.), *Nuevas fronteras del derecho de la Unión Europea: liber amicorum: José Luis Iglesias Buhigas* (pp. 521-536). Valencia: Tirant lo Blanch.
- Labaca Zabala, L. (2005). El matrimonio polígamo islámico y su trascendencia en el ordenamiento jurídico español. *Noticias Jurídicas*, enero. <http://noticias.juridicas.com/articulos/45-Derecho-Civil/200501-6557171110453510.html>
- Lema Tomé, M. (2003). Matrimonio poligámico, inmigración islámica y libertad de conciencia en España. *Migraciones internacionales*, 2(2), pp. 149-170.
- Martiny, D. (1998). Is Unification of Family Law Feasible or even Desirable? *Towards a European Civil Code* (pp. 151-171). La Haya/ Londres/ Boston: A. Hartkamp et alter.
- Mustafá, H. (2002). El Islam y Occidente en tiempos de globalización: ¿coexistencia o choque de civilizaciones. En *¿Europa musulmana o Euro-Islam? (política, cultura y ciudadanía en la era de la globalización)*. Madrid: Alianza Editorial.

SOBRE LA AUTORA

Esther Gómez Campelo: Cursó sus estudios en la Universidad de Valladolid. Es Profesora Contratada Doctora (acreditada Titular) responsable de la asignatura Derecho Internacional Privado en la Universidad de Burgos. Su interés por el estudio del estatuto personal y familiar desde la perspectiva internacionalista le ha llevado a impartir anualmente varios Cursos de Postgrado, como el de Especialista Universitario en Servicios Sociales en el Departamento de Ciencias de la Educación y el de Mediación Familiar en el marco jurídico. Ha publicado en revistas nacionales y extranjeras sobre reagrupación, protección de los inmigrantes menores de edad o la política internacional de la Unión Europea en la tutela de los derechos humanos. Su estancia de investigación en la Universidad Paris-II estudiando las relaciones estructurales entre el derecho de familia y el derecho de la nacionalidad culminó con un Curso de Doctorado anual que se imparte en la Universidad de Burgos sobre “El Derecho Internacional ante las nuevas relaciones familiares”. Tiene publicado un libro sobre el análisis de la extradición en el Derecho español; un segundo sobre la armonización de los regímenes matrimoniales en Europa, fruto de una estancia de investigación en la Universidad de Pisa y el tercero sobre la nueva Ley de Adopción Internacional 54/2007. Forma parte del grupo de investigación de Estudios Jurídicos sobre Inmigración en Castilla y León y son numerosas sus participaciones en Congresos nacionales e inter-

nacionales en los que ha disertado sobre el multiculturalismo y la inmigración desde aspectos tan variados como la política social de la familia en Europa, el transporte de extranjeros sin papeles, la contratación laboral o el desarrollo de los derechos sociales. Asimismo, los numerosos Cursos de Especialización que imparte suelen incidir en alguno de estos temas: Mediación Familiar, Derecho Internacional del Consumo, Normativa de Extranjería y Derecho de Familia Internacional. Participa en el Family and Societies Research Project financiado por la UE junto con la Stockholm University, Leiden Law School y Institut National d'études démographiques de Paris.

La **Revista Internacional de Economía y Gestión de las Organizaciones** examina la naturaleza de las organizaciones en todas sus formas y manifestaciones: empresas, instituciones educativas, organismos y agencias del sector público, organizaciones no-gubernamentales, política económica, etc. Sus contenidos se extienden también más allá de los límites de las organizaciones: considera la dinámica de las cadenas de suministro, las alianzas organizativas, las redes empresariales y de conocimiento, las comunidades de práctica, la innovación, la creación de valor, etc. En medio de todas estas perspectivas, se mantiene un enfoque pragmático que busca reexaminar las nociones de “organización” y de “gestión” de grupos de personas que colaboran para fines productivos, y analizar los factores que conducen al éxito y a la sostenibilidad.

La revista trata de abordar cómo el conocimiento, la cultura y el cambio se manifiestan en las organizaciones. Los artículos abarcan tanto análisis teóricos generales hasta estudios de caso detallados que versan sobre estrategias prácticas o sobre la

manera de convertir los valores intangibles de las organizaciones en valores tangibles, el conocimiento tácito en explícito.

La revista es relevante para académicos en los campos de la gestión, las ciencias económicas, las ciencias sociales y la educación/formación, para investigadores, gestores del conocimiento, estudiantes, formadores, consultores de la industria, economistas, empresarios y emprendedores, profesionales de recursos humanos, expertos en gestión del cambio y, en definitiva, cualquier persona con interés y preocupación por la gestión y por el cambio cultural en las organizaciones.

La **Revista Internacional de Economía y Gestión de las Organizaciones** es una revista académica sujeta a revisión por pares.

ISSN 2254-1608

